

**Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del
Norte en México:
Lecciones para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio
de las Américas**

Diciembre 2001

*Mtro. Alberto Arroyo Picard
Investigador UAM-I y RMALC*

**Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio
Oxfam Internacional**

Índice

Introducción	3
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	
I La estrategia económica mexicana: avance de sus resultados y de las alternativas.	6
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	
II. ¿Economía en crecimiento?	9
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	
III Impactos ambientales de la liberalización económica	17
<i>Dr. Alejandro Villamar</i>	
IV. Mitos y realidades de México como potencia exportadora	28
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	
V. Mitos y realidades de la inversión extranjera en México	36
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	
VI El TLCAN y la crisis de diciembre de 1994	47
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	
VII Empleo y Salario	49
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	
VIII Impactos laborales y sindicales	58
<i>Mtro. Antonio Bonifaz Moren, Lic. Luis Bueno Rodríguez y Mtro Alberto Arroyo.</i>	
IX El Sector Agropecuario	70
<i>Dr. Xavier Aguilar</i>	
X Migración Laboral	82
<i>Dr. Juan Manuel Sandoval</i>	
XI Propiedad intelectual	91
<i>Lic. Marcela Orozco y Lic. Víctor Osorio</i>	
XII Conclusiones	98
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	
XIII Lecciones del TLCAN: Propuestas generales para una globalización desde los intereses de la gente.	102
<i>Mtro. Alberto Arroyo Picard</i>	

INTRODUCCIÓN[®]

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) formalmente todavía no existe pero sus semillas y el empaque jurídico que las envuelven ya producen frutos socioeconómicos y ambientales podridos en el hemisferio. Las semillas y sus reglas de germinación están en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y en sus clones los tratados entre México y los países centroamericanos y del Caribe; en los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC); en los Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones (APRI's), clones del congelado Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI).

El abono para que germine el ALCA, como en su tiempo se hizo con el TLCAN, se viene introduciendo desde años atrás mediante los programas de ajuste estructural, las privatizaciones y desregulaciones, el agravamiento de la deuda, condicionantes perpetuos del Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Como hábiles publicistas, la venta pública del ALCA se realiza manipulando nuestras necesidades, mezclando falsas promesas y bondades, mecánicamente derivadas de la globalización corporativa, y ocultando las consecuencias comprobadas que derivan de una integración subordinada, insustentable, inequitativa y antidemocrática en la que quieren embarcar a nuestros pueblos.

México es probablemente el país del mundo que más tratados de libre comercio ha firmado. Por la magnitud de nuestras relaciones económicas sin duda los más importantes son el TLCAN con Estados Unidos y Canadá y el reciente con la Unión Europea (TLCUE). Las negociaciones actuales del ALCA son de particular importancia no sólo por su magnitud y complejidad, sino porque pueden rectificar o ratificar la orientación de los acuerdos anteriores.

En los hechos el TLCAN se ha convertido en el piso mínimo para la negociación de cualquier acuerdo. El TLCAN es la expresión más acabada de la agenda corporativa para la globalización, se adelanta incluso a los acuerdos de la Ronda de Uruguay que da origen a la OMC. El Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea sigue los mismos parámetros y en algunos puntos los profundiza. La tan presumida cláusula democrática se quedó sólo como declaración de principios ya que no hay nada en el Acuerdo Global que permita su aplicación. La iniciativa de crear el Área de Libre Comercio de las Américas surge del gobierno estadounidense que ve en el TLCAN el parámetro para negociar similares o mejores condiciones en todo el continente para sus intereses y el de sus empresas, así lo indica lo que se conoce del proceso de negociación del ALCA. La evaluación de los claro-oscuros en los resultados del TLCAN se convierte pues en algo fundamental.

En México todo mundo, incluido el gobierno y los empresarios, reconoce que hay un enorme rezago social, pero lo que no se reconoce es que ello tiene que ver con el modelo o estrategia económica seguida en las últimas dos décadas y que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es parte del problema y no de la solución. Esto es lo que buscamos mostrar en este escrito. Hablaremos de los problemas sociales, pero sobre todo, buscamos mostrar que ellos no se resuelven sólo con políticas sociales, sino que tienen que ver con la sustancia del rumbo económico implementado por los gobiernos al menos desde 1982 y que se coronan y convierten en ley en 1994 cuando entra en vigor el TLCAN.

Algunos piensan que estas reflexiones son ociosas ya que la globalización es inevitable, pero no es así. Asumimos la globalización en el sentido de que en esta etapa de la historia no son viables las economías nacionales aisladas y cerradas. Sin embargo, ello no quiere decir que la forma actual, basada

[®] Mtro. Alberto Arroyo Picard. Investigador Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa y miembro del Equipo de Coordinación de RMALC

en el libre comercio, es decir, desregulación para dejar la dinámica económica sólo al mercado, sea la única posible y mucho menos la mejor.

El comercio y la dinámica económica mundial son datos de la realidad que hay que tomar en cuenta para cualquier proyecto nacional realista; pero no debe dejarse el proyecto nacional a las solas fuerzas del mercado. El libre comercio no es lo mismo que economías abiertas al mercado mundial. El libre comercio es una teoría económica que plantea que hay que dejar sólo al comercio la dinámica de la economía. Nosotros en cambio pensamos que desde un proyecto nacional viable debemos actuar en el mercado. Las negociaciones internacionales de nuestros países deben buscar establecer reglas en el mercado internacional que logren un contexto favorable para el desarrollo sustentable. Por desgracia la idea dominante que ha guiado estos acuerdos es otra. Se piensa que el mejor proyecto nacional es no tener un proyecto definido; sino liberar el mercado nacional e internacional y que sea la mano invisible del mercado la que logre el mejor México posible. Frente a ello, un amplio grupo de intelectuales y de organizaciones sociales y civiles de todo el continente americano ha presentado una propuesta de globalización distinta.¹

La Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) no es globalifóbica, no es cuestión de filias (amores) o fobias (odios). Su postura es fruto del análisis tanto del contenido concreto de lo negociado en el TLCAN² y en el Acuerdo con Europa,³ como del análisis minucioso de sus efectos económicos y sociales.⁴

Por ello la RMALC, como expresión organizativa de una parte importante de la sociedad civil mexicana, quiere aportar su análisis de los efectos que han tenido los acuerdos de libre comercio y con ello mostrar que de ninguna manera el TLCAN debe ser considerado el parámetro para la negociación actual a nivel del continente. Es indispensable que la sociedad mexicana y global sepan que la visión optimista del gobierno mexicano sobre las maravillas del TLCAN no es compartida por la mayoría de la sociedad mexicana que ha visto perder sus empleos, disminuir sus salarios, cerrar una parte importante de las pequeñas y medianas industrias, llevar a los pequeños productores agropecuarios a la ruina y a la más extrema pobreza. Ciertamente, no todo lo que sucede a la economía se debe a los acuerdos de libre comercio y/o al modelo neoliberal, pero mostraremos que dichos factores no han sido parte de su solución y sí de su empeoramiento. El TLCAN y demás tratados de libre comercio no son sino la coronación y formalización jurídica del modelo neoliberal,

La necesaria brevedad de este escrito exige que nos concentremos en los datos más duros y claros de la situación económica y social mexicana. El análisis del texto del TLCAN, es decir, del

¹ Véase Colectivo (coordinado por Sarah Anderson, Alberto Arroyo, Víctor Baez, Peter Bakvis, Patty Barreda, John Dillon, Karen Hansen Kuhn, Renato Martins, David Ranney): **Alternativas para las Américas –Hacia la Construcción de un Acuerdo Hemisférico de los Pueblos**. Segunda versión. Múltiples Ediciones en 4 idiomas: *Inglés* por The Canadian Center for Policy Alternatives and Common Frontiers, Montreal, Canada 1999; *Inglés* por Alliance for Responsible Trade, Washington USA 1998; *Español* por Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México Diciembre 1998 *Francés*: por Réseau québécois sur l'intégration continentale, Quebec Canadá 1998 *Portugués* por la Secretaria de Relaciones Internacionales de la Confederación Francesa Democrática del Trabajo (Francia) y Secretaría de Relaciones Internacionales de la Central Unica de los Trabajadores (Brasil) Brasil Febrero de 1999. cuya tercera versión puede bajarse de www.asc-hsa.org

² Véase Alberto Arroyo y Jorge Calderón (Coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítico y Propuesta**. Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) México 1993

³ Véase Andrés Peñaloza y Alberto Arroyo (Coordinadores) **Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México Unión Europea**. Ed. RMALC en alí México diciembre 2000.

⁴ La RMALC ha realizado un seguimiento de los resultados del TLCAN. Entre las principales publicaciones al respecto pueden verse los siguientes 1) Andrés Peñaloza y Alberto Arroyo (Coordinadores) **Espejismo y Realidad: el TLCAN tres años después. Análisis y Propuesta desde la Sociedad Civil**. Co-edición RMALC et alí. México Mayo 1997. 2) Alberto Arroyo (Coordinador) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura. Informe de Labores. Edición en CD, México 2000

detalle de lo negociado, será muy breve ya que ha sido objeto de otra publicación.⁵ El estudio del borrador del estado actual de las negociaciones del ALCA será también muy sucinto, pero más adelante publicaremos un análisis pormenorizado. Las propuestas de globalización alternativa se irán intercalando a lo largo del análisis, pero su presentación integral ya ha sido publicada.⁶ Se trata de un escrito integrador que incluye qué se pactó en el TLCAN, qué ha sucedido a lo largo de más de siete años en México y qué proponemos para las negociaciones del ALCA a partir de la experiencia del TLCAN. Sin embargo, el centro son los resultados de la aplicación del TLCAN.

Mas allá del gran sueño bolivariano, erosionado por cada pretensión hegemónica nacionalista, hoy se están construyendo desde la sociedad civil otras alternativas de integración económica y social; donde el comercio y la inversión son medios para el desarrollo sustentable y no fines en sí mismos. Integración y globalización de las diferencias y esperanzas de nuestros pueblos, alternativa a la pretensión del mercado homogeneizador. Integración construida desde abajo y desde cada proyecto nacional indispensable para que el mercado no nos imponga su proyecto unificador y cosificador. En una palabra, una globalización desde los intereses de los pueblos frente a la globalización comandada por las corporaciones mundiales y los gobiernos de los países desarrollados a los que desgraciadamente algunos de nuestros gobiernos se han aliado.

⁵ La referencia se encuentra en la nota 2

⁶ La referencia se encuentra en la nota 1

I LA ESTRATEGIA ECONÓMICA MEXICANA: avance de sus resultados y de las alternativas.[®]

La estrategia económica gubernamental mexicana de la cual el TLCAN forma parte, pone el motor del dinamismo económico, por el lado de la demanda, en la exportación de productos manufacturados, y, por el lado de la oferta, en la inversión privada incluyendo la extranjera. Todo ello en medio de privatizaciones, reducción del papel del Estado como conductor de la economía, desregulación y apertura a la libre circulación de mercancías y capitales y, en general, dejando la dinámica económica lo más posible a las solas fuerzas del mercado.

A lo largo de los siguientes capítulos veremos que los resultados son paradójicos. Se tiene éxito en lograr un fuerte sector exportador y, lo que es mejor, que las exportaciones sean de manufacturas. También se tiene éxito en atraer inversión extranjera y lo mejor es que, en los últimos años, esta inversión es predominantemente inversión directa. Pero paradójicamente se fracasa en el resultado general esperado, que la economía en su conjunto crezca aceleradamente y se generen suficientes y buenos empleos. Es decir, se logran los instrumentos planteados en la estrategia neoliberal: muchas exportaciones manufactureras y grandes volúmenes de inversión extranjera, pero el crecimiento es muy pobre (incluso hay de-crecimiento si consideramos el costo del deterioro ambiental) y se generan pocos y malos empleos.

Mostraremos que la explicación de esta paradoja es que las crecientes exportaciones de manufacturas no han sido motor del crecimiento general de la economía debido al poco contenido mexicano que incluyen. Crecen dichas exportaciones exponencialmente pero están desconectadas de las cadenas productivas mexicanas y por ello no jalan tras de sí al resto de la economía, ni generan empleo indirecto. Veremos que ello no es sólo fruto de falta de competitividad de los productos mexicanos, sino de la forma en que se negoció el TLCAN. Por otra parte, veremos que efectivamente se ha logrado atraer grandes cantidades de inversión extranjera, incluso directa, pero el TLCAN impide regularla, y, guiada sólo por el mercado, no ha logrado un efecto multiplicador en el crecimiento económico del país y en la generación de buenos empleos. Exportamos mucho, pero dichas exportaciones son poco mexicanas tanto por sus componentes como por la propiedad de las empresas que exportan. El comercio exterior se ha convertido en un elemento clave de la estrategia económica, pero tenemos déficit comercial con el mundo, es decir, sale más de lo que entra. La clave de la estrategia económica mexicana está en el sector externo: exportar y atraer inversión extranjera; pero las cuentas globales de nuestro país con el exterior (la balanza de cuenta corriente) son crecientemente deficitarias.

México debe integrarse en la economía mundial; pero bajo parámetros distintos a los que se negociaron en el TLCAN.

México no logrará crecer de forma estable y acelerada y menos crear suficientes y buenos empleos si no se diseña una estrategia que al menos tenga los siguientes dos elementos:

- a) Integrar o conectar las cadenas productivas nacionales para que los sectores que crezcan, exportadores o no, jalen tras de sí al resto de las unidades productivas, especialmente a la pequeña y mediana empresa, se generalice así el crecimiento y la multiplicación de los empleos. Ello no es favorecido por el TLCAN, y
- b) ampliar y consolidar el mercado interno. Para ello es indispensable mejorar los niveles de ingreso de la mayoría de la población, en otras palabras, abatir la pobreza. Al mejorar los niveles de vida de la mayoría de la población aumenta el consumo de bienes y con ello podrán crecer los sectores que producen para el mercado interno. Ello implica que se deje de

[®] Mtro- Alberto Arroyo Picard Investigador de la UAM-I y de la coordinación de RMALC

considerar la mano de obra barata como nuestra ventaja comparativa en los tratados de libre comercio. Además, implica que deje de considerarse la política salarial como parte de la lucha anti-inflacionaria y pase a ser el aumento de los salarios reales una palanca de crecimiento del mercado interno y con ello del crecimiento del grueso de las empresas que no son las exportadoras.

Nadie en su sano juicio se puede oponer a tratar de exportar; pero ello no debe estar reñido con fortalecer el mercado interno. Más aún, la experiencia histórica reciente muestra que la única garantía de estabilidad del crecimiento es el mercado interno⁷. El modelo mexicano no ha sido sólo favorecer las exportaciones sino, que lo ha hecho a costa de una reducción del mercado interno ya que uno de los elementos clave para hacer competitivos nuestros productos exportables ha sido el deterioro de los salarios.

Este sacrificar a los trabajadores (y con ello el dinamismo del mercado interno), como elemento de competitividad no es una regla escrita, ni en la teoría neoliberal ni en el TLCAN, pero es la opción más fácil y rápida para los patrones y en el caso mexicano se convirtió en política de Estado al imponer en la práctica topes a los aumentos salariales por debajo del nivel inflacionario. De hecho esto se convierte en lo que la RMALC ha llamado dumping social ya que es una competencia desleal frente a los trabajadores del norte que buscan mantener los estándares conquistados a lo largo de su lucha histórica. EL TLCAN impide prácticas de dumping sancionando vender por debajo de los costos de producción y subsidios gubernamentales, pero no el dumping social. De hecho ante las presiones de los sindicatos estadounidenses su gobierno incorporó el llamado acuerdo paralelo en materia laboral, pero, como veremos, dicho acuerdo es una bonita declaración de principios sin mecanismos para hacerlos valer en la práctica. En la negociación del ALCA la mayoría de los gobiernos del sur se niegan a incorporar las dimensiones laboral y ambiental en los acuerdos de libre comercio debido a que precisamente consideran los bajos salarios como su ventaja comparativa.

Es urgente un mayor equilibrio entre la importancia del mercado interno y el externo. Debe lograrse que las exportaciones estén más vinculadas con cadenas productivas nacionales. Ello es reconocido por el nuevo gobierno pero no ha hecho mucho al respecto.

Además, el crecimiento debe ser sustentable y ello no lo garantiza el mercado y tampoco, como veremos, las reglas del TLCAN que privilegian la lógica de la ganancia aún a costa del deterioro ambiental y el agotamiento de los recursos naturales. No se incorpora en el TLCAN ni en el acuerdo paralelo en materia ambiental estándares mínimos en materia ambiental ya que en los hechos también lo consideran una ventaja comparativa. Los gobiernos del sur del continente tampoco quieren que en el ALCA se incorpore de una manera real y vinculante la dimensión ambiental ya que consideran los bajos estándares existentes una ventaja comparativa. La no legislación en los acuerdos comerciales sobre estándares ambientales mínimos, así como una tendencia calendarizada a irlos aumentando en la dirección de los acuerdos de la Cumbre de Río y otros acuerdos internacionales, en los hechos se convierte en lo que podemos llamar dumping ambiental que a largo plazo presiona a la baja los estándares ambientales conquistados en el norte del continente. Estados Unidos habla de incorporar la dimensión ambiental en el ALCA, pero no tiene un verdadero interés en hacerlo ya que es una ventaja que aprovechan sus empresas transnacionales. Ello ha sido evidente con la nueva administración de Bush que se niega incluso a implementar lo ya acordado como es el caso del protocolo de Kyoto.

⁷ Veamos algunos ejemplos. Estados Unidos es el primer exportador mundial, pero su economía se finca en su propio mercado interno. Más aún, como reconoce la Reserva Federal de Estados Unidos, lo que ha impedido que la desaceleración actual sea aún mayor es el dinamismo del consumo interno. Corea, uno de los tigres asiáticos y potencia exportadora, después de la crisis asiática llega a la conclusión de que tiene que fortalecer aún más su mercado interno, que por lo demás nunca descuidó, para evitar una excesiva dependencia de los vaivenes de la economía mundial.

Vayamos paso a paso mostrando los resultados de esta estrategia económica de la que el TLCAN es la coronación. Vayamos, sobre todo analizando sus causas y relación con lo negociado en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá que ahora se quiere convertir en el parámetro mínimo en las negociaciones de un tratado para todo el continente.

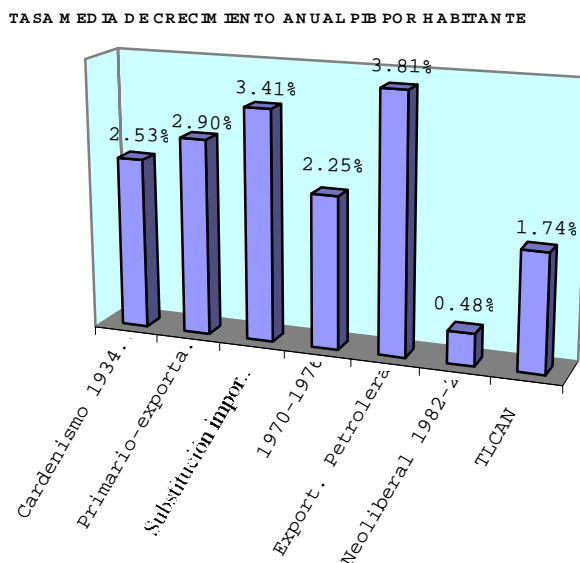
II. ¿Economía en crecimiento?[®]

El objetivo más elemental de cualquier estrategia económica es crecer. El crecimiento debe ser, además, sustentable y justo, pero lo más elemental es que logre crecimiento real. La primera gran promesa del neoliberalismo fue volver a conseguir un crecimiento estable y sostenido. Los promotores del TLCAN propagandizaron a la sociedad que con dicho tratado lograríamos altas tasas de crecimiento y sobre todo más y mejores empleos. La realidad ha sido otra.

El problema de la desaceleración de la economía mexicana en 2001 no es un hecho aislado. Durante el período neoliberal crece y se estanca intermitentemente. El saldo global de los 18 años de neoliberalismo, lo mismo que de los siete de vigencia del TLCAN, es un muy pobre crecimiento medido por el Producto Interno Bruto (PIB) por habitante. Si además, como cuantificaremos más adelante, internalizando los costos del deterioro ambiental, el resultado es decrecimiento.

1.- La más baja tasa de crecimiento en la historia reciente del país.

Durante el período neoliberal la tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante es de sólo 0.48%. Ha habido períodos de fuerte decrecimiento: 1982-1983, 1986-1988, 1995. Si vemos estos resultados en la perspectiva histórica de la economía mexicana, la etapa neoliberal ha sido la peor época. Durante el período más específico del TLCAN la tasa es (1.74%). La gráfica siguiente agrupa períodos según las diversas estrategias económicas que se han implementado en el país⁸ y muestra el pobre desempeño del neoliberalismo y el TLCAN. También en el contexto latinoamericano y caribeño México tiene un pobre desempeño en términos del PIB por habitante. En la década de los noventa, 15 países de América Latina logran un crecimiento mayor que el nuestro⁹.



[®] Mtro. Alberto Arroyo Picard. Investigador UAM-I y miembro de la coordinación de RMALC

⁸ De 1921 a 1970 Cálculo sobre la base de la serie en pesos de 1960 tomados de Leopoldo Solís **La Realidad Económica Mexicana** Siglo XXI pág. 92. De 1970-1981 los cálculos son sobre la base de PIB en pesos constantes de 1980, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) **Sistema de Cuentas Nacionales**. Tomados del **Banco de Información Económica** (BIE, electrónico). De 1982 a 2000 se calcularon sobre la serie en pesos constantes de 1993 INEGI Tomado **BIE**.

⁹ CEPAL 1999-2000 **Estudio Económico de América Latina y el Caribe**. Apéndice estadístico. Cuadro A-2. Tomado de Internet

Explicuemos muy brevemente las principales estrategias económicas:

Cardenismo (1934-1940). Se implementa una estrategia de desarrollo basada, entre otros, en dos elementos fundamentales:

a) Privilegiar la producción de bienes para el mercado interno de consumo masivo. Para ampliar el mercado para este tipo de productos hay una política deliberada para propiciar un aumento del poder de compra de la población vía la reforma agraria y aumentos salariales. Los aumentos salariales no se hacen por decreto, sino que se crean condiciones para que la lucha sindical los consiga y se logre un equilibrio entre los factores de la producción. Es decir, el aumento salarial se da en condiciones de mercado, de competencia entre los factores de la producción, pero se crean las condiciones políticas para que la competencia sea menos desfavorable para los trabajadores. Y aunque no hay datos oficiales directos, hay indicios suficientes de que la productividad está aumentando por encima de los salarios reales por lo cual esta política salarial es sostenible.

b) Por otra parte, se trata de impulsar la industria básica que pueda ser el sustento de una industrialización posterior menos dependiente lo que, junto con algunas razones de índole política, lleva a la nacionalización del petróleo y a fuertes inversiones productivas en sectores que se consideran estratégicos. La inversión pública busca crear las condiciones generales para la producción, pero también la creación de empresas básicas en cuanto producen bienes necesarios para la industrialización y que en ese momento no tienen suficiente mercado como para hacer atractiva la inversión privada.

Durante este período, la tasa media anual de crecimiento del PIB por habitante es de 2.53%. Aunque no es muy alta es un logro si consideramos que apenas se está saliendo de la crisis internacional de 1929; más aún si consideramos que hasta 1933 se sale de una larga etapa (1923-1932) de no-crecimiento del PIB por habitante que acumula un decrecimiento de 26.62%

Primario Exportador 1940-1954. Se trata de aprovechar la coyuntura de la guerra mundial y su prolongación con la guerra de Corea. Se implementa una estrategia que privilegia la producción para satisfacer la demanda del mercado externo, básicamente minerales, petróleo y textiles. A la vez, se inicia la promoción de la industrialización con la llamada política de sustitución de importaciones.

Se logra un significativo crecimiento. La media anual del crecimiento del PIB por habitante es 2.9%. Sin embargo, ello se da con alta inflación y empobrecimiento de la población.

Al privilegiar el mercado externo, el grueso de la población deja de ser un consumidor estratégico y por ello los salarios pueden caer sin entrapar el proceso de crecimiento; más aún, la caída del salario es un elemento para hacer competitivas las exportaciones. El salario mínimo real cae estrepitosamente y para 1951 ha perdido dos terceras partes de su poder de compra comparado con 1939 (-67.2%). Estamos hablando de una tasa media anual de pérdida de 8.9% en los salarios. A partir de 1952 empieza a mejorar el salario real debido a que las exportaciones decaen con el fin de la guerra de Corea y empieza a volver a ser importante el mercado interno. El salario industrial promedio refleja aún más su relación con el período más fuertemente centrado en las exportaciones que es durante la guerra mundial y para 1946, ha caído en términos reales en un 44.58% y empieza a mejorar antes que el mínimo.¹⁰

La estrategia funciona sólo de forma coyuntural. Una vez terminado el período bélico no es sostenible, sin embargo, el período constituye a la vez un ensayo y aprendizaje de la estrategia de desarrollo por sustitución de importaciones que se inicia desde esta época aunque sin el componente de estabilidad de precios.

¹⁰ Tomado de Bortz y Pascoe Rev. **Coyoacán** Núm. 2 Págs. 79-94. Se trata del salario del DF.

Sustitución de importaciones (1954-finales de los sesenta). a) Se vuelve a centrar la economía en el mercado interno, elemento que se había abandonado durante el período de la Segunda Guerra Mundial. b) Se profundiza y generaliza el estímulo y protección para la producción en el país de lo que hasta ese momento se importaba. Las políticas para la industrialización, vía sustitución de importaciones, consisten en proteger de diversas maneras la industria nacional de la competencia externa para que pueda madurar y consolidarse como productora de lo que antes se tenía que importar. Además, se estimula con diversos medios fiscales a las industrias que sustituyen con producción nacional las importaciones. c) Por necesidades de ampliación del mercado interno, el salario real, tanto mínimo como industrial, crece en términos reales. d) Otro elemento importante de la estrategia de crecimiento es la atracción de inversión extranjera a la que se le regula y orienta.

Los resultados más visibles son alentadores. El crecimiento es acelerado y estable. Se trata de casi dos décadas con una media de crecimiento del PIB por habitante de 3.41%¹¹ y muy baja inflación. Este crecimiento no sólo es sostenido y con estabilidad de precios, sino además se traduce en mejoras en los niveles de vida de gran parte de la población. De 1952 a 1970 el salario mínimo en el Distrito Federal aumenta 229.27% en términos reales, una tasa media anual de aumento de 6.48%. El salario promedio industrial empieza a mejorar desde 1947 y para 1970 ha mejorado en términos reales en un 111.88%¹².

Sin embargo, se gesta una serie de problemas que a la postre llevan al agotamiento de dicha estrategia:

a) Se consolida una bipolarización del campo que es una de las fuentes de la crisis de este modelo. Se desarrolla, por una parte, un sector privado altamente tecnificado y moderno, que produce para la exportación y proporciona al país divisas para la importación de bienes de capital necesarios en la búsqueda de industrialización y, por otra, un sector crecientemente abandonado, en manos ejidales o de pequeños propietarios, que produce productos básicos para el consumo interno.

b) Aumenta la deuda externa y se va agudizando una crisis fiscal del Estado

c) Por otra parte, la protección a la industria nacional se vuelve prácticamente indiscriminada y sin impulso a su modernización y eficiencia. Los estímulos y apoyos se otorgaban sin que mediaran compromisos de alcanzar ciertas metas de eficiencia y calidad, sin evaluaciones periódicas. La protección y estímulos se dan no sólo a sectores estratégicos desde un plan nacional de desarrollo de largo plazo, sino de forma indiscriminada. El cierre de fronteras a las importaciones de los productos que se producían en el país se hizo sin marcar tiempos-objetivo para lograr una competitividad internacional que la hiciera innecesaria. Todo ello llevó a que nuestra industria perdiera competitividad internacional, de hecho no estaba sometida a ella, no se estimuló la eficiencia y aumento de la productividad y, como se verá, todo ello condujo a una crisis.

El modelo empieza a dar signos de agotamiento en la segunda mitad de los sesenta. El indicador más claro de esta crisis del modelo se puede ver en la caída del dinamismo de aumento de la productividad. En el campo hay una baja en el ritmo de incremento de la productividad a partir de 1965, para llegar incluso a disminuir 4% entre 1970 y 1975.¹³ En el sector industrial de 1965 a 1970 la productividad se estanca. Aumenta en cinco años 1.7%, sólo 0.34% como media anual.¹⁴

Hasta 1962 los aumentos salariales están sustentados en el crecimiento de la productividad, pero en los años siguientes no, lo que es insostenible a largo plazo. Como hemos dicho, el aumento

¹¹ INEGI Las fuentes y metodología se consignan en el cuadro 1.

¹² Tomado de Bortz y Pascoe ya citado.

¹³ Nafinsa y Banco de México

¹⁴ Nafinsa y Banco de México

salarial en esta estrategia económica no es sólo por razones de justicia social y estabilidad política, sino una necesidad económica, que sin ampliación del mercado interno no hay posibilidad de crecimiento. Sin embargo, esta política salarial no es sostenible en el largo plazo sin un aumento de la productividad. La política de protección y estímulos a la industria no estuvo acompañada de políticas efectivas de mejora de la calidad y eficiencia productiva.

Por todas estas razones es necesario un cambio. Sin embargo, es importante analizar con cuidado qué es lo que hay que hacer, qué es lo que estuvo mal, y no cómo se hará en los ochenta, simplemente dismantelar la protección y los estímulos. Volveremos sobre este tema más adelante, después de ver los resultados de la apertura comercial, para poder derivar propuestas y recomendaciones. Por lo pronto sólo adelantamos que el error estuvo en que la protección se hizo indiscriminadamente y por tiempo indefinido. No se concertaron con los sectores productivos apoyos y protección contra objetivos y por tiempos pre-determinados; no se acompañó la protección y estímulos de políticas y exigencias de modernización. No consideramos que la solución a este problema real, la crisis de productividad que marcó el agotamiento del desarrollo estabilizador, sea simplemente dejar que el mercado sancione, castigue con la quiebra, a las industrias ineficientes o no competitivas internacionalmente. El Mercado sanciona con el éxito o fracaso la eficiencia, pero no la produce. El Mercado exige competitividad, pero se necesitan políticas específicas, tanto en el interior de las plantas como en el entorno macroeconómico, para lograr ser competitivos.

1970-1976. El presidente Luis Echeverría intenta enfrentar esta crisis manteniendo los principales elementos del modelo anterior: aumento de la demanda interna a partir de mejoras salariales y del empleo, así como grandes inversiones públicas. Se realizan fuertes inversiones del Estado en la industria básica. Se revitalizan los apoyos al campo e incluso se re-activa el reparto agrario. Se mantiene la protección e impulso activo a la industria nacional.

El salario mínimo continúa su tendencia a aumentar en términos reales, 36.51%, 5.35% como tasa media anual,¹⁵ durante este sexenio; superior al aumento de la productividad general de la economía que durante este sexenio fue del 14%.¹⁶ El salario industrial real promedio mejora en un 59.81%,¹⁷ lo que es también superior al aumento de la productividad del sector industrial que fue de 33%.¹⁸

La política económica echeverrista logra tasas de crecimiento del PIB por habitante de 2.25% como media anual,¹⁹ pero no enfrenta el problema de fondo. La caída de la productividad y competitividad de nuestra industria se lleva a cabo con muchas inconsistencias y titubeos y no da los frutos esperados. Aumenta la deuda externa y hay fuertes presiones inflacionarias. Hay un creciente déficit comercial y termina con una fuerte devaluación de nuestra moneda. Efectivamente sigue mejorando los niveles de vida de la población, pero ello es insostenible ya que los aumentos salariales son muy por encima del aumento de la productividad media.

¹⁵ Bortz y Pascoe ya citado y Editorial de Bortz en diario **Uno Más Uno** 7 de mayo de 1982. El salario mínimo de 1976 cálculo propio en base Banco de México "Índice de precios de la ciudad de México". Salarios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. En el caso del salario mínimo es el pagado en el DF.

¹⁶ Nafinsa

¹⁷ Bortz y Pascoe ya citado y Editorial de Bortz en diario **Uno Más Uno** 7 de mayo de 1982. El salario mínimo de 1976 cálculo propio en base Banco de México "Índice de precios de la ciudad de México". Salarios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. En el caso del salario mínimo es el pagado en el DF.

¹⁸ Nafinsa

¹⁹ INEGI Fuentes consignadas en el cuadro 1

1976-1982 Exportación petrolera. En el sexenio del presidente José López Portillo fructifican los descubrimientos de grandes yacimientos de petróleo (tendencia que se inicia desde el sexenio anterior) a la vez que la situación internacional eleva considerablemente los precios de dicho energético. Con ello se crea el espejismo de una salida fácil. Se concibió al petróleo como una base para conjurar cualquier decaimiento de la economía y un sustento para una nueva etapa de crecimiento. La economía se orienta al mercado externo, pero fundamentalmente exportando petróleo crudo. La tendencia exteriorizante de la economía es clara por el lado de las exportaciones como porcentaje de la demanda que se duplica en el período al pasar del 6.2% en 1976 a 12.4% en 1982²⁰. Sin embargo a pesar de las crecientes exportaciones petroleras hay déficit comercial externo, incluso en los años en que hubo recesión.

Con la caída de los precios internacionales del petróleo, hace crisis la deuda externa, se devalúa la moneda y entramos en recesión. A pesar de la recesión del último año, la tasa media de crecimiento del PIB por habitante entre 1977-1982 es de 3.81%.²¹

Con la llamada crisis petrolera de 1981, se desvanecieron los sueños de industrializar al país basándose en exportaciones del crudo. El país tuvo que enfrentar una deuda pública externa que creció tres veces en seis años (de cerca de 19,600 millones de dólares en 1976 a 58,874 millones en 1982²²) y cuyas consecuencias (el pago del servicio) pronto hundirían al país en la "década perdida" de los ochentas, sin crecimiento alguno de la economía

Con privilegiar el mercado externo viene el inicio de la caída estrepitosa de los salarios reales. Durante el sexenio de José López Portillo el salario mínimo promedio nacional ponderado cae 38.91% en su poder de compra, una tasa media anual de -5.7%.²³

Como puede verse las diversas estrategias económicas han tenido problemas y efectos sociales. Sin embargo, salvo eventuales recesiones en años específicos, la economía mexicana había logrado en el amplio período de 1933 a 1981 altas tasas de crecimiento económico que no han podido repetirse durante la actual etapa neoliberal. Es necesario plantearse un nuevo proyecto nacional de desarrollo de largo plazo que logre crecimiento y a la vez sustentabilidad económica y ambiental así como justicia social. Pero ello debe hacerse a partir de una minuciosa evaluación, tanto de las estrategias seguidas, como de la nueva situación mundial. El neoliberalismo se implementa sin dichos requisitos previos.

El Neoliberalismo. Ya hablamos de la estrategia económica que conlleva este modelo. El neoliberalismo, aunque nunca usa el gobierno dicho nombre, y el TLCAN se propagandizaron como el camino para superar estos problemas y lograr de nuevo un alto crecimiento sostenido a largo plazo. Como veremos, la realidad ha sido otra. Este primer dato duro es demoledor. El neoliberalismo y el TLCAN significan las más bajas tasas de crecimiento del PIB por habitante en toda la historia moderna de México. Iremos profundizando en sus causas y su vinculación con el TLCAN a lo largo de los siguientes capítulos.

2.- Internalizando el costo por agotamiento y deterioro ambiental hay decrecimiento.

Este pobre crecimiento se hace con un enorme costo de agotamiento y degradación ambiental que, en promedio anual durante el TLCAN, oficialmente se calcula en 10.62% del PIB.²⁴

²⁰ INEGI **Sistema de Cuentas Nacionales Oferta y Demanda Global 1960-1993** Pág. 3-9 y 69-75

²¹ INEGI Ver fuentes en el cuadro 1.

²² Cálculo con base en información tomada del **VI Informe de Gobierno de CSG** Págs. 98.

²³ Cálculo de Alberto Arroyo en con base en Banco de México "Índice Nacional de precios al consumidor". Salarios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Se trata del salario mínimo nacional ponderado por la población de cada zona salarial.

El dato tradicional para medir la variación de la riqueza nacional es un cálculo burdo, por ello se incluye el adjetivo bruto Producto Interno Bruto. Un cálculo más fino es el Producto Interno Neto (PIN). Para este cálculo neto se descuenta el costo de desgaste y consumo de capital fijo. Sin embargo, aún así es un cálculo pobre es aún pobre. Cada vez hay más consenso, incluso en las instancias de las Naciones Unidas, de que se debe también descontar el costo por degradación y agotamiento de los recursos naturales. Es lo que los ecologistas han llamado internalizar los costos ambientales. Si lo hacemos, podemos calcular lo que se suele llamar el Producto Ecológico.

Haciendo estas cuentas, el período del TLCAN (1999/1993) significa **decrecimiento de 4.22% del Producto Interno Bruto Ecológico por habitante.**²⁵

Profundizaremos en este aspecto en el capítulo ambiental, pero los datos evidencian que el crecimiento no es sustentable ni sostenible. Es como si una empresa no contabilizara en sus costos el desgaste y amortización de la maquinaria. En el momento de obsolescencia de dichos instrumentos no tendría con qué cambiarlos y tendría que cerrar. Pues lo mismo sucede a largo plazo si no contabilizamos los costos de degradación y agotamiento de la naturaleza. Pero en este aspecto la situación es aún más grave, ya que muchos de dichos bienes no son renovables y no se trata de una empresa que cierra sino de la imposibilidad de mantener la vida humana.

3.- El Crecimiento no es general ni sostenido.

Una primera explicación del por qué el pobre dinamismo del crecimiento acumulado durante el período neoliberal son dos elementos: Primero debido a que el crecimiento es inestable, es decir, lo que crece en algunos años se pierde de golpe con las sucesivas crisis. Y segundo debido a que el crecimiento es espectacular en algunos sectores y muy pobre en otros.

El crecimiento es inestable. Una primera etapa del neoliberalismo (1982-1998) implicó un fuerte ajuste estructural y hay un decrecimiento de 9.1% del PIB por habitante. En una segunda etapa (1989-1994) hay un fuerte crecimiento, 12.55% del PIB por habitante. El gobierno de Salinas propagandiza este crecimiento afirmando que se cumplían los pronósticos: después del necesario sacrificio del ajuste la estrategia daba sus frutos. El gusto duró poco pues la profunda recesión de 1995 casi anula todo el crecimiento logrado ya que un solo año el PIB por habitante baja 7.9%.

El otro elemento es el heterogéneo del crecimiento entre los diversos segmentos de la economía. Por sectores ya no tiene sentido hablar del PIB por habitante. Volvamos a las cuentas más tradicionales: PIB a secas. Hay sectores, los ligados al sector externo (exportadores y/o con fuerte inversión extranjera), que crecen espectacularmente. En primer lugar está transporte y comunicaciones, con fuerte inversión extranjera principalmente en telecomunicaciones, que crece durante el neoliberalismo en 108%. En segundo lugar tenemos la industria eléctrica con 105%, en la que ya hay inversión privada y extranjera y que se busca ampliar la participación de ésta. En tercer lugar, los servicios financieros, con fuerte inversión extranjera, que crecen 93% a pesar de la crisis de 1995. En cuarto lugar encontramos a

²⁴ El costo total por agotamiento y degradación ambiental está tomado del INEGI **Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas 1993-1999**. Lo ofrece en pesos corrientes, nosotros lo deflactamos con el índice de precios implícito al PIB que ofrece INEGI en el Sistema de Cuentas Nacionales tomado del BIE.

²⁵ Cálculo propio con base en datos oficiales de INGI ya citados. La metodología fue la siguiente. Se toma el PIB por habitante de 1993 como 100%. Cada año subsecuente se calcula el PIB ecológico descontado al PIB tradicional el cálculo oficial de agotamiento y degradación ambiental y dicho PIB ecológico se divide entre la población con lo cual tenemos el PIB Ecológico por habitante. El porcentaje acumulado de variación del PIB ecológico por habitante se saca como la proporción del PIB ecológico por habitante de 1999 respecto al PIB por habitante de 1993.

la industria manufacturera, responsable del 86.68% de las exportaciones totales, que crece 83%.²⁶ También, dentro de las manufacturas, las ramas que más crecen son las vinculadas con el mercado externo y/o con fuerte inversión extranjera. En primer lugar está la rama de maquinaria y equipo que lo hace en 156%²⁷ y a la vez es la responsable del 70.49% de las exportaciones manufactureras.²⁸

Como contraparte, los sectores ligados al mercado interno tuvieron un muy pobre dinamismo. La agricultura (a pesar de que tiene dentro de sí un fuerte sector exportador de hortalizas) está en el último lugar de crecimiento ya que sólo creció en siete años 14% y se perdieron 1,782,068 empleos agropecuarios.²⁹ Es el mismo caso el de la industria de la construcción que sólo creció en el período 14%.³⁰ Las ventas en el mercado interno en abril de 2001 son 6.4% menores que en 1994, pero llegaron en 1996 a estar 22.8% abajo. Además, las ventas en las tiendas de abarrotes, donde compra la gente más pobre en abril de 2001, son 21.2% menores que en 1994.³¹ Sólo han mejorado las ventas a los sectores de altos ingresos.

De hecho, cálculos oficiales indican que el crecimiento de la economía (PIB) se debe fundamentalmente el dinamismo de las exportaciones. Como puede verse en el cuadro siguiente el aporte de las exportaciones al crecimiento del PIB llega a ser en 1999 hasta del 98.2% y en todos los años del TLCAN es impresionantemente alto.

Contribución al crecimiento real del PIB por componentes de la oferta y demanda global

CONCEPTO	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 p
CRECIMIENTO REAL DEL PIB	4.20	5.07	4.22	3.63	1.95	4.42	-6.17	5.15	6.77	5.03	3.75	6.86
Puntos de contribución de las Exportaciones	0.78	0.75	0.71	0.71	1.16	2.71	5.19	4.35	2.88	3.37	3.69	5.14
% de Contribución de las Exportaciones	18.7%	14.7%	16.9%	19.5%	59.7%	61.5%		84.4%	42.5%	66.9%	98.2%	74.9%

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Con base en cifras definitivas del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

p/ Cifras preliminares provenientes de la Oferta y Utilización Trimestral a Precios de 1993.

Es claro que son las exportaciones las que explican el crecimiento y ello indicaría el éxito de la estrategia seguida por el gobierno mexicano. Sin embargo, como muestran los datos por ramas que acabamos de ver, el crecimiento es muy dispar en los diversos sectores de la economía. Veremos más adelante que el crecimiento de las exportaciones no jala tras de sí a cadenas productivas mexicanas debido a que se surte de importaciones. Si se lograran conectar las cadenas productivas y las exportaciones tuvieran un alto contenido nacional el crecimiento se aceleraría mucho más y crearía

²⁶ Cálculos con base en INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de BIE: PIB trimestral/precios de 1993/por gran división económica/valores absolutos/promedio anual.

²⁷ Cálculos con base en INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de BIE. PIB trimestral/precios de 1993/por división de la industria manufacturera/valores absolutos/promedio anual.

²⁸ Cálculo con base en Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México SHCP. Tomado de INEGI-BIE: sector externo / valor de las exportaciones de la industria manufacturera por división de actividad económica

²⁹ INEGI-Secretaría del Trabajo y previsión Social. Encuestas Nacionales de empleo 1993-2000 cuadro 3.27

³⁰ Cálculos con base en INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de BIE: PIB trimestral/precios de 1993/por gran división económica/valores absolutos/promedio anual.

³¹ Se Refiere a las ventas totales al menudeo. INEGI Encuesta sobre establecimientos comerciales Tomado BIE: Establecimientos Comerciales/índice de ventas netas en términos reales/por clase de actividad/menudeo.

mucho empleo indirecto. Es este hecho uno de los factores que explica por qué, en el conjunto del período neoliberal, el crecimiento acumulado es muy pobre y no se logran crear suficientes y buenos empleos.

4.- Con el nuevo gobierno las cosas no han mejorado

En los primeros meses de gobierno de Fox las cosas no han mejorado, incluso han empeorado. Después de un espectacular crecimiento en el año 2000 de 6.9% en el PIB y del 5% del PIB por habitante todos los pronósticos para 2001 indican que será cercano al 0%. El pronóstico oficial más reciente indica que el PIB crecerá sólo 0.7% lo que implicaría decrecimiento del PIB por habitante ya que la población sí crece.³²

En campaña, el candidato Fox promete tasas de crecimiento del 7% anual. Siendo ya Presidente de la República ofrece para su primer año de gobierno un crecimiento de 4.5%. La realidad será cercana al 0% de crecimiento y decrecimiento del PIB por habitante. Una vez más, las promesas están muy lejanas de la realidad.

La mayoría de los analistas, tanto privados como oficiales, afirman que la razón de esta desaceleración del crecimiento es la pérdida de dinamismo de las exportaciones debido a la desaceleración de la economía estadounidense. Ello es verdad, pero oculta el fondo del problema. La economía mexicana siempre ha estado ligada a la suerte de la estadounidense; pero el TLCAN ha hecho más aguda esta relación. En 1981, antes del neoliberalismo, las exportaciones sólo significaban el 7.4% de la demanda global. En 1993, antes del TLCAN, ya significan el 12.79%. En el año 2000, esta proporción se ha duplicado respecto a 1993 y casi cuadruplicado en relación a 1982, al pasar al 25.41%. Se ha hecho depender el crecimiento de la economía mexicana de las exportaciones que van al área de América del Norte en un 88.6%. Es decir, la dependencia de nuestra economía de la estadounidense ya no es sólo como en el pasado por la tecnología y dependencia financiera, sino que la demanda que jala el crecimiento es cada vez más también estadounidense y ello se debe al modelo económico. Es verdad que la economía estadounidense es uno de los motores de la economía mundial, pero pocas economías son tan dependientes de ello como la mexicana. Incluso las economías altamente exportadoras como los tigres asiáticos tienen un fuerte mercado interno que es un amortiguador cuando la demanda externa disminuye.

El secretario de economía del nuevo gobierno reconoce por primera vez que se debe desarrollar el mercado interno y aumentar el contenido mexicano de las exportaciones, pero se ha hecho poco al respecto.

³² Estimación de la mayoría de los analistas privados, nacionales y extranjeros que publica mensualmente el Banco de México.

III Impactos ambientales de la liberalización económica[®]

Desde 1993 los Presidentes de México y de Estados Unidos afirmaron que con el TLCAN se daban las mejores condiciones para atender los problemas ambientales. En particular México tendría mayores recursos disponibles destinados a sanear el ambiente, mejorar la normatividad, incrementar su infraestructura y disminuir los “eventuales” posibles impactos ambientales derivados del comercio y la inversión.

Siete años después la realidad desmiente esas promesas. No obstante la creciente protesta, la participación y propuestas alternativas ciudadanas; cierto avance en el monitoreo sistemático; y alguna buena voluntad de contados funcionarios, la política oficial dominante ha privilegiado el comercio y la inversión neoliberales sacrificando el medio ambiente y la salud públicas. La economía dejada a las fuerzas del mercado busca maximizar la ganancia y por ello no se preocupa por el medio ambiente y el agotamiento de los recursos naturales. Es necesaria la legislación y supervisión estatal para evitarlo. EL TLCAN no lo hace. Ni siquiera establece estándares mínimos en la materia. En realidad, dadas las asimetrías entre la economía de México respecto a la de Estados Unidos y Canadá, en nuestro país se utilizan los bajos estándares y exigibilidad de las normas ambientales como una ventaja comparativa para ser competitivo. Eso es lo que debería haber impedido el TLCAN, ya que lo consideramos un dumping ambiental, pero no lo hace.

Como veremos, bajo el TLCAN la deuda ecológica se acrecienta, la degradación ambiental persiste, la salud pública y social se destruye sigilosamente y la perspectiva es cancelar la viabilidad ecológica y sustentabilidad del país, a menos que se introduzcan cambios drásticos en la política neoliberal que fomenta el TLCAN, y que peligrosamente se pretende extender al resto de América Latina bajo el proyecto del ALCA.

1.- Datos oficiales de degradación ambiental

La situación histórica de degradación ambiental y de recursos naturales, más los impactos derivados del TLCAN han empezado a prender las luces rojas de crisis ambiental nacional. La siguiente tabla muestra estadísticas oficiales de agotamiento de recursos naturales y contaminación de seis años antes y seis años después del TLCAN.

Estos datos del Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México, 1988-1999 del INEGI son hasta ahora el intento oficial más global y serio sobre las tendencias de degradación ambiental y destrucción de recursos naturales. Desafortunadamente, estas evaluaciones oficiales todavía no incluyen los impactos sobre todos los recursos naturales, ni de todas las actividades económicas. Omite claramente la evaluación del impacto del transporte, y el de la industria manufacturera (incluyendo a la maquila) la de mayores tasas de crecimiento y productora de desechos tóxicos y peligrosos. No obstante esta importantísima omisión, las cifras muestran un cuadro sólido de la insustentabilidad del modelo instrumentado en México, antes y después del TLCAN, así como de la magnitud del reto ambiental que México enfrenta para recuperar su viabilidad como nación..

Como se puede ver en el cuadro, a excepción del promedio de deforestación y de cambio del uso de suelo, el resto de indicadores de deterioro y contaminación de suelo, agua y aire han empeorado bajo el TLCAN, en 31.5, 16.0 y 18.3 %, respectivamente.

[®] Dr. Alejandro Villamar Equipo de Coordinación RMALC

DEGRADACIÓN AMBIENTAL

Año	Deforestación miles De m3	Cambio De Suelo Miles m3	Erosión de Suelo Millones Tons	Agua Sub terranea millones m3	Agua Contaminada millones m3	Agua Sólidos Suspendidos Mill. Ton	Agua Nitrógeno Mill. Ton	Sólidos Mpales millones Tons	CO Mill tons	SO2 Mill Ton s	NO Mill ton	Hidno- carburos Millones Ton	Partículas Suspendi das Mill. toneladas
88	6,525	32,250	403.3	4,034	16,682	2,430	72.4	19.1	21.3	2.1	0.819	1.8	0.170
89	6,066	31,811	434.5	4,825	16,989	2,518	72.5	19.7	23.3	2.2	0.859	1.9	0.179
90	5,138	24,395	467.5	3,045	17,248	2,569	72.6	20.3	25.9	2.3	0.918	2.2	0.185
91	4,986	25,545	492.5	3,897	17,468	2,649	72.8	21.1	28.5	2.2	0.978	2.4	0.181
92	5,129	17,837	525.6	3,813	17,760	2,740	72.9	22.1	30.2	2.2	0.990	2.5	0.178
93	3,632	22,795	548.2	3,217	18,015	2,849	73.0	27.7	35.8	2.7	1.018	2.6	0.179
94	3,287	19,940	573.3	4,703	18,139	2,853	73.0	28.9	34.0	2.4	1.127	2.8	0.203
95	2,178	25,300	592.0	4,204	18,513	2,737	73.1	29.8	30.7	2.1	1.045	2.6	0.181
96	4,097	15,560	616.2	5,268	18,889	2,750	73.2	31.3	31.3	2.3	1.048	2.6	0.185
97	4,410	18,716	639.1	5,020	19,215	2,861	73.5	33.7	33.4	2.5	1.171	2.8	0.207
98	3,303	18,635	663.6	4,554	19,705	2,886	73.6	35.1	35.8	2.7	1.354	3.1	0.235
99	3,333	18,447	691.8	4,446	20,159	3,003	73.6	37.6	38.1	2.6	1.277	3.2	0.222
Pre- tlcan	5,246	25,772	479	3,805	17,360	2,626	72.7	21.7	27.5	2.3	0.930	2.233	0.179
tlcan	3,435	19,433	629	4,699	19,103	2,848	73.3	32.7	33.9	2.4	1.170	2.858	0.206

Fuente: A. Villamar, construido a partir de datos originales del Esquema del Sistema de Cuentas Nacionales (S.C.N.M.) Ampliado con los Balances de los Activos y Ajuste por cambios netos en Tierra y deforestación, agua subterránea, reservas de petróleo, degradación del aire, agua y tierra. Cuadros 40-43 y 20-54. Del S.N.C.E.yE.M., 1988-1996 y 1993-1999". INEGI, 1999 y 2000

2.- Descontando el deterioro ambiental y agotamiento de los recursos naturales la economía en realidad de-creció durante el TLCAN

Si las cifras absolutas de deterioro y degradación física de los recursos naturales y el medio ambiente de México son impactantes. ¿Qué pasaría si a este deterioro material se le asignara un valor monetario de mercado y este valor se le descontara a los grandes indicadores de crecimiento económico, como el PIB, que tanto usan los funcionarios y sus voceros?

Como es bien sabido, la teoría económica ortodoxa que dio origen al Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y que es el estrecho marco en el que se mueven los políticos neoliberales, y destacadamente los negociadores del TLCAN, nunca consideró el costo del agotamiento de los recursos naturales y de la degradación del medio ambiente mas que como una “externalidad” susceptible de ignorarse. Sin embargo, a partir de la reflexión científica de que este importante vacío conceptual e informativo es uno de los principales obstáculos para definir una política pública con sustentabilidad, la ONU en la década de los años setenta empezó a trabajar y desarrollar un Sistema de Cuentas del Patrimonio Natural (mas conocido y adaptado en México como sistema de cuentas ecológicas)

Afortunadamente, hace poco tiempo el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) ofreció al público la más reciente aproximación a la valoración cuantitativa económica nacional del impacto ambiental de varias de las actividades económicas entre los años de 1988 y 1999.³³ Sus resultados son más que sorprendentes e importantes. El cálculo se hace en el cuadro siguiente: Al indicador general del crecimiento económico PIB hay que restarle el Consumo del Capital Fijo (CCF) y nos muestra un Producto Interno Neto (PIN) normalmente menor al PIB. Como puede verse en el cuadro siguiente, en este caso el valor del capital fijo empleado en ese crecimiento

³³ De hecho el INEGI inició la evaluación desde 1985, pero su difusión se restringió a espacios muy reducidos, poco accesible a la opinión pública.

global fue en promedio del 10% del PIB. Los resultados del cálculo de los Costos Totales por Agotamiento y Degradación Ambiental (CTADA, columna 10 de la tabla siguiente) muestran un valor promedio (para todo el período 1988-1999) de 11% del valor del PIB. ¡Cantidad ligeramente mayor al valor del Consumo de Capital Fijo (CCF)! Cantidad que los economistas y funcionarios tradicionales consideraban susceptible de ignorar como “externalidad”.³⁴ El Producto Interno Bruto Ecológico (PIBE) y el Producto Interno Neto Ecológico (PINE) se calculan restando el Costo Total de Agotamiento y Degradación Ambiental (CTADA).

PIB Y CORRECCIÓN POR DEPRECIACIÓN DEL CAPITAL NATURAL EN MÉXICO

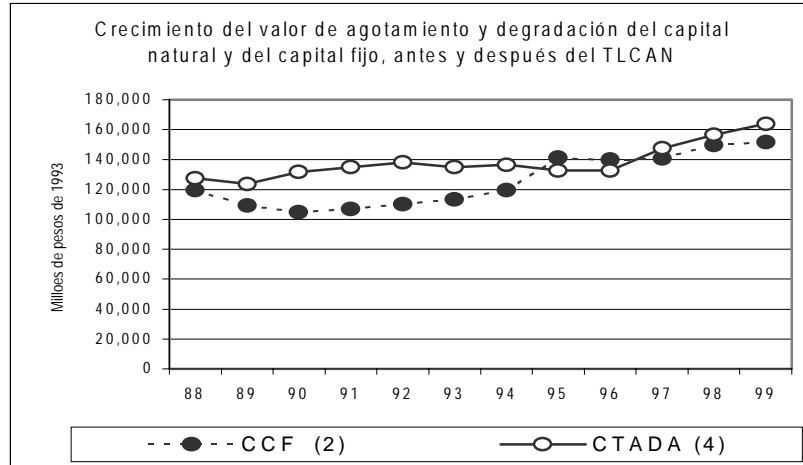
Año	PIB (1)	CCF (2)	PIN (3)	CTADA (4)	PIBE (5)	PINE (6)	PINE/PIN (7)	PIBE/PIB (8)	CCF/PIB (9)	CTADA/PIB (10)
88	416,305	47,700	368,605	50,869	365,437	317,737	86.20	87.8	11.5	12.2
89	548,858	55,120	493,738	62,523	486,335	431,215	87.34	88.6	10.0	11.4
90	738,771	67,913	670,859	85,372	653,399	585,487	87.27	88.4	9.2	11.6
91	949,565	85,329	864,237	107,771	841,794	756,465	87.53	88.7	9.0	11.3
92	1,125,859	100,728	1,025,130	126,261	999,597	898,869	87.68	88.8	8.9	11.2
93	1,256,196	113,388	1,142,808	134,933	1,121,263	1,007,875	88.19	89.3	9.0	10.7
94	1,420,159	129,563	1,290,596	147,936	1,272,223	1,142,660	88.54	89.6	9.1	10.4
95	1,837,019	210,842	1,626,177	198,247	1,638,772	1,427,930	87.81	89.2	11.5	10.8
96	2,525,575	273,082	2,252,493	258,890	2,266,685	1,993,603	88.51	89.7	10.8	10.3
97	3,174,275	323,507	2,850,768	339,170	2,835,105	2,511,598	88.10	89.3	10.2	10.7
98	3,846,350	397,224	3,449,126	414,443	3,431,907	3,034,683	87.98	89.2	10.3	10.8
99	4,583,762	461,890	4,121,872	499,429	4,084,333	3,622,443	87.88	89.1	10.1	10.9

Fuente: A. Villamar, a partir de datos originales de INEGI en **Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas de México**, 1988-1996 varios cuadros y 1993-1999 Cuadro 2. INEGI, 1999 y 2000.
Millones de pesos corrientes

En palabras llanas, el modelo de crecimiento mexicano antes y después del TLCAN sigue estando basado en el agotamiento de un capital natural (recursos naturales y medio ambiente) de un valor ligeramente mayor que el capital fijo, (con excepción de los años de la gran crisis financiera de 1995 y 1996) como lo muestra la gráfica.

Ahora bien, si el capital fijo entra claramente en las cuentas de los economistas y calculan tanto su depreciación, y sobre todo su necesaria reposición, para continuar creciendo, ¿qué ha pasado en México con la reposición del capital natural que se “deprecia” bajo este modelo de crecimiento consolidado bajo el TLCAN?

³⁴ Es evidente que este tipo de valoración monetaria de los recursos naturales y de la degradación ambiental es polémica conceptual y metodológicamente, así como preliminar; sin embargo, para los propósitos de evaluación de impactos económicos es muy útil.



3.- Disminuye la inversión destinada a reponer el deterioro ambiental y agotamiento de recursos naturales

La siguiente tabla muestra los datos oficiales de las cantidades de dinero que año con año se han destinado a la protección o reparación de daños ambientales y de recursos naturales, expresado como porcentaje del total del costo estimado de agotamiento y degradación ambiental. Ese porcentaje es la parte del valor total necesario para reponer el capital natural agotado o degradado en diferentes actividades económicas.

Contra lo prometido por los presidentes al negociar el TLCAN de que aumentarían los gastos para detener el deterioro ambiental, los porcentajes destinados a la reposición del capital agotado por los impactos de la producción nacional (segunda columna) han sido ligeramente menores durante los años del TLCAN que los seis años anteriores. Aunque la principal característica en ambos períodos es su insignificante monto total. En otras palabras, en los pasados doce años se ha repuesto sólo el 3% del valor del capital natural “invertido” en la actividad económica nacional. El TLCAN no ha servido para detener el aumento del pasivo de deuda ambiental, e incluso lo ha incrementado aún más.

Gastos en Protección ambiental como % de los costos por degradación ambiental

Año	Producción Total	Silvicultura	Electricidad. gas y agua	Petróleo	Otros Servicios	Actividades Prod Hogares	Industria Manufactura	Transporte
88	1.62	1.57	12.5	1.80	16.43	6.70	0.830	0.000
89	2.41	3.81	16.55	3.71	17.19	10.24	0.060	0.000
90	2.97	0.96	16.94	3.10	17.60	15.05	0.000	0.000
91	3.01	0.98	13.13	3.83	16.84	16.56	0.000	0.000
92	3.50	1.30	3.05	8.03	16.69	20.09	0.100	0.000
93	4.07	1.53	2.78	17.58	20.77	20.36	0.000	0.000
94	4.18	1.90	1.99	27.09	28.28	20.05	0.000	0.000
95	3.08	2.08	1.84	21.94	31.54	12.19	0.000	0.000
96	2.77	2.30	1.66	18.59	21.38	10.68	0.000	0.000
97	2.34	1.53	1.12	13.25	27.13	2.34	0.000	0.000
98	2.09	1.60	0.90	15.49	23.78	8.23	0.000	0.000
99	2.00	1.40	0.87	10.71	24.54	8.16	0.000	0.000
Prom. 88-93	2.93	1.69	10.83	6.34	17.59	14.83	0.17	0.00
Prom94-99	2.74	1.80	1.40	17.85	26.11	10.28	0.00	0.00

Fuente Villamar, construido con datos originales de INEGI, op. cit.

En términos de la producción total, a lo largo de los doce años analizados, podemos ver cómo en los seis años previos al TLCAN se fue aumentando muy ligeramente el gasto total destinado a la reposición del capital natural, pasando del 1.6% de 1988 hasta más que duplicarse en 1993. Sin embargo, bajo el TLCAN este miserable porcentaje dedicado a estas tareas se fue nuevamente reduciendo hasta quedar en 1999 a la mitad del valor de 1994.

De 1994 a 1999, según estos datos oficiales de INEGI, el porcentaje de recursos destinados a esto último cayó de 4.1% a 2.0 % del daño evaluado. Poniendo todo en pesos de 1993 para poder comparar, los costos ambientales calculados para 1994 fueron de 136, 598 millones de pesos, la cantidad destinada a la “reposición” fue de tan sólo 5,715 millones de pesos. Cinco años después, en 1999, el costo de la degradación ambiental fue de 164,070 millones de pesos y la magnitud del gasto dedicada a la Protección Ambiental fue de tan solo 3,274 millones de pesos. Así, bajo los tiempos del TLCAN, mientras el valor del daño del capital natural creció 20%, el por ciento destinado a su reparación disminuyó más de 50 por ciento. O, en otras palabras, mientras en 1994 lo empleado para reparar el capital natural era 23 veces menos de lo necesario, en 1999 lo destinado era 50 veces menor de la necesaria para “mantener el entorno ecológico de ese año de 1999”.

Como puede verse en el cuadro anterior, sólo en dos actividades económicas hay un aumento del gasto en protección o reposición ambiental durante el período del TLCAN comparado con el período anterior. Es el caso del petróleo, debido a una fuerte movilización social en las zonas petroleras, y de otros servicios. En cambio en actividades fuertemente incrementadas por el TLCAN, como son la industria manufacturera que incluye a la maquila, y el transporte, a partir de 1990 se abandona toda inversión destinada a reparar los daños ambientales y de contaminación. No podría ser más radical el contraste, con la apertura comercial y el TLCAN: crece enormemente la industria maquiladora y no se destina ni un peso a reparar el daño ambiental que causa. Esto es una prueba más de la existencia de una política gubernamental que, a la vez que sigue negando cualquier relación entre el TLCAN y el medio ambiente, sigue privilegiando al sector financiero y manufacturero-maquilador y obstaculizando cualquier rendición de cuentas, aún a costa de violar las leyes nacionales y los compromisos internacionales.

En palabras del INEGI:

“... de persistir las condiciones actuales, significaría que el monto registrado para el PIB del país, en 1999, tendría que ser utilizado para resarcir al medio ambiente del daño que durante aproximadamente 9.2 años se ha generado por las actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.”³⁵

Con estos resultados, podemos concluir que finalmente aquellos personajes gubernamentales, empresariales y académicos que han insistido, de manera fundamentalista, en la omnipotencia del mercado para resolver los problemas económicos, sociales y ambientales, terminan siendo incongruentes con las reglas propias del mercado. No reponen el capital integral y comprometen el futuro de millones de mexicanos.

Se dirá: qué tiene que ver este deterioro ambiental con el TLCAN. Consideramos que es precisamente el no incluir la dimensión ambiental como un elemento transversal en todo el acuerdo económico-financiero-comercial lo que permite este deterioro. En realidad la lógica de la ganancia y el mercado que agudiza el TLCAN lleva a la degradación ambiental. Era necesario explícitamente poner en el TLCAN límites ambientales a esta lógica y no se hizo, como veremos enseguida.

Estos datos oficiales confirman lo que innumerables organizaciones civiles de México y otros países han aseverado desde antes de la entrada en vigor del TLCAN. La política neoliberal dominante

³⁵ INEGI Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas de México (S.N.C.E.Y E de M) 1993-1999 Págs. 14.

en México, auspiciada bajo el TLCAN, reafirma la carencia de perspectiva sustentable de México, y no puede ser ejemplo para ningún país latinoamericano, ni mucho menos parámetro para el ALCA.

4.- Principales limitaciones y carencias ecológicas del TLCAN y el acuerdo Paralelo para la Cooperación Ambiental³⁶

Se suele presentar el TLCAN como una negociación avanzada por incluir un acuerdo complementario en materia ambiental. En efecto es el único de los tratados de libre comercio que México ha firmado que lo incluye explícitamente. Clinton, en plena campaña por la presidencia, promete que se incluirá. Pretende con ello darle un sello distinto a la negociación que había conducido un presidente republicano. Busca neutralizar la oposición de ambientalistas tradicionalmente votantes del partido demócrata. Las negociaciones económico-financieras en ese momento ya estaban concluidas y no asumen transversalmente la dimensión ambiental. Esta orientación no se modifica y sólo se añade un Acuerdo Complementario de Cooperación Ambiental que es pobre y como su nombre lo indica es de cooperación y en muy pocos puntos vinculante.

En su momento la RMALC concluyó con la siguiente síntesis el análisis del Texto del TLCAN y el Acuerdo Paralelo en materia Ambiental:

1. Bajo la óptica del desarrollo sustentable, la dimensión ambiental no debería constituir un capítulo o un acuerdo aparte sino estar presente a lo largo de todo el texto. De los 22 capítulos y cientos de artículos hay referencias al medio ambiente en siete artículos. El Acuerdo Paralelo en materia ambiental ni siquiera determina su estatuto legal No es claro si tiene el mismo nivel que el TLCAN, si es un acuerdo paralelo con aplicación independiente o si forma parte del texto principal.
2. A diferencia del Acuerdo Paralelo en materia laboral existe la posibilidad de sanciones comerciales; pero de muy difícil aplicación. De hecho en 7 años no las ha habido. En cambio, como veremos más adelante, ha habido sanciones impuestas al gobierno en los mecanismos de solución de controversias en materia de inversión por cumplir la legislación ambiental como es el caso de Metalclad. Y se mantiene en la cárcel a los campesinos ecologistas, premiados internacionales, por oponerse a la explotación de su bosque sin cumplir con la legislación ambiental, por la transnacional Boise Cascade
3. Prácticamente no hay normas ambientales para la inversión ni en el tratado ni del Acuerdo Paralelo (AP).
4. No hay consideraciones específicas sobre conservación de la biodiversidad y, por el contrario, en algunos capítulos (propiedad intelectual) se protege la posibilidad de su explotación y apropiación privada. En cambio se dejaron sin protección alguna los derechos de comunidades indígenas y otros grupos sobre sus conocimientos tradicionales (medicina alternativa, etc.). De manera explícita, el capítulo de disposiciones generales del AP excluye la administración de la recolección, extracción o explotación de los recursos naturales.
5. Sectorialmente, no se tomaron medidas adecuadas para proteger áreas sensibles a flujos indiscriminados de inversión como la actividad forestal, ciertas zonas agrícolas o pesqueras que incluyeran "salvaguardas ecológicas" en regiones o recursos con graves problemas ambientales.
6. No se incluyeron mecanismos que tiendan a "internalizar" los costos ambientales, particularmente por las compañías transnacionales, tanto para poner un freno al uso irracional de recursos como para prevenir los efectos contaminantes y obligarlas a comprometerse con un medio ambiente sano de las comunidades donde se asientan. Los resultados de esta carencia los

³⁶ El Análisis detenido del contenido del TLCAN y del Acuerdo paralelo en Materia Ambiental véase el libro ya citado **Tratado de Libre Comercio de América del Norte Análisis Crítica y Propuesta** el capítulo XXI y XXII RMALC 1993

hemos expuesto más arriba. Si bien la legislación nacional contempla algunos aspectos, particularmente en el tratamiento de los desechos tóxicos y peligrosos, su aplicación resulta insatisfactoria (reconocido por el propio gobierno) por lo que su inclusión en el Tratado Comercial hubiera coadyuvado a tal cumplimiento. Su omisión obedece más bien a la protección de los intereses de la transnacionales que a un problema de soberanía u orgullo nacional.

7. No hay referencias al vínculo entre desarrollo y transferencia de tecnología y cuidado del ambiente.
8. El TLCAN y su AP están orientados, en sus partes importantes, a los aspectos de sanción y no de prevención y corrección de los problemas ambientales.
9. Deja el peso fundamental del cuidado del ambiente a los gobiernos. La participación civil es en extremo restringida y en la práctica nugatoria del derecho a la información.
10. Las medidas de limpieza y el financiamiento se restringen a las franjas fronterizas y no al país entero.

5.- Casos ejemplares del desprecio ambiental bajo el TLCAN

a) **Metalclad.**³⁷ Se trata de una empresa estadounidense de manejo de residuos tóxicos. Dicha empresa, decidió en octubre de 1997 demandar una compensación al gobierno mexicano. El problema es largo y tiene varias etapas, pero sustancialmente el problema fue que el Municipio de Gadalcázar en San Luis Potosí le negó el permiso de construcción debido a que no cumplía con los requisitos legales relativos al medio ambiente y el cuidado de la salud humana. La empresa, amparada en el capítulo 11 del TLCAN, acusó al gobierno mexicano de un trato discriminatorio y de expropiación de la inversión ante el Tribunal del Centro Internacional para la Resolución de Disputas en Inversión (ICSID). Lo más grave es que en agosto del 2000 el Tribunal estableció un laudo a favor de la empresa, por el que el gobierno mexicano deberá pagar más de 16 millones de dólares más intereses.

La resolución del panel del Tribunal del ICSID excede sus funciones al descalificar la competencia constitucional del municipio de Guadalcazar para negar el permiso de construcción a Metalclad. El proceso del panel es antidemocrático pues no hay audiencias públicas, las partes afectadas (las comunidades de la zona) no pueden formar parte del proceso, no pueden tener acceso a los expedientes. El gobierno mexicano pidió la anulación del laudo del tribunal del TLCAN ante la Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Columbia Británica en Canadá en febrero del 2001 y el proceso sigue.

El dictamen del fallo del panel de TCLAN crea un precedente terrible para los gobiernos municipales y estatales no sólo de México sino de Estados Unidos y de Canadá que pueden ser cuestionados en sus facultades y competencias para realizar acciones de protección a la salud y al medio ambiente de sus poblaciones. De este modo, los intereses de empresas extranjeras establecen su primacía por encima de las consideraciones de salud y bienestar de las poblaciones y comunidades en donde los capitales transnacionales pretenden asentarse. Es también un rudo revés a la soberanía de las naciones y muestra la inutilidad e ineficacia de los acuerdos ambientales negociados en forma paralela..

³⁷ Este caso es estudiado en Hilda Salazar y Laura Calsen (coordinadoras) **Impactos socio Ambientales del TLCAN** editado por RMALC México 2001

b) Boise Cascade³⁸ En 1995, un año después de la entrada en vigor del TLCAN el gobierno del estado de Guerrero firmó un contrato que concedía a la empresa forestal multinacional Boise Cascade, la concesión y el derecho exclusivo de compra y explotación de madera en los ejidos de la Costa Grande de Guerrero. La empresa **Boise Cascade**, con sede en Idaho, Estados Unidos ha dirigido sus operaciones hacia países en los que las leyes ambientales son más flexibles y las condiciones de pobreza permiten hacer negocios a costa del medio ambiente y las condiciones de vida de la población.

Si bien los problemas forestales de la Costa Grande de Guerrero no se iniciaron con la entrada en vigor del TLCAN, lo que este acuerdo ha propiciado -junto con las modificaciones constitucionales que le antecedieron- es la legitimación, legalización y profundización de una forma de explotación de los bosques, que otorga enormes beneficios a los capitales transnacionales y sus asociados nacionales a costa de los recursos naturales y de las poblaciones locales.

La explotación forestal en la década de los noventa llegó a un punto peligroso, según Greenpeace, imágenes de satélite tomadas en 18 localidades de la sierra de Petatlán y Coyuca de Catalán, entre los años 1992 y 2000 muestran que se perdieron 86 mil hectáreas de bosques de las 226,203 que existían, es decir, el 38% del bosque se perdió por la tala excesiva e ilegal.

Los campesinos de la zona empezaron a observar que los ríos se secaban, algunas especies comenzaron a escasearse, la erosión del suelo aumentó de forma considerable y el período de lluvia disminuía. En un testimonio un campesino de la sierra de Petatlán indica:

“Solíamos cosechar más de tres toneladas de maíz por hectárea sin fertilizante, ahora no logramos ni siquiera la mitad usando fertilizante. Ahora ni siquiera se puede cosechar lo suficiente para la familia”.

En 1998 un grupo de campesinos que venían luchando desde años atrás, formaron una Asociación Civil con el nombre de Organización de Campesinos Ecologistas de la Sierra de Petatlán y Coyuca de Catalán (OCSEP). Rodolfo Montiel Flores junto con Teodoro Cabrera encabeza la organización de campesinos de los 24 ejidos de la zona del Filo Mayor, lugar donde operaba la empresa Costa Grande Forest Product (CGFP), subsidiaria de Boise Cascade.

En un principio, la organización de los campesinos ecologistas emprendió una campaña de concientización –incluyendo empleados y trabajadores de la empresa– a fin de evitar la tala, reforestar y organizar a la comunidad. Solicitaron la intervención de las autoridades de protección ecológica local y federal; posteriormente llevaron a cabo lo que ellos llaman “paros de madera” que implica el bloqueo de caminos por parte de la comunidad para evitar la salida de la madera en rollo de la sierra y propiciar el diálogo con los transportistas. Simultáneamente emprendieron una campaña de difusión local y nacional e invitaron a organizaciones no gubernamentales nacionales e internacionales a apoyar su movimiento y darle presencia.

En febrero de 1998 Bernardino Bautista, un cacique local, solicitó la intervención del Ejército Mexicano, argumentando que había sido víctima de hostigamiento por parte de los grupos armados que actúan en Petatlán. La presencia del ejército ha sido constante en la zona desde la década de los setenta. Jesús Sánchez lo describe así:

“... desde hace años el ejército no se despega de la sierra achacando su presencia a que hay drogas y buscando gente encapuchada. Por aquí nunca se ha visto que encuentren gente encapuchada (...) Desde 92 que comenzamos con los paros mandaron a todo el ejército a la sierra...”

³⁸ Caso estudiado por Enrique Cienfuegos del que se publica un resumen en inglés y español en **Impactos Socio-ambientales del TLCAN** coordinado por Hilda Salazar y Laura Carlsen y publicado por RMALC México abril 2001. Próximamente se publicará en extenso.

La movilización campesina, apoyada por organizaciones nacionales e internacionales de grupos ecologistas, en abril de 1998, Boise Cascade terminó sus operaciones alegando “condiciones de negocios difíciles”. Ni el TLCAN, ni las leyes, ni el gobierno mexicano, pararon este desastre ambiental, lo hizo la gente. Ello molestó tanto que la militarización se agudizó. Se había ahuyentado a un inversionista extranjero eso era un pecado mayor.

El 2 de mayo de ese año, soldados del 40º batallón de infantería entraron a la comunidad de Pizotla, mataron a Salomé Sánchez Ortiz y detuvieron a Rodolfo Montiel y Teodoro Cabrera a quienes torturaron y mantuvieron incomunicados por 5 días, durante los cuales fueron obligados a firmar declaraciones por supuesta portación de armas de uso exclusivo del ejército y por siembra de marihuana.

A pesar de que la defensa de Rodolfo Montiel Flores y Teodoro Cabrera ha demostrado en reiteradas ocasiones que los cargos que se les imputan son falsos y que sus declaraciones fueron obtenidas bajo tortura; a pesar de que la organización ecologista, The Goldman Foundation, entregó el 6 de abril del 2000 el Premio Medioambiental Goldman, considerado el nobel de ecología a Rodolfo Montiel y de que en febrero del 2001, Rodolfo Montiel recibió un nuevo premio, esta vez el Chico Mendes otorgado por la organización ecologista Sierra Club; a pesar de las peticiones internacionales dirigidas a Fox en cuanto tomo la presidencia; ambos ecologistas continuaron presos en el penal de Iguala en Guerrero, siendo condenados a 6 y 10 años de prisión respectivamente. Sólo a raíz de la presión internacional posterior al asesinato de la defensora de derechos humanos Digna Ochoa, el presidente Fox los libera.

El problema ambiental sigue sin resolverse. Si bien Boise Cascade se ha retirado, la tala inmoderada continúa y la organización ecologista enfrenta el gran reto de plantear alternativas de uso y manejo sustentable del bosque. La necesidad de avanzar hacia propuestas comunitarias fue expresada con nitidez por el regidor de ecología del municipio de Petatlán, quien al presentar por primera vez el “Proyecto de desarrollo productivo de la región de la Sierra de Petatlán” resumió:

“Demandamos primeramente asesoría técnica, porque nosotros estamos formando un proyecto que es el que nosotros vamos a presentar como alternativa de vida para esta sierra, porque ya no queremos que se sigan cortando árboles, porque eso lleva a que se termine el agua y acabarse el agua es terminarse la vida, así lo consideramos nosotros y por eso estamos aquí luchando...”

Se trata de un caso paradigmático. El TLCAN prohíbe el no cumplimiento de las leyes ambientales como un mecanismo para atraer inversión extranjera; pero el caso muestra que las leyes ambientales son letra muerta y cuando la gente lucha por hacerlas cumplir va a la cárcel.

PROPUESTAS PARA EL ALCA

En el borrador conocido del ALCA no se incorpora la perspectiva ambiental y de sustentabilidad; peor aún ni siquiera se habla de la posibilidad de un Acuerdo Paralelo en la materia como en el TLCAN. Por las filtraciones que se conocen del proceso de negociación, muchos países del sur insisten que se trata de un acuerdo de comercio y que no tienen por que incluirse ni temas ambientales, ni laborales. Se aducen razones de soberanía nacional que no les preocupan en el resto de temas sustanciales. Se dice también que lo ambiental y laboral se convertirían en medidas proteccionistas encubiertas, lo que puede ser cierto, pero depende del contenido de lo que se pacte. La realidad es que consideran que los bajos estándares ambientales y laborales son su ventaja comparativa.

Desde una perspectiva ecológica, los problemas con la política de comercio e inversión clásica son los siguientes: se externalizan (no se consideran) los costos ambientales y sociales, se tiende a intensificar el uso de energía, sobre todo con combustibles fósiles, se sobreexplotan los recursos

naturales y se daña la biodiversidad, erosionando la base de la actividad económica y social. Estas políticas intensifican la expropiación de recursos genéticos, la destrucción de ecosistemas naturales, la degradación ambiental en sectores agropecuarios y urbanos, la desregulación ambiental y la violación de los derechos ciudadanos individuales y colectivos de las generaciones presentes y futuras.

La degradación del medio ambiente ha tenido un efecto desproporcionado sobre la gente que vive en la pobreza, especialmente las mujeres, ya que es común que estos grupos vivan en hábitats con recursos contaminados donde existe menos voluntad política por mejorar tales condiciones. Los que apoyan las políticas neoliberales tienden a considerar como obstáculos al intercambio comercial algunas dimensiones del desarrollo sustentable (como la seguridad alimentaria, la protección del conocimiento y la utilización colectiva de la biodiversidad, el uso sustentable de los ecosistemas y la existencia de sistemas justos y equitativos de distribución de los beneficios obtenidos de los recursos naturales). Por su parte, los gobiernos han rechazado estos ideales, prefiriendo responder a las necesidades y presiones del mercado internacional.

Principios rectores para que la integración sea sustentable que deben guiar la negociación del ALCA[®]

1. Cualquier negociación o acuerdo internacional sobre comercio e inversión debe establecer la preeminencia de los acuerdos ambientales suscritos por los gobiernos de los países de América, por encima de los tratados de inversión y comercio. La dimensión ambiental y de sustentabilidad no debe limitarse a un tema más dentro de los acuerdos económico-financieros, sino que debe ser una dimensión y perspectiva que atraviese la totalidad de esos acuerdos.
2. La calidad del desarrollo debe considerarse una prioridad clave. Los gobiernos deberían establecer límites sociales y medioambientales al crecimiento partiendo de la sustentabilidad medioambiental y de la equidad social.
3. Los acuerdos internacionales de comercio y los Estados Nacionales deben prever políticas para transitar hacia la internalización de costos ambientales y sociales derivados del proceso de producción y consumo no sustentables. Si la internalización de los costos sociales y ambientales causa precios más altos, los gobiernos deberían promover campañas de sensibilización hacia los consumidores de altos ingresos para que orienten su elección sobre bienes producidos de manera sustentable.
4. Los costos ambientales del comercio deben ser repartidos equitativamente, partiendo del principio de que las partes pueden tener responsabilidades diferenciadas en el logro de las metas comunes.
5. Los gobiernos deberían reconocer la deuda ecológica entre naciones. Tal deuda es el producto de que los países ricos ocupan un espacio ambiental exagerado, o sea, explotan recursos ambientales en forma desmedida en relación con su población o territorio.

[®] Tomado textualmente de **Alternativas para las Américas** capítulo 5 Págs. 27-36 ya citado. La primera versión surgió de los resultados del Foro de Medio Ambiente de la I Cumbre de los Pueblos en Santiago de Chile en abril de 1998. En la revisión que ahora presentamos colaboraron Ricardo Carrere del Movimiento Mundial para los Bosques Tropicales, Esperanza Martínez de la Red Oilwatch, la Red de Acción en Plaguicidas y sus Alternativas para América Latina, Red de Acción en Alternativas al Uso de Agroquímicos, Alianza para una Mejor Calidad de Vida, Unidad Ecológica Salvadoreña, Red de Acción sobre Plaguicidas y Alternativas en México, Silvia Ribeiro de la Fundación Internacional para el Progreso Mundial, Kevin Gallager y Frank Ackerman de Global Development and Environment Institute. La coordinación estuvo a cargo de Hilda Salazar y Alejandro Villamar de la Comisión de Medio Ambiente de RMALC.

6. Los gobiernos deberían establecer plazos definidos para terminar con la comercialización internacional de productos que dañan el ambiente. Durante el proceso de transición, se deberían imponer aranceles punitivos para desalentar su comercialización y evitar su uso.
7. El comercio debe ser acompañado por incentivos para la conservación de los recursos naturales y el suelo, además de reducir y tender a eliminar el uso de productos químicos que dañan el medio ambiente. Se debe fomentar el desarrollo sustentable y la producción más cerca del lugar de su consumo.
8. En las regulaciones ambientales debe tener prioridad el principio precautorio (en caso de duda, preferir el curso de acción de mayor cuidado del medio ambiente) y no el principio de evaluación de riesgos (en el que se aplica el análisis de costo-beneficio a los recursos ambientales).
9. Precios justos que eviten el "dumping social" y "ecológico".
10. La liberalización del comercio no debe impedir que los países canalicen la inversión extranjera hacia los sectores donde se puede fortalecer el desarrollo sustentable.
11. La liberalización del comercio y la inversión no debe impedir la regulación y el control de las empresas y de los inversionistas para que cumplan con los objetivos del desarrollo nacional sustentable.
12. Las empresas y los inversionistas extranjeros deben cumplir las normas ambientales más altas y compartir aquella tecnología que favorece la protección del medio ambiente y que permite crear empleos.
13. Los países deben mantener su soberanía en cuanto a la restricción de aquellas inversiones que pudieran agravar problemas sociales y ambientales y sus impactos desproporcionados sobre los sectores más vulnerables de la sociedad, como son las mujeres y los pueblos indígenas.

Además, pueden verse en Alternativas para las Américas propuestas específicas sobre bosques, biodiversidad y propiedad intelectual, fuentes energéticas sostenibles, minería, plaguicidas, sustancias tóxicas y residuos peligrosos.

IV. Mitos y realidades de México como potencia exportadora[®]

El gobierno y las cúpulas empresariales mexicanas han pregonado los éxitos del TLCAN y para ello en el ámbito comercial presumen sobre todo tres cosas: El superávit comercial con Estados Unidos, el gran crecimiento de las exportaciones y el que éstas sean manufacturas. Los hechos son reales e importantes; pero es necesario hacer un análisis más fino para ver los claroscuros de los resultados comerciales del TLCAN y en general de la apertura comercial. Lo haremos con base en las afirmaciones más comunes de los defensores del TLCAN para ver lo que hay de cierto y las deficiencias o efectos negativos que se esconden detrás.

1) Superávit comercial con la potencia económica del mundo

Hay que reconocer que durante el período del TLCAN (1994-2000) México tiene un superávit comercial acumulado con Estados Unidos de 78,068 mdd. Ello es bueno e importante ya que durante el período del presidente Salinas tuvimos déficit. Sin embargo, ello debía ser lo normal ya que los surtimos de petróleo y tenemos una extensa relación maquilera. De hecho antes del TLCAN, en plena apertura comercial, tuvimos hasta 1990 superávit comercial con Estados Unidos.³⁹

La información disponible no permite descontar en el comercio con Estados Unidos, las ventas petroleras hacia dicho país y tampoco el saldo neto de las maquilas vinculadas con el comercio hacia él. La suma de los ingresos netos de la industria petrolera y los ingresos netos de las exportaciones maquiladoras durante el período del TLCAN suman 106,016 mdd. y el superávit con Estados Unidos es de sólo 78,068 mdd.. Es claro que aún descontando el petróleo que se exporta a otras áreas del mundo y la maquila vinculada con el comercio fuera de Estados Unidos estos dos rubros seguirán siendo mayores que el superávit comercial con dicho país.

Además, como veremos mas adelante, gran parte de las exportaciones realizadas desde nuestro país a Estados Unidos son en realidad hechas por empresas estadounidenses.

Aparte de que el superávit con Estados Unidos es lo normal, no se ve como lo pactado en materia de acceso a mercado y desgravación arancelaria explique una mejora en nuestra relación comercial con dicho país:

◇ Tan no es el TLCAN lo que explica el superávit con Estados Unidos, ya que con Canadá tenemos déficit. En los siete años previos al TLCAN tuvimos un superávit con Canadá de 537 millones de dólares y durante los siete años del TLCAN tuvimos un déficit de 904 millones de dólares con este país.

◇ No hay un verdadero reconocimiento de asimetrías entre las economías del área de libre comercio de América del Norte. El gobierno dice que sí, pero su único argumento son los tiempos o calendarios de desgravación que son más largos para México.

◇ Los productos en los que México en primera instancia había logrado ventajas, éstas fueron anuladas por nuevas negociaciones comprometidas en el proceso para conseguir los votos necesarios para su aprobación en el Congreso de Estados Unidos. Negociaciones que se encuentran en las

[®] Mtro. Alberto Arroyo Picard. Investigador Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa y miembro del Equipo de Coordinación de RMAC

³⁹ Grupo de trabajo Banco de México, INEGI, SHCP. Tomado de INEGI-BIE: Sector externo/balanza comercial por zonas económicas y pp países/Estados Unidos/Estados Unidos de América (se excluyo a Puerto Rico y las Islas Vírgenes)

llamadas cartas paralelas que no pasaron por la ratificación del Senado de la República por lo que recientemente declara su desconocimiento jurídico En los productos agrícolas que somos competitivos, se pactaron aranceles-cuota, es decir, aranceles bajos para pequeñas cantidades de productos (la cantidad faltante a la producción estadounidense). Es el caso del azúcar que está en litigio motivado por una enorme movilización de los cañeros durante gran parte de este año 2001.

◊ Los problemas de fondo de México para exportar a Estados Unidos no han sido los arancelarios, sino las llamadas barreras no arancelarias y en ello no hubo avance sustancial.⁴⁰

El déficit global en nuestro comercio exterior se da fundamentalmente con Asia ya que, durante el período del TLCAN, tenemos un déficit de 59,366 mdd., a pesar de sólo significar el 3.61% de nuestro comercio exterior. Con la Unión Europea tenemos un déficit de 44,335 mdd. a pesar de que comerciamos más con ellos que con Asia (el 6.49% del comercio global).⁴¹

Estos datos llevan al gobierno a justificar establecer acuerdos de libre comercio con Europa. Es muy poco tiempo para evaluar el TLCUE; pero un dato significativo es que en el poco tiempo de vigencia el déficit comercial ha aumentado. Hay información sobre los primeros once meses y en ellos el déficit es de 9,658mdd. y en los once meses previos era de sólo 7,740 mdd.⁴² Por desgracia el gobierno mexicano no evalúa a fondo los resultados del TLCAN y negoció con la Unión Europea un acuerdo en la misma lógica que con Norteamérica.

2) ¿Comercio exterior como palanca para el crecimiento?

En la estrategia económica gubernamental, de la que el TLCAN es uno de sus grandes instrumentos, se concibe al comercio exterior como una palanca para el desarrollo. Es verdad que el comercio exterior y particularmente las exportaciones son cada vez un componente más importante de nuestra economía. Han pasado de significar el 7.04% de la demanda global en 1981 al 25.4% en el año 2000. La contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB también ha aumentado al pasar de un promedio de 25.9% en el período de 1989 a 1993, a 71.4% en el período del TLCAN.⁴³ Sin embargo, no son como dice el gobierno una palanca del crecimiento, un análisis más de fondo muestra otra cosa.

En primer lugar, no se ha logrado compaginar crecimiento y superávit comercial. Cuando la economía mexicana crece tenemos grandes déficit comerciales con el mundo, lo que significa que mientras más crecemos salen más recursos del país.. Como puede verse en el cuadro siguiente, el superávit en nuestro comercio con el mundo está íntimamente relacionado con períodos de recesión de la economía. Debemos reconocer sin embargo, que el déficit comercial por cada punto del PIB que crecemos es menor en los últimos años; pero sigue habiendo déficit.

⁴⁰ El análisis minucioso de lo pactado en materia de acceso al mercado y desgravación arancelaria puede verse en Andrés Peñalosa en la obra ya citada **El TLCAN 5 años después: Contenido, Resultados y Propuestas** capítulo IV A. 1. págs 59-83

⁴¹ Grupo de Trabajo INEGI, B. de Méx. y SHCP Tomado de INEGI **BIE**: Sector externo/ Balanza Comercial por zonas Geográficas y principales países

⁴² Grupo de Trabajo INEGI, B. de Méx. y SHCP Tomado de INEGI **BIE**: Sector externo/ Balanza Comercial por zonas Geográficas y principales países

⁴³ INEGI **Sistema de Cuentas Nacionales de México** Tomado del Anexo al primer informe de gobierno de Vicente Fox. Pág. 145

BALANZA COMERCIAL Y CRECIMIENTO

(Millones de dólares)

AÑO		BALANZA COM promedio c/maquila	tasa media inc del PIB	deficit/cada punto PIB
1970-1981	DEFICIT	(1,991.3)	6.87%	(289.8)
1982-1988	SUPERAVIT	8,398.6	0.19%	
1989-1994	DEFICIT	(9,272.2)	3.90%	(2,377.5)
1995-1996	SUPERAVIT	6,809.8	-0.70%	
1997-2000	DEFICIT	(5,219.0)	5.60%	(932.0)

Fuentes: Balanza Comercial 1970-1980 Banco de México Tomado del Anexo al **III Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari (CSG)** pág. 201. Hay cambios metodológicos por lo que no es comparable antes y después de 1980. 1981-1985 Banco de México. Tomado Anexo **VI Informe de Gobierno CSG** Pág. 140. 1986-1988 Banco de México tomado del **II Inf. de Gob. Ernesto Zedillo Ponce de Leon (EZPL)** Pág. 95. 1988-1997 Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco de Méx. Tomado Anexo **V inf. EZPL** Pág. 113. 1998...Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco de Méx. Tomado de web SHCP www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html **Tasa media de incremento del PIB** * Hasta 1981 el Cálculo a partir de la serie en pesos de 1980 Tomado de INEGI-BIE. (Estadísticas de la Contabilidad Nacional/ PIB por Gran división, división y rama de actividad económica). * De 1981 en adelante a partir de la serie en pesos 1993 PIB Trimestral/a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/total Tomado de INEGI-BIE

La explicación, que fundamentaremos más adelante, es que entre más exportamos y con ello crecemos también más importamos. Las exportaciones mexicanas tienen cada vez más contenido importado por lo que su crecimiento no arrastra tras de sí a sus cadenas productivas y con ello a la economía en su conjunto. En el comercio exterior ganan las grandes exportadoras, pero no el país ya que compramos más en el exterior que lo que logramos vender.

3) ¿Exportaciones motor de la economía?

La estrategia neoliberal de la que el TLCAN forma parte era convertir las exportaciones manufactureras en el motor de la economía y en la generación de más y mejores empleos. Los datos gruesos que presume el gobierno parecen mostrar que así ha sido. Como analizamos anteriormente, los sectores exportadores son los que han mostrado mayor dinamismo de crecimiento en los últimos años y el grueso de nuestras exportaciones son manufacturas. Sin embargo, un análisis más profundo muestra que las exportaciones no son motor del resto de la economía. El sector exportador se ha convertido en una isla con cada vez menos efecto de arrastre sobre el resto de la economía y en la creación de empleos. El mayor problema de la apertura comercial tal y como se negoció el TLCAN, es la profunda desnacionalización y desconexión de los sectores productivos. Vayamos por pasos:

a) Poco contenido nacional de las exportaciones mexicanas

Exportamos cada vez más, pero también cada vez esas exportaciones tienen menos de mexicanas como puede verse en la siguiente gráfica.⁴⁴ El contenido de insumos nacionales de las maquilas ha sido tradicionalmente alrededor del 2%, su punto más alto es en 2000 con 3.1%.⁴⁵ Es decir, estas exportaciones prácticamente no tienen efecto sobre el resto de la planta productiva, no

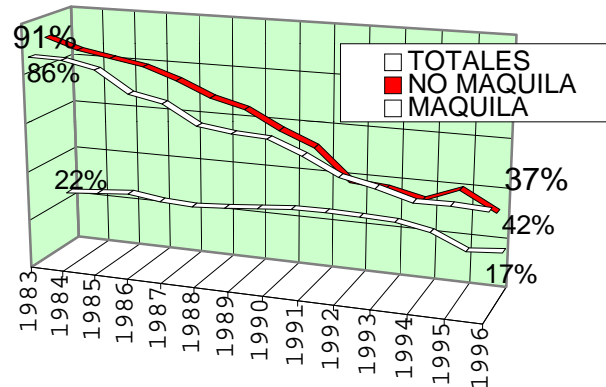
⁴⁴ Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de Comercio Exterior Ed. Banco de Comercio Exterior agosto de 1995 cuadro 5 pág. 599. 1995 y 1996 cortesía de Vázquez tercero, inédito.

⁴⁵ INEGI Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Tomado de INEGI- BIE: Industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/a nivel nacional/consumo de materias primas, envases y empaques según su procedencia/Insumos importados/total nacional/suma anual.

generan empleo indirecto, ni arrastran al resto de la economía. Si incluimos la mano de obra, las maquiladoras han pasado del 22% al 17% de contenido nacional, han aumentado un poco los insumos mexicanos, pero se han tecnificado y con ello baja la proporción de mano de obra.

Como puede verse en la gráfica, es aún más dramático la caída del contenido mexicano de las manufacturas no maquiladoras.

INTEGRACION NACIONAL EXPORTACIONES



Esta problemática es reconocida por los analistas del sector empresarial. La revista *Expansión* concluye:

*“hay dos elementos que deben estar en el centro de la atención. El primero es que el afianzamiento del proyecto maquilador, sin una aportación vigorosa de la industria nacional local, permitirá a México aumentar sus exportaciones, pero con reducidos beneficios para el desarrollo industrial y el nivel de vida de la población. Derivado de esto, el segundo elemento es que el avance constante de las exportaciones sustentado en un alza proporcional de las importaciones significa una reducida generación de divisas, cuando no la transferencia neta de recursos, con lo que los beneficios de un mayor comercio se desvanecen”.*⁴⁶

Al menos parte del equipo de gobierno de Fox, específicamente su Secretario de Economía, reconoce esta problemática, pero aún no hay nada que indique que sea algo más que un discurso. Veremos que enfrentar esta problemática implica re-negociar los Tratados Internacionales.

b) Exportaciones de unos cuantos.

Concentración en pocos sectores Las exportaciones están impresionantemente concentradas. En siete años del TLCAN sólo la rama de maquinaria y equipo representa el 61.6% de las exportaciones totales del país.⁴⁷ Sólo el sector automotriz (parte de la rama de maquinaria y equipo; estamos hablando fundamentalmente de unas cuantas armadoras de automóviles y de una industria de auto partes cada vez más transnacionalizada), significa 18.67% del total de exportaciones mexicanas.⁴⁸

⁴⁶ Revista *Expansión* agosto 1999 Págs. 56 y 59.

⁴⁷ Exportaciones de maquinaria y equipo con base en el Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México SHCP. Tomado del INEGI-BIE: Sector externo/Valor de las exportaciones de la industria manufacturera por división de actividad económica. Exportaciones totales misma fuente tomado de www.shcp.gob.mx Información Económica Oficial Balanza Comercial acumulada

⁴⁸ Exportaciones de maquinaria y equipo en base a Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México SHCP. Tomado del INEGI-BIE: Sector externo/Valor de las exportaciones de la industria manufacturera por división de actividad económica. Exportaciones totales misma fuente tomado de www.shcp.gob.mx :Información Económica Oficial Balanza Comercial acumulada

Concentración en pocas grandes empresas. En 1998, 291 de las empresas más grandes que operan en el país concentran el 39.37% del total de exportaciones mexicanas, de ellas 80 tienen capital mayoritariamente extranjero.⁴⁹

Concentración geográfica. El 90.16% de las exportaciones acumuladas durante los siete años y medio del TLCAN están concentradas en nueve de los 33 estados de la república. Dichos estados coinciden en que tienen muchas maquiladoras y/o plantas automotrices. También coinciden, como veremos, en que concentran la inversión extranjera. Sólo la capital del país concentra 31 33.91% de las exportaciones. Los seis estados fronterizos (Chihuahua, Baja California, Tamaulipas, Sonora, Nuevo León y Coahuila) que son donde están la mayoría de las maquiladoras concentran el 48.45%. Otros estados importantes como exportadores son Puebla, donde está la planta de V.W., y el Estado de México que, además de ser un estado altamente industrializado, tiene la planta de Chrysler.⁵⁰

Esta excesiva concentración de las exportaciones en unos cuantos sectores y empresas, junto con su desconexión de las cadenas productivas, lleva a que no jalen tras de sí al resto de la economía, que no se logre el objetivo planteado de ser el principal motor de la economía y la generación de muchos empleos.

4) ¿Las importaciones se deben a la poca competitividad de las empresas mexicanas?

Se dice que las empresas exportadoras no compran a empresas mexicanas debido a lo poco competitivo de nuestras industrias, pero no siempre es así. Hay casos que documentan lo anterior.

a) Testimonio de un mediano empresario mexicano

La empresa “Rubestos”, productora de balatas para frenos, vendía a la VW de México gran parte de sus balatas. Un día le cortaron el pedido. Después de meses de intentar saber la razón, un funcionario de la empresa le confiesa que sus balatas son de mejor calidad y de un precio similar a las que actualmente compran; pero “no hay mejor negocio que comprarse a sí mismo” (la VW tiene en otras partes del mundo fabricas de balatas). El mismo empresario decide entrar a un nicho de mercado en el que considera no tendrá problemas. Orienta su producción a fabricar balatas especiales (sobre medida) para la industria llantera. Sin embargo, un día dejan de comprarle. Le extraña ya que la gran industria de balatas tiene poca flexibilidad para producir balatas de tamaño especial. Investiga que pasó y descubre que algunas llanteras norteamericanas han decidido simplemente no comprar en México. En ninguno de estos casos se le dio al fabricante mexicano la posibilidad de competir.⁵¹

b) Importaciones de insumos y TLCAN

En realidad, la forma como se negoció el TLCAN es un factor importante de este poco contenido mexicano de nuestras exportaciones por las siguientes razones:

∅.Las empresas exportadoras no están obligadas a someter a concurso sus compras como sí lo está el Estado y las empresas públicas. Muchas veces las empresas mexicanas ni siquiera tienen oportunidad de competir. En realidad las grandes empresas transnacionales han impulsado los tratados de libre comercio para facilitar su integración intra-firma sin tener que cumplir diversos

⁴⁹ Cálculo sobre la base de Información de la Revista **Expansión** agosto 1999 Págs. 55-68

⁵⁰ Elaborado con datos inéditos proporcionados por la Secretaría de Economía, Sub-secretaría de negociaciones comerciales.

⁵¹ Entrevista realizada por el autor con su dueño Ing. Rubén Barrios Graff.1997. Sobre las condiciones pactadas en los TLC's véase Jorge Calderón y Alberto Arroyo (coordinadores) **El Tratado de libre Comercio de América del Norte -Análisis Crítica y Propuesta** Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) México 1993.y Andrés Peñalosa y Alberto Arroyo (coordinadores) **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.** Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio. México 2000

requisitos o normatividad de las legislaciones de cada país. La globalización neoliberal busca la integración de las distintas plantas de las grandes corporaciones transnacionales, no la integración de los países en que operan a la dinámica económica mundial. Si realmente se fuera consecuente con la teoría del libre comercio y la competencia habría que haber pactado en el TLCAN mecanismos que obligaran licitar compras cuantiosas, pero ello sólo se pactó para las compras del sector público. Es paradójico que se obligue al sector público a licitar todas sus compras y obras importantes y con ello se impida que se utilicen dichas compras o inversiones como parte de una política económica tendiente a desarrollar la industria nacional y no se haga lo mismo con las grandes corporaciones. Si se dice que la competencia favorece bajar precios y con ello favorece al consumidor, ¿por qué las grandes corporaciones no licitan sus compras y con ello ponen a competir a sus proveedores?. La verdad es que el objetivo real no es la competencia que beneficia al consumidor, sino maximizar las ganancias privadas y por ello prefieren comprarse a sí mismos.

◊. Por otra parte las reglas de origen negociadas en todos los tratados de libre comercio que ha firmado México no exigen un contenido nacional, sino sólo de la región con la que se pacta cada tratado. Es decir para que una mercancía se pueda exportar desde nuestro país con ventajas arancelarias no tiene que ser mexicana, puede tener 0% de insumos mexicanos, lo que se exige es que sus componentes sean de la región. De esta forma tampoco se favorece que nuestras exportaciones sean cada vez más mexicanas.

◊. Gran parte de las grandes empresas exportadoras son de propiedad extranjera y el tratado, en el capítulo de inversión, prohíbe prácticamente poner cualquier requisito de desempeño a dichos inversionistas. En estas condiciones tampoco se les puede pedir que abran a la competencia la compra de sus insumos y mucho menos exigirles que compren, al menos un porcentaje, en el país.

5) ¿Las importaciones modernizan la economía?

Por otra parte, los promotores del libre comercio dicen que las importaciones, aún cuando impliquen déficit comercial, son buenas debido a que significan modernización de la economía ya que se está importando maquinaria y tecnología. Ello es así en proporción mínima.

Antes del TLCAN, las importaciones de bienes de capital (que pudieran tener algún efecto modernizador) estaban aumentando como porcentaje del total, la tendencia cambia a partir de 1993. En promedio en los cinco años anteriores al TLCAN la importación de bienes de capital es el 16.55% del total, mientras que durante los siete años del TLCAN en promedio sólo 13.89% de las importaciones son maquinaria y equipo que por lo demás no se sabe que tan moderna es. El grueso de las importaciones durante el TLCAN (77.2%) son materias primas o bienes intermedios.⁵²

El año de 1995 muestra contundentemente el daño hecho a la planta productiva nacional. A pesar de una de las recesiones más profundas del siglo (-6.2% en el PIB) y un dólar muy caro, las importaciones de bienes intermedios aumentan en 3.4%. En 1995, como en los años anteriores, es el sector exportador el causante de las importaciones: las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación aumentan en 30.9%, mientras que las asociadas al mercado doméstico caen en 29.9%. Situación similar es el caso de las importaciones de bienes de capital: las asociadas a las industrias exportadoras aumentan 33.4% y las no asociadas disminuyen 48.8%.⁵³

⁵² Hasta 1990 Banco de México Tomado del Anexo al **II Informe de Gobierno de EZPL** Pág. 95. 1991 Grupo de Trabajo INEGI, SHCP, Banco de México Tomado de INEGI-BIE. Sector externo/valor de las exportaciones e importaciones por destino de los bienes. En todo los casos incluye las importaciones de las maquilas.

⁵³ Datos a septiembre de 1995 SHCP **Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda externa** IV trimestre de 1995.

La planta productiva nacional no puede sustituir importaciones a pesar de la ventaja del dólar excesivamente caro debido a las condiciones precarias en las que se encuentra: o las empresas cerraron o se encuentran con grandes deudas y sin posibilidades de créditos para capital de trabajo. En una encuesta de la American Chamber (40 de los Estados Unidos, 30 de México y 10 de otros países), se encontró que la primera causa por la cual los fabricantes de bienes finales no pudieron sustituir sus insumos importados fue la escasa disponibilidad de éstos en el mercado nacional. Joshua Cohen, director del departamento de análisis de la American Chamber, precisó que muchos de los insumos se fabricaban en México hasta hace diez años, antes de que comenzara la apertura comercial. **"Ahora se encuentran con que a pesar de que tienen una ventaja de precios, los productos ya no se fabrican aquí"** .

6) ¿La apertura comercial genera modernización, eficiencia y competitividad?

Este es un mito que quiere sustentarse científicamente y que es el fundamento mismo de la teoría del Libre Comercio.

No pretendemos ahora exponer la discusión sobre la teoría del libre comercio. Ya hemos dicho que ello es mucho más que plantear como estrategia económica economías abiertas. Esta teoría sostiene que el mercado es el mejor regulador de la economía, que por sí mismo, si no se le estorba, si se le deja "libre", garantiza la mejor distribución posible de los recursos y de los beneficios. Esto llevado al plano internacional sostiene que no hay para que elaborar proyectos de desarrollo nacional, que el mejor de los países posible lo logrará el mercado si se quitan todos los obstáculos al mercado mundial.

Nadie niega que el mercado es competencia y que la competencia exige eficiencia. Pero el mercado y la competencia no producen la eficiencia, sólo la exigen. El mercado es sólo el examen, es mucho lo que hay que hacer para sobrevivir y ganar en él. La apertura comercial puso a la economía mexicana a competir en ligas mayores, pero no se dio antes la política industrial necesaria para llegar a dicho mercado en condiciones de competitividad.

No se trata de que la economía mexicana deba volver a cerrarse. El modelo anterior, llamado de desarrollo estabilizador, implicó un proteccionismo exagerado cuyos defectos lo llevaron a su agotamiento. No se planteó un horizonte de tiempo definido para la protección, fue indiscriminado y la política de fomento y apoyo adoleció de un sin número de incoherencias. La evaluación de esta política de protección debe reconocer los errores, aprender de ellos, pero de ninguna manera lleva a rechazar como negativa cualquier tipo de protección. La experiencia del pasado indica que la protección no debe ser generalizada, si algunos sectores deben ser protegidos ello debe ser planeado, con un horizonte de tiempo definido y con apoyos condicionados por evaluaciones contra metas pre-establecidas.

En México no se ha dado una evaluación profunda de la estrategia de sustitución de importaciones, simplemente se cambia hacia el otro extremo, una apertura casi indiscriminada y acelerada de la economía a la competencia internacional; no se acompaña de una política industrial y financiera. El ex secretario de comercio, Dr. Herminio Blanco, llegó a afirmar que la mejor política industrial era no tener política industrial. En otras palabras la política industrial era simplemente poner a la planta productiva a competir.

Es verdad que lo que hay que hacer para llegar al mercado en condiciones de competitividad debe ser en gran parte responsabilidad de los propios actores económicos; pero el Estado no puede renunciar a su responsabilidad de generar las condiciones generales adecuadas. No se trata de que el Estado subsidie o proteja, sino de que garantice que el costo país no ponga a la planta productiva nacional en condiciones de desventaja, que conduzca, desde un proyecto de país en el largo plazo, la apertura.

7) A modo de conclusiones: El mito exportador y lo negociado en el TLCAN.

Es verdad que muchos de los problemas señalados son anteriores al TLCAN y que tienen múltiples causas. Sin embargo, el TLCAN ciertamente no colabora para aminorarlos. Veamos brevemente como lo pactado en el TLCAN no sólo no ayuda a superar estos problemas de la economía mexicana, sino los agudiza.

Las reglas de origen pactadas en el TLCAN no favorecen el aumento del contenido nacional de las exportaciones ya que sólo exigen contenido regional y no nacional. El nombre "reglas de origen" hace pensar que se exigirá que las mercancías contengan un determinado porcentaje de insumos originarios del país que las pretende exportar. Pero no es así, sólo exigen contenido de la región norteamericana.⁵⁴ Todo hace suponer que en el ALCA se plantea el mismo criterio, pero no se conoce el capítulo específico de "Reglas de Origen".

Por otra parte, el TLCAN y las negociaciones del ALCA lo ratifican, prácticamente prohíbe exigir requisitos de desempeño o reglas de comportamiento a los inversionistas extranjeros. En estas condiciones el Estado no puede establecer políticas para que la inversión extranjera juegue un papel positivo para el desarrollo nacional y el bienestar de la población. En las reglas del TLCAN sobre comercio e inversión se crean las condiciones para que las empresas maximicen sus ganancias, pero sin la exigencia de ninguna contraprestación en términos de colaboración al desarrollo del país.

En esta negociación, los intereses del país que realiza la exportación no importan para nada. Se puede venir y realizar en México las partes que implican más mano de obra y luego exportar y vender en los propios Estados Unidos o Canadá. Lo menos que se puede decir es que la negociación en estos términos no ayuda en nada a que las exportaciones sean un motor del crecimiento y de la generación de empleos.

Enfrentar los problemas mencionados implica una política industrial definida y el TLCAN limita extremadamente las posibilidades de conducción de un proyecto nacional de desarrollo, deja todo a las fuerzas del mercado.⁵⁵

La apertura comercial acelerada y sin política industrial ha llevado a la economía mexicana a un círculo vicioso entre crecimiento y déficit comercial, a una desnacionalización de nuestras exportaciones y a una desintegración de las cadenas productivas nacionales. La apertura comercial por sí misma no genera la competitividad de las empresas nacionales, sólo castiga con la muerte a las que no la logran. Lo negociado en el TLCAN agudiza esta problemática.

⁵⁴ Véase SECOFI Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ahora Secretaría de Economía) **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** Ed. Purrua 1993. Capítulo IV artículos 401 a 403 y el análisis que Andrés Peñalosa realiza en el ya citado **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítico y Propuesta** Págs. 79-88

⁵⁵ Véase especialmente **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** op. cit. capítulo XV, X, XI y III : Así como sus correspondientes análisis en Alberto Arroyo y Jorge Calderón (coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítico y Propuesta** op. cit.

V. Mitos y realidades de la inversión extranjera^{®56}

El análisis de la inversión extranjera durante el período del TLCAN es bastante complejo. Por una parte, ingresan menos recursos foráneos como promedio anual durante los siete años de su existencia que en la etapa previa. Por otra parte, a partir de 1994, hay cambios positivos en la composición por tipo de inversión. La inversión directa fue favorecida por el TLCAN, pero a la vez dicho tratado facilitó el que dichas inversiones se vayan convirtiendo en un enclave con pocos efectos en el resto de la economía.

a) Disminución de los volúmenes globales de inversión extranjera.⁵⁷

El aumento del volumen de la inversión foránea se inicia en 1990 y fue fruto de una política deliberada para enfrentar el problema del creciente déficit comercial.

Se implementan dos grandes líneas de política económica para atraer dicha inversión.

Por una parte, privatizaciones de empresas públicas y promoción de alianzas estratégicas de empresas privadas con contrapartes extranjeras. De 1989 a 1994 el Estado se deshace de 366 empresas.⁵⁸ Con ello se trata de atraer inversión directa.

Por la otra, se cambia la ley y las reglamentaciones sobre la inversión extranjera para permitir la inversión en valores gubernamentales en la bolsa de valores, lo que junto con las altas tasas de interés, atrae inversión caliente (especulativa). A partir de 1993 incluso se lanzan instrumentos que garantizan cobertura frente a las devaluaciones, los tesobonos

Con el TLCAN se dan aún más garantías a los inversionistas externos y sin embargo llega menos inversión extranjera total. En los siete años del TLCAN llegan a México 105,291 mdd. de inversión foránea lo que significa un promedio de 15,041mdd anuales. frente a 16,557 mdd. promedio en los cinco años previos al TLCAN. Especialmente disminuye el promedio anual de inversión de cartera: 3,583.5 mdd. durante el TLCAN frente a 12,687 mdd. en el igual período previo.⁵⁹ Consideramos en términos generales buenos estos resultados: un poco menos de inversión pero menos especulativa. Veamos sin embargo, los claro-oscuros de dichos resultados.

b) Cambios positivos en su composición: menor proporción de inversión especulativa.

Durante el período del TLCAN la inversión extranjera es menos especulativa y eso es bueno. Aumenta la importancia de la inversión directa y disminuye la realizada en el mercado de dinero.

La Inversión directa en promedio anual es durante el TLCAN 11,458mdd. En la etapa previa al TLCAN, el promedio anual es 3,870.6 mdd.⁶⁰ Dentro de la inversión de cartera (portafolio)

[®] Mtro. Alberto Arroyo Picard. Investigador Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa y miembro del Equipo de Coordinación de RMAC

⁵⁶ Las fuentes de la información sobre inversión extranjera, salvo que se diga expresamente otra fuente, es Banco de México tomada de INEGI-BIE Sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capitales/inversión extranjera-

⁵⁷ Hay un cambio de metodología en la contabilidad de la inversión extranjera directa en 1994, por lo que esta inversión no es comparable entre los dos períodos; Sin embargo se puede comparar el monto total (incluyendo todo tipo de inversión). Por lo demás, la diferencia de montos entre los dos períodos en términos de inversión extranjera total es tan grande que la distorsión que pueda implicar este cambio de metodología no impide afirmar que hay una disminución de la inversión extranjera total después de la entrada en vigor del TLCAN.

⁵⁸ Anexo al III Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo Pág. 79

⁵⁹ Banco de México (Balanza de pagos) Tomado de INEGI-BIE.

⁶⁰ La diferencia real es un poco menor debido a que en la nueva metodología para contabilizar la inversión extranjera directa incluyen el traspaso de acciones de mexicanos a extranjeros en las empresas con inversión extranjera directa que antes se contabilizaba como inversión en cartera.

también aumenta la importancia de la inversión en acciones frente la hecha en bonos en el mercado de dinero. Este hecho es también importante y positivo. La inversión en acciones de la Bolsa es especulativa para el inversionista (hoy compra de una empresa y mañana vende y compra de otra); pero el dinero mantiene conexión con la planta productiva. En cambio, en el mercado de dinero, sobre todo en bonos gubernamentales, ya no tiene conexión con la producción ya que el gobierno lo está utilizando para refinanciar otra deuda.

INVERSIÓN EXTRANJERA TOTAL

(Millones de dólares)

Período	Total	Directa		Acciones		Total bonos	
		Abs	%	Abs	%	Abs	%
Pre-tlcan 89-93¹	82,787.3	19,352.0	23.38%	24,319	29.38%	39,115.8	47.25%
tlcan 94-2000	105,291.0	80,206.7	76.18%	15,600	15.26%	10,915.1	10.37%

Fuente: Banco de México (Balanza de Pagos) Tomado de INEGI-BIE (sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capital/Inversión extranjera).

¹En el período pre-TLCAN se parte de 1989 debido a que en esa fecha fue el primer gran cambio en la ley de inversión extranjera

Los datos anteriores son cambios positivos, pero hay dos problemas persistentes: la inversión en cartera se dolariza y en varios momentos hay una importante fuga de capitales. Además como veremos los cambios fueron efecto del propio mercado y no de una política deliberada y por ello pueden revertirse en cualquier momento.

c) Se dolariza

La parte más especulativa de la inversión es la que se hace en la compra de bonos y ésta se dolariza. Dentro de la inversión en el mercado de dinero hay una des-inversión en instrumentos denominados en pesos mexicanos (-14,216.3 mdd.) para trasladarse a inversiones cotizadas en moneda extranjera. Esta tendencia es muy riesgosa debido a que crea las condiciones para que haya a quienes les convenga provocar una devaluación como ocurrió en diciembre de 1994.

d) La disminución relativa de capital especulativo no ha sido una política deliberada.

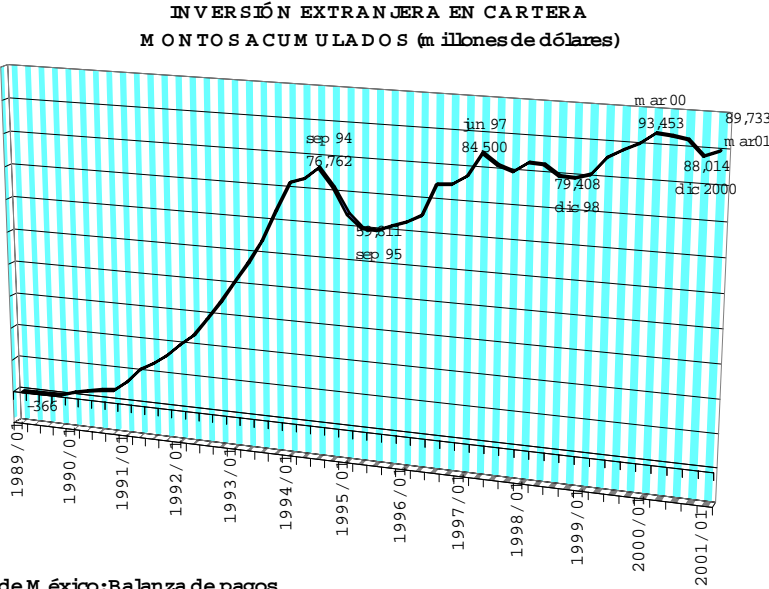
No hay nada en lo negociado en el TLCAN o en la política nacional frente a la inversión extranjera que explique esta mejora y predominio de la inversión directa frente a la especulativa. El TLCAN garantiza la absoluta libertad para la circulación del capital. Lo que realmente sucede es que el capital especulativo se fuga durante 1994 y las sucesivas crisis e inestabilidad mundial y regresa sólo parte de él. Primero fue la crisis del peso mexicano y su efecto tequila, luego la crisis Rusa, la Asiática, la Brasileña y ahora la Argentina. Los inversionistas se trasladan hacia economías más fuertes en los países desarrollados.

Tampoco hay políticas específicas del Estado para modificar el predominio de inversión especulativa. De hecho, en 1996, cuando se estabiliza la economía mexicana, vuelve a predominar la inversión de cartera (59% del total que llega al país en dicho año). La misma situación se da en 1999 en que la inversión en cartera es un 48% del total. La élite gobernante no aprende la lección, vuelve a lanzar papeles cotizados en moneda extranjera. El 43% de la inversión extranjera total de 1996 está en bonos de deuda cotizados en moneda extranjera (9,710.4 mdd.). Mucho peor que en 1993, antes de la crisis, en que sólo era el 33% (10,797 mdd.).

Más aún, se conservan políticas que favorecen la especulación. Las ganancias en bolsa no pagan impuestos. El nuevo gobierno continúa favoreciéndola. La Reforma fiscal presentada recientemente por el Presidente Fox se niega a grabar las ganancias a pesar del escándalo que ha provocado la venta de Banamex, el banco mexicano más grande del país. Dicho banco se vende al

City Group en 12,500 millones de dólares y los accionistas no pagarán ni un solo peso por las ganancias que generó la venta. El escándalo es aún mayor debido a que el valor de dicho banco incluye el dinero inyectado por el gobierno para sanearlo después de la crisis de 1994-1995 y que se paga con nuestros impuestos.

El TLCAN, no impide momentos de enorme fuga de estos capitales. La gráfica siguiente muestra los saldos acumulados de inversión extranjera en cartera.



Esta fuga no sólo se da durante la crisis de 1995 (de septiembre de 1994 al mismo mes de 1995 salen del país 16,951 mdd.). También de junio a diciembre de 1997 se fugan 5,400 mdd.; de junio de 98 a diciembre de 1998 salen 3,221 mdd. Incluso recientemente, de marzo a diciembre de 2000, se des-invierten en cartera 5,439 mdd.

Aunque en proporción la inversión de cartera ha disminuido debido a la creciente inversión directa, su monto acumulado es aún muy grande, 89,733 millones de dólares lo que significa una enorme vulnerabilidad del país ante su posible fuga. Este peligro se acrecienta debido a que, como ya dijimos, la mayoría está cotizada en moneda extranjera. La moneda mexicana ha estado estable en los últimos años, incluso se ha re-valorado, pero dicha estabilidad depende de que no se fuguen los capitales especulativos.

En el cuadro siguiente se presenta los datos desglosados de la inversión extranjera total por año y sus distintos componentes.

INVERSIÓN EXTRANJERA TOTAL

Millones de dólares

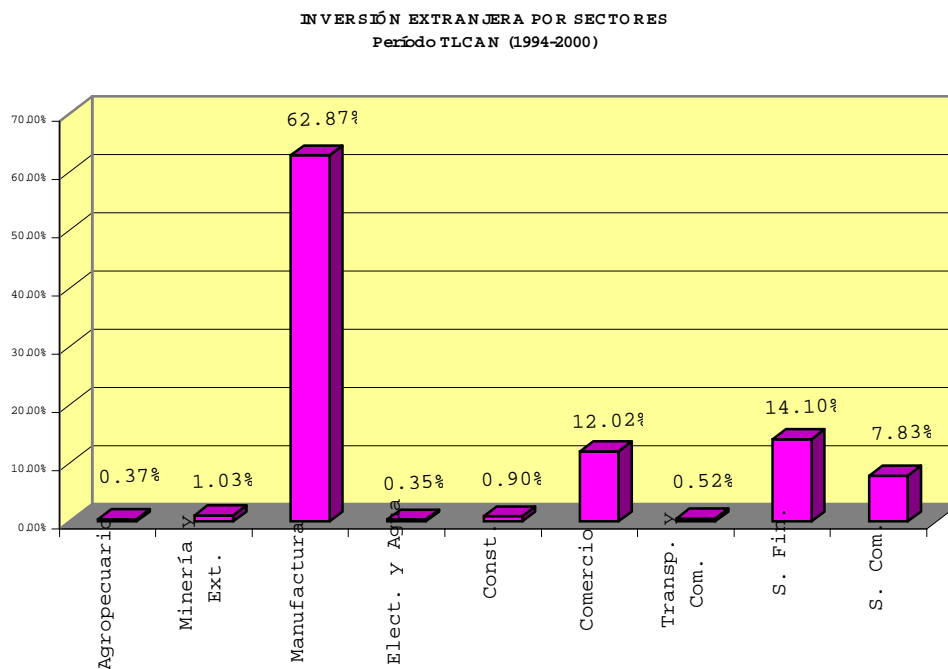
AÑOS	TOTAL	DIRECTA		CARTERA									
				ACCIONES		MERCADO DE DINERO						TOTAL	
						TOTAL BONOS		B. PESOS		B. DOLARES		CARTERA	
						absoluta	%	absoluta	%	absoluta	%	absoluta	%
1989	3,526.9	3,175.6	90.04%	493.3	13.99%	(142.0)	-4.03%	0.0	0.00%	(142.0)	100.00%	351.3	9.96%
1990	6,003.8	2,633.3	43.86%	1,994.5	33.22%	1,376.0	22.92%	0.0	0.00%	1,376.0	100.00%	3,370.5	56.14%
1991	17,514.7	4,761.5	27.19%	6,332.0	36.15%	6,421.2	36.66%	3,406.4	53.05%	3,014.8	46.95%	12,753.2	72.81%
1992	22,433.8	4,392.8	19.58%	4,783.1	21.32%	13,257.9	59.10%	8,146.9	61.45%	5,111.0	38.55%	18,041.0	80.42%
1993	33,308.1	4,388.8	13.18%	10,716.6	32.17%	18,202.7	54.65%	7,405.7	40.68%	10,797.0	59.32%	28,919.3	86.82%
1994	19,154.7	10,972.5	57.28%	4,083.7	21.32%	4,098.5	21.40%	(2,225.3)	-54.30%	6,323.8	154.30%	8,182.2	42.72%
1995	(188.4)	9,526.3		519.2		(10,233.9)		(13,859.6)		3,625.7		(9,714.7)	
1996	22,604.0	9,185.5	40.64%	2,800.6	12.39%	10,617.9	46.97%	907.5	8.55%	9,710.4	91.45%	13,418.5	59.36%
1997	17,866.5	12,829.5	71.81%	3,215.3	18.00%	1,821.7	10.20%	584.7	32.10%	1,237.0	67.90%	5,037.0	28.19%
1998	11,862.9	12,442.1	104.88%	(665.6)	-5.61%	86.4	0.73%	214.1	247.80%	(127.7)		(579.2)	-4.88%
1999	22,929.8	11,964.7	52.18%	3,769.2	16.44%	7,195.9	31.38%	131.5	1.83%	7,064.4	98.17%	10,965.1	47.82%
2000	11,061.5	13,286.1	120.11%	446.8	4.04%	(2,671.4)		30.8		(2,702.2)		(2,224.6)	
pre-tlcan	82,787.3	19,352.0	23.38%	24,319.5	29.38%	39,115.8	47.25%	18,959.0	48.47%	20,156.8	51.53%	63,435.3	76.62%
tlcan	105,291.0	80,206.7	76.18%	14,169.2	13.46%	10,915.1	10.37%	(14,216.3)	-130.24%	25,131.4	230.24%	25,084.3	23.82%
Total	188,078.3	99,558.7	52.93%	38,488.7	20.46%	50,030.9	26.60%	4,742.7	9.48%	45,288.2	90.52%	88,519.6	47.07%

Fuente: Banco de México, Balanza de Pagos. Tomado de INEGI BIE. Cuando el total es negativo no se sacan porcentajes.

(Sector externo/balanza de pagos de México/Cuenta de capital/pasivos/inversión extranjera/

e) La inversión directa profundiza su presencia en sectores estratégicos.⁶¹

La presencia de la inversión extranjera directa durante el TLCAN aumenta no sólo cuantitativamente sino sobre todo cualitativamente. Interviene en sectores que antes tenían limitaciones para los extranjeros.



En el **sistema financiero** se invierten de 1994 a 2000, 9,566.5 mdd., el 14.1% del total del período; A lo que hay que aumentar los 12,500 mdd. que en los próximos meses entrarán por la compra de Banamex por el City Bank. Por supuesto que se han superado con creces los límites que se pactaron en el TLCAN en cuanto a porcentaje del control de mercado. Actualmente, le está permitido tener la mayoría, incluso en los grandes bancos, como es el caso de la compra española de Bancomer y el actual proceso de Banamex. De hecho prácticamente todos los bancos, con la excepción notable del pequeño Bannorte (del que ya se especula que también está en pláticas con bancos extranjeros) tienen importante inversión extranjera. Se estima que más del 90% del mercado bancario está en manos de extranjeros.

En **transporte y Comunicaciones** hay hechos relevantes. Entre 1994 y 1999 se invierten en el sector 3,201 mdd. (principalmente telecomunicaciones). Pero durante 2000 se desinvierte casi la misma cantidad (2,847.4 mdd.)

Por supuesto, como profundizaremos enseguida, el grueso de la inversión extranjera sigue estando en las **manufacturas**, 42,699.7 mdd. (62.9%), principalmente en grandes empresas exportadoras y maquiladoras.

⁶¹ Inversión por sectores. El 15.4 % de la inversión del período no se desglosa por sector. Debido a ello, el análisis sobre la sectorización económica de la inversión extranjera es limitado, Secretaría de Economía Dirección General de Inversión Extranjera. Tomado de INEGI-BIE. Inversión extranjera directa/nueva metodología/por sector económico. Hay cambio de metodología y sólo se ofrece información comparable a partir de 1994, además no es comparable con las otras fuentes usadas, como el Banco de México.

El **sector agrario** sigue olvidado para la inversión extranjera. A pesar del cambio constitucional de 1993 en materia agraria para permitir y facilitar la inversión extranjera en dicha área tan deprimida de nuestra economía, no se canalizó inversión extranjera significativamente, sólo 251 mdd. (0.37% del total).

En términos gruesos, el 15% de la inversión directa que puede sectorizar la Secretaría de Economía, está en áreas que antes tenían limitaciones o exclusión para extranjeros (Servicios financieros, energía y telecomunicaciones).

f) Mucha compra de empresas existentes y pocas nuevas empresas

Una parte importante de dicha inversión son compras de empresas ya existentes o alianzas estratégicas con grandes empresas nacionales. Por desgracia, la información oficial disponible, no permite contabilizar con exactitud qué proporción de la inversión extranjera directa es sólo cambio de propiedad. Pero algunos ejemplos recientes son ilustrativos.

Los Bancos. Los dos bancos más grandes del país son comprados por extranjeros. Los españoles compran Bancomer y los estadounidenses Banamex. Hasta el momento en ambos casos la compra no ha implicado ampliación de la capacidad instalada.

Las grandes cadenas comerciales como Walt Mart, si bien han instalado megatiendas nuevas, el grueso de su presencia en México ha sido por la compra de Ahorrrera y Superama.

Cabe destacar que algunas de las alianzas estratégicas entre empresas privadas fueron bajo presión. Es el caso de la cerveza Corona a la que se le ponen muchas barreras no arancelarias para vender en Estados Unidos por lo que decide aliarse con la principal cervecera estadounidense.

Por supuesto también hay inversiones importantes en la creación de nuevas maquiladoras.

g) La Inversión Extranjera Directa se concentra en el sector exportador.

Como ya dijimos, el grueso de la inversión directa está en la industria manufacturera. Pero más específicamente está en las ramas manufactureras altamente exportadoras.

El 54% del total de la inversión extranjera directa sectorizable está en las ramas manufactureras altamente exportadoras.⁶² Pero además altamente concentrada en la rama más exportadora que es la de maquinaria y equipo. Como hemos visto, esta rama es la responsable del 61.7% del total de exportaciones del país y se invierte en ella el 29.7% de la inversión extranjera directa sectorizable.⁶³

Otro indicador es que de las 100 grandes empresas exportadoras que operan en el país, 27 son mayoritariamente extranjeras. Más aún, si descontamos a PEMEX, las cinco más grandes exportadoras son extranjeras (General Motors, Chrysler, Volkswagen, Ford y Hewlett Packard)⁶⁴.

El 44% de las exportaciones totales del país son maquiladoras y una tercera parte de la inversión extranjera en las manufacturas lo hacen en maquilas.

De nuevo vemos una coincidencia entre los sectores manufactureros que más crecen, los que más exportan y los que más reciben inversión extranjera. Recordemos que nuestras exportaciones tienen cada vez menos contenido mexicano y ahora descubrimos que la inversión extranjera está vinculada con dicha dinámica de las exportaciones. Es decir, **México tiene un gran dinamismo exportador, pero dichas exportaciones son poco mexicanas, tanto por la propiedad extranjera**

⁶². Cálculo sobre la base de Secretaría de Economía. Informe citado. Las ramas altamente exportadoras que consideramos son Productos Metálicos Maquinaria y equipo, la Química y petroquímica, metálicas básicas y la de alimentos bebidas y tabaco. Ya hemos mostrado más arriba que son las que más están creciendo y las más exportadoras.

⁶³ Cálculo sobre la base de Secretaría de Economía Informe citado

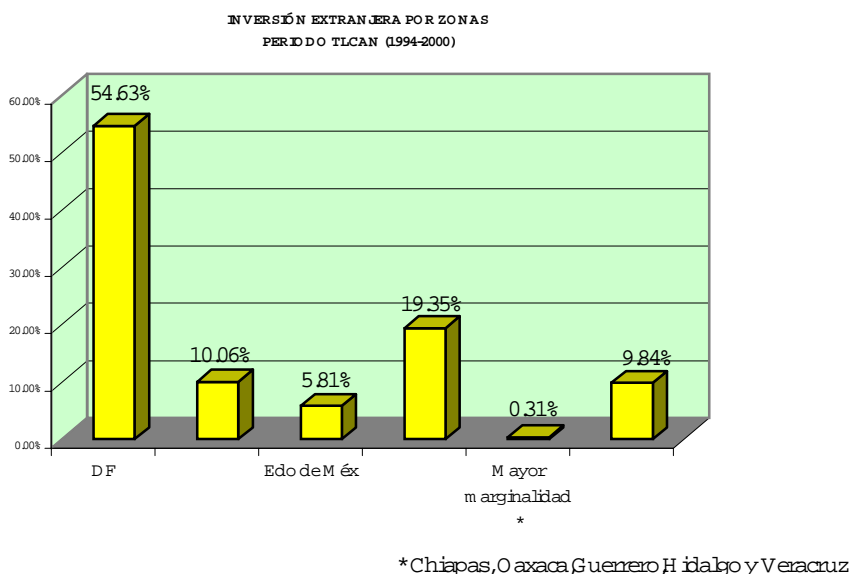
⁶⁴ Revista **Expansión** año XXX número 772 Págs. 55 y ss

de gran parte de las empresas exportadoras, como por el enorme contenido importado incorporado a los productos exportados. Estas exportaciones, como hemos visto, no se han convertido en motor del resto de la economía, sino se van convirtiendo en una isla que cada vez tiene menos vínculos con el resto de la economía.

Un ejemplo claro es la industria automotriz. Es la responsable del 18.7% de todas las exportaciones del país (incluido el petróleo y la maquila). Son 5 armadoras importantes, no hay ya ni una sola armadora de vehículos mexicana. Llegó a tener el 60% de insumos mexicanos, no hay datos precisos sobre el contenido mexicano actual, pero es claro que ha disminuido dramáticamente. Algunos datos indirectos nos lo indican. Las 4 grandes armadoras son 100% extranjeras, si se excluye PEMEX son las primeras 4 exportadoras pero también las primeras 4 importadoras. De las 14 grandes productoras de auto-partes la mitad son mayoritariamente extranjeras. Un caso extremo es Ford que en 1998 importó más que lo que exportó.⁶⁵

h) La inversión extranjera no llega a las zonas marginadas

Ya hemos visto que la inversión extranjera prácticamente no llega al campo que es el sector donde se concentra la mayor pobreza. También desde el punto de vista geográfico hay abandono de las zonas marginadas. La inversión extranjera directa durante el período del TLCAN está excesivamente concentrada desde el punto de vista geográfico en las zonas de alto desarrollo y es casi nula en las zonas marginadas y el campo. Las tres regiones de más alto desarrollo industrial y la zona de alta concentración de maquiladoras concentran el 89.9% de la inversión directa. En contraste, los cinco Estados con mayor marginalidad sólo reciben el 0.31% de dicha inversión.



Una vez más, ello es fruto de dejar todo al mercado. Las zonas marginadas y el sector agrario no recibirán grandes inversiones si no es por una política deliberada del estado que necesariamente implicará inversiones gubernamentales en infraestructura y probablemente otros incentivos. El TLCAN, por su parte, camina en sentido contrario: des-regula y deja en puras razones de mercado y maximización de la ganancia el lugar al que irá la inversión extranjera.

⁶⁵ Revista **Expansión** año XXX número 772 Págs. 55 y ss

Ciertamente la inversión privada no se realizará si no se esperan ganancias, no se le puede pedir otra cosa. Es por ello que la inversión pública debe crear las condiciones para atraerla, pero atraerla dentro de un plan de desarrollo sustentable consensado con las comunidades.

Recientemente se propone un ambicioso proyecto de atracción de inversión tanto extranjera como nacional a una amplia zona de alta marginalidad, nos referimos al proyecto Puebla-Panamá. Bienvenido un proyecto explícito de política pública para atraer inversión a una zona tan deprimida y de extrema pobreza. Sin embargo, al ver el contenido concreto de dicho proyecto el entusiasmo se convierte en decepción y preocupación. Veamos brevemente algunos de sus rasgos esenciales y sus consecuencias previsibles.

a) Un amplio proyecto de bio-prospección que pretende investigar y luego patentar por las grandes corporaciones la gran biodiversidad de la zona. Se trata de un patrimonio ancestral de estas zonas indígenas que se pretende patentar. ¿Dónde está el beneficio para estas comunidades marginadas?

b) Un amplio corredor maquilador. Bienvenidos los empleos en esta zona, pero buenos empleos y con garantías y derechos laborales que no son una características de las maquilas. En realidad vendrán los inversionistas extranjeros a aprovechar mano de obra aún más barata que la de la frontera.

c) Grandes inversiones de infraestructura de comunicaciones, pero todo indica que se trata de proyectos planeados por intereses geo-estratégicos de Estados Unidos para compensar la obsolescencia del canal de Panamá y no decididos desde las necesidades mexicanas y de la zona.

d) Amplias zonas de plantaciones de Eucalipto y Palma de Aceite que tienen serios problemas de degradación del suelo agrícola.

No se ve que estas inversiones se hagan pensando en la zona. Sobre todo no hay una verdadera incorporación de las comunidades, en su mayoría indígenas, en la toma de decisiones y en el diseño de los proyectos de desarrollo. Las comunidades indígenas pelean por su autonomía precisamente para definir el uso sustentable de sus recursos naturales y la definición de su desarrollo. Pelean ser sujetos de derecho, precisamente para evitar ser objetos de proyectos de desarrollo para otros en sus territorios. Esto es lo que se les negó con los cambios al proyecto de reformas constitucionales en materia de Derechos y Cultura Indígena. En otras palabras, bienvenida la inversión, incluso extranjera, a estas zonas deprimidas; pero las comunidades indígenas deben ser sujetos de derecho y no “objetos” de planes definidos fuera.

i) No se ve que la inversión extranjera haya creado muchos empleos.

Más adelante profundizaremos en el tema del empleo y el TLCAN, pero no podemos dejar de comentar ahora una afirmación de funcionarios gubernamentales y que los medios de comunicación repiten hasta la saciedad. Se dice que debemos al TLCAN, por el crecimiento de las exportaciones y la llegada de la inversión extranjera, más de la mitad de los empleos generados en el período. No hablan sin embargo de los que se han perdido al importar los insumos de esas mismas exportaciones y que antes se producían en México.

Para empezar el gobierno nunca ha aclarado la fuente estadística ni la metodología adecuada para saber cuales de los empleos se deben al TLCAN. Hay sin embargo datos indicativos sumamente relevantes de lo engañoso de dichas declaraciones. En el sector manufacturero, que como hemos visto absorbe el 62.9% de la inversión extranjera y es el responsable del 86.8% de las exportaciones totales del país, hay en números absolutos menos empleo actualmente que en 1993 (-

0.3%); ello a pesar de que la población en edad de trabajar ha aumentado durante estos años en 10.5 millones.⁶⁶

Como hemos visto, una parte importante de la inversión extranjera es cambio de dueño, no nuevas empresas, por lo que no tiene un efecto en el empleo proporcional a la magnitud de dicha inversión. Además como también hemos dicho, estas empresas de inversión extranjera tienden a la integración intra-firma y por ello importan de sus filiales gran parte de sus insumos, lo que lleva a que se pierdan empleos en la industria nacional que los provea.

j) Inversionistas extranjeros que desafían el poder del Estado Nacional.

El TLCAN consagra derechos y prácticamente no habla de obligaciones de los inversionistas extranjeros. Tocaremos dos puntos nucleares que muestran estos súper derechos. Lo pactado en el artículo 1110 del TLCAN y los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas extranjeros y Estado. Ambos temas se profundizan en el ALCA.

En cuanto a los Mecanismos de Solución de Controversias el texto del borrador del ALCA incluye prácticamente una copia fiel de los mecanismos de solución de controversias del TLCAN, que son antidemocráticos y sin ningún balance social pues atienden tan sólo a favorecer los intereses de las grandes corporaciones. Estos mecanismos otorgan a las corporaciones extranjeras derechos especiales para el uso de arbitrajes internacionales en forma por demás secreta y al margen de verdaderos controles públicos. Este arbitraje internacional sustituye a las legislaciones nacionales y por ende a las cortes jurídicas de los países huéspedes de la inversión extranjera. De esta manera el hemisferio corre el riesgo de que, como en el TLCAN, se deroguen leyes y regulaciones nacionales erigidas a través de años de procesos democráticos.

El borrador del capítulo de inversiones del ALCA propone definiciones de expropiación tan amplias como las del TLCAN. En estas definiciones se habla de expropiaciones directas e “indirectas”, e incluso de cualquier medida pública cuyos efectos puedan ser considerados “equivalentes a una expropiación” por las corporaciones, ya que afectan sus intereses. De esta manera, las corporaciones podrán, como en el TLCAN, demandar a cualquier gobierno cuyas acciones provoquen una disminución de las ganancias esperadas.

Poderosas empresas han usado a favor de sus intereses la referencia ambigua del artículo 1110 a la expropiación indirecta. Afirman que las medidas que cubren la esfera normal de reglamentación por parte del gobierno, especialmente en los ámbitos de protección del medio ambiente y de la salud humana, constituyen expropiaciones indirectas de sus activos puesto que reducirían la utilidad esperada.

La abogada ambientalista Michelle Swenarchuk⁶⁷ ha registrado hasta principios de 1999 11 conflictos entre inversionistas y Estados en las instancias de solución de controversias del TLCAN. De ellas cuatro son contra el gobierno canadiense, tres contra el gobierno de Estados Unidos y cuatro contra el gobierno mexicano.

Veamos algunos casos como ilustración de los amplios derechos y casi nulas obligaciones que tienen los inversionistas extranjeros en el TLCAN. Recordemos que ya presentamos en el capítulo ambiental el caso de Metalclad que es también un caso de los superderechos ratificados por los mecanismos de resolución de disputas dentro del TLCAN.

Otro caso es el de la empresa **Ethyl Corporation**, de capital estadounidense, contra el gobierno de Canadá por prohibir el aditivo al petróleo para vehículos MMT, un reconocido neuro-

⁶⁶ La fuente tanto del empleo como del salario es la **Encuesta Industrial Mensual**. INEGI Tomado de BIE

⁶⁷ Weisbrot, Mark y Watkins, Neil, **Recent Experiences with International Financial markets: Lessons for the Free trade Area of the Americas (FTAA)**, Washington: Preamble Center, abril de 1999.

tóxico. La Ethyl presentó una demanda por US \$250 millones y en 1998 obtuvo una resolución extrajudicial por un monto de US \$13 millones junto con un acuerdo de terminar con la prohibición. El caso ilustra que la amenaza de una demanda, por expropiación indirecta de utilidades esperadas, constituye causal suficiente para que un gobierno revoque una disposición de protección a la salud.

El **Loewen Group** con sede en Columbia Británica, Canadá, está demandando al gobierno de Estados Unidos por una indemnización por trato discriminatorio. Afirma que le fue negada la norma mínima de tratamiento y de expropiación cuando una corte estatal de Misisipí falló en su contra, imponiéndole una multa de US \$500 millones por prácticas fraudulentas. Considera que el fallo contraviene el TLCAN. La empresa recurre al capítulo sobre inversiones del TLCAN para invalidar el fallo de la corte nacional y así sortear el curso normal del litigio civil comercial.

En octubre de 1998, la empresa estadounidense **S.D. Myers**, procesadora de transformadores que contienen PCBs tóxicos, entabló una demanda contra el gobierno canadiense por el monto de US\$30 millones por pérdidas que afirmaba haber tenido durante un período de un año y medio (entre 1995 y 1997) en que la exportación de los desechos contaminados de PCBs estaba prohibida. Aunque la prohibición expiró en 1997, la empresa está recurriendo al Capítulo 11 del TLCAN para exigir una indemnización por daños y perjuicios.

La empresa **Sun Belt Water Inc.** con sede en California, se querelló contra el gobierno del Canadá por negarle el permiso para exportar grandes cantidades de agua, desde la provincia de Columbia Británica. Luego de no obtener la indemnización por daños y perjuicios en la corte de Columbia Británica, Sun Belt procedió con una acción legal bajo el Capítulo 11 del TLCAN para exigir tal indemnización de un monto que entre los mil y diez mil millones de dólares americanos.

Pope and Talbot, una empresa maderera de capital estadounidense, demandó por US\$ 510 millones al gobierno canadiense por supuestas contravenciones al capítulo de inversiones del TLCAN respecto a cambios en la rentabilidad de sus operaciones canadienses de exportación de madera. Pope and Talbot afirma que sus exportaciones disminuyeron como producto del Acuerdo sobre Madera de Coníferas (*Softwood Lumber Agreement*) entre Canadá y Estados Unidos, el cual establece cuotas de exportaciones para cuatro provincias canadienses.

La **Methanex Corp.**, con sede en Columbia Británica, pide una indemnización de US\$970 millones por daños y perjuicios al gobierno de Estados Unidos para compensarle por la implementación del plan de retirada progresiva del aditivo petrolero MTBE en California. El producto, derivado del metanol, puede causar cáncer y el Estado de California teme que el MTBE se esté filtrando de los depósitos y causando la contaminación de pozos.

Ante estos casos, sólo Canadá ha propuesto negociar un acuerdo con Estados Unidos y México para limitar el alcance del capítulo sobre inversiones y para hacer más transparentes y más consecuentes los procedimientos de arbitraje de controversias entre inversionistas y Estados con los procedimientos jurídicos de Canadá. El ex-Ministro de Comercio, Sergio Marchi, planteaba que los tres países adoptaran una interpretación conjunta de la cláusula de expropiación (Artículo 1110) de modo que quede claro que el término “expropiación” no se aplica al accionar normal de reglamentación por parte de los gobiernos. Esta interpretación conjunta ya se dio, pero realmente no modifica las cosas significativamente. El actual primer ministro de Canadá prometió que nada parecido debía aparecer en el ALCA. Sin embargo, en el borrador del estado actual de la negociación de este acuerdo de libre comercio hemisférico este punto se profundiza.

Vistas en conjunto, las demandas arriba descritas son de especial preocupación por las implicaciones que tienen para la capacidad de los gobiernos de imponer el bien común y asegurar la salud humana y del medio ambiente por encima de la simple búsqueda de la máxima ganancia.

También representan un reto enorme al proceso democrático por lo poco transparente y por la ausencia de control ciudadano de los procesos de solución de disputas.

Los casos ilustran los súper derechos de las grandes corporaciones que pueden demandar a un Estado Nacional por ponerles límites a su ambición de máxima ganancia. No se ve ningún mecanismo en el TLCAN, ni en el ALCA, que permita hacer valer el derecho de la gente común frente a los daños que puedan causar las inversiones extranjeras en sus comunidades o personas. La demanda tendría que hacerla el Estado con base en las leyes nacionales y en tribunales ordinarios, pero aún en el caso de que hubiera la voluntad política de hacerlo, podría ser contra-demandado en los paneles de arbitraje del TLCAN. Es decir los derechos de la gente son nacionales y las instancias internacionales sólo pueden dar recomendaciones; en cambio los de las corporaciones son totalmente exigibles internacionalmente. Los Acuerdos Paralelos en materia laboral y ambiental del TLCAN son principios que no se operativizan en mecanismos efectivos y vinculantes. Los negociadores del ALCA ni siquiera quieren que se incluyan estos temas en las negociaciones.

k) En síntesis: Los resultados y lo negociado en el TLCAN.

Ha aumentado la inversión directa y ello es bueno; pero está poco integrada en las cadenas productivas nacionales y por ello no se multiplican sus efectos en términos de crecimiento y de empleo. Tampoco ha colaborado a disminuir la brecha entre zonas de alta marginalidad y las que gozan de una mayor generación de riqueza, más bien ha reforzado esta enorme disparidad regional. Sigue siendo importante el monto de inversión especulativa a muy corto plazo y cotizada en moneda extranjera.

Ninguna de estas características es ajena a los términos en los que se negoció el TLCAN.⁶⁸ En realidad el tratado con Estados Unidos y Canadá deja la dinámica de la inversión extranjera a las solas fuerzas del mercado. Disminuye, si no es que anula, la posibilidad del Estado de regularla. No exige contenido nacional como elemento para cumplir las reglas de origen. Impide casi cualquier requisito de desempeño. En estas condiciones es difícil orientarla y hacerla representar un papel definido en el desarrollo del país. En caso de controversias los inversionistas extranjeros las dirimirán no en los tribunales del país huésped y según sus leyes, sino en mecanismos supranacionales. En el marco del TLCAN los inversionistas garantizan sus derechos como una legislación internacional y se dejan los derechos de sus trabajadores y de la población en general al ámbito nacional. Los derechos ambientales tampoco están garantizados frente a la ambición de lucro de dichos inversionistas.

El comercio exterior y la inversión extranjera más que generar desarrollo nacional han ido consolidando enclaves o islas modernas y altamente competitivas y lucrativas, pero cada vez más desconectadas del resto de la economía.

⁶⁸ Véase. SECOFI **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**. Ed. Purrua México 1993. capítulo XI y el análisis crítico en Arroyo y Calderón **Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Crítica y Propuesta**. Ed. RMALC México 1993. Capítulo XI

VI El TLCAN y la crisis de diciembre de 1994.®

La crisis al finalizar el primer año de vigencia del TLCAN es un momento ejemplar para ver los riesgos y limitaciones del TLCAN, y en general de la estrategia económica seguida por dos décadas. La devaluación fue la expresión de una crisis económica incubada a lo largo de la aplicación del modelo neoliberal y particularmente en los últimos años del gobierno salinista.

Se afirma que sin el TLCAN la crisis hubiera sido mucho peor. Se refiere al enorme préstamo gestionado por la Administración Clinton. Sin embargo, el TLCAN está lejos de ser el instrumento “aliado” que nos permita hacer frente a la crisis, o el “mitigador” de sus efectos. El TLCAN en el centro de la crisis mexicana. Pero veamos primero como se va gestando la crisis que explota al final de 1994.

a) La apertura comercial indiscriminada provoca déficit comercial.

El TLCAN es culminación de un proceso de apertura de fronteras acelerado, iniciado a principios de los años ochenta e intensificado a partir de 1989. Entre 1989 y 1994 la situación se agudiza y el déficit comercial es creciente. Prácticamente se duplica cada año y se acumula en dichos años un déficit de 55,633 mdd.

b) La estabilidad económica se hace depender de los especuladores.

Este déficit se pretende financiar con inversión extranjera. Para ello se atrae inversión extranjera directa vendiendo empresas públicas y propiciando alianzas estratégicas entre grandes empresas nacionales y extranjeras. Pronto ello ya no es suficiente. Entonces se cambia la ley y se permite la inversión extranjera en la bolsa de valores y se atrae la inversión hacia la compra de acciones de empresas mexicanas. Pronto ello tampoco basta para financiar el creciente déficit comercial y entonces se elevan las tasas de interés para atraer inversión especulativa. La elevación de las tasas de interés se debe en gran medida al gobierno. Emite bonos de deuda pública con premios alrededor del doble de la tasa internacional promedio, lo que conduce a que el mercado eleve todas las tasas de interés. Cuando esto tampoco alcanza para cubrir la salida de divisas por el déficit comercial se ofrece a los especuladores un seguro contra devaluaciones, los llamados tesobonos. Estos instrumentos de inversión, además de ser la mayoría de muy corto plazo (28 días), ofrecían un interés de casi el doble del internacional y, además, el diferencial peso-dólar durante el período en que se mantuviera la inversión. Es decir, la economía mexicana se volvió dependiente de la inversión extranjera y ello llevó a hacer cualquier cosa para atraerla. En 1993, entran 33, 308 mdd. de inversión extranjera pero sólo el 13.2% es inversión directa.⁶⁹

c) Lo negociado en el TLCAN impide enfrentar a los especuladores.

El TLCAN impuso candados para hacer frente a contingencias económico-financieras: grandes restricciones para aplicar salvaguardas y medidas de excepción para controlar al capital especulativo y manejar el problema de la balanza de pagos.

El artículo 1109 del TLCAN exige, por ejemplo, que todas las transferencias de ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica, pagos diversos derivados de inversiones, incluidos, los efectuados conforme a convenios de préstamos, de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión, etcétera, se hagan libremente y sin demora. Es decir, no permite ninguna restricción o regulación para la salida del capital

® Mtro. Alberto Arroyo Picard. Investigador Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa y miembro del Equipo de Coordinación de RMAC

⁶⁹ Cálculo en base a Banco de México, Balanza de Pagos. Tomado de INEGI-BIE.

especulativo en un momento de emergencia. Incluso países como Chile conservan, aunque disminuidas en los últimos años, medidas para evitar una salida masiva de capitales.

El artículo 2104 aparentemente permite restringir las transferencias cuando se afrontan dificultades o amenazas serias en el manejo de la balanza de pagos, pero lo condiciona a que las restricciones que se apliquen estén apegadas a lo dispuesto por el FMI. No sólo eso, también se exige:

*"iniciar consultas de buena fe con el Fondo Monetario Internacional respecto a las **medidas de ajuste económico** encaminadas a afrontar los problemas económicos fundamentales que subyacen en las dificultades (del manejo de la balanza de pagos) y adoptar o mantener políticas económicas compatibles con dichas consultas".*⁷⁰

En los hechos no se puede hacer nada sin autorización del FMI. Las políticas del FMI están en la base de las crisis de nuestros países y ahora resulta que no podemos hacer nada sin su autorización.

En síntesis, la apertura acelerada y sin ninguna planeación ni política para salir airoso de la competencia feroz que implica, lleva a un creciente déficit comercial, éste se financia atrayendo inversión extranjera que termina siendo predominantemente especulativa. Y el proceso se corona con el TLCAN que entra en vigor en 1994 y que pone serias limitaciones para enfrentar una fuga masiva de capitales (como ya dijimos casi 17,000 mdd.).

Irónicamente el gobierno afirma que el TLCAN ayudó a aminorar la crisis. Se aduce el millonario préstamo de la Administración Clinton y el Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, dicho préstamo se etiqueta legalmente al pago a los inversionistas extranjeros, así como a estabilizar la moneda mexicana (una devaluación aún mayor generaría grandes dificultades para los exportadores estadounidenses). Nada de ese dinero podría utilizarse para salvar a la planta productiva mexicana y /o a los millones de deudores ñeque cayeron en cartera vencida por las altas tasas de interés que produjo la crisis.⁷¹ Todavía hoy, siete años después, el gobierno se las arregló para que todos los mexicanos paguemos el millonario rescate de la banca que además terminaron comprándola, ya saneada, los extranjeros.

La crisis es pues la consecuencia de la acumulación de problemas originados en la apertura acelerada de nuestro comercio exterior y el TLCAN es sólo la coronación de este proceso. Ciertamente también hubo errores de implementación. Hemos reconocido que estos problemas se han aminorado en los años subsecuentes. Sin embargo, el riesgo persiste y seguimos dependiendo fundamentalmente de la dinámica del mercado y sin instrumentos para enfrentar la posibilidad de una nuevas crisis.

⁷⁰ SECOFI **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**, Miguel Ángel Purrúa editor, diciembre de 1993, página 578

⁷¹ Véase un artículo más amplio sobre el tema en Andrés Peñaloza Méndez "El paquete de rescate financiero para México" en **Tenemos Propuesta** edición RMALC Septiembre de 1995

VII Empleo y Salario[®]

Los problemas señalados en los apartados anteriores se traducen en un deterioro social cuyo indicador más importante es la precarización del empleo. Una de las principales promesas de los promotores del modelo neoliberal, y en particular del TLCAN, fue más y mejores empleos. 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.

La mejor de las políticas sociales y el más alto gasto social serán insuficientes para enfrentar el problema de la pobreza cuando la política económica no sea capaz de generar suficientes y bien pagados empleos. La política social no debe ser paralela a la política económica sino un complemento integral de ésta. La política social pretende combatir la pobreza extrema, pero siempre será ineficaz si está a contra corriente frente a una política económica que genera exclusión y marginación al no ser capaz de generar los suficientes y bien pagados empleos.

Trataremos de mostrar que los resultados en esta materia no son sólo alarmantes realidades empíricas, sino resultados vinculados con el núcleo duro de la estrategia económica seguida y con el TLCAN. Por ello nos referiremos básicamente al período de vigencia de dicho tratado.

1. Pocos empleos.⁷²

En México el problema del empleo no se refleja sólo en el porcentaje de desempleo abierto. Esta categoría mide aquellas personas que no trabajan ni siquiera una hora a la semana. Al no haber seguro de desempleo “el que no trabaja no come”. Por ello, al ser despedidos, se refugian en el empleo informal o autoempleo y aparecerán en las estadísticas como empleados.

La estrategia económica seguida ha sido incapaz de generar los empleos requeridos. De mediados de 1993 a mediados de 2000 se crearon 6,200,436 empleos, mientras la población en edad de trabajar creció en el mismo período 10,191,145, es decir hay déficit es del 40%, 3,990,709 empleos.⁷³

Hemos explicado en los apartados anteriores el por qué de esta poca capacidad de generar empleos. No es sólo el que el crecimiento no ha sido sostenido. Incluso cuando crece la economía mexicana, son pocos los empleos que se crean. Se da la paradoja de que de mediados de 1999 a mediados de 2000, en que la economía creció espectacularmente, hubo pérdida neta de empleos

[®] Mtro. Alberto Arroyo Picard. Investigador Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa y miembro del Equipo de Coordinación de RMALC

⁷² La información sobre empleo en México se ofrece en tres fuentes que abarcan distinto universo de trabajadores. La encuesta nacional de empleo urbano: sólo ciudades de más de 100,000 habitantes, es decir deja fuera todo el sector rural. El IMSS que abarca sólo el llamado empleo formal. En estas dos fuentes se ofrece información cada mes, pero como vemos no abarca a todos los trabajadores. La única fuente de información con cobertura geográfica general y que incluye tanto el llamado empleo formal como el informal, el urbano como el rural es la Encuesta Nacional de Empleo. Privilegiaremos esta última fuente debido por su cobertura nacional y del universo completo de trabajadores. Sin embargo, los resultados de la encuesta de 1999 y 2000 muestran resultados sorprendentes e inexplicables como el estancamiento y luego disminución de la PEA. Es posible que haya habido un cambio en la metodología que el INEGI no ha reconocido.

⁷³ INEGI Encuestas Nacionales de Empleo 1993-2000.

El siguiente cuadro es contundente. Relaciona los empleos generados por cada punto de crecimiento del PIB. Como puede verse, para generar empleos es necesario que la economía crezca, pero no todo tipo de crecimiento tiene la misma capacidad de generar empleos.⁷⁴

EMPLEOS GENERADOS EN RELACIÓN AL PIB

AÑO	CRECIMIENTO PIB ¹	EMPLEOS GENERADOS ²	EMPLEOS X PUNTO DE PIB
1996/1995	6.50%	1,427,479	219,612
1997/1996	8.40%	2,037,224	242,527
1998/1997	4.20%	1,319,457	314,156
1999/1998	3.10%	576,463	185,956
2000/1999	7.61%	-153,763	Negativo

Fuente: PIB INEGI Sistema de Cuentas Nacionales. Empleos generados: INEGI Encuesta Nacional de Empleo

¹ Se trata de la tasa de crecimiento de 2º trimestre de cada año respecto al mismo trimestre del año anterior, para homologar con el período que abarca la Encuesta Nacional de Empleo.

² Los empleos generados son entre el segundo trimestre del año referido y el mismo del año anterior debido a que la encuesta se realiza en dicho trimestre, por ello se homologa a este período del dato del PIB

2. Los empleos existentes son malos empleos.

2.1 La mayoría de los trabajadores no tienen ninguna de las prestaciones de ley En el año 2000 el 61.6% de los trabajadores no recibían ninguna prestación, ni siquiera las de ley. (seguridad social, aguinaldo, vacaciones). En porcentaje es ligeramente menor al de 1993, pero en números absolutos en el año 2000 hay 2,964,665 más trabajadores sin prestaciones que en el año anterior al inicio del TLCAN. Se dirá que es por la gran cantidad de trabajadores informales, pero lo grave es que en 1993 el 36.9% de los trabajadores formalmente asalariados no gozaban de ninguna prestación de ley y en el año 2000 este porcentaje aumenta a 39.4%.⁷⁵

2.2 Se mantiene alto el porcentaje de trabajadores que ganan menos de un salario mínimo legal. Este hecho es importante, no sólo por la dramática situación que implica debido a lo miserable de dicho salario, sino porque viola el TLCAN en su Acuerdo de Cooperación Laboral. Dicho Acuerdo Laboral en general se queda en declaración de buenas intenciones. De las pocas materias en que sí es sujeto a litigio es por pagar salarios menores al mínimo legal. Pone una serie de candados o condiciones para poder establecer una controversia y a pesar de ello no se cumple.

En 1993 el porcentaje de trabajadores que ganaba menos del salario mínimo legal era de 19.97% y en 2000 de 16.52%. El porcentaje baja ligeramente, pero en números absolutos aumenta de 6,186,938 a 6,219,109 trabajadores.⁷⁶ Debemos reconocer que a partir de 1998 empieza a disminuir el número de empleos nuevos pagados por debajo del salario mínimo legal, sin embargo es alarmante que haya actualmente más de 6 millones de trabajadores en estas condiciones y que no se haya podido hacer nada mediante el Acuerdo Paralelo en materia laboral.

El siguiente cuadro sintetiza las condiciones de precariedad de los empleos nuevos generados durante el TLCAN. Debemos reconocer que algunos indicadores de la precariedad de los empleos

⁷⁴ A pesar de todo lo dicho sobre la poca capacidad de generar empleos del modelo mexicano, extraña que con un crecimiento de 7.61% del PIB haya una pérdida neta de 153, 753 empleos. Aún no hay suficiente información para buscar su explicación; como hemos dicho es posible que haya habido un cambio en la metodología que el INEGI no ha reconocido.

⁷⁵ INEGI Encuestas Nacionales de Empleo 1993-2000.

⁷⁶ INEGI Encuesta Nacional de Empleo ya citada

mejoran entre mediados de 1999 y mediados de 2000, aunque otros empeoran. Disminuyen significativamente los empleos sin prestaciones y los que perciben un salario menor al mínimo legal. Este cambio puede ser coyuntural ya que es precisamente el período de campañas electorales para las elecciones que se realizaron en julio de 2000. Otros indicadores de esta precariedad empeoran, por ejemplo aumentan en 723,445 los trabajadores en condiciones críticas de ocupación.⁷⁷

CALIDAD DE LOS EMPLEOS DEL TLCAN

	1995/1993	1996/1995	1997/1996	1998/1997	1999/1998	2000/1999	Nuevos	% nuevos ¹
TOTALES NUEVOS	993,576	1,427,479	2,037,224	1,319,457	576,463	-153,763	6,200,436	
Sin prestaciones	1,134,229	630,828	2,013,509	-287,651	518,651	-1,044,901	2,964,665	47.81%
Asalariados sin prestaciones	1,227,165	542,424	825,713	-15,521	533,395	-76,763	3,036,413	46.48%
sueldos menores al mínimo	214,545	410,033	960,091	-378,583	-114,427	-1,059,488	32,171	0.52%
sin pago	604,905	-3,689	477,714	-457,499	-114,392	-912,821	-405,782	-6.54%
por su cuenta	-197,930	-145,795	741,413	116,489	220,375	-344,446	390,106	6.29%

Fuente: INEGI y STyPS Encuestas nacionales de empleo (ENE). Datos del 2º trimestre de cada año. Incluye poblaciones de menos 100,000 habitantes. * El período del TLCAN no es exacto. Se considera del 2º trimestre de 1993 al mismo de 1999. * **Ocupada** Tomada de ENE: 1991, cuadro 24; 1993, cuadro 57; 1995 cuadro 70; 1997-1999 cuadro 3.38. Excluye a los que iniciarán trabajo * **Sin prestaciones** ENE de 1991, cuadro 27; 1993, cuadro 66; 1995 cuadro 73; 1997-2000 cuadro 3.39. Para el % excluye a los no especificados * **Asalariados sin prestaciones.** Tomada de ENE de 1991, 29; 1993, cuadro 72; 1995, cuadro 167; 1997-2000, cuadro 3.73. El % se calcula sobre el total de asalariados excluyendo los no especificados * **Menos del mínimo** Tomada de ENE de 1991, cuadro 24; 1993, cuadro 57; 1995 cuadro 70; 1997-2000 cuadro 3.38. Para el % se excluye a los no especificados * **Sin pago y por su cuenta** 1993-1999 Tomado de ENE 1999 Indicadores principales. 2000 tomado de ENE 2000 cuadro 3.38 y 3.28 El % es respecto al total de empleos nuevos excepto asalariados sin prestaciones que es respecto a al total de empleos nuevos asalariados. Algunos trabajadores pueden estar en dos o más de las situaciones

2.3 Los salarios de la mayoría pierden estrepitosamente en su poder de compra.

Como veremos algunos salarios han tenido una leve recuperación de su poder de compra a partir de 1997, pero el balance del período del TLCAN sigue siendo negativo en todos los sectores en los que tenemos indicadores oficiales para medirlo.

a) **El Salario mínimo promedio nacional** ha perdido de 1994 a 2000 casi una cuarta parte de su poder de compra(22.93%). En realidad el salario mínimo, como el resto de los salarios han estado perdiendo poder de compra desde 1976 en que tuvieron el máximo poder de compra. Los datos pueden verse en el cuadro siguiente.

SALARIO MÍNIMO PROMEDIO NACIONAL PONDERADO

PERÍODO	Poder de compra
TLCAN (1º ene 94 a-dic 2000)	-22.94%
NEOLIBERALISMO (31 dic 81 a 31-dic 2000)	-68.08%
MÁXIMO HISTÓRICO (1º dic a 76-dic 2000)	-77.29%

Cálculos propios con base en el Banco de México y Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Se trata del salario mínimo promedio nacional ponderado con la población de las diversas zonas o áreas salariales. La inflación 1976-1982 Comisión Nacional de Salarios Mínimos y de 1983 en adelante Índice Nacional de precios al consumidor B. de México. El cálculo y comparación respecto a 1939 se elaboró con base en : 1939 a 1975 Bortz y Pascoe en Rev. **Coyoacán # 2.** Pág. 79-94.No aclara sus fuentes. 1976 a 1980 Índice de precios de la C.N.S.M..1981 en adelante B de México: "Índice Precios al consumidor Cd. de México". Tomado del **BIE** INEGI. Los salarios fueron tomados de la C.N.S.M.

⁷⁷ INEGI Encuestas Nacionales de Empleo 1993-2000. La definición de esta categoría oficialmente es aquellos que trabajan menos de 35 horas por razones de mercado o más de 35 ganando menos del mínimo legal o más de 48 ganando menos de dos salarios mínimos.

b) El salario promedio declarado para calcular la **cotización al sistema de seguridad social** ha perdido del inicio del TLCAN a diciembre de 2000, el 15.81%.⁷⁸

c) Los trabajadores formales de la **Industria de la Construcción** han perdido durante el TLCAN 27.08% en su poder de compra⁷⁹.

d) Los trabajadores del **comercio** al mayoreo han perdido 12.2% en su poder de compra y los del comercio al menudeo 8.4%⁸⁰

Es verdad que hay cambios en las tendencias de los salarios reales de casi todos los sectores de la economía a partir de 1997. Sin embargo, la mejora es muy pequeña comparada con la enorme pérdida acumulada en los años anteriores y por ello el balance del período del TLCAN es negativo. Por lo demás la tendencia de los salarios a mejorar de 1997 a 2000 no es aún consistente ni generalizada:

◇ Los salarios mínimos siguen deteriorándose.

◇ Los salarios en la industria formal de la construcción mejoran ligeramente.

◇ En el sector comercio mejoran en 1997, 1998 y 2000, pero bajan en 1999 y 2001.

◇ En general los salarios de las diversas ramas manufactureras mejoran un poco cada año.

Es importante este cambio aunque todavía sea ligero. Es también importante resaltar que el aumento real de los salarios en estos años es sostenible ya es prácticamente igual en la mayoría de los casos que el aumento de la productividad. Sin embargo, aún no se ve que haya un cambio de fondo de la política salarial. El aumento significativo en los salarios reales es en plenas campañas para las elecciones federales de 2000. Más adelante veremos en gráfica el caso de la industria manufacturera.

Pasemos a analizar con más detalle el empleo y los ingresos en el sector manufacturero que es el gran exportador y se supone sería el motor de la economía y en el que se verían los beneficios del TLCAN.

3.- El sector manufacturero

Como hemos visto, el sector manufacturero es de los más dinámicos en crecimiento, pero a la vez emplea en términos absolutos cada vez menos personal comparando con lo que ocurría antes del TLCAN. Aumenta la productividad, pero el salario real de los trabajadores se deprecia y baja estrepitosamente el costo global de la mano de obra. No podía ser más fuerte el contraste entre promesas y realidad. No hay más ni mejores empleos vinculados al TLCAN, sino menos y más precarios⁸¹.

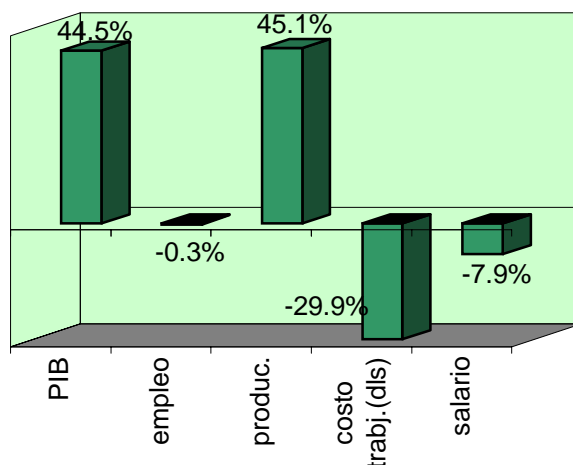
⁷⁸ Salario promedio de cotización, incluye algunas prestaciones. Se trata del promedio del último bimestre de cada año ponderado por el número de asalariados cotizantes. Se cambió la ley por lo que no es comparable a partir de julio del 93. Se inicia una nueva serie a partir del segundo semestre de 1993. Tomado de Anexo I Informe de Gob. De Vicente Fox Pág. 187. El salario real no coincide con la fuente debido a que tomamos el 2o semestre de 1993 como 100% y no el año de 1994 para abarcar el período del TLCAN

⁷⁹ INEGI **Encuesta Nacional de la Industria de la Construcción**. Tomada de INEGI-BIE. Cabe aclarar que es reconocido por el INEGI que la muestra de esta encuesta está diseñada para que sea representativa de la producción por lo que para que la muestra no sea muy grande se sobre representa a la gran industria. Ello implica que no es representativa para ver el comportamiento de los salarios del sector, que generalmente son más altos en la gran industria

⁸⁰ INEGI **Encuesta mensual sobre Establecimientos Comerciales** Tomada de INEGI-BIE. Hay que notar que en este caso no se trata de los salarios sino de las remuneraciones totales. Además el INEGI reconoce que por las mismas razones del caso anterior, la muestra no es representativa para los salarios del pequeño comercio.

⁸¹ INEGI PIB: **Sistema de Cuentas Nacionales**. Empleo, índice salarios medios en términos reales, productividad de la mano de obra por hora-hombre en la industria manufacturera **Encuesta Industrial Mensual** tomada de INEGI Internet Indicadores económicos de coyuntura. Se trata de promedios anuales debido a que no se cuenta con el dato de diciembre de 1993 sino sólo el promedio del año.

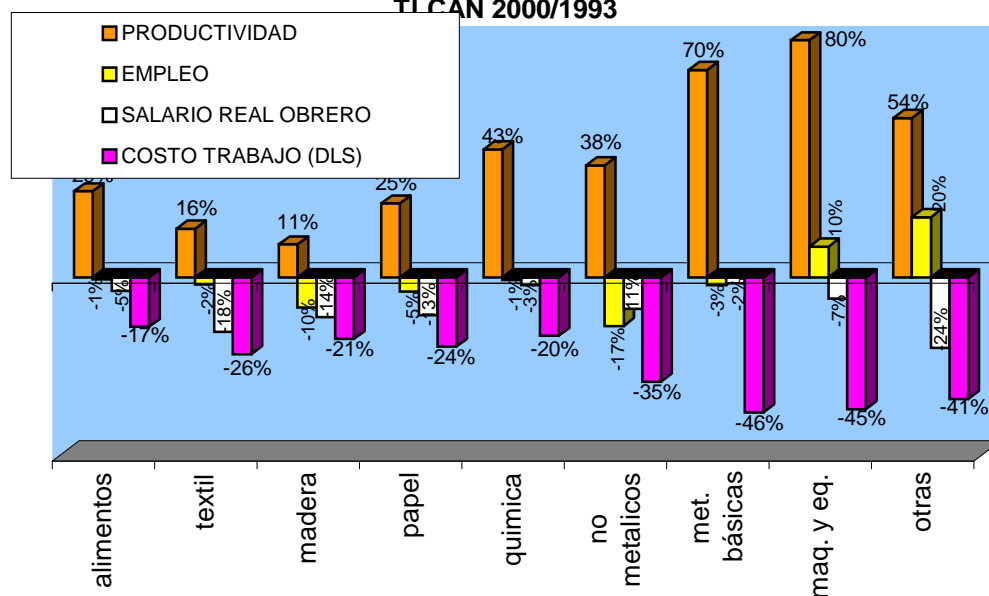
MANUFACTURAS MEXICANAS
PERIODO TLCAN 2000/1993
promedios anuales



Los datos al 2000, pueden verse en la gráfica siguiente que muestra que con el nuevo gobierno no han cambiado las cosas. Del primero de diciembre, que Fox asumió el poder, a junio de 2001, los primeros siete meses, se han perdido en el sector manufacturero 58,819 empleos.⁸²

Esta situación se da en casi todas las ramas manufactureras. En todas ellas hay deterioro salarial frente a un impresionante aumento de la productividad, en la mayoría hay pérdida neta de empleos. Los datos de todas las ramas pueden verse en la siguiente gráfica:

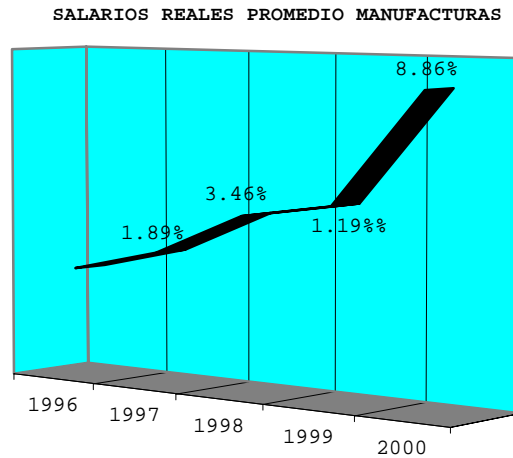
FACTOR TRABAJO RAMAS MANUFACTURAS MEXICANAS
TLCAN 2000/1993



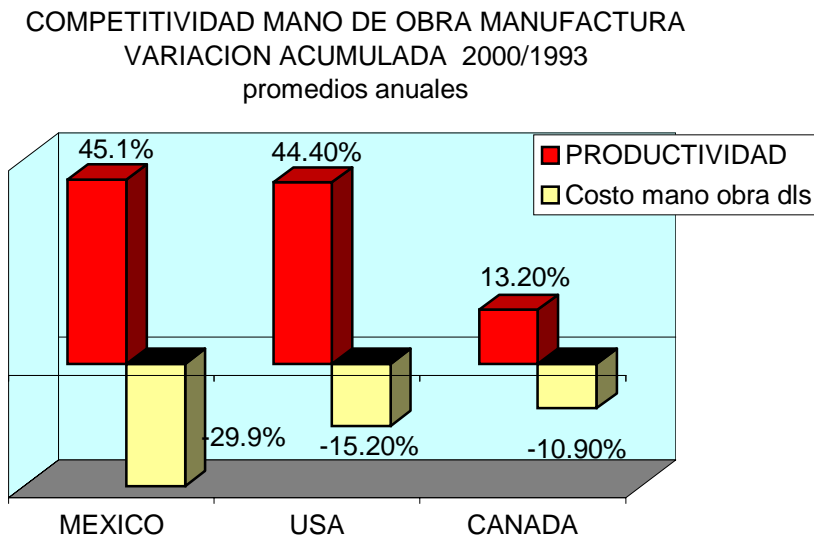
Como hemos dicho, los salarios reales empiezan a mejorar a partir de 1997, la industria manufacturera no es la excepción. Sin embargo, como en los demás casos, no se alcanza a recuperar

⁸² INEGI Encuesta Industrial Mensual Tomada de BIE. Cifras absolutas sobre 205 clases de actividad.

el salario que se tenía al inicio del TLCAN. Además, en este caso es aún más claro que el principal aumento real de los salarios se da en el contexto de las campañas electorales de 2000. La siguiente gráfica presenta el salario real promedio de la industria manufacturera en su conjunto, pero es la tendencia en cada una de las ramas que la componen. En dicha gráfica los porcentajes significan el aumento anual y puede verse que el grueso del aumento se da en el año 2000:



El que el TLCAN signifique grandes beneficios para los patrones y pérdidas para los trabajadores no es algo que se dé sólo en México, se da en los tres países del área del TLCAN.⁸³ Los datos pueden verse en la gráfica siguiente:



Los salarios de los trabajadores manufactureros mexicanos se han deteriorado como un factor para lograr competitividad y exportar. Pero ello significa jalar a la baja los salarios de los otros dos

⁸³ INEGI Encuesta Industrial Mensual y F.M.I. Estadísticas Financieras Internacionales. Ambos tomados de INEGI Indicadores Económicos de Coyuntura en Internet.

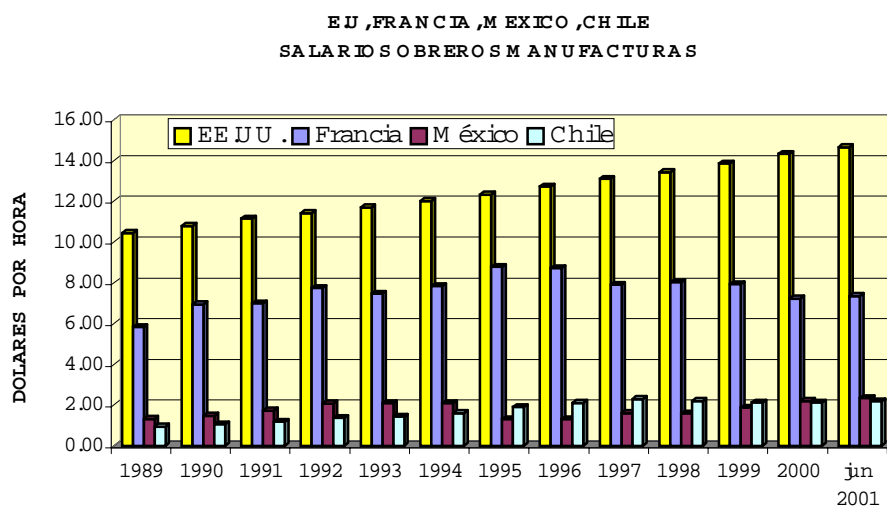
países del acuerdo. Con la precarización del empleo mexicano se da una competencia desleal y todos los trabajadores de la región pierden. Los trabajadores de Estados Unidos y Canadá se ven presionados por sus patrones ante la amenaza de trasladar las plantas a México.

El deterioro es aún más notable si consideramos no sólo los salarios sino lo que se llama costo del trabajo, es decir lo que gasta el patrón en el factor trabajo que incluye salarios, prestaciones y costos indirectos como impuestos y cotizaciones a los sistemas de seguridad social. Con este indicador vemos claramente que el trabajo es cada vez más barato en los tres países, y en todos los casos estos mismos trabajadores producen mucho más por cada hora que trabajan.

El caso de México es el más agudo ya que se usa como factor de competitividad, para hacer competitivas las exportaciones y atraer inversión extranjera. Esta competitividad se refuerza debido a que como vemos en la gráfica México es el que ha logrado un aumento más acelerado de la productividad en el trabajo.⁸⁴

Lo anterior constituye lo que llamamos dumping social. Nuestras exportaciones manufactureras son competitivas debido a la precarización del empleo. Es una competencia desleal contra los trabajadores de los países desarrollados y por ello también en los países desarrollados del TLCAN se deterioran las condiciones de trabajo .

La gráfica siguiente muestra los salarios nominales promedio de trabajadores de las manufacturas, medidos en dólares.⁸⁵ Comparamos a México con Estados Unidos y Francia, países desarrollados de los dos tratados de libre comercio más importantes que México ha firmado; pero también con Chile, como uno de los países exitosos del Área de Libre Comercio que se está negociando. Se trata de salarios nominales medidos en dólares, ello no mide el poder de compra de dichos salarios sino su atractivo para un inversionista extranjero.



4. Un caso ejemplar:

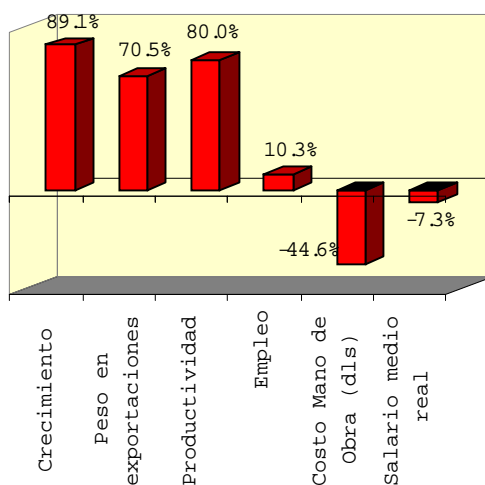
La rama de maquinaria y equipo. Es la rama más importante en el PIB del sector manufacturero, es el primer lugar en crecimiento, es el principal exportador, es el que más

⁸⁴ Es importante aclarar que evidentemente la productividad del trabajador estadounidense, medida por el valor producido por hora de trabajo, es más alta que la del mexicano, pero lo significativo en estos años es que la brecha se está acortando ya que está creciendo más rápidamente en México que en los otros dos países, sobre todo respecto a Canadá.

⁸⁵ INEGI Encuesta industrial Mensual, FMI, Estadísticas Financieras Internacionales Tomado WEB INEGI Indicadores de competitividad

rápida mente aumenta la productividad del trabajo; y, sin embargo, genera muy poco empleo y sus trabajadores ven decrecer su salario⁸⁶.

RAMA MAQUINARIA Y EQUIPO (Var.acumulada 2000/1993)



En esta rama de maquinaria y equipo tampoco han mejorado las cosas durante el gobierno de Fox. En los primeros 6 meses se han perdido 28,481 empleos.⁸⁷

5.- Conclusiones

El TLCAN no ha creado ni más ni mejores empleos, como lo prometieron sus promotores. No se lograron mejores empleos ni siquiera en sus sectores punta y supuestamente beneficiados por dicho tratado.

Esta realidad no es coyuntural ni debida a la desaceleración actual de la economía mexicana que ha conllevado disminución neta de empleos. Para evitar que se pensara que ello se debe a la desaceleración en que está la economía mexicana en 2001, expresamente en las gráficas damos los datos comparando con el promedio del año 2000 que fue un año de espectacular crecimiento. Hemos separado los datos de los primeros meses de 2001 para mostrar que la poca capacidad de generar empleo es algo estructural del modelo y no un asunto de coyuntura.

Las causas de esta realidad ya las hemos mostrado al analizar el mito exportador mexicano y las características de la inversión extranjera. Las exportaciones crecen y generan empleo, pero a la vez destruyen empleos de sus antiguos proveedores al surtirse cada vez más de insumos importados. Ello se complementa con el que una parte importante de la inversión extranjera directa es cambio de dueños, y no empresas nuevas, por lo que no tiene grandes efectos en términos de creación de empleos. Estas empresas extranjeras también se han ido convirtiendo en un enclave aislado del resto de la economía por lo que su crecimiento, basado en la importación de sus insumos, tampoco tiene gran efecto multiplicador del crecimiento y del empleo.

México más que en una potencia exportadora se ha ido convirtiendo en un espacio geográfico que alberga enclaves de empresas modernas (nacionales y extranjeras), de gran dinamismo, dedicadas a la exportación, que aprovechan del país sus recursos naturales y la mano de

⁸⁶ Fuente: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales y Encuesta Industrial Mensual 205 clases de actividad. Grupo de Trabajo INEGI, B de México y SHCP INEGI BIE. El factor trabajo está acumulado a julio de 2000.

⁸⁷ INEGI Encuesta Industrial Mensual Tomada de BIE. Cifras absolutas sobre 205 clases de actividad.

obra barata. México ha logrado equilibrios macroeconómicos, pero dichas empresas exportadoras y/o con inversión extranjera mayoritaria, precisamente por irse convirtiendo en enclaves no colaboran a crear dicho equilibrio macroeconómico y mucho menos desarrollo sustentable y con justicia social.

No hay una relación directa entre inversión-crecimiento y generación de empleos. Depende de las características de la inversión y su incidencia mayor o menor en el crecimiento. Además las características del crecimiento influirán en su mayor o menor capacidad de generar empleo. En el modelo mexicano que se corona con el TLCAN crecen las grandes empresas exportadoras, pero al surtirse de importaciones no jalan tras de sí al resto de sus cadenas productivas y no generan en el país empleo indirecto, lo generan en los países de donde importan sus insumos.

La caída salarial y en general la precarización del empleo ha sido un elemento fundamental del modelo. Es el factor de competitividad de nuestras exportaciones y de atracción de inversión extranjera directa. Los éxitos que presumen los impulsores del neoliberalismo y el libre comercio: el crecimiento de las exportaciones y la atracción de inversión extranjera, se deben al empobrecimiento de la mayoría de la población. Es por ello que afirmamos que combatir la pobreza implica mucho más que una política social de compensación; implica, en el fondo, una estrategia económica distinta que sea capaz de generar suficientes y buenos empleos. Una estrategia económica que convierta el aumento salarial en una palanca del crecimiento del mercado interno y con ello favorezca el crecimiento del grueso de la planta productiva. Una estrategia económica que aumente el contenido mexicano de las exportaciones y con ello las convierta verdaderamente en uno de los motores de la economía. Todo ello, como hemos mostrado, implica modificar las reglas pactadas en el TLCAN y por supuesto no usarlo de parámetro para las actuales negociaciones del ALCA.

VIII Impactos laborales y sindicales[®]

El TLCAN ha sido un instrumento de la estrategia de los grandes capitales para -en el plano de la inversión, la instalación y operación en nuestro país de empresas exportadoras y plantas maquiladoras- sacar provecho de las ventajas comparativas que ofrecen los bajos costos de la mano de obra, la existencia de controles políticos y sociales en el entorno laboral (sindicatos corporativos e instancias gubernamentales) y de los espacios de flexibilidad para las administraciones de las empresas.

Como hemos visto, el TLCAN ha favorecido el desarrollo de un enclave exportador que involucra a un escaso número de empresas, al dejar un gran sector industrial, formado principalmente por micro, pequeñas y medianas empresas, desconectado de estas empresas favorecidas por el TLCAN. Sin embargo, también las empresas no beneficiadas por el tratado se ven arrastradas hacia la instauración de formas de flexibilización unilateral y control de los trabajadores, depresión salarial, al limitar la negociación salarial dentro de presiones productivistas y económicas. Es decir, el TLCAN beneficia a pocas empresas exportadoras, afecta al conjunto de la planta productiva y sus trabajadores. A continuación, trataremos de mostrar e interpretar algunas evidencias en este sentido.

Flexibilización de las relaciones laborales.

Los cambios que ocurren en la producción se etiquetan bajo el concepto de flexibilización (en el empleo, en la remuneración, del puesto de trabajo) y responden a procesos complejos y diversos, impulsados de manera creciente a partir de la llamada reestructuración productiva en México, llevada a cabo desde los años ochenta,⁸⁸ cuando terminó de manera definitiva el modelo de sustitución de importaciones con la severa crisis económica de 1982. Algunos estudios han sacado a la luz que la regulación que caracteriza a los contratos colectivos de trabajo en México permiten la flexibilidad funcional, no así la salarial y la numérica.⁸⁹ De esta manera, las empresas han ejercido la posibilidad de incidir en este aspecto para dejar a la política económica la depresión del salario y la eliminación de los puestos de trabajo.

Las políticas industriales y laborales propuestas por los gobiernos tecnocráticos (De la Madrid, Salinas de Gortari y Zedillo) han dado lugar a la introducción de modalidades de flexibilización dentro de la producción; los pasos al respecto fueron:

En primer lugar, al promover una ideología de cambio en las relaciones de trato entre el capital y el trabajo, en el sentido de una articulación de esfuerzos de los actores productivos, frente a los retos de una modernización (competitividad y productividad);
en segundo, las instancias del Estado relacionadas con lo laboral ahondaron la distancia entre realidad y legislación, dejando manos libres a las administraciones de las empresas para aplicar las políticas de flexibilización unilateral, a la vez que en los ámbitos políticos se frustraban los intentos (en un sentido u otro) de reformas de las leyes laborales;

[®] Mtro. Antonio Bonifaz Moreno. Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical (CILAS), Lic. Luis Bueno Rodríguez. Investigador de la UAM y el CILAS y Mtro Alberto Arroyo Picard Investigador de la UAM-I y RMALC

⁸⁸ Cfr. Carrillo, Jorge (comp.) **Reestructuración Industrial**, CONACULTA, México, 1986; De la Garza Toledo, Enrique **Reestructuración productiva y respuesta sindical en México**, UAM, IIES-UNAM, México, 1992, por citar sólo dos.

⁸⁹ Bouzas, Alfonso y Enrique de la Garza **Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México**, IIES-UNAM, México, 1998, Pág. 59.

por último, las instancias de regulación de los conflictos laborales, (juntas locales de conciliación y la junta federal y otras instancias) han jugado un papel parcial favorable a los intereses patronales, a través de la movilización de sus recursos de poder, dando lugar a una imposición -no cuantificada- de flexibilización de diversos aspectos de la relación laboral y anulando la posibilidad de regulación y negociación de las condiciones de trabajo.

Con estos antecedentes, la apertura comercial y a las inversiones -y fundamentalmente con el TLCAN- vinieron a implantar y reforzar las prácticas de flexibilización salvaje, es decir, de aquéllas llevadas a cabo sin consensos internos, sin respeto a las leyes laborales y sin el reparto equitativo de los beneficios obtenidos (salvo excepciones)⁹⁰. Esto es llevado a sus extremos a través de su principal modelo productivo: las industria maquiladora de exportación.

La industria maquiladora es paradigmática para el proyecto exportador sustentado en el TLCAN y un precedente contrario a una relación con mínimos elementos de equilibrio entre capital y trabajo. La Industria Maquiladora de Exportación alcanzó una etapa dinámica desde que el TLCAN entró en vigor: en el lapso de diciembre 1993 y hasta junio del año 2001, el número de plantas registradas se ha incrementado en 75.59%, de 2,143 a 3,763 y el empleo directo en dicha industria se ha duplicado de 546.6 mil a casi 1,218,379 plazas, 671,779 nuevos empleos a pesar de que durante el gobierno de Fox en que se desacelera la economía en Estados Unidos, se han perdido 112,340 empleos en este tipo de plantas.⁹¹

Las facilidades que el gobierno mexicano ha dado a la inversión extranjera, tales como exención de impuestos, infraestructura adecuada, mano de obra barata y altamente calificada, control sindical y condiciones para burlar las regulaciones en torno a la salud, la seguridad, la higiene y el control ambiental, han convertido a México en un paraíso para las grandes transnacionales y el capital extranjero. El TLCAN extiende estas ventajas explícitas o implícitas al conjunto del territorio nacional y ya no sólo en la franja fronteriza. Es por ello que frente a la creación de empleos tenemos aspectos sumamente negativos: caída del poder adquisitivo de los salarios y situaciones críticas en materia de derechos laborales. Existen evidencias de que, en el modelo de relaciones laborales de la industria maquiladora, los trabajadores presentan un grado mínimo de intervención y los sindicatos son sustituidos en la cotidianidad por relaciones personales entre jefes y trabajadores, que no son otras más que las de la sobreexplotación, aumento de la intensidad del trabajo, modificaciones en las jornadas, estrés, etc..⁹². Asimismo, la acción sindical democrática ha sido sistemáticamente reprimida y enfrentada por los sindicatos corrompidos, los gobiernos estatales y la Junta Federal; la constante en todo ello es la existencia del sindicalismo blanco y los contratos de protección.

Los bajos salarios se acompañan de jornadas laborales prolongadas. En los hechos la conquista sindical de la semana laboral de 40 horas se ha ido perdiendo y en la práctica se impone nuevamente una jornada de 48 horas semanales. También se han creado los cuartos y quintos turnos en los que se ofrecen jornadas que inician el jueves (cuatro horas), viernes, sábado y domingo (doce

⁹⁰ Las excepciones están inmersas en los sectores industriales de avanzada (sobre todo en algunas grandes empresas nacionales y transnacionales) que llevaron a cabo diversas modalidades de flexibilización en el ámbito del trabajo según los cánones humanistas de la administración, que aplicaban diversas experiencias de los países desarrollados: introducción de nueva tecnología, trabajos en equipos, recalificación y enriquecimiento de las tareas, entre las modificaciones más atractivas.

⁹¹ INEGI **Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación**. Tomado de BIE.(electrónico)

⁹² Comité Fronterizo de Obreras **Los impactos del TLC en los trabajadores de las maquiladoras: seis años de explotación agravada**, CFO, AFSC, Piedras Negras, México, 1999. Hualde, Alfredo "Las relaciones laborales en la maquiladora y la búsqueda gerencial del compromiso y la calidad" en Bensusán y Arteaga, **Integración regional y relaciones industriales en América del Norte**, UAM-FLACSO, México, 1996.

horas) para evitar el pago de tiempo extra y atraer a jóvenes estudiantes a competir con los trabajadores “regulares”.

La presión de las empresas para obligar a los y las trabajadoras a trabajar tiempo extra es cada vez más fuerte, se aplican castigos sindicales a quienes no aceptan y el riesgo de despido gravita siempre como amenaza para los inconformes. La inestabilidad en el empleo se expresa en la contratación eventual. Un trabajador de nuevo ingreso obtiene un contrato de prueba de 29 días, posteriormente un contrato temporal por tres meses, el cual puede renovarse por un plazo similar y terminar ahí la relación laboral sin que exista ninguna obligación por parte del patrón. Con ello se evita que los trabajadores acumulen antigüedad.

Todo ello se justifica con un discurso de “la nueva cultura laboral” que en la práctica ha significado la pérdida de importantes prestaciones y beneficios para los y las trabajadoras. El sindicalismo oficial ofrece contratos de protección a los empresarios e inhibe cualquier intento de organización independiente y democrática de los trabajadores. Las prestaciones como seguros de vida, cajas de ahorro, becas para los trabajadores y sus hijos, préstamos, etc., han sido sustituidos por premios y bonos de producción y calidad condicionados al cumplimiento de cuotas. La intensificación de los ritmos de trabajo, la automatización, junto con la robotización de los y las trabajadoras son otras características del trabajo en la maquila.

La contratación de mujeres caracterizó los inicios de la industria maquiladora, más del 90% de la fuerza laboral era femenina pues se consideraba que eran más aptas para el trabajo minucioso y de ensamble de pequeñas piezas y que como los hombres eran el sostén del hogar, los salarios para las mujeres podían ser bajos. La contratación masculina ha ido aumentando paulatinamente. Considerando sólo a los obreros (es decir, excluyendo a administrativos y técnicos) en 1980 eran mujeres el 77.32%, en 1993, antes de la entrada en vigor del TLCAN, la mano de obra femenina constituía el 59.49%; en 2000 ya sólo eran mujeres el 55.2%.⁹³

Para las mujeres trabajadoras de la maquila, las condiciones de trabajo y de vida son aún peores que para los hombres. Se añaden dificultades tales como hostigamiento y discriminación sexual; la práctica de pruebas de embarazo es cotidiana; las guarderías son insuficientes y tienen que cubrir dobles y triples jornadas al asumir las responsabilidades domésticas y en ocasiones sindicales y comunitarias, al realizar trabajo extraordinario o la venta de ropa, dulces y cosméticos en sus descansos; comercializan ropa y artículos usados en tianguis sábados y domingos; algunas venden sangre en clínicas de Estados Unidos hasta 3 ó 4 veces al año y se dan casos frecuentes de que la situación económica las orilla a realizar el comercio sexual.

Una mujer describe así su día de trabajo:

“..Por decir, me levanto a las 4:30 a.m., arreglo mi ropa, me baño... dejo preparada la comida para los niños. Salgo a las 5:40, el camino no está pavimentado... después tengo que caminar 5 cuadras para llegar a la fábrica... Toca el timbre y nos sentamos a trabajar, corren las horas, yo estoy trabajando. Hay veces que me paro a tomar agua. El supervisor nada más me está checando... me paro, voy al baño y el supervisor me mira, me dice ¿qué pasó? ¿otra vez?. Digo, pues es necesario. No quiero que estés platicando... pero sigo trabajando... se llega la hora de la salida. El supervisor me dice ‘no van a salir ahorita... hoy se van a quedar tiempo extra’. Pero él tiene que decirnos por lo menos un día antes para avisarle a nuestras familias. Dice ‘ese no es mi problema’. Salimos y agarro la pesera, ya llego a las 7:30 P.M. Lo único que hago es limpiar y arreglar la

⁹³ INEGI Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Tomado de BIE.

*casa, darles de cenar a los niños, y me acuesto a dormir. Mañana la misma rutina de siempre”.*⁹⁴

Veamos un caso concreto.

El caso de Autotrim de México®

Lo que ocurre en la empresa Autotrim es un buen ejemplo de la situación que enfrentan las y los trabajadores de la maquila. Se trata de una empresa originalmente de capital canadiense, actualmente es parte de un consorcio norteamericano perteneciente a Breed Technologies, considerada como una de las proveedoras automotrices más grandes del mundo. Autotrim emplea a más de 1400 trabajadores en su planta establecida en Matamoros, desde hace más de 15 años. Se dedica al forrado de piel de volantes y palancas de velocidades para automóviles y provee de productos a la General Motor, Ford y Chrysler, entre otras.

Los trabajadores/as de Autotrim de México, desde 1992, empezaron a enfrentar problemas de salud ocasionados por los movimientos repetitivos al realizar operaciones de costura y ensamble de volantes y por la exposición a químicos tóxicos.

Ante los fallidos intentos de resolver los problemas de salud mediante el diálogo con los supervisores, en 1993 un grupo de 20 trabajadores logró que la empresa y el Instituto Mexicano del Seguro Social reconocieran algunos padecimientos de los y las trabajadoras como enfermedades de trabajo. Pero para 1994 más de 150 trabajadores sufrían daños en las manos e incluso empezaron a presentarse malformaciones y defectos en los hijos de los trabajadores. La empresa y el IMSS se negaron a otorgar más reconocimientos como enfermedades de trabajo.

A mediados de 1994 los trabajadores presionaron al delegado del sindicato oficial de la Confederación de Trabajadores de México (CTM) para que los apoyara. Al no obtener respuesta se organizaron para destituirlo, lo cual lograron. Pero la empresa, en complicidad con el sindicato, fue despidiendo a cada uno de los trabajadores electos como representantes sindicales.

Ante la complicidad de empresarios, instituciones de gobierno y el sindicato “charro”, los trabajadores decidieron organizarse independientemente. Iniciaron en 1996 con reuniones clandestinas y solicitaron el apoyo de la Pastoral Juvenil Obrera que es una organización católica que asesora a los trabajadores de la maquila. En octubre de 1996 participaron en una reunión anual de la Coalición Pro Justicia en las Maquiladoras que es una red trinacional de organizaciones de trabajadores y grupos de apoyo a la maquila en México, Estados Unidos y Canadá, lo que les permitió difundir su lucha y lograr la solidaridad de organizaciones internacionales. Abrieron un proceso de investigación al interior de la empresa, sobre la planta matriz y sus filiales en México. Consiguieron también información sobre la “hoja de seguridad de químicos” y el contrato colectivo de trabajo. Descubrieron que la corporación tenía otras empresas en ciudades del estado y entraron en contacto con los trabajadores de Custom Trim de Valle Hermoso, con quienes iniciaron un proyecto de red de trabajadores. También se estableció contacto con trabajadores de la planta matriz en Canadá, afiliados al sindicato del Acero de Ontario y llevaron a cabo un intercambio de experiencias. Durante su gira por Canadá, corroboraron que los trabajadores de ese país trabajaban con ritmos mucho más bajos de producción, que los salarios eran hasta 20 veces más en Canadá que en México, que contaban con equipo de seguridad y sus lesiones eran valoradas como accidentes de

⁹⁴ Tomado del trabajo Manuel Mondragón “Los y Las Trabajadoras de las maquilas de Matamoros Tamaulipas; el caso de Autotrim de México, S.A. de C.V. en Hilda Salazar y Laura Carlsen (Coordinadoras) **Impactos Socioambientales del TLCAN**. Edición RMALC 2001.

® Se trata de un resumen de una parte del trabajo de Manuel Mondragón que acabamos de citar

trabajo. También tomaron conciencia de la enorme preocupación del sindicato canadiense porque más del 60% de sus empleos se había movilizado a las plantas mexicanas.

En 1997, los trabajadores de la filial Custom Trim intentaron democratizar el sindicato de la CTM y participaron en la revisión del contrato colectivo para lo que presentaron un proyecto que incluyó asuntos de higiene y seguridad, información sobre químicos, equipo de seguridad e incremento salarial y prestaciones. Lograron que el líder sindical aceptara su participación pero no que emplazara a huelga. Llevaron a cabo un paro de labores de cinco días. Al segundo día de paro, la empresa demandó a los líderes por daños y pérdidas por 75 mil dólares y los trabajadores tuvieron que volver a trabajar para evitar la demanda. Los trabajadores de Autotrim se solidarizaron realizando ellos mismos un paro, pero los dirigentes de la CTM negociaron a espaldas de los trabajadores un contrato colectivo. El 2 de junio, los 28 organizadores del paro fueron despedidos.

Se recurrió entonces a la solidaridad internacional y se inició una campaña conjunta con el sindicato de Ontario, Canadá. Bajo el lema “empleo con justicia” se lanzó una campaña binacional en la que los trabajadores canadienses buscaron retener el 40% del empleo que aún no se movilizaba a México, en tanto que los mexicanos demandaban la reinstalación de los despedidos. Trabajadores de Custom Trim y Autotrim viajaron a Canadá y realizaron diversos eventos que lograron la cobertura internacional.

A su regreso a México, los activistas fueron perseguidos e intimidados por las autoridades municipales, incluyendo amenazas de muerte. La represión hizo que algunos trabajadores desistieran de la lucha y otros negociaran su despido. También en Ontario hubo despidos y unos meses después la empresa en Canadá cerró. Fue adquirida por el consorcio estadounidense y trasladó todo el empleo a México. Con ello se terminó la relación de solidaridad internacional de los trabajadores.

Los intentos por organizarse han continuado a través de la formación de comisiones de higiene y seguridad, de educación y formación de los trabajadores. Ello ha incluido levantar una demanda ante la Oficina Nacional Administrativa que establece el acuerdo paralelo laboral del TLCAN y se está en espera de su resolución.

La experiencia de los trabajadores de Autotrim y Custom Trim es un ejemplo vivo de las enormes dificultades que enfrentan los trabajadores de la maquila en México para defender sus derechos más elementales: la salud, las prestaciones sociales y los salarios, pero sobre todo la organización. Para las empresas maquiladoras el derecho a la sindicalización y libre asociación de los trabajadores para lograr el equilibrio entre los factores de la producción parece un delito imperdonable. Las aspiraciones a un empleo estable y bien remunerado, con adecuadas condiciones para la salud, con jornadas humanas y prestaciones sociales justas aparecen como incompatibles con la empresa maquiladora. Éste es el modelo de industrialización que nos ofrece el libre comercio. Adicionalmente, en el desarrollo del proyecto exportador del TLCAN, la amenaza del retiro de inversiones manufactureras y de servicios del país, han servido como una forma de presión política e ideológica para los sindicatos, a los que se les plantea la disyuntiva de una pérdida de derechos laborales o la pérdida del empleo; en ello, las recurrentes crisis económicas han reforzado este chantaje a las clases trabajadoras.

Estas condiciones de trabajo deterioradas no son fruto sólo del TLCAN. Como hemos dicho, las empresas, que atraídas por el TLCAN han venido a invertir en México, saben que otras ventajas comparativas son el control sindical y la anuencia tácita de las autoridades para bajar los estándares tanto ambientales como laborales. Sin embargo, como veremos más adelante, el TLCAN no ofrece garantías a los trabajadores para el respeto de sus derechos y conquistas históricas. Al contrario, fortalece el ejercicio de superderechos de las empresas proporcionándoles nuevas instancias e instrumentos internacionales para hacerlos valer y, en contra parte, el Acuerdo Paralelo en materia laboral no ofrece nuevos instrumentos a los trabajadores, por lo que sus derechos siguen siendo sólo

nacionales y con ello sujetos a las condiciones internas de control sindical y complicidad del gobierno con las empresas.

El corporativismo obrero, que ha ejercido una hegemonía sobre una gran mayoría de trabajadores por muchos años, cae en un progresivo descrédito político y social, frente a las implicaciones del modelo neoliberal. Sin embargo, su declive no ha dado lugar a una desaparición de las principales centrales sindicales corporativas; éstas han permanecido manteniendo sus estructuras y espacios políticos, así como su función de control social, además de facilitador de las decisiones empresariales. El TLCAN y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) no modifican esta situación y, por otra parte, la base trabajadora no ha gestado una alternativa diferente. La estrategia empresarial de incorporación y contrataciones en sectores sin tradición sindical, ni de lucha política (jóvenes, mujeres, sector informal, etc.) ha reforzado estos impactos. En conjunto, se puede observar una disminución de la densidad sindical y la capacidad de movilización política, aunque no hay datos estadísticos al respecto.

Principales resultados y limitaciones del TLCAN y el Acuerdo Complementario en materia laboral (ACLAN)

El ACLAN contiene un lenguaje contundente en apoyo a los derechos laborales, pero cuenta con débiles mecanismos para garantizar su respeto⁹⁵.

1.- Ni el TLCAN ni el Acuerdo Complementario incluye un marco legal mínimo, ni mecanismos efectivos para reducir la competencia desleal en materia de mano de obra barata así como subordinación y control de organizaciones sociales al gobierno.

El ACLAN establece claramente tres niveles de “protección” de los derechos laborales y de compromisos de las partes, para aplicar sus propias leyes con respecto a éstos. Los dos primeros son más declarativos que efectivos ya que no se establecen mecanismos eficaces para hacerlos valer. El primer nivel abarca la libertad de asociación y el derecho a organizarse; el derecho a la negociación colectiva; y el derecho a huelga, cuyas violaciones son revisadas a través de la Oficina Administrativa Nacional (OAN), establecida una en cada país, que puede convocar a una reunión ministerial para **aclamar** los problemas al respecto.

El segundo, se ocupa del trabajo forzado; la discriminación; la igualdad salarial para hombres y mujeres; la compensación a los trabajadores; y la protección de la mano de obra migrante, cuyos casos pueden conducir a su revisión, consulta ministerial y evaluación externa, aunque tampoco hay sanciones.

El tercer nivel abarca el trabajo de menores, el salario mínimo, y la salud y seguridad en el trabajo, cuyos temas pueden también conducir a las acciones antes mencionadas, pero además puede incluir sanciones potenciales, siempre y cuando las violaciones sean persistentes en términos de la legislación de cada país y estén relacionadas con el comercio.

El ACLAN no establece estándares mínimos, sino que parte de once principios generales, situación que plantea una ambigüedad sobre los criterios de acción. Por otra parte, las OAN sólo

⁹⁵ Tomado de Alejandro Quiroz Soriano Conclusiones del capítulo XXIII de **Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítica y Propuesta**. RMALC México 1993.

tienen jurisdicción para averiguar si una administración nacional falló en la implementación de las leyes del país, pero no para determinar la legalidad del comportamiento de empresas singulares.

2.- Se desecha el marco regulatorio internacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) porque Estados Unidos no lo ha signado y es contradictorio a sus leyes internas; en el caso mexicano también existen contradicciones, la más evidente, señalada por la propia OIT, consiste en la existencia del Apartado "B", que restringe los derechos colectivos de los trabajadores al servicio del Estado

3.- No existen ni proyectos ni fondos compensatorios, para promover el desarrollo de las regiones más pobres en cada uno de los países, y por lo tanto para una efectiva generación de empleos. Tampoco se cuenta con tales prerrogativas en el caso de programas de apoyo y reentrenamiento a los trabajadores desplazados en el campo, y en la pequeña y mediana industria, o para la reconversión tecnológica de estos mismos sectores productivos, ni para la capacitación de la fuerza de trabajo.

4.- La aplicación de sanciones, si no es que se evaden, se realiza después de un largo y sinuoso camino legal, que puede alcanzar entre 2.5 y 3 años, situación que obviamente protege al capital, no al trabajador.

5.- Consiguió proteger el "estatus de protección" del sindicalismo corporativo mexicano, aceptado por EUA y Canadá, como un problema de seguridad nacional al sur de sus fronteras, y para no propiciar la "desestabilización política del sistema gubernamental mexicano" a pesar de reconocerle al Estado mexicano sus características de autoritarismo y antidemocracia, como si esto no fuera la fuente principal de desestabilización política en nuestro país.

Revisemos brevemente la experiencia de esta instancia en los años del funcionamiento del TLCAN. México ha sido el país en el que se han presentado ante las instancias del ACLAN más casos de violaciones laborales, en Estados Unidos se han presentado tres casos y ninguno en Canadá.

Los resultados de las comunicaciones públicas ante la OAN de los tres países han variado; pero ninguna ha significado la reparación del daño y la salvaguarda efectiva de los derechos de los trabajadores demandantes. La percepción de las organizaciones sindicales es que tanto los tiempos como los resultados concretos dejan que desear; varias quejas fueron retiradas en protesta y otras por haber sido solucionadas por acuerdos internos.

El efecto positivo de este acuerdo es que este tipo de procesos ante las instancias del TLCAN ha implicado un cierto nivel de cooperación transnacional entre los sindicatos y distintas organizaciones, que cada vez son más numerosas y con mejores conocimientos jurídicos respecto a los procedimientos más convenientes a seguir. Pero aún con lo anterior, no deja de ser un obstáculo que esta instancia, la OAN, esté integrada por organismos dependientes de cada gobierno, cuando son estos mismos quienes juegan un papel protagónico en las violaciones de los derechos laborales, como lo ha mostrado la experiencia mexicana.

Los Casos Mexicanos son los siguientes:

Los casos mexicanos son los siguientes: Empresa	Peticionarios	Reclamos
Compañía Armadora S.A. (General Electric, EU) en Ciudad Juárez, Chihuahua	STIMAHCS / FAT United Electrical Workers	Despido ilegal de 30 obreros; negativa al registro del sindicato y reinstalación de despedidos.
Honeywell (EU) en Chihuahua, Chihuahua	STIMAHCS / FAT a petición de los Teamsters (EU)	Despido ilegal de 23 obreros por actividades sindicales y fallo de autoridades laborales.
Magnéticos de México (Sony, Japón)	ANAD, CJM, ILRF y AFSC a petición de los trabajadores de Sony.	Violación de los derechos de asociación; incumplimiento de la LFT.
General Electric	United Electrical Workers	Violaciones por parte de la empresa en elección sindical; violaciones en la LFT.
Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (antes SEPESCA)	Sindicato Único de Trabajadores de la Secretaría de Pesca	Violación de derecho a formar un sindicato; derogación arbitraria de registro sindical; parcialidad de las autoridades laborales (JFCA)
Maxi-Switch (Silitek, Taiwan) en Cananea, Sonora	AFL-CIO, STRM, FESEBES	Parcialidad de las autoridades mexicanas; violación al derecho de asociación; incumplimiento de la LFT en la protección de trabajadores ilegalmente despedidos.
Maquiladoras mexicanas	HWR Women's Rights Project, HWR America, ILRF y ANAD	Discriminación sexual por exigencia de pruebas de no embarazo, no-contratación de mujeres preñadas; discriminación.
Han Young (Hyundai, Taiwán) en Tijuana, Baja California.	ILFR, SCMW, ANAD y STIMAHCS	Faltas de las autoridades en elecciones sindicales; encubrimiento de contratos de protección; violaciones a las condiciones de higiene y seguridad.
ITAPSA / Echlin (EE.UU.) en Estado de México. (dos quejas: una en diciembre de 1997 y otra de abril de 1998.	STIMAHCS, UE, USWA, CAW, UPIU, Teamsters y UNITE	Falta de las autoridades para garantizar el derecho de asociación; despido ilegal de 56 trabajadores; Incumplimiento de normas de seguridad e higiene. Violación del derecho de asociación; complicidad de autoridades contra los demandantes; violaciones de normas de seguridad e higiene.
Custom Trim Breed Mexicana (Breed Technologies EE.UU.) en Valle Hermoso, Tamaulipas.	CJM, FAT	Violaciones a la libertad de asociación; despido ilegal de sindicalistas; no-reinstalación de despedidos ilegalmente, ni pagos de salarios caídos.
Taesa (México)	Sindicatos de Sobrecargos de EU	Violaciones a los derechos de asociación; despidos ilegales de sindicalistas; violaciones en las normas de seguridad profesional.
Duro Bags (EE.UU.) en Tamaulipas	CJM, STIMAHCS	Violaciones a la libertad de asociación; despido ilegal de sindicalistas; no-reinstalación de despedidos ilegalmente, ni pagos de salarios caídos.

Fuente Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical (CILAS).

La resistencia de los trabajadores ha estado presente a lo largo del período del TLCAN, fomentado, como hemos visto, desde las organizaciones sindicales como el Frente Auténtico del Trabajo (FAT), la Unión Nacional de Trabajadores (UNT), la Coalición Pro Justicia en las Maquiladoras (CJM), grupos de trabajadores por la libertad sindical, etc., hasta organizaciones civiles como la RMALC y el Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical (CILAS), con diversos grados de eficacia. Se han establecido diversos espacios nacionales y trinacionales de análisis sindical sobre la apertura comercial y sus impactos sectoriales, pero no se ha logrado una estrategia clara y unificadora contra lo que implica el TLCAN y los acuerdos subsecuentes. En varias ocasiones los sindicatos han enfrentado los efectos singulares de este Tratado, (azucareros, automotrices, maquiladores, por ejemplo) pero no se ha unificado una idea global del sindicalismo frente a estos procesos. El rechazo del TLCAN se ha insertado en varias organizaciones sindicales y

ha ido surgiendo, aunque aún es insuficiente, un sentido de solidaridad de los trabajadores. La participación de los sindicatos y activistas sindicales en los eventos e instancias mundiales o regionales que han surgido en el período del que estamos hablando, como la Cumbre de los Pueblos (1998), la Alianza Social Continental, es aún germinal.

Propuestas para la renegociación del TLCAN y orientación del ALCA en materia laboral.

Las trabajadoras y los trabajadores de las Américas están convencidos de que un sistema de comercio justo es aquel que reconoce que los niveles laborales básicos y otras medidas para incrementar el bienestar de la gente trabajadora y de los pueblos en general no pueden quedar exclusivamente en manos de los mercados.

El balance que hemos presentado del TLCAN muestra los efectos negativos sobre la clase trabajadora que se han producido en los siete años de su vigencia. También hemos mostrado que estos efectos negativos son fruto de un esquema económico dejado fundamentalmente a la “mano invisible del mercado” que el TLCAN vuelve legislación supranacional. Para evitar estos efectos negativos no basta añadirle al TLCAN mejores cláusulas laborales. Hay que modificar la estrategia económica misma para que efectivamente pueda propiciar un desarrollo sustentable y justo, para que sea capaz de garantizar la promesa de los promotores del libre comercio: más y mejores empleos.

Sin modificar la sustancia de estos tratados, según las propuestas que hemos hecho anteriormente, las cláusulas laborales quedarían como derechos sólo de papel o declarativos imposibles de salvaguardar. Cuando la estrategia económica no es capaz de generar desarrollo y más y mejores empleos, las cláusulas laborales o sociales serán incumplibles o sólo compensarán parcialmente los efectos negativos de las políticas o estrategias económicas seguidas. Es necesario que las cláusulas laborales, sociales o ambientales sean sustentadas y viabilizadas por una estrategia y políticas económicas que tengan efectos sociales positivos y en múltiples aspectos. Ello es impedido por el esquema actual del TLCAN. Hemos hecho propuestas que re-orientan sustancialmente los futuros tratados internacionales. Sólo bajo estas condiciones las cláusulas laborales, sociales y ambientales podrán ser un complemento indispensable de los acuerdos económico financieros.

Como coronación de las propuestas hechas anteriormente el futuro acuerdo continental debe incluir disposiciones que garanticen los derechos laborales básicos, que aseguren una asistencia apropiada para los ajustes cuando se abran los mercados, y que promuevan el mejoramiento de niveles de trabajo y de vida para las personas trabajadoras y para sus familias. Para lograrlo proponemos en resumen lo siguiente:⁹⁶

1. Las personas trabajadoras y sus organizaciones tienen derecho a participar en la toma de decisiones en los niveles nacional e internacional respecto de procesos de integración continental, con miras a garantizar que éstos contribuyan a mejorar los niveles de vida de las y los trabajadores.
2. El compromiso para aplicar y respetar los derechos laborales básicos deberá ser incluido en cualquier acuerdo continental como un requisito obligatorio para tener la membresía. También deberá incluirse un mecanismo de cumplimiento apropiado y efectivo. Proponemos

⁹⁶ Las siguientes propuestas son un resumen elaborado por Alberto Arroyo de **Alternativas para las Américas** op. cit. capítulo 6, coordinado por Peter Balkvis de la International Confederation of Trade Unions. Se introducen algunos cambios y precisiones que reflejan la discusión posterior de la Alianza Social Continental

que los ocho convenios sobre derechos fundamentales de las trabajadoras y los trabajadores de la OIT sean parte del ALCA de forma tal que los patrones y los gobiernos estarían obligados a respetar dichos convenios como condición para tener acceso a los beneficios del acuerdo. Los derechos fundamentales están definidos en la Declaración sobre Principios Fundamentales y Derechos Laborales de la OIT de 1998, y están avalados por ocho convenios centrales de la OIT (de un total de 183 que han sido adoptados entre 1919 y 2000), a saber:

- Los Convenios 29 y 105 sobre la abolición del trabajo forzado;
 - Los Convenios 87 y 98 sobre derechos a la libre asociación, la negociación colectiva y la acción sindical, incluido el derecho a elegir sus representantes sindicales sin interferencia patronal o gubernamental, así como el derecho a la huelga;
 - Los Convenios 100 y 111 sobre salario igual por un mismo trabajo, y sobre la prevención de la discriminación en los lugares de trabajo; y
 - Los Convenios 138 y 182 sobre la edad mínima laboral y la eliminación del trabajo infantil.
 - El acuerdo debe garantizar el acceso a los derechos laborales para trabajadores migrantes donde quiera que trabajen. Este punto se desarrollará más adelante
3. Es de esperarse que la integración económica continental conduzca a una movilidad mayor del capital y, en consecuencia, a una inestabilidad laboral mayor. El acuerdo continental deberá brindar protección a los trabajadores contra la creciente inestabilidad laboral, especialmente en lo que respecta a los patrones que podrían tratar de evadir sus obligaciones para con los empleados trasladando su producción hacia otro país. Exigir a aquéllos que aporten fondos, administrados en el ámbito nacional, para garantizar el pago de todos los salarios y otras prestaciones a las que están obligados los patrones en caso de término del contrato. También serán considerados los niveles continentales básicos en torno a la notificación anticipada en caso de despido, así como protecciones para trabajadoras y trabajadores de tiempo parcial y que hayan sido contratados por terceros.
4. Se debe incluir un mecanismo de ajuste apropiado para garantizar que los trabajadores y las trabajadoras que pierdan su empleo por la apertura de mercados cuenten con las oportunidades para encontrar otro empleo, a través de medidas como el desarrollo de infraestructuras, esquemas específicos de creación de empleos y de capacitación en habilidades. Obviamente será necesario un financiamiento compensatorio que se haga cargo de los niveles desiguales de desarrollo y de capacitación, con miras a ajustar economías nacionales diferentes y, también, de regiones particulares dentro de los países. Se proveerán fondos específicos para programas de ajuste dirigidos a ayudar a mujeres y hombres que trabajen en las industrias o que vivan en áreas que padezcan pérdida de empleos por la integración económica. La Unión Europea (UE) ha sentado un precedente para dicho apoyo financiero al ofrecer asistencia para el desarrollo estructural a los países con menores ingresos , así como a regiones geográficas específicas dentro de los países miembros con mayores ingresos que han sufrido por el decremento en las protecciones o que no han sido capaces de cosechar los beneficios del mercado integrado. De manera similar, se debería crear un fondo de desarrollo estructural como parte integral del acuerdo para las Américas con miras a brindar apoyo financiero para la capacitación en mano de obra, el desarrollo de infraestructura y la creación de empleos en países con menores ingresos y en regiones

designadas dentro de los países. Dicho fondo podría ser financiado por medio de gravámenes que pagarían los países de acuerdo a la variación del nivel de ingresos per cápita (como en el caso de la UE), o a través de un mecanismo de financiamiento específico como el Impuesto Tobin (que es un impuesto sobre transacciones financieras internacionales) aplicado en las Américas.

5. El acuerdo continental debe incluir mecanismos que promuevan y mejoren los niveles de vida de las y los trabajadores por medio de normas legales y programas sociales en los países que participan en el acuerdo. Como principio básico, estos mecanismos deben hacer un esfuerzo por establecer programas sociales básicos en países donde no existen, y por elevar los estándares hasta alcanzar los más altos que haya en los países miembros. Ello debe incluir al menos los siguientes mecanismos:
 - Pactarse un plazo para que la masa salarial como proporción del PIB sea similar en todos los países de América. Con los niveles tan diferentes de desarrollo entre los países americanos, no es posible igualar el salario mínimo pero si al menos la distribución de los beneficios
 - Deben pactarse criterios sobre condiciones mínimas de trabajo, prestaciones básicas, seguridad social y pensiones a alcanzarse en un plazo razonable. Cumplido el plazo debe incluirse la posibilidad de sanciones a las empresas que operen debajo de dichos mínimos.
 - Deben pactarse metas y plazos para ir elevando los estándares laborales hacia los más altos existentes en el continente. Estos procesos serían establecidos con la participación total, no sólo de los gobiernos sino también de los sindicatos representativos y de las organizaciones patronales.
 - Deben pactarse financiamiento, a través del acuerdo continental, a aquellos países que, debido a niveles bajos de ingreso per cápita, no cuenten con los medios para financiar dichos esquemas por sí solos. Un mecanismo de financiamiento, quizás inspirado en el fondo social de la UE, podría brindar el apoyo financiero necesario
6. Cualquier acuerdo continental futuro debe reconocer el dramático crecimiento del sector informal y desarrollar mecanismos para hacer llegar los niveles y los derechos laborales mínimos hasta los trabajadores y las trabajadoras de este sector. Esto último incluiría la ratificación, la implementación y el cumplimiento, por parte de todos los gobiernos americanos, de los Convenios 177 de la OIT sobre trabajo en el hogar y 175 sobre trabajo de tiempo parcial.

Monitoreo y Cumplimiento

Naturalmente, esas disposiciones sobre derechos laborales sólo podrán ser efectivas en la medida en que estén acompañadas por un monitoreo y un mecanismo de cumplimiento efectivos. Proponemos que la función de monitoreo, así como la de elaborar recomendaciones respecto de la aplicación de medidas específicas de cumplimiento, sea delegada a la OIT, cuya experiencia en monitoreo del cumplimiento de niveles laborales internacionales es reconocida internacionalmente.

El procedimiento basado en quejas que suele utilizar la OIT para seguir la pista del respeto a los convenios sobre libre asociación deberá ser utilizado para el ALCA pero ahora con la posibilidad no sólo de hacer recomendaciones sino de aplicar las sanciones acordadas. Es

decir, los sindicatos y otras organizaciones no gubernamentales pueden iniciar el proceso de revisión de la OIT presentando una queja ante ésta, cuando sean violados los derechos fundamentales contenidos en los convenios centrales.

Como primer paso, la OIT efectuará una investigación para verificar si los convenios han sido violados o no. En los casos en que se confirme que los convenios han sido violados, la OIT podrá, como segundo paso, formular recomendaciones al país para ayudar al cumplimiento de los convenios que no hayan sido respetados. Sólo si esta segunda etapa no fuera exitosa, se aplicaría el mecanismo de cumplimiento y con ello las sanciones. Las sanciones podrían ser el no seguirse beneficiando del acceso libre de aranceles a los demás países integrantes del acuerdo; se aplicarían los impuestos aduanales regulares, según los acuerdos de la OMC, como si la exportación particular viniera de una zona fuera del área de libre comercio de las Américas.

Podría haber sanciones generales o al país si su gobierno mostrara una complicidad activa y repetida en la violación de los derechos laborales fundamentales. Antes de ello se aplicarían las dos fases de las que hablamos respecto a sanciones a empresas y después de un tiempo razonable fijado para que el país promueva los cambios requeridos

IX El Sector Agropecuario®

En el ámbito Rural y en general el sector agropecuario y agroalimentario es donde los efectos negativos del libre comercio han sido más agudos. No sólo por la pobreza que han agudizado en la enorme mayoría de los pequeños productores; sino por la desarticulación de las cadenas productivas, la aguda dependencia alimentaria a la que ha llevado al país y el deterioro ambiental. En otras palabras, los efectos negativos no son sólo sociales, sino también macro-económicos y ambientales.

El someter al sector rural a una lógica de libre mercado internacional es una muestra clara del dogmatismo neoliberal. Históricamente casi ningún país, ni los desarrollados, tratan su sector alimenticio con una lógica puramente mercantil. La liberalización de los productos agropecuarios ha sido tema de debate en el General Agreement of Tariffs and Trade o Acuerdo General de Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés), ahora en la OMC desde hace muchos años y no se ha podido avanzar mucho debido precisamente a que varios países desarrollados se oponen a liberalizar totalmente dicho sector basados tanto a razones de soberanía alimentaria, como ambientales y sociales. Por otra parte, las instituciones financieras internacionales y Estados Unidos no han dejado de presionar hacia su liberalización total. Irónicamente, ello no impide que en el mismo Estados Unidos se trata de un sector altamente subsidiado. Sin embargo, las resistencias de los países desarrollados en la OMC a liberalizar totalmente el sector agro-alimentario no impide que se presione a los países subdesarrollados a que lo hagan

No es que nos oponamos a que en la producción y transformación de los alimentos haya eficiencia y calidad, incluso competencia; pero no todo se debe dejar al mercado y a la lógica de maximizar la ganancia. La maximización de la ganancia privada puede llevar por ejemplo a sobrepasar la explotación sustentable de los recursos, a experimentar con transgénicos sin seguridad de sí tiene riesgos para la salud, a olvidarse del derecho de todo ser humano a comer.

Por lo demás el mercado de alimentos es altamente monopolizado. Por ello no existe el libre comercio, es un mercado dominado y manipulado por grandes corporaciones: Cargill, Archer Daniels Midland, Nestlé, Monsanto, Novartis, Aventis, así como algunas mexicanas, Minsa, Maseca, Tablex, Bimbo, Moltrin, Munsa, Almex y las grandes compañías de refrescos embotellados. Liberalizarlo es simplemente quitar los estorbos para que dichas corporaciones lo manejen aún más a su antojo. Son estas empresas las beneficiarias del TLCAN y de la desarticulación de las cadenas producción-comercialización-transformación-consumo final a la que ha llevado.

Nuestra postura es que el sector agropecuario, pesquero y forestal debe tener un tratamiento especial por razones ambientales, de seguridad alimentaria y sociales y no puede ser considerado como un sector más de la economía. Sin embargo, el TLCAN y ahora el ALCA se negocian sin esta visión y se va mucho más allá de lo que los mismos países desarrollados han aceptado en la OMC. Nos centraremos pues en los efectos macroeconómicos y sociales que ha tenido el TLCAN en sus 7 años de vigencia.

Por supuesto el desastre agrícola y social en México es previo al TLCAN y tiene múltiples factores internos y externos, pero el TLCAN es la coronación de una política hacia el sector que no soluciona el problema integral sino que lo agudiza.

® Dr. Xavier Aguilar. Investigador de la UNAM y del IPN y miembro de RMALC. Agradezco algunos datos y sugerencias del Mtro. Alberto Arroyo, Investigador de la UAM.

Antecedentes liberalizadores

El cambio estructural, liberalizante en el campo se inicia en México con la entrada al GATT en el año de 1986, pero sobre todo con las exigencias que el Banco Mundial (BM) anteponía al gobierno mexicano, en 1987, para facilitarle 300 mdd. destinados a modernizar el sector agropecuario del país.⁹⁷

Las condiciones que el Banco exigía formaron parte de una estrategia orientada a romper cualquier obstáculo que en el futuro se opusiese a la libre entrada de mercancías y de inversiones en el agro mexicano. Se exigía, entre otras cosas, el desmantelamiento del sistema de precios de garantía (que en ese entonces cubría a doce cultivos básicos); que se aumentasen los precios del fertilizante (que estaba considerado entre los más baratos del mundo; que aumentara el precio del agua para riego de tierras agrícolas y de la electricidad para las bombas destinadas al riego. Todos esos factores estaban en manos de empresas estatales. De igual forma, se solicitaba que se pusiese en venta a un gran número de empresas estatales relacionadas con el campo y que se despidiese a un amplio contingente de trabajadores de la Secretaría (ministerio) de Agricultura, cuyo número era considerado excesivo por este Banco. Para terminar, se solicitó que se eliminara el sistema estatal de tortibonos o cupones, orientado a asistir a las familias pobres que consumían tortillas de maíz, alimento básico en el país.

En esencia se trataba de preparar el camino al TLCAN en el sector agropecuario de México del que hoy vemos sus desastrosos resultados en el campo. El argumento central que en ese entonces esgrimió esta institución financiera, fue que la intervención del Estado mexicano en los mercados agrícolas, distorsionaba el libre encuentro de la oferta y la demanda y, por lo tanto, la libre fijación de los precios de los productos agrícolas. En consecuencia, había que desmantelar la política agropecuaria que hasta ese entonces había venido funcionando como rectora de las relaciones económicas relacionadas con el desarrollo del campo.

No obstante, no debemos olvidar que Estados Unidos de América registraba enormes excedentes de producción de granos y otros productos del campo, cuyo almacenamiento era una enorme carga sobre el erario público. En el año 1989, este país tenía 86.1 de 121.9 millones de toneladas de maíz de las existencias mundiales sin poder comercializarse; 15.4 de los 18.2 millones de toneladas de sorgo en el mundo y, 5.9 de los 30.6 millones de toneladas de cebada.⁹⁸ Además, también se registraban cuantiosos déficit en materia fiscal y comercial (the twin deficits).⁹⁹ Esta situación fue un elemento que les hizo ver que la salida a ella estaba en abrir las fronteras comerciales y de inversión en otros países.

Las exigencias del BM se fueron implementando poco a poco, el proceso tiene un punto clave en 1993 con la reforma del artículo 27 Constitucional para posibilitar la ampliación del mercado de tierras agrícolas y la inversión privada tanto nacional como extranjera en el agro mexicano. Todo ello fue la antesala de la entrada en vigor del TLCAN en 1994.

⁹⁷ Banco Mundial, 1987. "Documento confidencial ME-4646" Washington, D.C. (Feb. 22 de 1987).

⁹⁸ . Cfr. USDA.FAS. 1988. "World grain situation and outlook". Circular FG 6-88. Washington, D.C. June 1988.

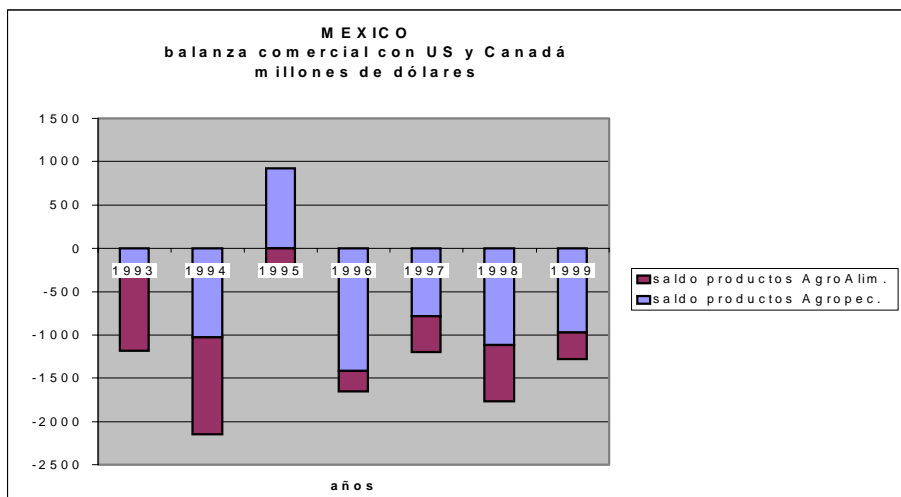
⁹⁹ Cfr. **El Financiero**. México, D.F. Jueves 3 Nov. 1988. p.42

Balance 7 años después

Para el país no fue negocio abrir al libre comercio el sector agropecuario.

El déficit de la balanza comercial agropecuaria se multiplica por cuatro durante el TLCAN comparado con el mismo período previo a dicho tratado. Pasa de -455 mdd. en 1987-1993 a -1,841 mdd. de 1994 a 2000.¹⁰⁰

La gráfica siguiente muestra la Balanza Comercial agropecuaria y agroalimentaria con el área del TLCAN que como podemos ver, con la sola excepción de 1995 debido al dólar excesivamente caro, es deficitaria. De un plumazo se abandona la política de la década de los setenta en que se buscó la autosuficiencia alimentaria.



Veremos más adelante los enormes daños sociales que provocó el TLCAN en el campo mexicano. Pero este primer punto indica que los daños también son macro-económicos.

No fue una buena negociación para el campo. Sí para la agroindustria transnacionalizada

En nuestros productos exportables los problemas no eran los aranceles y en la remoción de las medidas no arancelarias se avanzó poco en el TLCAN.

Nuestra principal exportación agropecuaria es el **café** a la que se dedican 282,000 productores, la mayoría minifundistas indígenas. Se produce en 4,557 comunidades el 85% de las cuales son consideradas de alta marginalidad. En total la cadena productiva implica 3 millones de empleos. En este producto el problema no son los aranceles, sino los precios internacionales manejados por grandes corporaciones y la bolsa. Además, una sobreproducción impulsada por el BM que apoya financieramente la producción del aromático en Vietnam. En la cosecha 2000-2001 el precio internacional está a 54 dólares por 100 libras y los costos de producción en México es de 70 dólares. La caída de los precios en los últimos años ha llevado a abandono de tierras y pérdida de empleos.¹⁰¹

En otros productos como **hortalizas y cítricos**, se negoció arancel-cuota temporada. En algunos de dichos productos la lógica estadounidense fue clara. En la época que no tienen producción podemos exportarles con preferencias, pero se protegen con altos aranceles durante el período en que el clima les

¹⁰⁰ Cálculo con base al Banco de México tomado de Anexos a Informes Presidenciales de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo

¹⁰¹ Roberto Giesemann, presidente del Consejo Mexicano del Café. Tomado de el periódico el **Financiero** 22 agosto 2001 pág. 15

permite producir. Lo pactado en cítricos fue incluso modificado en el proceso de ratificación del TLCAN por el Congreso de Estados Unidos para conseguir con ello los votos de legisladores de Florida.

En general, en los productos en los que somos competitivos, el problema no ha sido históricamente los aranceles altos, sino la protección no arancelaria del mercado estadounidense. Es decir, medidas fitosanitarias o pseudo ambientales. En este campo hay poco avance en el TLCAN. Es el caso del aguacate y el atún para los que se cerraron las fronteras estadounidenses y que no se resolvieron con el TLCAN, aunque están resolviéndose 7 años después.

No nos oponemos a los derechos de los consumidores estadounidenses de tener seguridad de que los alimentos que llegan a su mercado no son dañosos a la salud. Pero en muchas ocasiones el gobierno estadounidense encubre de medidas fitosanitarias verdaderas barreras injustificadas a su mercado. Un caso ejemplar es el de la **Leche**. Uno de los grandes lecheros del norte del país cada vez que trataba de exportar leche a Estados Unidos se la rechazaban aduciendo que estaba contaminada con una bacteria. Su análisis en México no reflejaba dicho resultado. Decide importar leche de California y sin abrirla, sólo re-empacando con su propia marca, trata de exportarla por Texas. Se la rechazan aduciendo la existencia de la mencionada bacteria. Todo el proceso fue acompañado de testigos calificados, notarios públicos.

En lo que respecta a exportaciones de **productos agroalimentarios**, tenemos los primeros lugares en cerveza, tequila y mezcal. Casualmente son sectores en que el capital extranjero es socio mayoritario o propietario de varias de las empresas que los producen. Nos referimos a Anheuser Busch, a Seagram, y a Martell, por citar sólo algunos. Es decir más que un país exportador somos el lugar geográfico desde el que exportan multinacionales aprovechando nuestros recursos naturales y la mano de obra barata.

El caso del Azúcar.

La cadena productiva del azúcar es la que ocupa más gente y está en la crisis más aguda de su historia. Recientemente los cañeros de todo el país se movilizaron y vinieron a la Ciudad de México para exigir que los ingenios les paguen la cosecha que ya entregaron. Algo tan elemental. El conflicto fue tan agudo que precipita que el gobierno decreta la expropiación de una buena parte de los ingenios. Sin embargo, todo indica que la expropiación es más un rescate de los empresarios del azúcar que estaban sumamente endeudados que un verdadero interés social. Ello se verá con el tiempo dependiendo del manejo que haga el Estado de dichos ingenios.

El desastre social y productivo del sector cañero es una combinación entre políticas internas erráticas y una mala negociación en el TLCAN. Veamos por qué el TLCAN es parte del problema.

En el tratado con Estados Unidos y Canadá originalmente se pactó la exportación preferencial de azúcar mexicana a Estados Unidos por una cuota en toneladas que aumentaría cada año para liberalizarse totalmente en el año 7. Sin embargo en el proceso en el que Clinton trata de conseguir los votos de su Congreso para su ratificación, se firma un acuerdo complementario que estipula que dicha cuota de exportación libre de arancel está sujeta a que México sea realmente superavitario en la producción del endulzante. En caso contrario la cuota libre de arancel es muy pequeña. Lo grave es que se considera la importación de alta fructuosa como parte de este renglón comercial. Como las refresqueras trasnacionales importan alta fructuosa, Estados Unidos restringe la importación de azúcar mexicano en las condiciones preferenciales del TLCAN. Es importante destacar que una parte importante de los ingenios azucareros son propiedad de las propias trasnacionales del refresco como es el caso de *Pepsicola*. Son ellas las que importan alta fructuosa y luego se quejan de que no pueden vender en Estados Unidos el azúcar y por ello no pagan a los campesinos la caña que ya recibieron y procesaron.

Estados Unidos impone su interés de vender alta fructuosa a México, el comprador principal de dicho endulzante son trasnacionales estadounidense. ¿Qué ganó México en dicha negociación? Un problema social de magnitudes enormes que ahora no sabe cómo enfrentar.

Maíz y granos básicos

Lo más grave de lo negociado en el TLCAN es que a cambio de pocas ventajas en los productos del campo en que somos competitivos y una buena negociación para transnacionales de alimentos procesados que exportan desde México, se liberalizaron los productos más sensibles desde el punto de vista social y de seguridad alimenticia: los granos básicos y en especial el maíz.

Hoy importamos más de un quinto del maíz, más de un tercio del trigo, 9 de cada 10 Kg. de arroz, más del 90% de la soya y un tercio del sorgo que se consume en el país, por citar sólo algunos granos básicos.¹⁰² Detrás de estas importaciones está la ruina de millones de campesinos.

Desde la década de los ochenta¹⁰³ se vislumbraban algunos signos negativos en términos de déficit comercial agro-alimentario, hoy somos un país que adquiere en el exterior una proporción muy importante de sus alimentos. En el año 2000 somos ya el tercer país comprador de alimentos de EEUU, después de Japón y Canadá; nos referimos sobre todo a granos básicos, a leche de vaca descremada en polvo, a cárnicos, y a varias frutas, así como a un número importante de conservas.¹⁰⁴

El gobierno ha presumido que sí se reconocieron las asimetrías y que ello se reflejó en un ritmo distinto del proceso de bajar los aranceles, ello especialmente en los productos más sensibles del campo como maíz y frijol que se pactó un plazo extra-largo de 15 años.

Lo acordado era arancel cero para un volumen anual correspondiente al déficit en la producción de estos granos y para el resto un arancel inicialmente muy alto como protección a los productores mexicanos. Efectivamente ello parece una protección temporal, pero no lo es tanto. En primer lugar porque la producción de maíz ya había bajado como fruto de las políticas inducidas por el BM de las que ya hablamos antes. En segundo lugar, dejar entrar sin arancel el equivalente al déficit, no estimula el aumento de la producción mexicana. En tercer lugar, el tiempo por sí mismo no logrará que la producción de maíz y en general de los granos básicos mexicanos sean competitivos comparados con los de Estados Unidos; para ello es necesario una política agropecuaria mexicana y el BM se encargó de dismantelar sus instrumentos y el TLCAN (como veremos más adelante) se encarga de limitar la capacidad del Estado de implementarla. Lo más grave es que ni siquiera esta pobre protección temporal se cumplió. La presión de las transnacionales de alimentos llevó a que administrativamente la Secretaría de Comercio decidiera unilateralmente no cobrar el arancel.

Por ejemplo, en lo que concierne al maíz, lo pactado era dejar entrar sin arancel 3,671,327 toneladas de este grano en el año 2007; pero ya en el año 1996 se importaron libremente 5,843,726 toneladas. Además, los productores se han quejado de que se autoriza la importación antes de la cosecha, por lo que cuando levantan la producción el mercado está inundado y los precios en el suelo.¹⁰⁵ En síntesis, se liberó totalmente el mercado en el año 3 y no en el 15 del TLCAN, por lo que no hubo protección y se des-estímulo la producción campesina del grano. Por si ello fuera poco, además, el maíz importado es de menor calidad nutricional y en gran proporción transgénico.

Esta política unilateral de dejar de cobrar aranceles a las importaciones de granos por encima de la cuota pactada en el TLCAN arruinó a los campesinos. Y además afecto a las finanzas públicas

¹⁰² Ver: Secretaría de Agricultura Ganadería Medio Ambiente y Recursos naturales (SAGAR) y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). México

¹⁰³ Cfr. :-Aguilar Gómez, J.,1990."La apertura comercial y las importaciones mexicanas de productos agropecuarios en los ochenta".In: **Investigación Económica** Núm..194 (Oct-Dic 1990) FE-UNAM. México
-Comisión de Agricultura, 1999.Cámara Diputados/ LVII Legislatura. México / documentos varios
-CEA-SAGAR, 2000. México

¹⁰⁴ USDA/ERS."Statistical indicators" Table 28 US agricultural Exports by Region.Washington,D.C.Pág..51

¹⁰⁵ Cuotas tomadas de TLCAN e importaciones reales del Banco de México.

que tanto se insiste en la doctrina neoliberal que deben de ser sanas. La Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados, de la LVII Legislatura, calculó que, sólo en el caso de las importaciones de maíz y trigo, entre 1994 y 1998, el Estado mexicano dejó de captar alrededor de 1.2 mdd.; esto equivalía a la mitad del presupuesto de la Secretaría (ministerio) de Agricultura en 1998.

Lo pactado en el capítulo agrícola del TLCAN no ha beneficiado al país (duplicó el déficit comercial agropecuario), llevó a la ruina a una gran número de pequeños productores, sobre todo de maíz y granos básicos y afectó las finanzas públicas. Una vez más, como en otros aspectos del TLCAN, el único beneficiado con dicha exoneración de aranceles fueron las grandes empresas trasnacionales agroalimentarias y otros importadores del país, ya que como veremos tampoco se ha beneficiado al consumidor final.

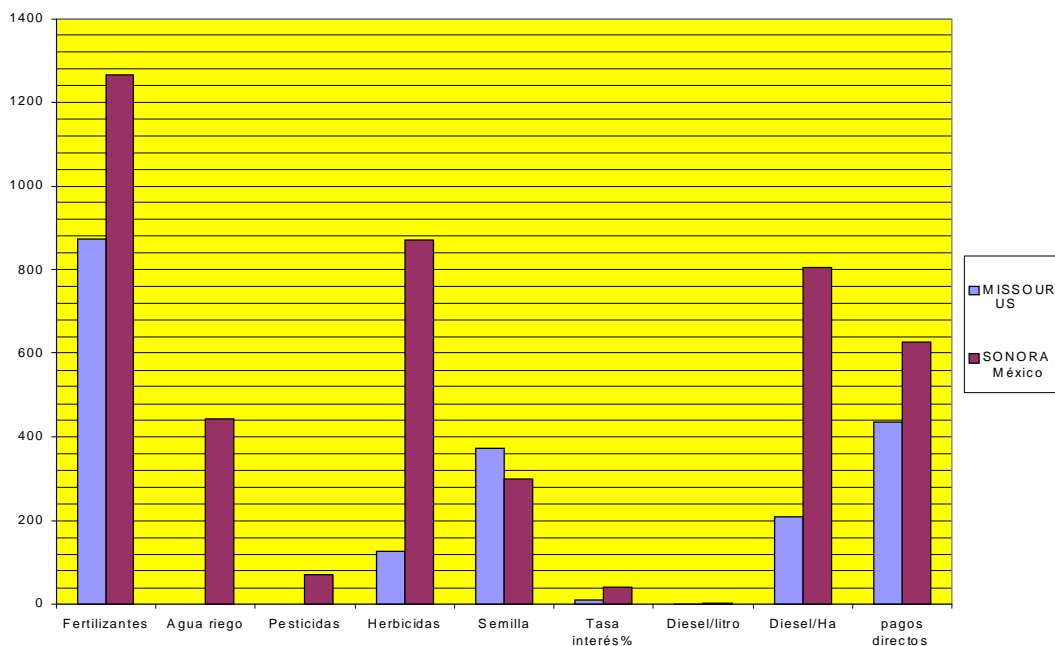
Se dice que el problema es la ineficiente capacidad productiva de los campesinos; pero enseguida veremos que el problema es más estructural y que son fundamentales las malas políticas gubernamentales hacia el campo y la competencia desleal que implica la política de subsidios del gobierno estadounidense.

La política agropecuaria del gobierno mexicano inducida por el Banco Mundial puso a los campesinos mexicanos en total desventaja ante la apertura.

Si examinamos los aspectos económicos que, a nivel del proceso productivo mismo, originan las dificultades a las que hoy hacen frente las explotaciones en el campo, veremos cómo las exigencias que el BM anteponía para el préstamo de 300 mdd., referido líneas arriba, fueron el punto de partida de todas ellas; el TLCAN se encargó de legitimarlas y de presentarlas como algo “normal”.

Para el productor mexicano, esto encuentra su materialización más elocuente en los costos de producción. Veamos el caso del trigo mexicano..

**COSTOS DE PRODUCCIÓN TRIGO
ESTADOS UNIDOS y MÉXICO
pesos mexicanos/hectárea**



Fuente: Con datos de USDA y de AOASS(México)

Escogemos este producto debido a que en promedio tiene rendimientos de 5 ton/ha, alrededor del doble del estadounidense, por lo que aquí no se nos puede acusar de poco productivos. El problema es que los insumos son más caros en nuestro país, lo que dificulta la competencia, concepto central en el TLCAN. Hay que recordar que varios de estos insumos eran proporcionados por el Estado antes de las políticas inducidas por el Banco Mundial. Ciertamente en otros productos la falta de competitividad tiene otros factores, pero ponemos el caso del trigo para mostrar que no siempre es problema de falta de productividad de la tierra o del trabajo campesino.

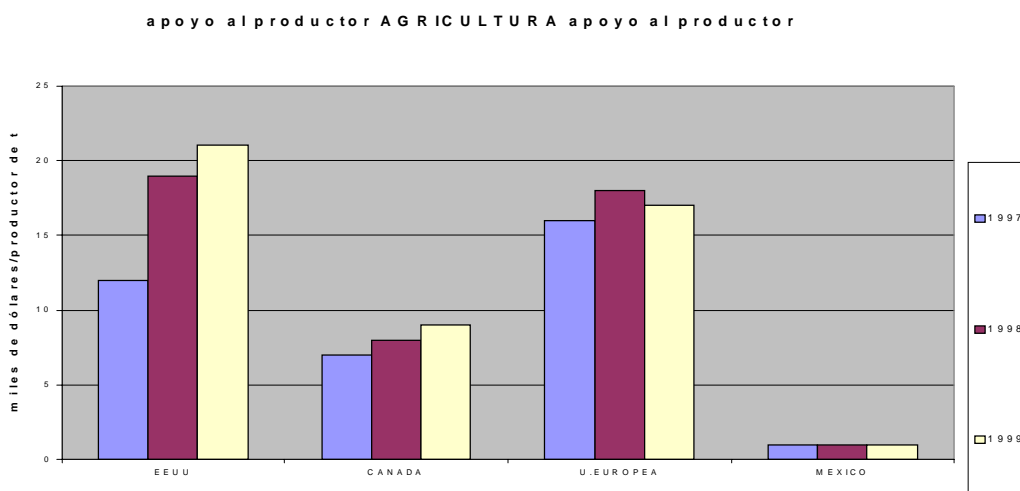
Esta contradicción entre costos nacionales de producción y precios internacionales de mercado es, en el marco económico, la responsable directa que a los campesinos y agricultores mexicanos les impulse a dejar el campo. Esta contradicción es también una de las causas más importantes que generan la pobreza en el medio rural. La falta de competitividad no es de los campesinos sino es el precio de los insumos los que lo que vuelve no competitivo al campesino mexicano. Con la estrategia señalada, el BM trataba de ayudar al gobierno de EEUU a desmantelar la política agropecuaria mexicana para abrir la puerta a los productos de ese país y al capital de las transnacionales agroalimentarias, sin importar si nuestras explotaciones podían hacerles frente o no.

Subsidios desleales

La política de subsidios a sus agricultores por parte de Estados Unidos y Canadá distorsiona el mercado y pone en desventaja a los campesinos mexicanos.

Cabe aclarar de inicio que no hay oposición a que se subsidie a sectores socialmente necesitados; pero no puede negarse que ello es desleal en un comercio internacional “libre”. O se igualan los subsidios o no se abre dicha área económica al “libre comercio”.

La Organización para la Cooperación y el desarrollo Económico (OCDE) calcula que en 1999 el gobierno de los EEUU otorgaba subsidios por 21 000 mdd., en promedio, a cada productor de tiempo completo; por su parte, el de Canadá lo hacía con 9,000 mdd. y el de México en 1,000 mdd., lo que es una muestra clara de las asimetrías.



Fuente: Hecha con datos de :OECD, 2000.”Agricultural policies in OECD countries”.Paris pág.167

La propuesta de RMALC es que en el caso de México no se incluya a los granos básicos en la liberalización Si se incluyen la competencia totalmente desleal que hemos mostrado tiene que evitarse estableciendo cláusulas muy claras al respecto. En particular, en lo relativo a los subsidios a la exportación (Secc.3, Cap.8/Cap.Agrícola borrador ALCA) se recomienda mucha precisión,

identificando todos los tipos de subsidios que podrían incidir, de manera desleal, en precios de mercado muy bajos a los productos que exporta EEUU; nos referimos a subsidios a tasas de interés de los préstamos que cubren las exportaciones, a subsidios al diesel para maquinaria agrícola, por ejemplo.

Además, como lo señalábamos anteriormente, en casi todos los casos estos importadores de productos alimentarios establecidos en México, han sido exonerados del pago del arancel respectivo, estipulado en los anexos del texto del TLCAN.

Esto implica que los productores mexicanos no sólo tienen que competir contra todo lo que implica la importación de productos alimentarios estadounidenses altamente subsidiados, sino que, además, también tienen que hacer frente a las distorsiones que provoca el Estado de nuestro país al exonerar del pago del arancel a los importadores.

Para no “distorsionar el libre mercado” se induce una política social de compensación y no de apoyo a la producción

El Gasto gubernamental en desarrollo agropecuario ha disminuido constantemente en términos reales. En el año 2000 ha bajado en 76.71% respecto a 1981. Si comparamos a partir de “las sugerencias del Banco Mundial” (1987=100%) ha bajado 43.87% . Durante el período del TLCAN ha bajado 31.26%¹⁰⁶ No es sólo cuestión de cuanto se gasta. El Estado ha vendido prácticamente todas las paraestatales del sector, ha dejado de intervenir en la producción de insumos baratos, en la estructura de comercialización de productos del campo, en el crédito, etc, etc.

La política hacia el campo ha dejado de ser primordialmente de apoyo para eficientar la producción, para pasar a ser de compensación social, es decir de gasto para apoyar los ingresos de los más pobres.

En otras palabras, no sólo se abrió la frontera para la libre competencia en productos agro-alimentarios, sino se abandonó a los pequeños productores a su suerte.

La política social hacia el campo tiene básicamente dos programas: Progresá, que es apoyo en efectivo para la educación, salud y alimentación de los más pobres del campo y Pro-campo, que es apoyo en efectivo por hectárea para la producción. Hay múltiples testimonios informales de que este dinero para hacer producir el campo en muchas ocasiones se gasta en el consumo básico ya que deciden no invertirlo debido a que no es negocio producir granos básicos dados los precios de venta impuestos por el libre mercado.

Tampoco el consumidor se ha beneficiado con importaciones baratas

El gobierno afirma que lo importante ha sido comprar alimentos baratos y que ello beneficia al consumidor. Considera absurdo proteger a un sector que produce más caro que en el extranjero y con ello se perjudica a la población. Sin embargo, efectivamente se compran insumos más baratos, pero ello lo hacen las grandes agroindustrias y sus menores costos no se han reflejado en los precios al público. La inflación de productos alimenticios durante el TLCAN fue mayor (359.8%) que la inflación general al consumidor (348.9%).¹⁰⁷ Tradicionalmente, en México la inflación en alimentos es mayor que el promedio general; pero se supone que el beneficio de importar barato se reflejaría en que ello cambiaría dado que los niveles inflacionarios de los países a los que le compramos son sustancialmente menores y que efectivamente se importó a precios menores que los costos de producción en México.

Para citar sólo algunos ejemplos, en 1984 los consumidores podían adquirir, con un salario mínimo de la Ciudad De México, casi 36 bolsitas de 200 gramos de pasta para sopa CORA, o bien

¹⁰⁶ Cálculo con base a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. **Cuentas Públicas de la Hacienda Federal**

¹⁰⁷ Cálculo en base a Banco de México “Índice de precios al consumidor por objeto del gasto”

once barras de pan blanco de caja *Bimbo*, ambos elaborados con trigo; en el año 2000 sólo se podían comprar menos de la mitad de ambos, es decir, 12 y 4 respectivamente.¹⁰⁸

Un testimonio vivo puede más que mil palabras

La mejor síntesis de lo dicho hasta ahora se muestra en la entrevista periodística a un campesino de Tetecala, Morelos. Respetamos sus palabras entre comillas y el resto es una síntesis hecha por la misma reportera.¹⁰⁹

Abundio Villagas Millán, Comisariado Ejidal de Tetecala (autoridad comunitaria) afirma:

Actualmente en Tetecala existen alrededor de 240 ejidatarios, número que disminuyó como consecuencia de la venta de terrenos ya que la “siembra ya no deja para comer”. Ya no hay gente en el campo, mucho menos jóvenes, ellos ahora están en las esquinas de vagos...”ya no hay mano de obra, porque la agricultura ya no deja, un trabajador gana 70 pesos la jornada, así cómo va a haber gente”

“En una hectárea se pagan 4 mil pesos por 6 meses de siembra (jornales); haces dos barbechos por 1,200 pesos; más la surcada 445 pesos, agrégale 10 bultos de abono, 700 pesos, el beneficio de primera mano sale en 3,000 pesos; de aradazo son 500 pesos que dan un total de 9,845 pesos de inversión; pero en el mercado te dan \$ 35 pesos por bulto y sólo sacas 145 bultos de cosecha, te pagan 5,075 pesos, perdemos 4,770 pesos. “Esta cuenta que ellos (se refiere a los del gobierno) hacen en el papel, nosotros la hacemos en la cabeza toda, cuando entregamos nuestra cosecha, ya sabemos cuanto vamos a perder”

La Gran Alianza para el Campo (programa gubernamental), no llega a esta región, ya que éste no incluye pepino, jitomate o tomate, entre otros. Y con relación al Programa Procampo es insuficiente y no llega a los pequeños productores. “Nosotros somos poquiteros, los que más siembran son 12 tareas, pero algunos de nosotros nada más 4 tareas, es poco lo que dan en los programas, es poco o es para ricos, dependiendo del tamaño de la parcela”

Termina señalando: el problema del campo lo causó el gobierno con las importaciones, en la región, a esta situación, se suma la llegada de los floreros, quienes rentan la tierra a mayor precio y hacen que los ejidatarios dejen de sembrar, “el arroz no se le gana nada, el jitomate se está echando a perder, todo tenemos en contra del campesino, pero no-queda de otra seguir trabajando, aunque sabemos que no nos deja ganancia”

Es impactante la claridad de conciencia. Sólo hay que dar como contexto que se trata de una zona relativamente favorable para la siembra, que se trata de cultivos de hortalizas, que se supone fue el sector en que la negociación del TLCAN nos benefició. Es un caso claro de cómo incluso en los productos que como país exportamos, ello sólo beneficia a un pequeño grupo de productores y no a la generalidad de los que se dedican a su cultivo.

Conclusión

Todo lo anterior ha ido modificando de manera rápida y brutal las relaciones económicas en el campo, pues los precios de mercado de los granos producidos en México, que se determinan por los de EEUU, tienden a situarse por debajo de los costos medios de producción. Esto provoca que un gran número de campesinos sean expulsados del campo y vayan a engrosar las filas de los grupos más pobres de México.

¹⁰⁸ Calculado con datos de PROFECO. Procuraduría Federal del Consumidor. México y Banco de México

¹⁰⁹ Entrevista realizada por Idalia Uroza Gómez publicada en **La Jornada Morelos** 15 agosto 2001 pág. 10

En suma, a 7 años de vida del TLCAN, el campo mexicano enfrenta:

- Desestructuración de su patrón de cultivos y de las cadenas productivas.
- Pobreza extrema. Se discuten los números que cuantifican la pobreza, pero todos reconocen, incluso el gobierno, que la mayoría de la población en situación de extrema pobreza está en el campo, y entre ella los más pobres son los indígenas.
- Expulsión de un gran número de campesinos. En años pasados sólo se registraban éxodos de campesinos en cuyas regiones de origen se producían granos básicos, hoy también abandonan el campo quienes laboraban en zonas de cultivos comerciales. Los mercados internacionales del café; del jugo de naranja; la negativa de EEUU a importar el azúcar mexicano de caña; están provocando la expulsión de gente que recientemente se dedicaba a estas actividades. Por ejemplo, en el estado de Veracruz, cuya presencia en las cifras demográficas de emigración no era relevante en el pasado reciente¹¹⁰. Como veremos más adelante en el apartado sobre migración, uno de los indicadores del drama que vive el campesino mexicano son las cifras de migración. Según datos de la Secretaría (ministerio) de Relaciones Exteriores, de 1998 a junio del 2000, habían muerto 785 trabajadores indocumentados mexicanos, en su intento de pasar a los EEUU, en tanto, 2 258 han estado en situación de peligro al tratar de hacerlo¹¹¹. En este mismo sentido, según la OIT, la cifra de mexicanos que pasa ilegalmente cada año a EEUU en busca de trabajo, ronda 1.4 millones, de los cuales entre un 60 y 70% son deportados de regreso a su país¹¹².
- Dependencia alimentaria. Si bien es cierto que el TLCAN ha ayudado a México a colocarse como el abastecedor más importante de Estados Unidos en varios productos hortícolas, también lo es su contribución a convertirse en un país que compra en el extranjero, mucho de lo que se come. Para tener una idea más precisa al respecto, el gobierno de Estados Unidos estimaba que México iba a importar, de ese país, 6,000 mdd. de productos agropecuarios en el año 2000,¹¹³ mientras que antes de la entrada en vigor del TLCAN, en 1993, apenas adquiriría poco más de 2 000 mdd. provenientes de EEUU.¹¹⁴ Japón importaría 9 mil y Canadá 7 mil mdd. de esos productos, en ese mismo año.

La Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados sintetiza sus conclusiones de la siguiente manera¹¹⁵

“Los perdedores netos que ha generado el TLCAN en las actividades agrícolas mexicanas son los productores de granos básicos y oleaginosas, pues son quienes han visto castigados los precios de sus productos por la competencia desleal que el Ejecutivo Federal ha permitido y está fomentando con la ausencia de aplicación de

¹¹⁰ Cfr. INEGI y Quesnel, Henri. Institut de la Recherche pour le Développement. México

¹¹¹ Ver periódico **La Jornada** México 13 junio 2000 p.16

¹¹² Ver periódico **El Financiero**. México 13 de junio 2000.p.17.

¹¹³ Cfr. USDA. Economic Research Service, 2000.”Agricultural Outlook/january-february 2000”.Table 28-US Agricultural Exports by Region Washington, p.51.

¹¹⁴ Cfr. SECOFI (hoy, Secretaría de Economía)

¹¹⁵ En un balance pormenorizado, incluso con estudios por producto, que elaborado por encargo de la Comisión de Agricultura de la LVII Legislatura de la Cámara de Diputados y realizado por el Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM) y el Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano (SECAM). **¿Cuánta Liberalización aguanta la Agricultura? Impactos del TLCAN en el Sector agroalimentario**. Pág. vii

normas que ellos mismos negociaron en el Tratado. Estos productores representan el 65% de la superficie agrícola, generan poco menos del 40% del valor de la producción y la mitad de los empleos en el campo mexicano”.

Nosotros matizaríamos que la política de condonar aranceles más allá de lo pactado que ha seguido el gobierno mexicano agravó sobre manera el problema, pero aún sin ello, los daños por el TLCAN y en general de la apertura comercial, así como por el desmantelamiento de la política agropecuaria anterior inducida por el BM, han sido perjudiciales.

También han sido perjudicados por el Tratado y en general con el proceso de apertura comercial del país, productores de otros cultivos como el café y caña de azúcar, entre otros. Éstos han reducido sus áreas de cosecha en 6.4% y su participación en la generación de valor de las actividades agrícolas en 5% en los últimos 18 años.

Tampoco la mayor parte de los productores de frutas y hortalizas han resultado beneficiarios del TLCAN, como quisiera hacer parecer la publicidad oficial. En términos generales, sólo es un pequeño grupo de estos productores los que han podido acceder a los mercados norteamericano y canadiense y mejorar sus expectativas comerciales...”

Es importante destacar que la misma Comisión de la Cámara de Diputados es la que recomienda renegociar el TLCAN que ha sido la demanda de RMALC desde que este fue aprobado. Concluye la síntesis que estamos reproduciendo con las siguientes palabras: “Se hace necesario realizar una revisión general del TLCAN en lo que respecta a las actividades agropecuarias”.

Hay que renegociar los términos del TLCAN, pero por lo pronto no se debe negociar en los mismos términos en el actual proceso para un tratado hemisférico (ALCA).

Por desgracia lo que se conoce de las negociaciones agrícolas en el ALCA van por el mismo camino que el TLCAN:

- Todo indica que no se tiene intención de excluir de la liberalización los granos básicos u otros productos sensibles de diversos países de América Latina y el Caribe.
- Todo indica que se mantiene en bajo perfil el enfrentar las medidas no arancelarias arbitrarias.
- Igual que el TLCAN, en el estado actual de las negociaciones del ALCA se pretende dar la impresión de reconocimiento de las asimetrías pactando una desgravación más lenta en los países del sur. Sin embargo, por lo general los aranceles base de los países de América Latina son más elevados que los de EEUU y Canadá, por lo que, a pesar de que en el proceso de desgravación del ALCA pudiesen aparecer reducciones porcentuales similares en estos países y aquéllos, los ingresos que dejaría de captar el fisco de cada uno los países de América Latina significarían mucho más que en EEUU y Canadá. Esto también podría contribuir a aumentar los déficit de las finanzas públicas de los nuestros.(Ver borrador ALCA Capítulo Agrícola 4.2.1 y 4.2.2)
- Tampoco se enfrenta el problema de los subsidios desleales.
- Se plantea, igual que en el TLCAN, la posibilidad de posteriormente acelerar la desgravación. (Borrador del ALCA Capítulo Agricultura 4.3). Ello es especialmente peligroso ya que se pretende que dichos cambios ya no pasan por la aprobación del poder legislativo. En el TLCAN, artículos como éste han sido el camino para realizar cambios contrarios a los intereses de los campesinos.

- Nunca se hace referencia a la posibilidad de retrasar el proceso de desgravación en caso de situaciones de emergencia económica (cuenta corriente de la balanza de pagos), de emergencia en zonas de desastre (problemas climáticos o por efectos de fenómenos telúricos).
- Se pretende eliminar la posibilidad de medidas de salvaguardia especial. Éstas son un elemento central para defenderse de los perjuicios que la importación de algunos productos pudiesen ocasionar a la economía, o a la población de cada país latinoamericano. (Capítulo Agrícola Borrador ALCA 7.1.)

Como hemos mostrado, los problemas en el sector agropecuario mexicano se han agudizado por una combinación entre apertura comercial y malas o ausentes políticas internas. El problema es que, como veremos más adelante, el ALCA, igual que el TLCAN limita sobremanera las posibilidades de los Estados Nacionales para conducir un proyecto nacional de desarrollo. Para enfrentar los problemas del campo en América Latina no bastaría excluir los productos sensibles de las negociaciones de acuerdos de libre comercio o una mejor negociación que enfrente realmente la enorme asimetría existente; es necesario impedir que estos tratados limiten las posibilidades de los Estados Nacionales y dejen todo a la dinámica del mercado.

X Migración Laboral®

En el mundo contemporáneo, los movimientos de personas en gran escala surgen del acelerado proceso de la integración global. Las migraciones no son un fenómeno aislado: los movimientos de mercancías y de capital casi siempre dan lugar a movimientos de gente. El intercambio cultural global, facilitado por el transporte mejorado y la proliferación de medios impresos y electrónicos, también conducen hacia la migración. Las migraciones internacionales han crecido en volumen y significado desde 1945, y más particularmente desde mediados de la década de los ochenta. La perspectiva para principios del siglo XXI, es que la migración continuará creciendo, y que es probable que sea uno de los factores más importantes del cambio global.

Para México es un tema de capital importancia. En la actualidad se estima que hay alrededor de 9 millones de mexicanos en Estados Unidos (casi el 10% de la población mexicana) y de ellos aproximadamente 3.5 millones son indocumentados.¹¹⁶ Además las remesas enviadas por estos trabajadores a sus familias en el año 2000 son el tercer lugar en importancia como ingreso de divisas. Se trata de alrededor de 6,000 millones de dólares y se estima que en el 2001 serán 8,000 mdd.,¹¹⁷ sólo superada por los ingresos por maquila (17,459 mdd.)¹¹⁸ y por las ventas de petróleo (16,382 mdd. a los que habría que descontar las importaciones de gasolina y otros petroquímicos).¹¹⁹ Las remesas enviados por los migrantes mexicanos en Estados Unidos se estima que son el sostén directo y a veces único de 1.2 millones de familias.¹²⁰

Sin embargo, a pesar de insistentes y fundadas propuestas¹²¹ para incorporar en el TLCAN un acuerdo migratorio, los gobiernos se negaron a incluir el tema. En su momento, el jefe mexicano de las negociaciones, el Dr. Herminio Blanco, reconoció que no incluían el tema debido a que el gobierno estadounidense no quería.¹²²

No sólo no se incluyó el tema, ni siquiera en su dimensión de respeto a sus derechos humanos, sino ni siquiera se resolvió el problema del abuso en el cobro de comisiones por el envío de dichas remesas a México. El BID calcula que las grandes compañías de envío se quedan con el 20% de los recursos ganados con el sudor de los migrantes.¹²³ Ello significa que principalmente tres empresas Western Union, Moneygram, Orlandi Valuta ganaron en el año 2000 aproximadamente 4,000 mdd. por el manejo de las remesas de los trabajadores migrantes de América Latina. La libre circulación de capital que permite a las grandes empresas transferir a sus países de origen gran parte

® Dr. Juan Manuel Sandoval. Seminario de Estudios Chicanos y de Frontera del INAH y del Equipo de Coordinación de RMALC.

¹¹⁶ Cálculos de Comisión Nacional de Población (CONAPO).

¹¹⁷ BID tomado de **El Nuevo Herald de Miami**, 29 oct 2001 pág.16 N.

¹¹⁸ Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco de México. Tomado de web SHCP www.shcp.gob.mx Datos Económicos Oficiales

¹¹⁹ Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI tomado de INEGI-**BIE** Sector externo/exportaciones petroleras y no petroleras

¹²⁰ Estimación del Consejo Nacional de Población de México. Tomado de **El Nuevo Herald de Miami**, 29 oct 2001 pág.16 N

¹²¹ La RMALC elaboró una propuesta que luego se asumió por consenso entre las redes ciudadanas y sociales de los tres países y se les presentó a los negociadores en febrero de 1993

¹²² Afirmación en reunión privada entre el Dr. Herminio Blanco y RMALC, cuando le llevamos nuestra propuesta de acuerdo migratorio.

¹²³ BID tomado de **El Nuevo Herald de Miami**, 29 oct 2001 pág.16 N

de las ganancias de la inversión extranjera en nuestros países de forma fácil y barata, no se aplica a los migrantes que ven mermados sus ingresos por la voracidad de empresas financieras.

La economía estadounidense necesita de la mano de obra de los migrantes latinos y particularmente de los mexicanos. ¿Por qué se opone a su regularización en un acuerdo migratorio?

En el discurso, tanto gubernamental como de algunos sectores de la sociedad de dicho país, se exagera la magnitud de los flujos migratorios y se sataniza a los migrantes como causantes de grandes males. En realidad, de los 150 millones de migrantes que existen actualmente en el mundo, únicamente un porcentaje pequeño ha emigrado a Estados Unidos en los últimos años. Incluso Adolfo Chiri calcula que de los 820 mil migrantes que llegan a Estados Unidos cada año, sólo 350 mil, menos de la mitad, son hispanos.¹²⁴ La realidad no concuerda con el discurso de diversos sectores de la sociedad y el gobierno de ese país acerca de los inmigrantes latinos "desbordando" las fronteras estadounidenses.

Las verdaderas causas por lo que el gobierno estadounidense intenta regular los flujos migratorios que llegan a ese país, tienen más que ver con la reconstitución de esa nación (quién puede pertenecer y quién no a la misma); la necesidad de modificar el perfil de los inmigrantes por uno más calificado y, sobre todo, tener bajo el mayor control posible a una mano de obra masiva y barata para poder utilizarla de acuerdo a las necesidades de los sectores productivos que requieren de este tipo de trabajo en territorio estadounidense (actividades agropecuarias –cultivos, enlatadoras y empacadoras-, ciertas manufacturas como la industria del vestido, y los servicios), o en los países expulsores (actividades agropecuarias de compañías transnacionales, maquiladoras de exportación, etc.). También cuentan algunos aspectos ideológicos impulsados por sectores sociales u organizaciones de corte neoconservador o de plano abiertamente racistas y xenofóbicas, las cuales plantean la necesidad de limitar el acceso de los inmigrantes a recursos que se agotan rápidamente, y para ello hay que impedir la entrada masiva de éstos y controlar su crecimiento demográfico en sus países de origen.

Definición de las políticas migratorias de Estados Unidos: El libre comercio la solución a largo plazo

En esta perspectiva Estados Unidos impulsa una campaña para regionalizar y globalizar sus políticas de inmigración. En su ámbito geográfico inmediato, México, Centroamérica y el Caribe, esta campaña se realiza principalmente a través de dos mecanismos que se han estado desarrollando rápidamente sentando las bases para hacerlo en el ámbito continental a través de un tercer elemento:

a) Las nuevas leyes estadounidenses sobre inmigración que criminaliza a los inmigrantes indocumentados pero también a los legales y contra el terrorismo, que fueron aprobadas por el Congreso de ese país en septiembre y abril de 1996. Estas leyes establecen algunas medidas que regionalizan de hecho tales políticas. Por ejemplo, el combate al tráfico de indocumentados y el establecimiento de "estaciones de preinspección" en diez aeropuertos de países de los cuales parte el mayor número de extranjeros inadmisibles hacia los Estados Unidos.

b) La Conferencia Regional de Migración celebrada en la Ciudad de Puebla, México, en marzo de 1996. En ella, los diez países que conforman las áreas de Norteamérica y Centroamérica (y a las cuales pronto se sumarán otras naciones del Caribe y de América del Sur, así como instancias internacionales) acordaron tomar medidas principalmente para controlar los flujos de migrantes indocumentados extraregionales, combatiendo a las organizaciones criminales que trafican con los indocumentados. Esta Conferencia se ha realizado ya en otras cinco ocasiones en las ciudades de

¹²⁴ Tomado de **El Nuevo Herald de Miami** 29 octubre de 2001 pág. 3 N

Panamá (1997), Ottawa (1998), San Salvador (1999), Washington, D.C. (2000) y San José de Costa Rica (2001).

c) La II Cumbre de las Américas, realizada en el mes de abril de 1998 en Santiago de Chile, donde los Jefes de Estado y de Gobierno de todo el Continente, con excepción de Cuba, discutieron el Área de Libre Comercio de las Américas, incorporó en su Declaración y Plan de Acción la dimensión migratoria, haciendo énfasis en el derecho soberano de cada Estado a formular y aplicar su propio marco jurídico y políticas migratorias y a establecer acuerdos bilaterales o multilaterales. Estas políticas y acuerdos, sin embargo, estarán constreñidos por las medidas tomadas en los mecanismos mencionados en los dos puntos anteriores.

El gobierno mexicano ha apostado, junto con el estadounidense, a que la solución al problema migratorio en México se dará a largo plazo por los beneficios del TLCAN y en el resto de la región vía el ALCA. De hecho, esta cuestión fue aceptada tácitamente debido a las conclusiones de la Comisión para el Estudio de la Migración Internacional y el Desarrollo Económico Cooperativo, creada por el gobierno estadounidense en 1986 en el marco del Acta de Reforma y Control de la Inmigración (IRCA-86), también conocida como Ley Simpson-Rodino, la cual fue el mayor esfuerzo desde 1965 para establecer mecanismos económicos de regulación de la inmigración a ese país.

“La Comisión, en consulta con los gobiernos de México y otros países expulsores de mano de obra en el hemisferio occidental, examinarán las condiciones que contribuyan, en México y los otros países mencionados, a la inmigración no autorizada a los Estados Unidos y (deberá explorar) programas de inversión y comercio recíproco de beneficio mutuo para aliviar tales condiciones”. (Sección 601 del Acta de Reforma y Control de la Inmigración, Ley Pública 99-603, del 6 de noviembre de 1986)”.

La Comisión fue instaurada, para informar al Presidente y al Congreso de Estados Unidos sobre los programas necesarios para aliviar dichas condiciones. Entre 1988 y 1990 la comisión realizó una serie de audiencias públicas e investigaciones por parte de especialistas de Estados Unidos, México, Centroamérica y el Caribe, enfocados a responder a dos cuestiones: a) las condiciones que contribuyeron a la migración no autorizada de países del hemisferio occidental a Estados Unidos; y, b) las iniciativas de desarrollo económico que podrían ser tomadas cooperativamente para aliviar las presiones que causan la emigración en los países expulsores. La Comisión Ascencio, como también se le conoce, presentó su informe en 1990, en el cual se establecen algunas recomendaciones que, según su presidente, fueron bien recibidas por los gobiernos de los países involucrados. Las conclusiones enuncian que:

"1. Aunque hay otros factores importantes, la búsqueda de oportunidades económicas es la principal motivación de la mayor parte de la migración no autorizada a Estados Unidos.

2. Mientras que el crecimiento económico para la creación de empleos es la solución última para reducir estas tasas migratorias, el proceso de desarrollo económico mismo tiende a estimular la emigración, a corto y mediano plazos, al crear expectativas y facilitar la capacidad de la gente para emigrar. El desarrollo y la disponibilidad de nuevos y mejores trabajos en su país, sin embargo, es la única manera para disminuir las presiones migratorias con el tiempo”.

La Comisión estaba convencida de que un amplio comercio entre los países expulsores de mano de obra y Estados Unidos sería, a largo plazo la solución para el problema que le fue

mandado analizar. Las negociaciones para el TLCAN empezaron ese año, dejando fuera la migración laboral.

La realidad muestra lo contrario

Sin embargo, esta migración no sólo se ha incrementado en el corto plazo (7 años de funcionamiento del TLCAN), sino que no se prevé que vaya a disminuir a mediano y largo plazos. Dos estudios lo confirman. El Estudio Binacional México-Estados Unidos sobre Migración publicado en 1997 y elaborado por equipos de investigadores de ambos países a partir de un acuerdo entre los dos gobiernos; y La situación demográfica en México, publicado en 1999 y elaborado por el Consejo Nacional de Población de México. Ambos indican que el TLCAN no ha influido ni influirá en la disminución de la dinámica migratoria de México a Estados Unidos, la cual es parte de la conformación del mercado laboral norteamericano.

El Estudio binacional concluye:

“Los datos de los censos mexicanos y los métodos de medición indirectos, muestran que la pérdida de población mexicana por la migración internacional ha sido sistemática desde 1960. La migración de personas a los Estados Unidos que han establecido su residencia permanente allí, ha correspondido a los siguientes rangos:

<i>1960-1970</i>	<i>26,000-29000 al año</i>
<i>1970-1980</i>	<i>120,000-155,000 al año</i>
<i>1980-1990</i>	<i>210,000-260,000 al año</i>
<i>1990-1995</i>	<i>277,000 al año</i>

*Nuestros cálculos, afirman los investigadores estadounidenses basados en datos de Estados Unidos, indican un aumento neto del tamaño de la población nacida en México de 1990 a 1996, consistente en 1.9 millones de personas aproximadamente, o alrededor de 315, 000 personas al año ” , cifra que es superior a la asentada en datos mexicanos”.*¹²⁵

El análisis del Consejo Nacional de Población de México llega a la misma conclusión al afirmar que aún en condiciones económicas relativamente óptimas (hipótesis A y C del estudio prospectivo, es decir, en condiciones de crecimiento de la economía mexicana), la emigración proseguiría su curso tanto en el corto y mediano plazos como en un horizonte de tiempo mayor, impulsada por la escala alcanzada por el fenómeno migratorio y sus efectos acumulativos en el tiempo. Este hecho -apuntan- se advierte en la presencia cada vez mayor de la población nacida en México que reside en la Unión Americana y en la constante ampliación de las complejas redes que vinculan a las comunidades de origen con las de destino para darle persistencia al flujo, no obstante que las condiciones económicas tiendan a cambiar. La hipótesis más optimista prevé que el flujo anual de migrantes mexicanos hacia Estados Unidos pasaría de 346,066 en 1996 a 412,725 anuales en 2030.¹²⁶

¹²⁵ Introducción del **Estudio Binacional México-Estados Unidos sobre Migración**, Secretaría de Relaciones Exteriores, México y Commission on Immigration Reform, USA. Pág. iii

¹²⁶ Datos tomados del cuadro 2 de **La Situación Demográfica en México**, 1999. Consejo Nacional de Población (CONAPO); México. Pág. 44.

Finalmente, apuntan los mencionados analistas, como consecuencia de la eventual persistencia de los flujos de emigración hacia Estados Unidos, se prevé que la población nacida en México residente en el vecino país podría verse incrementada significativamente bajo cualquiera de los escenarios previstos. Según el escenario más optimista, la población nacida en México residente en Estados Unidos aumentaría de 7, 033,361 en 1996 a 16,646,252 en el año 2030.¹²⁷

La migración no ha disminuido ni parece que disminuirá con el TLCAN, en primer lugar porque no se ha cumplido el supuesto del que parten los discursos oficiales (que el TLCAN crearía más y mejores empleos). Ya hemos visto que ello no ha sido así. En segundo lugar, como lo señala el estudio de CONAPO, aún cuando la situación económica en México mejore, el fortalecimiento durante tantos años de las complejas redes que vinculan a las comunidades de origen con las de destino, le da persistencia al flujo creciente de migrantes y la mejora económica permite ingresos para hacer el largo y costoso viaje. En tercer lugar, las diferencias salariales son tan grandes que seguirá siendo atractivo migrar.

El no incluir la migración en los acuerdos de libre comercio es un retroceso

Las conclusiones de la Comisión para el Estudio de la Migración Internacional así como los intereses de las grandes Corporaciones, llevan a que Estados Unidos no acepte negociar ningún tratado o acuerdo específico sobre migración con México ni con ninguna otra nación, sino a que apueste a que en el largo plazo el libre comercio diluya las causas de expulsión de migrantes al crear más y mejores empleos. Los datos del TLCAN contradicen este supuesto, pero el gobierno estadounidense (y los gobiernos de los países latinoamericanos y del Caribe no presionan en contrario) sigue negándose a incluir la dimensión migratoria en los tratados de libre comercio. Sigue buscando sólo regular y controlar los flujos migratorios hacia su territorio e imponer sus políticas de inmigración en este continente. Ni siquiera se incorpora en las discusiones del ALCA formas de garantizar los derechos de los migrantes.

Esta estrategia, al irse imponiendo en el continente dará fin a los incipientes esfuerzos de algunos países que han venido intentando conformar bloques regionales, permitiendo el libre tránsito de mercancías y de mano de obra.

El Pacto Andino que se formalizó en 1969 entre Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile y que se reactivó en 1989, fue el primer caso que ha incluido explícitamente un tratamiento directo de la migración. Dos convenios han intentado buscar líneas coincidentes frente a la migración: 1) El Convenio Simón Rodríguez, suscrito en 1973; y, 2) El Estatuto Andino de Migraciones, creado como parte de los esfuerzos por fortalecer este grupo regional en la Comisión de los Acuerdos de Cartagena en 1977.

El primer convenio tenía por objetivo crear un instrumento mancomunado que sirviera de guía para definir las políticas laborales y sociales correspondientes en el área andina. La meta principal era buscar los medios de acceso a la seguridad social y otros beneficios para los trabajadores migrantes de la subregión. Aunque el convenio tuvo un tratamiento en los niveles ministeriales para cumplir con sus objetivos, nunca llegó a concretarse en la práctica.

El segundo acuerdo fue presentado como un esfuerzo para instrumentar los principios postulados en el primer convenio mediante la creación de oficinas de migración laboral que tenían por finalidad ayudar a los migrantes en la búsqueda de oportunidades laborales. Desafortunadamente estas provisiones beneficiaban a los trabajadores calificados, que no representaban al grueso del flujo migratorio. En octubre de 1992, en una reunión de la Junta del Acuerdo de Cartagena, reunida

¹²⁷ Datos tomados del cuadro 3 de **La Situación Demográfica en México**, 1999. Consejo Nacional de Población (CONAPO); México. Pág. 45.

en Bogotá, Colombia, se acordó avanzar en la concreción de medidas legales y acciones conjuntas para dinamizar el tratamiento de la temática migratoria laboral internacional en el ámbito regional, lo cual sin embargo aún no tiene resultados concretos.

El otro caso donde se ha integrado la dimensión migratoria es el del MERCOSUR, conformado por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. De acuerdo a la letra del Tratado de Asunción, firmado en marzo de 1991, a partir de enero de 1995 comenzaría a regir un Mercado Común, que significaría libre circulación de bienes, servicios, capitales y **trabajo** bajo un arancel externo común. Sin embargo, en enero de 1994, a un año de terminar el período de transición, los gobiernos competitivos ratificaron los plazos originales, pero ahora para alcanzar solamente una Unión Aduanera y con ello se pospone la libre circulación de personas. Ello se refuerza debido al cambio en el contexto internacional que trajo consigo 1994, con la crisis mexicana y luego la asiática, para las economías latinoamericanas.

Con el proyecto para la integración del Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA) ya en marcha, las condiciones para la inserción de las naciones latinoamericanas al mismo estarán marcadas por las condiciones impuestas a México cuando se integró al Área Norteamericana de Libre Comercio.

Mientras tanto, los flujos migratorios internos e internacionales siguen y seguirán incrementándose en todo el continente, pero en situaciones cada vez más difíciles para los trabajadores, y en particular para los que buscan insertarse en los mercados laborales de Estados Unidos y Europa donde se establecen medidas legales cada vez más restrictivas, racistas y discriminatorias para los extranjeros.

El proyecto del presidente Vicente Fox para enfrentar el fenómeno migratorio, se enmarca en una estrategia para profundizar la integración regional de México a América del Norte, la cual ya estaba considerada en el TLCAN. Ofrece nuestro petróleo y en general los energéticos para ablandar negociaciones sobre migrantes.

Aprovechando la III Cumbre de las Américas realizada en abril de 2001 en la Ciudad de Québec, Canadá, donde se avanzó en los mecanismos para la creación de ALCA, Fox propuso la integración de una región energética norteamericana, firmando una carta de intención con Bush y el Primer Ministro canadiense Chrétien, que pone a disposición de la reserva estratégica y de las grandes corporaciones de Estados Unidos los hidrocarburos mexicanos (petróleo y gas). Pero también, Fox busca la integración de los mercados laborales norteamericanos, ofreciendo la mano de obra barata mexicana como ventaja comparativa regional para los sectores productivos canadiense y estadounidense. En esa misma reunión, Fox negoció con el gobierno canadiense la ampliación del Memorándum de Entendimiento sobre Trabajadores Agrícolas Temporales Mexicanos a Canadá, que data de 1974, y que alcanzó en el ciclo agrícola de 2001 la salida de aproximadamente 10, 500 trabajadores mexicanos a los campos agrícolas canadienses, para alcanzar en un futuro cercano la cifra de 25, 000 migrantes, que laborarían también en el sector de servicios. Con Estados Unidos se propone la creación de un Programa de Trabajadores Huéspedes, la ampliación de cuotas de visas permanentes y la legalización de los mexicanos indocumentados en ese país, que se calcula en unos 3 millones. Sin embargo, las negociaciones serán muy lentas, sobre todo después de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001. En Estados Unidos hoy se habla de militarizar la frontera, pero también de que no se cancelará un acuerdo migratorio con México.

Más allá de coyunturas, el objetivo de Estados Unidos es regular el mercado laboral de América del Norte utilizando la mano de obra barata de los mexicanos como ventaja comparativa en el nivel regional a cambio de establecer controles en la frontera sur de México, para regular el mercado laboral centroamericano de mano de obra.

Esta mano de obra barata sirve a los Estados Unidos también en su lugar de origen. Actualmente se plantea un gran proyecto de inversiones llamado Plan Puebla Panamá en el que la mano de obra barata de los estados mexicanos del sur-sureste y de los países centroamericanos se utilizaría en las industrias maquiladoras, los grandes proyectos silvícolas, en la construcción de carreteras y de hidroeléctricas, y otros.¹²⁸

Propuestas

Estos procesos de integración regional y globalización económicos, que a su vez provocan una regionalización y globalización del fenómeno migratorio de acuerdo a las necesidades de acumulación del capital, va adquiriendo la forma de un mercado mundial de fuerza de trabajo, un verdadero ejército industrial de reserva que puede ser reclutado en cualquier parte del mundo, de manera selectiva. Sin embargo, también tendrán como consecuencia la regionalización y globalización de las luchas por defender los derechos plenos de los trabajadores migratorios, llevadas a cabo por diversas organizaciones sociales y políticas. De hecho existen ya o están en construcción formas organizativas regionales en nuestro continente que están impulsando actualmente diversas instancias en defensa de los derechos plenos de los inmigrantes.

Existe una gran diversidad en los problemas y situaciones relacionados con la migración entre los países del continente. En algunos casos es viable y conveniente una política de puertas abiertas y en otros no. Por lo tanto, en el marco de las negociaciones continentales deben promoverse pactos binacionales o subregionales en materia migratoria entre aquellos países o zonas en que exista un tránsito más intenso de migrantes. Estos convenios deberían tender al menos a homologar los derechos laborales y los sistemas de seguridad social hacia arriba, así como a internacionalizar la cobertura de los mismos.

Es una contradicción teórica de los tratados de libre comercio el que se liberalice la circulación de mercancías y capitales, pero no de la mano de obra. Sin embargo, nosotros no planteamos el libre comercio como solución para el desarrollo sustentable y además es políticamente inviable en el corto plazo lograr la libre circulación de personas hacia Estados Unidos o entre algunos países del hemisferio.

Nuestra propuesta es realizar convenios bilaterales sobre migración entre países con alto flujo migratorio y que tenga similar desarrollo y en el ámbito general del hemisferio se lleguen a acuerdos que garanticen a los migrantes, independientemente de su calidad documentada o no, al menos el pleno disfrute de los derechos laborales y humanos en general.

En el marco de las negociaciones hemisféricas y en coherencia con nuestras propuestas en materia laboral ya planteadas, proponemos lo siguiente:

1.- En el marco de las negociaciones hemisféricas y pasando a formar parte de los acuerdos económico financieros, por lo que serán exigibles so pena de sanciones comerciales a las empresas infractoras, todos los países deben adherirse a los siguientes acuerdos y convenciones internacionales.

- a)** Convención que aprobó en diciembre de 1990 la Asamblea General de las Naciones Unidas en pro de la defensa de los trabajadores migratorios y de sus familias y el impulso de un instrumento similar en el ámbito hemisférico.

¹²⁸ El Plan Puebla-Panamá fue propuesto por Fox a los gobiernos centroamericanos en su gira por esa región en septiembre de 2000; y el cual serviría también como puente entre América del Norte y América del Sur para la conformación de ALCA. Sin embargo algunos de sus elementos son viejos proyectos de las instituciones financieras internacionales.

- b) El Convenio de la OIT sobre Trabajadores Migrantes (revisado), 1949 (Núm. 97) y/o el Convenio sobre los Trabajadores Migrantes (Disposiciones complementarias), 1975 (Núm. 143); asimismo la aplicación de las dos recomendaciones con las que se completan los citados instrumentos, a saber, la Recomendación sobre Trabajadores Migrantes (revisada), 1949 (Núm. 86) y la Recomendación sobre los Trabajadores Migrantes, 1975 (Núm. 151).

2.- Impulso de legislaciones nacionales humanitarias en materia de inmigración, en cuyos debates participen las organizaciones de los propios migrantes, los organismos sociales y políticos que actúan en pro de los derechos de los migrantes, así como intelectuales y académicos expertos en la materia. Y para la vigilancia de la aplicación plena de las leyes aprobadas, impulsar la creación de procuradurías en defensa del migrante.

3.- Compromiso de los Estados Nacionales de revisar sus leyes de migración para compatibilizarlas con la legislación internacional sobre derechos humanos integralmente considerados y los compromisos del propio acuerdo hemisférico. Todo ello debe tener plazos y calendarios. Los trabajadores inmigrantes, con independencia de su estado migratorio, deben gozar de los mismos derechos laborales y condiciones de trabajo, respecto de los ciudadanos de los países receptores. Debe sancionarse severamente el que los patrones utilicen la calidad migratoria de un trabajador para explotarlo en condiciones y salario inferiores a los que la ley exige.

En el caso de Estados Unidos, a cuyo territorio se dirige la mayoría de los migrantes de México y Centroamérica, compromiso de compatibilizar la legislación nacional con los principios internacionalmente reconocidos, implica al menos los siguientes elementos:

- a) Eliminar de las leyes de inmigración y anti-terrorismo de 1996 la criminalización de los migrantes y los elementos que facilitan su sobreexplotación y violación de derechos humanos.
- b) La derogación de las estipulaciones denominadas "sanciones a los patrones", adoptadas desde 1986 en el Acta de Control y Reformas a la Inmigración (Ley Simpson-Rodino), las cuales prohíben a los patrones contratar trabajadores indocumentados y requieren que aquéllos verifiquen que los nuevos contratados tengan autorización para laborar en Estados Unidos.
- c) Eliminar la aplicación extraterritorial de políticas de inmigración, como en el caso de las estaciones de preinspección que Estados Unidos pretende instalar en aeropuertos internacionales del hemisferio (y que ya existen en Canadá).

Como parte de las negociaciones del acuerdo hemisférico pedir al gobierno de Estados Unidos la proclamación de una amnistía general a los trabajadores que se encuentran indocumentados en ese país.

4.- Desmilitarización de las fronteras, en particular la de Estados Unidos-México, las cuales se han venido reforzando bajo el pretexto de detener la migración indocumentada y el narcotráfico.

5.- Políticas que limiten el uso de la fuerza por parte de los agentes de inmigración, de patrullas fronterizas y otras instancias policíacas y militares.

6.- Creación de comisiones bilaterales o multilaterales sobre la violencia en la(s) frontera(s) de los países afectados, con la participación efectiva de organizaciones no gubernamentales de

derechos humanos, como autoridad competente para investigar la violación de derechos en dicha(s) zona(s).

7.- Compromisos de fondos internacionales compensatorios para apoyar el desarrollo regional de las zonas de expulsión de mano de obra, por medio de una política de inversiones crecientes, tanto públicas como privadas, destinados a proyectos de desarrollo sustentable concertado con las comunidades beneficiarias, con tecnologías apropiadas y que contribuyan a la recuperación del ambiente y el mejor aprovechamiento de los recursos renovables y no renovables.

8.- Crear mecanismos, en el marco de los capítulos financieros, para facilitar y abaratar el envío de remesas de los trabajadores migrantes a sus familias.

Se trata, en síntesis, de garantizar los derechos mínimos internacionalmente reconocidos de los migrantes incorporándolos a acuerdos económico financieros y con ello haciéndolos exigibles so pena de sanciones.

XI Propiedad intelectual®

El tema de la adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual es sumamente complejo. Por una parte, es concebida como derecho humano en la Carta Universal de los Derechos Humanos que a la letra dice:

“Toda persona tiene derecho a la protección de los intereses morales y materiales que le correspondan por razón de las producciones científicas, literarias o artísticas de que sea autora”.¹²⁹

Sin embargo, en la actualidad involucra temáticas con grandes implicaciones éticas como las modificaciones genéticas; sociales, como el derecho a la salud frente a los productos genéticamente modificados; económicas, como el derecho al desarrollo ya que a la vez que se deben proteger los derechos de propiedad, también se debe facilitar la transferencia de tecnología ya que sin ella se perpetuará el subdesarrollo de gran parte de los países del orbe y con ello la pobreza extrema. Por otra parte, no debe sólo protegerse la propiedad intelectual de las grandes corporaciones sino también de los pueblos, especialmente los indígenas y su ancestral conocimiento y aprovechamiento de la biodiversidad.

Aunque en su sentido general, propiedad sobre las creaciones del ingenio humano es un derecho humano, su uso actual debe regularse para que se compagine con otros derechos. En la legislación se trata de una facultad otorgada por el Estado para que los creadores de obras artísticas o literarias, o bien, de invenciones, innovaciones o distinciones comerciales, usen durante cierto tiempo y bajo determinadas circunstancias, en forma exclusiva, dichas creaciones o autoricen a terceros este uso bajo una licencia. La exclusividad y uso como fuente de ganancias de estos conocimientos o creaciones es pues regulado por el Estado, precisamente para que no anule otros derechos de la sociedad. Lo que buscan las grandes corporaciones es limitar la capacidad estatal para regular en esta materia y crean legislación internacional (tratados) en la que se salvaguarden sus derechos sin que sean limitados o acotados por los derechos sociales.

El tema de la protección de los derechos de propiedad intelectual es fundamental para las grandes corporaciones que poseen la inmensa mayoría de las patentes vigentes en el mundo. Es, de hecho, uno de los temas fundamentales que marcan la nueva fase de la globalización y el libre comercio. Fue de los principales temas que se discutieron en la Ronda de Uruguay que da origen a la OMC y que marcan la discusión para nuevas rondas de esta organización. Es decir, es aún un tema de gran debate. En el acuerdo entre México y la Unión Europea la negociación quedó inconclusa debido a que no es facultad de las instancias comunitarias, sino de cada uno de los países miembros, y la discusión en muchos de ellos, sigue abierta.

La importancia del tema se debe al surgimiento de nuevas áreas de conocimiento: biotecnología, variedades vegetales, telecomunicaciones, informática, circuitos integrados, reproducción digital, etc.

Hay casos mundiales que ponen en evidencia el que los derechos de propiedad intelectual no pueden ser absolutos, que deben limitarse por salvaguardas sociales que garanticen el ejercicio de otros derechos. El ejemplo más conocido es el de las transnacionales farmacéuticas que producen medicamentos para el SIDA. Países africanos, donde este mal, agudizado por la gran pobreza, es

® Lic. Marcela Orozco Contreras , Investigadora del Instituto de Estudios de la Revolución Democrática y miembro de RMALC. Lic. Víctor Osorio Vera del equipo de coordinación de RMALC

¹²⁹ Artículo 27, párrafo 2 de la **Carta Universal de los Derechos Humanos**.

más extendido, deciden fabricarlos como genéricos y con ello no pagar derechos de marcas y patentes. Las compañías farmacéuticas ponen una demanda exigiendo el pago de compensaciones. ¿El derecho a la salud de grandes colectividades debe subordinarse al derecho de una ganancia desorbitada basada en el monopolio del uso de un conocimiento? El caso además afecta a la humanidad entera ya que se trata de una pandemia. Toda la estructura jurídica internacional tembló en la discusión de este caso que fue impulsado entre otros actores internacionales por la organización internacional de cooperación Oxfam.

El TLCAN subestima la gran discusión mundial sobre el tema y es quizá el Tratado en el que más avanzan los intereses y la visión de las grandes corporaciones multinacionales, sobre todo estadounidenses. Estas poderosas corporaciones cabildaron con el Intellectual Property Committee (Comité de Propiedad Intelectual) del Congreso de los Estados Unidos y en el capítulo 17 del TLCAN quedaron plasmados aquellos temas que no pudieron incluirse en las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT. Desde entonces hasta hoy, dichas corporaciones pugnan por continuar esta línea de trabajo en donde sus intereses económico-comerciales se imponen frente a la sociedad. El borrador del capítulo sobre esta materia del ALCA es muy similar al TLCAN, aunque, como veremos más adelante, hay algunas variantes, que no sabemos si quedarán en el texto final, que si recogen las críticas que se han hecho al TLCAN.

BALANCE 7 AÑOS DESPUÉS

El saldo para México en esta materia es negativo pues se colocó una camisa de fuerza en la definición de políticas que se relacionan con la propiedad intelectual, sobre todo las que tienen que ver con la tecnología, la biodiversidad y la cultura pues se agudizó la dependencia tecnológica y se abrió la puerta al saqueo de los recursos genéticos del país.

Las repercusiones del TLCAN para México a lo largo de siete años de aplicación pueden presentarse como la prueba más clara de lo que sucederá con el ALCA. Todo indica que el ALCA, como ha sucedido con el TLCAN, favorecerá el posicionamiento de las corporaciones transnacionales norteamericanas frente a la competencia europea o japonesa. Se volverá a privilegiar su dimensión económica y comercial tratando de minimizar su acotamiento ético y social. Esto conduce a la acción de la sociedad civil organizada para tratar de revertir la orientación actual de la negociación y lograr que estos derechos de propiedad no anulen los derechos de la gente.

Cambio de orientación en la protección de la propiedad intelectual

La legislación mexicana hasta 1963 protegía la propiedad intelectual del autor, creador o inventor directo, sin embargo, a partir de la década de los noventa, comienza a gestarse una creciente convergencia con la orientación de los países desarrollados sin tomar en cuenta las grandes diferencias de contexto. Crecientemente se va dando una nueva orientación que protege la propiedad intelectual de las corporaciones o empresas para los que trabajan dichos autores, creadores o inventores. Así las grandes corporaciones monopolizan la mayoría de las patentes.

Con el TLCAN viene un fortalecimiento institucional para la protección de la propiedad intelectual

Se ha creado un aparato institucional para garantizar el cumplimiento de los compromisos del TLCAN, del que forman parte la Comisión Intersecretarial para la Protección, Vigilancia y Salvaguarda de los Derechos de Propiedad Intelectual; el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial; el Instituto Nacional del Derecho de Autor, y la Fiscalía Especializada en Delitos de Propiedad Intelectual e Industrial (dependiente de la Procuraduría General de la República).

En la práctica sólo penaliza a los más débiles

Un aspecto relevante que queremos destacar es que se ha privilegiado el trato punitivo a la venta de mercancía “pirata”. En mayo de 1999 entró en vigor una reforma al Código Penal con la que pasaron a ser considerados como graves algunos delitos relacionados con la “piratería”. En la gran mayoría de los casos se ha actuado en contra de los expendedores, dejando intactas las redes de contrabando, producción y distribución y sin enfrentar las razones de fondo de la economía informal.

Entre el 1 de enero de 1997 y el 30 de junio de 1999 la Procuraduría General de la República aseguró un total de 102 millones 196 mil 571 artículos “piratas”.

Hay otro tipo de piratería que implica la apropiación de la diversidad biológica, es decir, lo que conocemos como biopiratería. Ni el TLCAN ni la legislación mexicana prevén mecanismos para defenderse de esta práctica de las grandes corporaciones, es decir, evitar que después de los estudios de bio-prospección, las transnacionales patenten sustancias activas de nuestra biodiversidad y luego no podamos usarlas sin pago de derechos a sus propietarios. En realidad, muchos de esos conocimientos son parte de nuestras comunidades indígenas y campesinas y no están bajo el régimen de patentes arriba descrito, además, de que en nuestro marco legal nacional o el TLCAN no contemplan propiedad intelectual de tipo colectivo o comunal.

Ante las crecientes críticas a lo pactado en el TLCAN, el borrador del ALCA hace referencia a la protección de los derechos colectivos de propiedad intelectual y los conocimientos tradicionales de los pueblos indígenas sobre sus creaciones, susceptibles de uso comercial, a través de un sistema especial de registro, promoción y comercialización de sus derechos, a fin de resaltar los valores socioculturales indígenas. Sin embargo, no se hace referencia a su entorno natural, la biodiversidad en la que habitan y han sabido usar de manera ancestral, que es justamente de donde las corporaciones transnacionales obtienen grandes beneficios. La rica creación cultural de los pueblos indígenas quedará supeditada al mercantilismo y a la regulación impuesta por los Estados que tienden a favorecer intereses corporativos. El problema específico en México es que no se ha desarrollado una regulación que proteja el conocimiento de los pueblos indígenas y ni siquiera se ha avanzado en la regulación de los transgénicos. Si el borrador no elimina esta frase: “Los Miembros reconocen el derecho y la facultad para decidir de las comunidades indígenas, afro americanas o locales, sobre sus conocimientos colectivos”, habrá cierta posibilidad de protección legal para defenderlas.

PATENTES

México se comprometió a conceder trato nacional a los titulares de Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) de Estados Unidos y Canadá. Se hace así prácticamente imposible otorgar trato preferencial a científicos, artistas e industrias nacionales, como parte de estrategias para fortalecer la producción doméstica y proteger la soberanía del país. En la práctica los que se han beneficiado de los cambios en la protección de la propiedad intelectual son las empresas extranjeras que son las que han registrado más patentes.

El TLCAN y los cambios legislativos mexicanos que propició amplían el campo susceptible de patentes. Un ejemplo de lo anterior se encuentra en la industria farmacéutica, se aceptó otorgar patentes sobre las sustancias químicas activas de los medicamentos, se eliminó el límite de inversión extranjera, se abrió la frontera a la importación de fármacos, se liberaron los precios y se eliminó el trato preferencial a productores nacionales en las compras de las instituciones públicas de salud.

Cambios legales

Desde nuestra entrada al GATT y sobre todo desde el inicio de las negociaciones del TLCAN, ha habido una intensa creación o modificación de leyes en materia de patentes.

La Ley de Propiedad Industrial promulgada en México en 1991, respondió a los Acuerdos del GATT relacionados con la Propiedad Intelectual (ADPIC). A partir de 1993, año en que se firmó el TLCAN, México ha reformado de raíz su legislación sobre DPI. La Ley de la Propiedad Industrial ha sufrido tres reformas entre agosto de 1994 y 1999. Adicionalmente, se han aprobado nueve leyes reglamentos, acuerdos y reformas a instrumentos jurídicos, para fortalecer la protección a los DPI. La legislación derivada del TLCAN eliminó la posibilidad de copiar patentes cuando la ruta de obtención del producto es distinta, práctica permitida hasta 1994.

Los cambios de principios de la década de los noventa pueden entenderse cuando hablamos de la oportunidad que se brinda en México para poder patentar productos o procedimientos en cualquier área del conocimiento. Anteriormente no se permitía obtener patentes de productos farmacéuticos, agroquímicos, alimentos o bebidas de uso animal o humano.

El gobierno mexicano había establecido controles para la importación, movilización y experimentación de los organismos genéticamente modificados aunque actualmente se llevan a cabo pruebas piloto con trigo, soya y algodón. Hay intentos también de superar la crisis de agave que enfrenta la industria tequilera.¹³⁰ Un grupo de especialistas, organismos no gubernamentales, empresas productoras y funcionarios del gobierno federal están trabajando en comisión para lograr la desregulación del mercado doméstico de transgénicos. Pronto entrará en discusión la adopción de una norma denominada Norma-Fito 2000 que permitiría a las corporaciones transnacionales como Monsanto comercializar sin restricciones diversos productos, especialmente variedades de maíz. Esta corporación invierte alrededor de 300 millones de dólares en investigación.¹³¹

Otra de las novedades en el cambio de la regulación es la creación de un organismo especializado encargado de velar por los derechos de protección en materia de propiedad industrial (el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial).

Así también, se han establecido estándares de protección internacional, es decir, antes la patente se obtenía por un período de 17 años a partir del otorgamiento; hoy en día, se da la protección a partir de la fecha de registro de solicitud con un período correspondiente a 20 años.

Crecimiento y extranjerización de las patentes

El TLCAN empujó un aumento del número de solicitudes para registrar patentes y marcas. Entre 1994 y 1998 el número de solicitudes ascendió de 43, 500 a 172, 000.

En la mayor parte de los casos las patentes han correspondido a extranjeros (corporaciones transnacionales o de países con alta capacidad tecnológica e industrial) que contrasta con la situación prevaleciente hasta la década de los setenta, en que nuestro país era un productor sobresaliente en materia de patentes en el ámbito mundial.

A partir de 1993 se acentúa la distancia entre el número de patentes otorgadas a mexicanos y las concedidas a extranjeros, particularmente estadounidenses. En 1999 se otorgaron a extranjeros 3,779 patentes (61.5 por ciento a estadounidenses), lo que representó un aumento de 22.7 por ciento respecto de 1998. A los mexicanos se les concedieron 120 patentes, 21 menos que el año anterior. Entre 1996 y 1999 un grupo de 15 empresas extranjeras (10 de ellas con sede en Estados Unidos) presentó 5,938 solicitudes de patentes, que representaron el 14.7 por ciento del total. La empresa con mayor número de solicitudes presentadas en ese período es Procter & Gamble, con 1,779. Por otra parte, en 1999 el 95

¹³⁰ Consultar **La Jornada** del 16 de enero de 2001: Científicos mexicanos desarrollan plantas en laboratorio que trasladan al campo. Masiva producción se impulsa con el agave in vitro.

¹³¹ **El Financiero** del lunes 9 de julio de 2001, en Inicia la carrera por el liderazgo en transgénicos, Pág. 44.

por ciento de las patentes otorgadas correspondieron a grandes empresas, el 4 por ciento a inventores independientes y el 1 por ciento a empresas pequeñas e institutos de investigación.

Los efectos del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes arrojan como resultado el recibimiento de solicitudes en áreas como el de la biotecnología (8.9% entre 1991 y 1998), el área química (30%), el área agroquímica (6%), la farmacéutica (17%) y la química tradicional (76%).

Mayor salida de dinero por pago de propiedad intelectual

El déficit en la balanza de pagos tecnológica del país pasó de -307 a -388 millones de dólares entre 1990 y 1999, como resultado del incremento tanto de la importación de bienes de alto contenido de propiedad intelectual como del pago de regalías por la utilización de patentes y marcas.

DERECHOS DE AUTOR

Este aspecto abarca obras artísticas: plásticas, gráficas, cinematográficas, musicales, literarias y audiovisuales; pero además símbolos patrios, expresiones culturales e incluso los programas de cómputo y bases de datos que, aunque son parte de un proceso productivo o de un equipo, pueden ser protegidos a través de una patente de producto o proceso, incluyendo el programa de cómputo.

El TLCAN impuso una serie de transformaciones legales. En 1996 se promulgó una nueva Ley Federal de Derechos de Autor que entró en vigor en marzo de 1997, cuyo reglamento fue promulgado en mayo de 1998.

A partir de este momento, observamos un endurecimiento del aparato jurídico hacia las conductas ilícitas en dicha materia so pretexto de proteger el patrimonio de las empresas y la cultura de la nación, lo cual es ciertamente justo pero hay que redimensionarlo. Las reformas al Código Penal del 17 de mayo de 1998 tipifican como grave delito una serie de conductas en materia de propiedad intelectual, tanto en materia de marcas como en materia de derechos de autor. La campaña televisiva en marcha sobre piratería, auspiciada en la pasada administración por la Procuraduría General de la República (PGR) en México, muestra claramente el rumbo que ha tomado la aplicación de la ley en materia de derechos de autor que van encaminados al aspecto económico y a tipos de castigo criminales. No se ve la protección de la cultura en beneficio de la sociedad.

México acepta sin reservas la adecuación de instituciones y su marco jurídico; pero no hay reciprocidad ya que el gobierno de Estados Unidos “da facilidades para tocar música mexicana en forma gratuita en locales del territorio norteamericano sin pagar los respectivos derechos de autor”.¹³² De esta manera muchos autores mexicanos no pueden cobrar lo que les corresponde.

RECURSOS GENÉTICOS

México se comprometió a cumplir con las disposiciones sustantivas de las convenciones internacionales para la Protección de Obtenciones Vegetales (UPOV), de 1978 ó 1991, y a aceptar solicitudes de registro de obtentores de vegetales a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

En 1996 el Congreso aprobó la Ley Federal de Variedades Vegetales que otorga a los obtentores de las mismas una protección similar a la de las patentes. Entre 1996 y 2000, el Servicio Nacional de Inspección y Certificación de Semillas (SNICS) recibió 398 solicitudes de obtentores, el 36 por ciento por peticionarios de Estados Unidos. Las dos principales especies vegetales sobre las que se solicitaron registros fueron el maíz (29 por ciento de las solicitudes) y la rosa (24 por ciento).

¹³² Declaraciones del Lic. Gabriel Larrea, dentro del Foro de Consulta para la Evaluación del TLCAN y los Acuerdos Paralelos a cinco años de su entrada en vigor, celebrado en el Senado de la República, el 8 de septiembre de 1999.

A partir de la firma del TLCAN se han incrementado las presiones para que México permita liberar plantas transgénicas en el campo. Entre 1993 y 2000 se evaluaron 117 solicitudes en ese sentido. La transnacional Monsanto, por ejemplo, sembró en el país 12 mil 500 hectáreas de soya tolerante a herbicidas en 1998, como parte de un programa piloto.

Entre 1994 y 2000 se suscribieron al menos cinco convenios de bioprospección entre empresas transnacionales e instituciones académicas del país para identificar variedades vegetales susceptibles de explotación comercial vía patentes. Algunos de ellos fueron severamente cuestionados por no incluir un esquema justo de retribución para las comunidades indígenas que habitan las zonas de exploración y por representar una amenaza para la biodiversidad del país.

De acuerdo con una evaluación reciente de la Fundación Internacional para el Avance Rural (RAFI, por sus siglas en inglés), México ofrece a los obtentores de variedades vegetales una protección superior a la acordada en el Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIP's por sus siglas en inglés), mecanismo de por sí cuestionado por diversos países y organismos.

No hay en contraparte una adecuada protección de los derechos de los consumidores frente a los productos transgénicos. No hay ni siquiera el derecho a saber si lo que uno se está comiendo es genéticamente modificado. No hay la suficiente regulación e investigación sobre los posibles daños a la salud.

Un caso paradigmático: Maíz contaminado genéticamente

En estos últimos meses de 2001 explota un caso realmente paradigmático. Se comprueba que el maíz criollo de algunas zonas de Oaxaca y muy probablemente de otras partes del país se ha contaminado y mezclado con una variedad genéticamente modificada. Recordemos que el maíz es originario de estas tierras, ¿dónde está en el TLCAN la protección de la biodiversidad? ¿Dónde está el derecho de las comunidades a conservar sus variedades vegetales? Se protege la propiedad de las grandes corporaciones sobre variedades modificadas por el hombre, y ¿la planta original de quién es propiedad? ¿Los pueblos tienen derechos sobre las plantas originales, base de toda la investigación? ¿Pudieron patentarlas? ¿Se les pagaron derechos de propiedad intelectual? ¿Se les indemnizará por el daño causado con esta contaminación genética? El caso está en proceso pero lo más probable es que la legislación mexicana y el TLCAN no ofrezcan muchas posibilidades de defensa.

Lo cruel y absurdo de la legislación actual y el TLCAN es que la compañía propietaria de la patente de la variedad de maíz contaminante podría demandar pago de derechos por uso de una semilla patentada por ellos. Es claro pues a quién protege esta legislación y el TLCAN.

PROPUESTAS

Sin duda, se necesita un marco regulatorio para manejar adecuadamente los derechos de propiedad intelectual, pero no debe estar subordinado a cuestiones de carácter solamente comercial, deben sobreponerse criterios de salud y derechos de los consumidores y en general los derechos económicos, sociales y culturales de las personas y de los pueblos.

En relación a la piratería, hay que tomar en cuenta el contexto social, por ejemplo la relación entre la piratería y el desempleo generado en el sector de alta tecnología. Hay que compatibilizar los derechos de propiedad intelectual con facilidades de transferencia de tecnología ya que de otra manera se perpetuará el subdesarrollo y con ello la pobreza extrema de millones de personas.

Es necesario adecuar a las condiciones internas del país las grandes tendencias internacionales sin agravar más nuestra situación, por ejemplo:

- Renegociar el Capítulo 17 del TLCAN de tal forma que se permita a las partes establecer un esquema flexible de protección a las patentes, en atención a los objetivos nacionales en materias de

desarrollo tecnológico y justicia social, lo que implica eliminar el piso de 20 años como período de vigencia de las mismas.

- Establecer un período de por lo menos cinco años para definir las normas de protección a productos para los que se debate el esquema más adecuado de regulación en foros multilaterales como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y la UNESCO, incluyendo programas de cómputo y esquema de trazado de circuitos electrónicos.

- Establecer una moratoria de por lo menos diez años para la entrada en vigor de las disposiciones relativas a organismos vivos modificados, condicionando la aplicación de las mismas a una efectiva protección de la salud humana y la diversidad biológica y a un reconocimiento de los derechos comunitarios sobre variedades vegetales.

- Privilegiar la protección de los derechos morales de los autores por sobre los derechos patrimoniales de las grandes corporaciones, lo que implica, entre otras cosas, que Estados Unidos retire sus reservas del Convenio de Berna y garantice la recuperación de derechos a titulares mexicanos de derechos sobre obras que cayeron en el régimen de dominio público en su territorio.

- Someter a revisión, con una efectiva participación de los sectores interesados, los siguientes instrumentos legales:

1. Ley de Propiedad Industrial y su Reglamento.
2. Ley Federal del derecho de Autor y su Reglamento.
3. Ley Federal de Variedades Vegetales.

Hay que rescatar aquellos mecanismos de defensa para los países en desarrollo previstos en los propios estatutos de la OMC, es decir, el trato especial y diferenciado y pugnar por un trato más justo en el marco del ALCA.

La propuesta alternativa que la sociedad civil ha generado en el documento Alternativas para las Américas al capítulo de propiedad intelectual está encaminado, de manera técnica, para alcanzar el desarrollo sustentable, evitar la sobre explotación de los recursos naturales y preservar los derechos de los pueblos defendiendo el derecho soberano de establecer salvaguardas en los casos que se considere necesario bajo los siguientes principios:

- 1- Competencia de mercado bajo regulación estatal en sectores cubiertos por reglas en materia de propiedad intelectual.
- 2- Inversión productiva y no especulativa en países con niveles de desarrollo económico inferior.
- 3- La innovación en diferentes sectores, incluyendo el informal.
- 4- La instrumentación de acuerdos firmados en el ámbito multilateral, como la Convención sobre la Diversidad Biológica.

XII Conclusiones[®]

- Hemos analizado los resultados del TLCAN con respecto a sus objetivos macroeconómicos. Se pretendía crecimiento estable y sostenido y éste ha sido poco, heterogéneo y no sostenido.
- Se pretendía convertir en motor de la economía las exportaciones manufactureras y la inversión extranjera. Se logró un crecimiento espectacular en ambos indicadores; sin embargo, éstas no tuvieron los efectos deseados en el crecimiento, en el empleo y en el bienestar de la población debido a que se fueron convirtiendo en un enclave y tuvieron muy poco efecto de arrastre sobre el resto de la economía. Hemos mostrado que estos resultados si tienen que ver con los contenidos concretos negociados en el TLCAN.
- Han ingresado enormes cantidades de capital extranjero, que han significado la crecida presencia de capital especulativo el cual precipitó la crisis de 1994-1995, la inversión directa se ha ido convirtiendo en un enclave y no ha dado los efectos esperados ni siquiera en lo macroeconómico ya que no se ha traducido en un acelerado crecimiento, ni en más y mejores empleos. En contrapartida los grandes inversionistas extranjeros si han visto aumentar sus derechos y abusan de ellos como hemos visto en los casos de demandas de corporaciones a los Estados Nacionales. También han consolidado sus derechos de propiedad intelectual por encima de los derechos a la salud o al patrimonio de la biodiversidad de los pueblos indios. En materia de propiedad intelectual el TLCAN y el borrador del ALCA contienen exactamente los elementos que se quieren generalizar en la nueva rondas de negociaciones de la OMC y que son contrarios a los que amplios sectores de la comunidad internacional han impulsado.
-
- Ha habido poco crecimiento de la economía en el período de conjunto tanto del TLCAN como en el más amplio del neoliberalismo, pero además este crecimiento no ha incluido al grueso de la planta productiva nacional, sino que está muy concentrado en pocas grandes empresas.
- Por si todo lo anterior fuera poco, el TLCAN no modifico la insustentabilidad del modelo. Hemos mostrado que el deterioro y degradación ambiental continúa y en la mayoría de los indicadores se agudiza después del TLCAN. En pocas palabras este tipo de crecimiento económico consolidado con el TLCAN no es sostenible ni sustentable. Si descontamos los costos de degradación y agotamiento ambiental ha habido decrecimiento económico.
-
- Estos pobres resultados macroeconómicos han sido acompañados en el TLCAN por la agudización de la crisis en el campo. El TLCAN ha llevado a la ruina a la agricultura campesina y el país ha sido conducido a una aguda dependencia alimentaria. El país del que es originario la planta del maíz es hoy un gran importador de dicho grano. Las tierras

[®] Mtro. Alberto Arroyo Picard. Investigador Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa y miembro del Equipo de Coordinación de RMALC.

cultivables se abandonan porque ya no dan para sobrevivir y la población campesina migra hacia Estados Unidos.

-
- En pocas palabras, ni siquiera desde el punto de vista macroeconómico el TLCAN ha sido un éxito como dice el gobierno y los empresarios beneficiados por él.
-
- Año con año, el discurso gubernamental afirmaba que los equilibrios macroeconómicos y los presumidos beneficios del TLCAN pronto se traducirán en mejores niveles de vida. Sin embargo, el empleo sigue precarizándose y, aunque algunos salarios han mejorado un poquito en términos reales en los últimos años, ello está lejos de generalizarse y de ser lo suficiente para que la gente lo sienta en la vida cotidiana. Más aún dado que el aumento más significativo se dio en el año electoral de 2000, ni siquiera es seguro que esta tendencia continúe.
-
- La migración hacia Estados Unidos no ha disminuido como consecuencia de un mayor comercio entre ambos países; más bien se ha acelerado por el deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de los mexicanos y especialmente de los campesinos. El TLCAN favorece la libre circulación de mercancías y capitales, pero se niega a incluir la de las personas. Ni siquiera el respeto a sus derechos humanos mejoró con el TLCAN. Los migrantes han visto endurecerse la violencia en la frontera y recrudecerse la violación de sus derechos humanos y laborales.
-
- Este es el modelo de tratado que se pretende imponer ahora a todo el continente con el ALCA. El borrador conocido de las negociaciones del ALCA muestra que materias muy delicadas como inversión y propiedad intelectual pretende ir aún más lejos que el TLCAN. Nuestro balance de resultados de 7 años del TLCAN indica claramente que no es la orientación adecuada para un acuerdo hemisférico. Pensamos en acuerdos para el desarrollo justo y sustentable y no de liberalización comercial y de inversiones. Dejar la dinámica de la economía a la mano invisible del mercado no garantiza la sustentabilidad ni la justicia, más bien tiende a maximizar ganancias de unos pocos.
-
- La Alianza Social Continental, que aglutina a porcentajes importantes de todos los sectores de la población y de prácticamente todos los países del continente americano, se ha comprometido a impedir que el acuerdo hemisférico que se negocia sea una extensión del TLCAN, En su lugar ha hecho una propuesta integral de globalización desde los intereses de los pueblos de la que ya hemos hablado y en la que profundizaremos enseguida..

Libre comercio, soberanía y democracia

Antes de pasar a las propuestas es necesario subrayar otra dimensión que hemos desarrollado poco en las páginas anteriores. Es la dimensión política y de disminución de soberanía que ha implicado el TLCAN y que debe evitarse en cualquier acuerdo hemisférico.

Los tratados de libre comercio se han convertido para las grandes corporaciones multinacionales en un seguro contra la democracia. Esta afirmación puede parecer muy fuerte cuando el discurso dominante une libre comercio y democracia y en México acaban de pasar unas elecciones en que por primera vez un partido de oposición llega a la presidencia de la República Expliquemos el sentido de nuestra afirmación.

En México el neoliberalismo como ideología y como modelo económico se impuso inducido por el ajuste estructural impulsado por el Banco Mundial y materializado en los compromisos plasmados en las Cartas de Intención firmadas por nuestro país con el FMI. Sin embargo, ello evidentemente no fue sólo endógeno, sino tuvo sus actores internos. Dentro del partido de estado una tendencia llamada tecnócrata se va consolidando y convirtiéndose en el operador entusiasta de dicha política desde los primeros niveles de gobierno.

A mediados de la década de los setenta era evidente la necesidad de un cambio en la estrategia económica, ya que el llamado modelo de desarrollo estabilizador y/o de sustitución de importaciones se había agotado. Sin embargo, la nueva estrategia neoliberal no fue fruto de un proceso democrático de consensos nacionales al imponerse desde el poder tanto internacional como nacional.

A finales de los ochenta esta orientación de la economía no tenía más sustento que el PRI se mantuviera en el poder político. De hecho se mantiene vía un fraude en las elecciones de 1988 en las que toma la Presidencia de la República Carlos Salinas De Gortari. Ello pone nervioso al poder económico tanto nacional como internacional. Había que asegurar la continuidad del modelo y no depender de la veleidad de los votantes. Ello asusta a los neoliberales de dentro y fuera del país.

De hecho, en México esta nueva orientación económica neoliberal es contraria al espíritu y la letra de nuestra Constitución. Carlos Salinas impulsó cambios a nuestra carta magna para ir dándole sustento jurídico a la nueva orientación económica. Para ello, teje una compleja alianza con el PAN para tener los votos necesarios en el Congreso de la Unión. Sin embargo, este sustento del neoliberalismo podría aún ser revertido a partir de un cambio en la correlación de fuerzas interna. Un nuevo proyecto de país podría impulsarse si nuevos actores llegaran a tener la mayoría en el poder legislativo y conquistaran el poder ejecutivo. Era necesario hacer algo más para garantizar la continuidad del modelo.

Internacionalmente la capacidad de mantener el modelo también experimenta debilidades. Las Instituciones internacionales que lo sostienen, Banco Mundial y FMI sólo pueden imponerse vía la enorme deuda de los países subdesarrollados. Es condicionando los créditos a la implementación de políticas neoliberales (ajuste estructural impulsado por el Banco Mundial) o vía las Cartas de Intención del FMI también impuestas en el proceso de re-negociación de deudas externas o en medio de crisis de la balanza de pagos como se sostiene el modelo. Algunos países asiáticos habían logrado estar relativamente libres de dichas imposiciones debido a lo poco voluminoso de sus deudas externas. Era necesario hacer algo más para asegurar la continuidad.

Ante esta situación, se lanza la ronda de Uruguay del GATT en la que se amplía enormemente su campo de acción. De ello surge la OMC cuyo poder para imponer una orientación a la economía mundial es acrecentado. Es decir hay que convertir en ley internacional la ideología neoliberal. Sin embargo, las contradicciones entre los tres grandes bloques del poder económico mundial: E.U., U.E. y Japón no aseguran que se avance todo lo deseado en el ámbito de la OMC. De hecho, este proceso de fortalecimiento de la OMC no ha terminado y por ello se plantea una nueva ronda de negociaciones llamada ronda del milenio.

Las dificultades para avanzar todo lo deseado al interior de la OMC llevan a Estados Unidos a luchar en varios frentes simultáneamente. Quiere asegurar al menos su zona de influencia estratégica y por ello negocia el Tratado de Libre Comercio con México y ahora impulsa el libre comercio en todo el continente americano. Estos tratados son en realidad acciones para convertir en ley supranacional la orientación neoliberal y con ello se logra que la continuidad del modelo al no depender de las veleidades de los votantes nacionales que puedan decidir quiénes los gobiernan. En realidad, los Tratados Internacionales de Libre Comercio sustraen del ámbito de las instituciones políticas nacionales las grandes orientaciones de la economía y acotan el margen o ámbito de

decisión de los órganos representativos nacionales. La orientación fundamental de las políticas económicas está asegurada por pactos internacionales, leyes supra-nacionales, y el margen de maniobra de lo que puede hacer un gobierno con orientación distinta es reducido.

Le era del libre comercio ha transformado el concepto mismo de democracia. Se impulsa la democracia electoral, pero se sustrae del ámbito de las instituciones de representatividad democrática grandes áreas de la vida de las personas. Ahora es el mercado el que decide. La economía y su orientación ya está decidida en tratados, en tratados que no se consultaron ni sancionaron por la sociedad. El ciudadano ha perdido el poder de decidir con su voto la orientación de la economía. Bueno al menos eso es lo que pretenden.

El TLCAN se negoció absolutamente en secreto. El contenido de lo que se estaba negociando no se informaba ni siquiera a los legisladores. Fueron las redes de organizaciones sociales y civiles de los tres países los que lograron que se filtrara un borrador de la negociación y lo hicieron público.

El TLCAN se ratificó por el Senado de la República sin una verdadera consulta a la sociedad. El gobierno y su partido se negaron sistemáticamente a que hubiera cambios legales para que fuera también necesario ratificarlo por la Cámara de Diputados donde se expresaba más la pluralidad. De hecho en el Senado había sólo tres Senadores de oposición y lo ratificaron sin siquiera haberlo leído. Más aún ni siquiera tuvieron el texto final nunca en sus manos.¹³³

Ante este proceso la sociedad se ha rebelado. La resistencia se ha globalizado. Esperamos que la sociedad global movilizada tenga no sólo la fuerza sino la lucidez propositiva para reorientar radicalmente este proceso. No basta oponerse a la globalización neoliberal, es necesario luchar por nuestra propia agenda, por una globalización distinta. Ésta debe respetar los derechos de la gente, de los pueblos, el desarrollo y la sustentabilidad ambiental. Es decir, por un mundo en el que quepamos todos. Hay que unir la protesta con la propuesta.

Esta globalización de los derechos, del desarrollo debe también plasmarse en la legislación internacional, en tratados. El poder de las grandes corporaciones multinacionales ya es superior al de muchos Estados nacionales. Es necesario poner límites y regulaciones internacionales efectivas. De otra manera, se agudizará lo que sucede actualmente: una competencia entre los países subdesarrollados para ver quien da más concesiones para atraer las inversiones a su territorio. Si un país pone regulaciones para salvaguardar los derechos de su gente e impulsar un verdadero desarrollo justo y sustentable simplemente las inversiones se van a otro país.

Necesitamos luchar por una regulación internacional y nacional de la dinámica económica mundial. No podemos dejar nuestro futuro a las solas fuerzas del mercado. Globalicemos la esperanza, globalicemos la organización, globalicemos la lucha por salvar la tierra del desastre ecológico que se cierne. Globalicemos la lucha creativa y lucida por una propuesta propia de un mundo en el que quepan muchos mundos.

¹³³ El Poder ejecutivo entregó al Senado de la República un texto que claramente tenía una leyenda al principio: Texto no oficial, sujeto a modificaciones para homologación de lenguaje en los tres idiomas. La RMALC, en el análisis del texto final y oficial, mostró que hubo modificaciones sustanciales en el contenido respecto a dicho texto preliminar. Los cambios se hicieron para conseguir los votos necesarios para que el poder legislativo de Estados Unidos lo aprobara. Todos estos cambios se hicieron con posterioridad a que el Senado mexicano lo ratificara y no conocieron ni ratificaron los cambios. Este análisis puede verse en el libro ya citado **Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis crítica y propuesta.** Coordinado por el Jorge Calderón, el Mtro. Alberto Arroyo

XIII Lecciones del TLCAN: Propuestas generales para una globalización desde los intereses de la gente.[®]

A) Supuestos de los que parte la búsqueda de una globalización distinta

1.-Ningún país puede permanecer aislado de la dinámica económica mundial, pero el libre comercio no es la única forma de integrarnos.

La tendencia a la globalización como interrelación de las economías y las sociedades es un fenómeno de la época histórica actual. Sin embargo tenemos que distinguir claramente lo que es un signo de los tiempos y lo que son sus formas dominantes que no son inevitables y tampoco consideramos las mejores para nuestros pueblos.

El libre comercio es mucho más que la apertura de fronteras a las mercancías de otros países. Es una teoría que afirma que la mejor regulación de la economía la ofrece el mercado por lo que lo único que hay que hacer es no ponerle estorbos a su libre funcionamiento. En el fondo ello implica ser pasivo ante el mercado. Vivimos en una economía de mercado y éste tiene sus reglas, pero ello no quiere decir que, dejado a su libre dinámica, logre sustentabilidad del desarrollo y justicia social. Como hemos argumentado, no se trata de escoger entre Estado o mercado. Vivimos en un mercado, pero el reto es cómo participar en él activamente y evitar las injusticias e insustentabilidad a la que conduce. En ello tiene un papel ineludible el Estado.

Es muy importante no caer en la trampa de que la forma neoliberal de globalización es inevitable. Los últimos gobiernos de nuestro país tienden en el discurso a identificar globalización con libre comercio y con ello presentan como inevitable el camino seguido por nuestro país en los últimos años.

De hecho en el mundo actual hay diversas formas en que bloques de países buscan integrarse en la globalización en curso. Uno es el proceso asiático que ha implicado una fuerte participación de los Estados nacionales. Otro es el proceso integral de la Unión Europea que reconoce las asimetrías entre los miembros y destina enormes fondos compensatorios a los países más débiles. Y otro es el proceso seguido por México (y que se quiere extender a todo el continente americano) que simplemente busca liberar todo a las fuerzas del mercado (por supuesto menos la fuerza de trabajo) y confía que éste por sí mismo logrará el mejor de los Méxicos posibles.

Más aún, los principios que atraviesan el TLCAN y el estado actual de las negociaciones del ALCA como el del trato nacional, el libre mercado y el Estado Mínimo no son de hecho aplicados universalmente, ni siquiera dentro de la OMC.

2.- Debemos integrarnos en la dinámica económica mundial desde un proyecto nacional viable.

El proyecto nacional no surge de los deseos, sino para que sea viable es necesario tanto el análisis de las tendencias de la economía mundial como de los recursos con los que cuenta cada país. Los deseos plantean la utopía y ello cumple una función histórica de primer nivel, es lo que nos hace no conformarnos o resignarnos con lo establecido o dominante, es la base de la imaginación creativa que mantiene la lucha por un mundo mejor. Sin embargo la utopía tiene que convertirse en

[®] Mtro. Alberto Arroyo Picard. Investigador Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa y miembro del Equipo de Coordinación de RMALC. Algunos sub-apartados son resúmenes de diversos capítulos de **Alternativas para las Américas**. Op. cit de la que es co-autor. En cada caso se consigna en la nota la correspondiente

proyecto histórico viable y para ello es necesario el análisis de la realidad tanto mundial como nacional.

En otras palabras el proyecto nacional tiene que tomar en cuenta el mercado, en él competiremos por lograrlo, pero tal proyecto no lo debe definir el mercado. En el fondo los tratados de libre comercio que ha firmado nuestro país parten del supuesto de que hay que dejar que el mercado defina lo que seremos en el futuro y por ello liberalizan todo. Debemos mantener el reto de participar en la globalización desde un proyecto nacional consensado democráticamente. Ello implica discusión, debate y no una idea única que se impone y se presenta como inevitable.

Enfrentar los problemas detectados en este balance de los resultados del TLCAN no puede hacerse con medidas aisladas sino con estrategias integrales que incidan tanto en el contexto y regulación internacional de la economía como en la dinámica nacional. Ya no es posible enfrentar los problemas de la economía nacional sin incidir en el marco internacional que la regula.

3.- Necesitamos acuerdos internacionales que regulen la globalización.

Pensamos que, al igual que las economías nacionales, el proceso de la globalización y la economía internacional deben ser regulados y no dejados solamente a la dinámica del mercado. Para ello se necesitan acuerdos internacionales que reconozcan las asimetrías. De hecho la integración subordinada y asimétrica de las economías a los polos de desarrollo mundial ya mostró en la historia su fracaso como promotora de desarrollo. Sí buscamos una globalización que lleve al desarrollo de todos los países, ella no puede dejarse a las solas fuerzas del mercado, debe tener reglas que eviten precisamente el subdesarrollo de la mayoría. Ésta es una de las grandes diferencias entre nuestras propuestas y las que orientaron -y siguen orientando- las negociaciones de nuestro país. Pensamos en una globalización regulada y no dejada sólo al mercado.

Las reglas que se negocien no deben tener como parámetro el TLCAN. Ya mostramos por qué. En el TLCAN incluso se va más allá de los parámetros del GATT-OMC que de por sí luchamos por cambiar.

Cualquier acuerdo internacional delimita la soberanía de un país. Lo importante es que la decisión del someterse a determinada legislación supra-nacional sea soberana. Para que sea una decisión soberana implica que se decida democráticamente, es decir con conocimiento y anuencia de la mayoría. La crítica al TLCAN no se hace desde posiciones de reivindicaciones extremas de soberanía, ya que si se pactan reglas obligan a todas las partes. El problema es el contenido de las reglas pactadas, que no sólo no son adecuadas, sino que tampoco fueron conocidas por la sociedad hasta que sufrió sus efectos. La soberanía puede delimitarse con reglas supranacionales si éstas son consultadas y sancionadas democráticamente.

No basta oponernos a los Acuerdos de Libre Comercio tipo el TLCAN que se ha convertido en parámetro internacional. No basta buscar cambiar las reglas de la OMC e impedir su ampliación a otros ámbitos. Necesitamos reglas, reglas distintas, pero reglas. Además, éstas deben ser internacionales ya que el poder y el campo de operación de las grandes corporaciones que dominan la economía mundial rebasan las posibilidades de regulación de los Estados nacionales. De hecho si un país, por ejemplo, impone reglas de inversión o controles al capital especulativo, lo único que sucedería es que los inversionistas trasladaran sus negocios a otra parte. En la actualidad se está dando una competencia desleal. Los Estados nacionales en el afán de atraer inversión extranjera compiten entre sí a ver quién da más concesiones: más bajos salarios, más bajos estándares laborales y ambientales, menos regulación, etc. Necesitamos reglas mínimas de obligación internacional para evitar esta competencia desleal.

Las diferencias entre el planteamiento dominante y la visión alternativa propuesta no descansan en si aceptamos o no la apertura al comercio. La diferencia es la forma y reglas de esta globalización.

No nos oponemos a la existencia de reglas para el comercio y la inversión regional o internacional. Nuestra crítica a la globalización dominante e impuesta no significa que pretendamos volver al pasado, cerrar y proteger nuestras economías a la par que pugnar por un aislacionismo comercial.

Como hemos mostrado, hasta hoy las reglas pactadas no han ayudado a superar, ni a aminorar, los problemas de nuestra economía. Y si no fuera suficiente el detenido análisis anterior bastaría recordar que los pobres en el mundo y en nuestros países siguen aumentando.

Proponemos reglas alternativas que regulen la economía mundial y de nuestro país, basadas en una lógica económica distinta: el comercio y la inversión no deben ser un fin en sí mismo, sino instrumentos para el desarrollo justo y sustentable. Nuestra propuesta privilegia una lógica social, por lo que incluimos tópicos como el laboral, los derechos humanos, la igualdad de género, el medio ambiente y las minorías, que representen los temas y grupos excluidos en las negociaciones en curso del ALCA

Nuestra crítica y propuesta está sustentada técnicamente, pero también surge de un imperativo ético. Nos negamos a aceptar al mercado como un dios que regule nuestras vidas. Nos negamos a aceptar como inevitable un modelo globalizador que excluye a la mitad o más de la población mundial de los beneficios del desarrollo. Nos negamos a aceptar que la depredación de la naturaleza sea inevitable y un mal necesario en aras del crecimiento. Detrás de estas medidas económicas neoliberales existe no sólo una estrategia política y económica, sino que subyace una concepción inaceptable de la persona humana y una cultura que es necesario erradicar.

Son cinco grandes principios que guían nuestra propuesta:

1. Participar en la economía mundial desde un proyecto nacional consensuado y democráticamente ratificado.
2. La globalización debe ser regulada nacional e internacionalmente y no dejada simplemente a las fuerzas del mercado.
3. La globalización debe no sólo globalizar los derechos del capital, sino también el de la población al desarrollo sustentable, justo y en paz.
4. Los objetivos y metas que se proponen son sociales y no sólo macro-económicos. Los equilibrios macroeconómicos no son un fin en sí mismo, sino un medio para el bienestar de la población. La integración a la economía mundial no tiene sentido si no beneficia a la población en general
5. La condición de posibilidad de los tres anteriores es que la negociación de los acuerdos internacionales sea de cara a la sociedad y ratificada bajo formas reales de consulta

Los objetivos que proponemos para guiar cualquier negociación son: El bienestar de la población, reducir desigualdades tanto entre las naciones como dentro de los países, eliminar la pobreza, crear el marco internacional adecuado para la viabilidad de proyectos nacionales de desarrollo justo y sustentable. El fin no debe ser aumentar el comercio, sino que el comercio y la inversión sean un medio para el desarrollo justo y sustentable de todos los países.

B) Derechos humanos económicos, sociales y laborales en el proceso de globalización[®].

En el transcurso del siglo pasado, la evolución de los convenios y declaraciones internacionales condujo a una definición cada vez más detallada de los derechos humanos. Se fueron reconociendo y estableciendo mecanismos jurídicos para asegurar el disfrute por toda persona de los derechos civiles y políticos; económicos, sociales y culturales; y de los derechos ambientales, comunitarios y de los pueblos.

Sin embargo, y pese a la responsabilidad adquirida frente a la comunidad internacional, los gobiernos proceden ignorando compromisos previos en estos temas o los consideran separados de los asuntos económicos. En casos extremos han presionado por "desconstitucionalizar" derechos sociales, laborales y colectivos. Muy a menudo las negociaciones de libre comercio se unen a la modificación interna de los pactos sociales, de tal forma que los actores sociales más débiles sufren los efectos de concesiones hechas a las corporaciones transnacionales. Los resultados de estas estrategias han sido la amenaza a los derechos humanos y el deterioro en la protección de los mismos, así como el debilitamiento de los mecanismos e instituciones nacionales e internacionales para hacerlos valer.

Tales prácticas ignoran que, de acuerdo al derecho internacional, la obligación primaria de los Estados y demás actores presentes en la escena internacional —como las instituciones financieras multilaterales y las empresas multinacionales— es respetar y asegurar el ejercicio de estos derechos para todas las personas, de modo que los derechos humanos no deben ser un elemento anexo a las negociaciones, sino el marco legal y normativo para las relaciones económicas internacionales. Las relaciones comerciales deben ser vistas como un camino y no como un fin para el desarrollo, ya que el primer deber de todo gobierno es procurar el bienestar de sus ciudadanos.

La propuesta básica de la Alianza Social Continental es nada más, pero también nada menos, que incorporar como obligación y como orientación fundamental de todo acuerdo económico financiero los siguientes Convenios, Convenciones y Tratados Internacionales. Las obligaciones de estos Acuerdos y Convenios internacionales no sólo deben firmar parte genérica de los acuerdos económico-financieros, sino ser vinculantes y sancionables en términos comerciales

Instrumentos internacionales:

- El Pacto Internacional sobre Derechos Civiles y Políticos (PIDCP).
- El Protocolo Facultativo del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos.
- El Pacto Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), incluyendo su adhesión a la creación de un Protocolo Adicional dentro del mismo.
- La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre los Estados y las Organizaciones Internacionales (1969).
- La Convención Internacional sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW).
- La Convención Internacional sobre los Derechos del Niño (a).
- La Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial.
- La Convención contra la Tortura y otros Tratos o Penas Cruelles, Inhumanas o Degradantes.

[®] Estratos del capítulo 4 de **Alternativas para las Américas** autoría Colectiva coordinado por Javier Mújica de la Plataforma Interamericana de Derechos Humanos y Democracia

- La Convención para la Prevención y la Sanción del Delito de Genocidio.
- El Estatuto de la Corte Penal Internacional (CPI).
- La Declaración y Programa de Acción de Viena (1993).
- La Declaración de las Naciones Unidas sobre el Derecho al Desarrollo.
- Los convenios relativos a derechos laborales fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo, (OIT) incluyendo el 29 y 105 sobre la Eliminación de Trabajo Forzoso; el 87 y 98 sobre las Libertades Sindicales y de Negociación Colectiva; el 100 y 111 sobre la Igualdad y No Discriminación; el 138 y 182 sobre la Erradicación del Trabajo Infantil; así como los convenios relativos a los Derechos de los Trabajadores Migrantes y sus Familias y el Convenio 169 sobre los Derechos de las Comunidades y Pueblos Indígenas.
- **Instrumentos regionales**
- La Convención Americana sobre Derechos Humanos (CADH)
- El Protocolo adicional a la Convención Americana sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales "Protocolo de San Salvador"
- La Convención Interamericana sobre Desaparición Forzada de Personas
- La Convención Interamericana para Prevenir, Sancionar y erradicar la Violencia contra las Mujeres.
- La Convención Interamericana para Prevenir y Sancionar la Tortura

El reconocimiento de las obligaciones que de ellos derivan, así como la ratificación de los acuerdos por los países que no lo han hecho, son sólo el primer paso hacia la implementación integral de los derechos humanos. De esta forma, se puede dar efectiva vigencia al Derecho al Desarrollo como un derecho universal e inalienable y como parte integrante de los derechos humanos fundamentales, tal como ha sido declarado por la Asamblea General de la ONU en 1986.

Se trata de convenios y convenciones ya existentes, pero muchos de ellos en los hechos quedan como derechos de papel ya que los mecanismos de exigibilidad son débiles. Además, el actual modelo económico que corona el TLCAN anula en los hechos el derecho al desarrollo y en general los derechos económicos, sociales y de los pueblos ya que limita sobremanera la posibilidad de que el Estado nacional cumpla con su papel histórico de conducir una estrategia de desarrollo. Al dejar todo al mercado, también se deja supeditado a la maximización de la ganancia la vigencia de los derechos humanos.

Lo que proponemos es que todos los convenios y convenciones citadas formen parte de los acuerdos de comercio e inversión de forma que sean exigibles y sancionables dentro del propio tratado. Por ejemplo, si una empresa produce violando los derechos laborales se le pueda sancionar cancelando su acceso a los mercados de exportación de los países parte del acuerdo. La sanción debe ser a las empresas o actores concretos que violen los derechos humanos no a los países. En este mismo ejemplo la exigibilidad de los derechos laborales está en el ámbito de la OIT, pero ésta sólo puede emitir "recomendaciones" a los países. Si no se acata tal recomendación sólo se paga con el descrédito internacional. En nuestra propuesta la exigibilidad es a las empresas y las violaciones se pagan con lo único que entienden los mercaderes, es decir, con baja en sus ganancias.

La Declaración sobre el Derecho al Desarrollo constituye un marco imprescindible para el pleno ejercicio los derechos humanos. Abarca e integra a los otros derechos y, por ello, mientras que la globalización continúe negando a los Estados la autonomía necesaria para desenvolverse, no será posible combatir las injusticias sociales que existen y aumentan en el hemisferio. Para que la Globalización tenga un significado positivo para las Américas, tiene que partir del reconocimiento

de que todos (as) somos ciudadanos (as) del mismo planeta, y que estamos dotados de dignidad humana que es la fuente de todos nuestros derechos.

C) Lecciones generales del TLCAN para reorientar el contenido de las negociaciones del ALCA

A lo largo de todo los capítulos anteriores se han estado haciendo propuestas específicas que surgen el balance de los resultados del TLCAN, ahora sólo queremos sistematizar algunas lecciones y propuestas generales para lograr una globalización del desarrollo y desde los intereses de la gente.

Para garantizar que el acuerdo hemisférico sea un instrumento para un desarrollo justo y sustentable de nuestros países no basta incluir cláusulas sociales, laborales y ambientales. Éstas se quedarán como derechos de papel si no se reorienta el contenido de lo pactado en sus capítulos substanciales como acceso a mercado, reglas de origen e inversión y algunos de los principios que atraviesan todo el tratado como el de trato nacional.

Aunque la necesaria brevedad de este escrito nos obligó a no poder analizar el comportamiento de todas las variables macroeconómicas durante estos 7 años de TLCAN, consideramos que los elementos expuestos muestran que los problemas que se han agudizado no son sólo sociales sino también macroeconómicos. Más aún, hemos dado elementos para mostrar que el enorme rezago social, reconocido por todos, no es ajeno a la dinámica macroeconómica y al TLCAN. Ello es importante recalcarlo debido a que sólo así se buscará una solución de fondo.

Los problemas analizados no necesariamente tienen su origen en el TLCAN pero hemos mostrado que dicho Tratado no ha sido parte de la solución sino que más bien parte del problema al convertir en un sistema de reglas obligatorias lo esencial del modelo y con ello limitar la capacidad del Estado de enfrentar los problemas. Son necesarias estrategias y políticas económicas distintas, pero los tratados internacionales de libre comercio son candados que limitan las posibilidades de reorientar el modelo económico. Cualquier acuerdo hemisférico debe mantener la flexibilidad necesaria para que los diversas naciones y estados nacionales responsables ante su sociedad tengan el margen de maniobra para buscar soluciones adecuadas y garantizar un desarrollo sustentable y justo.

Veamos los elementos mínimos fundamentales que el acuerdo hemisférico que se está negociando no debe retomar del TLCAN para que realmente pueda ser una palanca para el desarrollo. Como se verá son precisamente los elementos sustanciales del TLCAN los que no hay que retomar.

1.- No asimetría Jurídica.

Es inaceptable que el Acuerdo Hemisférico repita algo similar a la asimetría jurídica del TLCAN. En México los tratados una vez ratificados por el Senado de la República son ley suprema, por encima de las leyes federales. En Estados Unidos también. Sin embargo, el TLCAN en Estados Unidos es NAFTA, es decir Acuerdo y no Tratado, y por ello no tiene el mismo grado de obligatoriedad. Más aún, en Estados Unidos el texto del NAFTA como tal no es ley, sino que el poder legislativo de dicho país aprobó una ley de implementación de dicho acuerdo que es lo que tiene obligatoriedad. Es una ley interna y puede ser modificada. Además nada asegura que haya efectivamente asumido todo lo que está en el NAFTA. En los hechos esta asimetría jurídica en el TLCAN ha llevado a que se facilite su cumplimiento al estar sujeto al poder también evidentemente asimétrico. Un caso claro es el del transporte en el que simplemente Estados Unidos se negó a cumplirlo.

2.- No trato nacional.

Con base en el reconocimiento de las asimetrías debe concederse a la parte débil trato especial diferenciado y preferente en lugar del principio que atraviesa todos los tratados de libre comercio que es el de trato nacional

La justificación de este principio de trato nacional en el TLCAN se basa en la no discriminación. Realmente resulta irónico que se hable de no discriminar al más poderoso. El principio de trato nacional dificulta a los Estados nacionales el diseño de políticas específicas de fomento industrial y de regulación de la inversión extranjera en función de un proyecto nacional. No hay mayor injusticia que tratar igual a los que no son iguales. Si acaso la intervención del Estado resultara discriminatoria y diera ventajas a las empresas pequeñas ello apenas equilibraría la competencia. Un trato igual sería precisamente dejar que la asimetría se profundice.

El GATT reconocía estos principios y aceptaba excepciones y trato especial en base a las asimetrías. La nueva OMC ha limitado este derecho de los países subdesarrollados, pero aún está vigente.

Por ejemplo, en el anexo 1A Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías (que contiene 13 acuerdos específicos- Hay que impedir que acabe de desaparecer en la nueva ronda del milenio y reivindicarlo en los tratados regionales como el ALCA.

Proponemos como sustitución al principio de trato nacional a) Trato diferenciado entre naciones jurídicamente iguales pero desiguales en desarrollo. b) Trato preferencial justificado en las asimetrías y c) Acceso previsible y estable a los respectivos mercados.

Esta propuesta se concretará en los capítulos de acceso a mercado y en el de inversiones extranjeras

3.- No todo debe convertirse en mercancía

La lógica del libre comercio no sólo liberaliza el mercado de mercancías y capitales, sino incorpora o convierte en mercancías aspectos de la vida que no estaban sujetos a dicha dinámica. Ello es muy peligroso. Hay áreas de la vida que son derechos que deben garantizarse independientemente de que se tanga dinero o no para adquirirlos en el mercado. Hay áreas o productos estratégicos que en base a un proyecto nacional, a razones de soberanía, o de índole social, no es conveniente liberalizarlos. Las condiciones de cada país son muy variadas, por lo que cualquier acuerdo hemisférico debe permitir que los Estados Nacionales, en base a un consenso nacional, puedan excluir productos, servicios o áreas los de acuerdos internacionales de liberalización comercial o de inversión. Lo que planteamos en seguida son sólo a modo de ejemplo paradigmático.

Un caso claro es el de la salud y la educación. Son derechos que deben garantizarse para los que no tengan el dinero para acceder a ellos en el mercado. Se trata de áreas que en la mayoría de los países están sólo semi-mercantilizadas. Es decir, hay medicina y servicios educativos privados que cuestan, pero los hay públicos precisamente porque el Estado debe garantizar la vigencia de los derechos humanos. Sin embargo, los TLC liberalizan en gran manera los servicios, incluidos los de salud y educación, y la OMC pretende continuar esta tendencia. Una vez sujetos predominantemente a la lógica del mercado estos servicios, no faltará mucho para que se alegue, con base en el capítulo sobre políticas de competencia que tienen todos los TLC, que la salud o la educación pública son una competencia desleal o monopolios inadmisibles.

Tuvo resonancia mundial el caso de las patentes y marcas sobre medicinas indispensables para la vida humana. El pago por uso de patentes encarece enormemente el producto lo que lo hace inaccesible Sin embargo, en base a los derechos de propiedad intelectual consagrados en los tratados de libre comercio se impide que los Estados Nacionales puedan producirlas como medicamentos

genéricos (sin marca comercial) y sin pagar licencias por uso de patentes para distribuir las gratuitamente en el sistema público de salud. El caso más sonado fue el de las medicinas para el SIDA en África. Se trata de las regiones más empobrecidas del planeta y a la vez con alta incidencia de este mal y, sin embargo, las grandes corporaciones impiden que el Estado las produzca y distribuya gratuitamente porque ello viola el sacrosanto principio de la propiedad intelectual. La salud de poblaciones enteras debe estar por encima del lucro de unos cuantos.

Hay otros productos o áreas de la economía que por razones sociales, de soberanía, seguridad alimentaria o culturales, deben excluirse de la lógica de la libre competencia. Un caso claro en México es la producción de maíz. Es un producto que es parte de la cultura y la dieta básica de los mexicanos, se produce en gran parte para el autoconsumo, pero la gente necesita vender una porción para comprar otros productos básicos que no produce. Sin embargo, la importación masiva ha llevado a la quiebra a estos pequeños productores y hasta a abandonar la tierra debido a que ya no pueden vivir de ella. Pero a la vez no hay capacidad de generar los empleos necesarios en otras áreas de la economía para absorberlos. En realidad los países desarrollados subsidian a su agricultura por lo que la liberalización conlleva una competencia desleal contra los países subdesarrollados

La agricultura no puede ser tratada como un sector económico similar a los otros y someterla a la misma lógica de competencia salvaje internacional. La agricultura tiene dimensiones culturales, de soberanía alimentaria, ambientales y sociales que indican que no puede ser tratada como cualquier otra mercancía. El TLCAN no lo considera así, Estados Unidos presiona en las discusiones actuales en la OMC para liberalizarla. Consideramos que cualquier acuerdo hemisférico debe preservar la capacidad de los Estados nacionales de excluir sectores o productos de la lógica puramente mercantil.

4.- El papel del Estado[®]

El TLCAN esta impregnado por el esfuerzo de reducir y limitar la capacidad de los Estados nacionales de regular y conducir una estrategia económica. Ello se condensa en el capítulo XV sobre políticas de competencia y empresas públicas¹³⁴. En dicho capítulo se endiosa el principio de la competencia, del mercado como la mano invisible que todo lo arregla y trata de impedir que el Estado Nacional estorbe esta sacrosanta ley de la competencia y someter a las empresas públicas también a tal ley.

En el Borrador del ALCA se mantiene esta orientación y se dan pasos adelante que lo hacen aún más inaceptable.

Al igual que en el TLCAN se ponen los criterios comerciales y de libre competencia por encima de cualquier otro criterio (sustentabilidad, justicia, soberanía sobre los recursos naturales, derechos humanos, etc) Se trata de someter a las empresas públicas a estos mismos criterios (artículo 1502 párrafo 3 inciso b del TLCAN). Con ello se desnaturaliza la empresa pública.

La definición misma de empresa pública es totalmente ajena a lo que plantea la legislación mexicana y quizá muchas otras. En muchos de nuestros países la empresa pública no es del gobierno como plantea el TLCAN y el ALCA sino de la nación.

Es paradójico que se excluye de las leyes que aseguran la competencia a los monopolios basados en los derechos de propiedad intelectual. En la definición de monopolio que es casi idéntica

[®] Extractos de **Alternativas para las Américas**, obra citada capítulo 8 coordinado por Alberto Arroyo Investigador de la UAM-I tercera versión aún inédita.

¹³⁴ El análisis de este tema en el TLCAN puede verse en Alberto Arroyo y Jorge Calderón **Tratado de Libre Comercio de América del Norte...** México 1993 capítulo XV

en el TLCAN y en el ALCA se incluye las empresas públicas pero se excluye el basado en la propiedad intelectual exclusiva (artículo 1505 del TLCAN y 8.2 del borrador del ALCA). Es increíble que se pretenda someter a las empresas públicas a leyes antimonopolio que en el caso de México se justifican en la propiedad exclusiva de la nación sobre recursos naturales estratégicos y no se les someta a estas mismas leyes a las basadas en la propiedad derivada de una patente o otras formas de propiedad intelectual.

El ALCA pretende incluso ir más lejos, no sólo como en el TLCAN se plantea la obligación de cada país de tener legislación para evitar prácticas anticompetitivas, sino que pretende que dicha legislación sea sujeta a mecanismos supranacionales de resolución de disputas. El ALCA además, es mucho más explícito en enumerar lo que considera prácticas anti-competitivas que incluye, entre otras, “acopiar materias primas”. ¿Significa ello que no se pueden tener reservas de petróleo? ¿Estados Unidos no podrá tener sus reservas estratégicas de petróleo? No se puede guardar alimentos por razones de seguridad alimentaria, etc., etc.

Frente a esta pretensión consideramos que el rol del Estado es irremplazable en la conducción de la integración económica que debe tener como objetivo la promoción de la justicia social, la búsqueda de equidad entre regiones y grupos sociales y la sustentabilidad. El Estado democrático debe ser un instrumento de la sociedad para enfrentar los problemas económicos y sociales que el mercado no puede resolver.

De hecho la experiencia de los llamados tigres asiáticos es muy aleccionadora. Eran países atrasados y pobres y logran integrarse en la economía mundial. Son potencias exportadoras, pero no deja de ser importante su mercado interno y lo más importante es que todo lo hacen mejorando las condiciones de vida de gran parte de su población. No es el momento de un análisis detenido de estos procesos, pero es clara que la diferencia con México y muchos países de América Latina es que no siguieron las recetas ortodoxas y el estado tuvo un destacado papel como conductor de proyectos nacionales de desarrollo de largo plazo¹³⁵.

La discusión no debe plantearse como disyuntiva entre estado o mercado. La misma fluidez de los mercados necesita del Estado. Por otra parte, la economía no sólo es mercado, también es producción (sin limitarse a lo comercializado). Ello también exige la incidencia del Estado para crear condiciones adecuadas y propiciar una dinámica de crecimiento estable, sustentable y sobre todo con bienestar social. El abrir las economías a la dinámica de la economía mundial no significa necesariamente dejarlas al capricho del mercado internacional. Además, el libre mercado no existe debido a la presencia de grandes corporaciones que dominan y manejan tal operación. Cuando se habla de abrir mercados en realidad se deja en libertad a esas corporaciones para manejarlos y dominarlos según sus intereses. No existe ninguna experiencia histórica que demuestre que el mercado por sí mismo logre los equilibrios generales de la economía, mucho menos la sustentabilidad y justicia social.

El meollo está en abrirse al mundo a partir de proyectos nacionales de desarrollo justos y sustentables conducidos por Estados democráticos y no dejar el futuro del desarrollo únicamente a las fuerzas del mercado. Las economías abiertas necesitan, con mayor razón, regulaciones tanto nacionales como internacionales y un Estado fuerte con capacidad para promoverlas y hacerlas cumplir.

¹³⁵ Estudios comparativos entre México y estos países asiáticos pueden verse en Enrique Valencia **Dos ajustes, dos trayectorias: las políticas de ajuste de Corea y México** Tesis doctoral Universidad de Paris VII, Paris 1995 (disponible sólo en Francés). O Michael Picard **Industrialización y Crecimiento en los países del Sureste Asiático: enseñanzas para México**. Tesis de Maestría en Ciencias Económicas. Colegio de Ciencias y Humanidades UNAM. México 1994.

En el modelo económico dominante se reduce la intervención del Estado en la economía, pero sigue existiendo, privilegia el papel de promoción del sector exportador y del capital financiero. Al privilegiar la exportación, los trabajadores y, en general, la mayoría de la población dejan de ser considerados como consumidores estratégicos y con ello su empobrecimiento ya no afecta a los sectores de punta del capital.

El discurso dominante sataniza al Estado y asume que el mercado puede hacer todo mejor. Los programas de ajuste impuestos por el BM y el FMI aumentan esta presión en el mismo sentido, dando como resultado una creciente tendencia hacia la privatización. Los gobiernos, por su parte, ven en las privatizaciones una vía para resolver en el corto plazo sus crisis fiscales y para equilibrar sus presupuestos. También se convierte en un mecanismo de enriquecimiento ilícito y favoritismos a determinados grupos económicos.

Existen cuatro problemas con esta tendencia privatizadora. 1) Disminuye la capacidad del Estado de conducir proyectos de desarrollo sustentable y justos; 2) A largo plazo reduce sus ingresos lo cual generalmente se traduce en disminución de su gasto social; 3) Se crean serias injusticias en la distribución de los servicios públicos, afectando especialmente a las mujeres y gente empobrecida; 4) Las privatizaciones son usadas como un mecanismo para reducir los salarios y beneficios a los trabajadores organizados, ya que al venderse los servicios generalmente se sustituyen los antiguos contratos colectivos de trabajo por nuevas condiciones más "flexibles" en las que se pierden derechos, poder de negociación e incluso prestaciones económicas.

Proponemos la gestación de un nuevo Estado democrático, responsable económica y socialmente ante sus ciudadanas y ciudadanos y que enfrente radicalmente la corrupción en todos sus niveles. Debe ser un Estado con un nuevo papel cualitativo en la dinámica económica. No proponemos un Estado "obeso" cargado de grandes e ineficientes empresas. Lo importante no es el número o el tamaño de las empresas, sino el papel que cumplen. Las decisiones sobre las empresas que deben ser públicas corresponden a la sociedad y no sólo al gobierno.

No se trata de un Estado proteccionista tradicional, sino de un Estado socialmente responsable ante la sociedad que pueda impulsar un proyecto de desarrollo definido democráticamente. Ello puede llevar a proteger ciertos sectores que se consideren estratégicos según cada proyecto nacional, pero se trata más bien de la promoción de un desarrollo orientado al porvenir. Un Estado regulador tampoco implica inhibir la iniciativa privada. Al contrario, significa establecer reglas claras para compatibilizar derechos con obligaciones y asegurar que tanto el capital nacional como el internacional promuevan el desarrollo nacional justo y sustentable.

Este renovado papel del Estado implica regulaciones internacionales que sean pactadas democráticamente y en consulta con las y los ciudadanos. La soberanía reside en el pueblo y éste puede decidir someterse a regulaciones internacionales de beneficio colectivo. Más aún, son cada vez más necesarias las regulaciones internacionales dado el poder supranacional de algunas empresas que operan en nuestras economías además del peso y la movilidad de los capitales golondrinos.

Este nuevo y estratégico papel del Estado en la dinámica económica y social implica una reforma fiscal integral con una lógica productora y redistributiva, a la vez capaz de recaudar los recursos suficientes para evitar déficit fiscales que, por su magnitud, se conviertan en un problema para el desarrollo.

Nada de lo pactado internacionalmente debe implicar la renuncia o menoscabo de la capacidad de los Estados para cumplir con estas exigencias económicas y sociales de sus ciudadanos. En caso de que lo pactado en otros ámbitos o capítulos menoscabe esta capacidad debe prevalecer este principio general.

Acerca de las empresas públicas:

La empresa pública es una empresa de propiedad social, sólo administrada por el Estado. Su finalidad no es la obtención de lucro individual, sino el buen desarrollo del proceso económico, o como garantías de la soberanía e instrumentos de justicia social y ambiental.

Es responsabilidad de los Estados, sin embargo, asegurar que sus empresas sean sólidas y eficientes. Debe combatir la corrupción mediante mecanismos como el control del Poder Legislativo y de la sociedad misma. La conservación, creación o privatización de una empresa pública debe ser decidida por el Poder Legislativo que represente la voluntad del pueblo. En el caso de empresas estratégicas, las leyes deben exigir consulta amplia y directa a la sociedad.

- A. Cuando las leyes nacionales así lo determinen, algunas empresas públicas deben ser facultadas para el manejo, producción, transporte o comercialización exclusiva de algunos bienes o servicios.
- B. Las empresas públicas no se deben considerar monopolios ni ser sometidas a leyes antimonopolio.
- C. El manejo y evaluación de las empresas públicas no se basará solamente en criterios de precio y calidad, sino en la consecución del objetivo específico para el que fueron creadas.

Acerca de las compras gubernamentales y contratos de obras públicas:

Las compras gubernamentales y las obras públicas tienen una gran incidencia en sectores específicos de la planta productiva. Dado que se realizan con recursos de las y los contribuyentes, deben seguir siendo un instrumento de la política económica para el desarrollo nacional. Por lo tanto deben someterse a los siguientes criterios:

Serán sometidas a concurso abierto y transparente para evitar corrupción en su adjudicación, aunque deben aceptarse algunas excepciones, de las que hablaremos más adelante.

Los criterios de la licitación no serán exclusivamente mercantiles (de precio y calidad). Podrán, además, incluir criterios como los siguientes:

- A. Contenido nacional de un bien o servicio que esté integrado de algún modo a las cadenas productivas nacionales.
- B. Tipo de tecnología involucrada y sus efectos en el medio ambiente.
- C. Transferencia de tecnología.
- D. Número de empleos generados en el país y el salario correspondiente a los mismos.
- E. Garantías especiales de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa nacional.

Los países deben establecer listas de proveedores cuyo desarrollo consideren estratégico para la nación (por el desarrollo de tecnología apropiada, el efecto de arrastre sobre otros sectores de la economía, el volumen de empleo que generan o el avance hacia la equidad de género o de razas) y darles prioridad sobre un proveedor extranjero. Para que esta prioridad a nacionales no signifique la protección de ineficiencias o costo excesivo sobre los recursos públicos, se establecerán plazos de vigencia de ese privilegio, así como márgenes porcentuales de diferencia sobre los concursantes que ofrezcan mejor precio o calidad y una satisfacción similar de los otros criterios establecidos en la licitación. Estos plazos y márgenes de preferencia serán pactados con esos sectores y se conjugarán con apoyos necesarios para que, al término del plazo, las empresas puedan ser competitivas en el ámbito internacional.

Las compras gubernamentales deben ser un instrumento para favorecer a grupos marginados o afectados por la discriminación, como los grupos étnicos, las cooperativas o los productores

provenientes de regiones del país especialmente deprimidas o con altos márgenes de pobreza extrema. Los países podrán establecer listas de proveedores de alta prioridad cuyo desarrollo consideren estratégico por razones de fomento nacional (tales como el desarrollo de tecnología apropiada, beneficios a otros sectores económicos, número de empleos que generan o el logro de equidad racial o de género) y darles prioridad sobre proveedores extranjeros. Para asegurar que la preferencia otorgada a los nacionales no proteja ineficiencias o constituye una pesada carga sobre los recursos públicos, se requerirá a los proveedores que ofrezcan productos con un porcentaje determinado de insumos extranjeros competitivos, además de aplicarse otros criterios, y recibirán trato privilegiado por tiempo limitado. Estos términos preferenciales se negociarán junto con los apoyos necesarios para conducir a los proveedores domésticos a estándares competitivos internacionales dentro de un plazo preestablecido. Los gobiernos procurarán utilizar las mismas medidas para proteger y beneficiar a grupos afectados por la discriminación y marginación, tales como colectividades étnicas, cooperativas o productores de zonas deprimidas o con alta incidencia de pobreza extrema.

Las controversias sobre compras gubernamentales deberán asumir explícitamente la validez de los criterios anteriores y resolverse primeramente en instancias nacionales, y sólo agotadas éstas, podrá recurrirse al arbitraje internacional.

5.- Acceso al mercado, reglas de origen y trato nacional¹³⁶

La meta de la reciente ola de acuerdos de libre comercio ha sido la eliminación recíproca de barreras comerciales entre las naciones, sin tomar en cuenta el nivel de desarrollo de los países o los intereses nacionales particulares. El principio dominante de estas negociaciones ha sido el concepto de “trato nacional”, lo cual significa que se exigirá a los gobiernos tratar a los inversionistas extranjeros, a sus inversiones y a sus productos como tratarían a sus contrapartes nacionales.

El complejo proceso de reconciliar planes nacionales de desarrollo con reglas de comercio internacional deberá tomar en cuenta los siguientes puntos:

1. Los distintos niveles de desarrollo entre los países son la justificación para permitir un trato no recíproco y preferencial en el acceso a mercados. Los artículos 2, 4, 17 y 18 de la Carta de Derechos Económicos y Deberes de los Estados de la ONU (1974) y la Cláusula de Habilitación de la Ronda de Tokio del 28 de noviembre de 1979 (L/4903) establecen las bases legales y socioeconómicas para exigir un trato equitativo (no igual). El trato igual entre desiguales conduce a la inequidad.
2. Debe haber una estrategia de desarrollo multifacético que no trate al mercado externo como el motor de la economía. Se debe valorar apropiadamente el papel de los mercados nacionales en la generación de un “círculo virtuoso” que eleve los niveles de vida de las poblaciones y que intensifique su crecimiento económico. Al vincular el desarrollo económico al consumo per cápita, necesariamente se buscará elevar el nivel de vida de la mayoría como palanca para el crecimiento económico. De esta manera, la lucha contra la pobreza y la búsqueda de la justicia social dejarán de ser sólo demandas éticas para convertirse en impulsoras del desarrollo.
3. Cuando los países apoyan demandas nacionales y actividades económicas importantes que no dependen sólo de los mercados externos, tienen la capacidad de acercarse a negociaciones comerciales desde una posición de fuerza más que de sumisión.

¹³⁶ Con base en **Alternativas para las Américas** obra citada. Capítulo 13 coordinado por Miosotis Rivas Peña del Forum of Greater Caribbean y Andrés Peñalosa RMALC

4. El acceso permanente y anunciado a los mercados extranjeros es importante para avanzar en el crecimiento de la capacidad productiva y para garantizar un equilibrio saludable de pagos. Es decir, las importaciones necesarias son financiadas por medio de un sector de exportaciones fuerte y competitivo. Sin embargo, la acción mercantil sólo sirve para eliminar a productores no competitivos; la liberalización comercial no crea por sí misma una capacidad competitiva y productiva fuerte. El desarrollo y la competitividad requieren de políticas concretas con objetivos, metas e instrumentos claros. Los Estados tienen la responsabilidad de enfrentar ese desafío. Los acuerdos no deben afectar la capacidad de los Estados para establecer una política de promoción y hasta de protección de ciertas industrias estratégicas, con miras a lograr un desarrollo nacional justo y sustentable.
5. Por ahora, los obstáculos fundamentales para acceder a mercados de países desarrollados no son las barreras arancelarias sino las llamadas “barreras técnicas al comercio”. Las negociaciones comerciales deberán atender este asunto.
6. La meta de las negociaciones deberá ser el establecimiento de reglas claras y justas para un acceso permanente y transparente a los mercados que beneficie a los consumidores, genere empleos y bienestar para la población, fortalezca la capacidad productiva y proteja el ambiente.

Aranceles

Un trato especial, diferenciado o preferente para países en desarrollo es vital para atender las inequidades entre los países de nuestro continente. Por desgracia, estos puntos parecen haber sido excluidos de la discusión sobre reglas de acceso al mercado en el proceso del ALCA, a pesar de que los gobiernos han apoyado la idea en muchos foros multilaterales. Por ejemplo, el GATT ha permitido un cierto grado de trato especial y diferenciado desde 1964, y los mandatarios en la IX Cumbre Iberoamericana se comprometieron a promover estos criterios. Recientemente, la Declaratoria del Plan de Acción para la décima sesión la UNCTAD, realizada del 12 al 19 de febrero de 2000 en Bangkok, Tailandia, dedicó una sección completa al trato especial y diferenciado. El párrafo 60 del Plan de Acción de Bangkok señala:

“Los principios básicos del trato especial y diferenciado (TED) para países en desarrollo quedan totalmente establecidos y reconocidos en las distintas decisiones de las Asamblea General de las Naciones Unidas, la UNCTAD y la OMC. Podría ser necesario, no obstante, modernizar y hacer más operativo un trato especial y diferenciado, sobre todo en términos de mantener y expandir las oportunidades de exportación para los países en desarrollo, con miras a adaptarlo a las condiciones cambiantes del comercio internacional, y para hacer del trato especial y diferenciado un mejor instrumento para el desarrollo... Se debe permitir a los países en desarrollo hacer uso completo de las provisiones del TED”.

El Plan de Acción de Bangkok también exhorta a disponer de asistencia técnica y financiamiento para garantizar que los países en desarrollo puedan sacar ventaja de las nuevas oportunidades comerciales creadas por un mejor acceso al mercado.

El trato nacional se justifica como garantía de un trato no discriminatorio. Sin embargo, en una situación de relaciones económicas entre partes desiguales, y donde la igualdad es la excepción, no sería justo hablar de discriminación. En realidad, este enfoque impone restricciones severas sobre políticas industriales y medidas de desarrollo económico. El TLCAN hizo más severas estas

restricciones al extender las obligaciones de trato nacional más allá del comercio en bienes hasta cubrir los servicios, la inversión y los derechos de propiedad intelectual.

Sería mucho mejor establecer un criterio para garantizar el acceso equivalente y el trato especial, diferenciado y preferente con objeto de atender desigualdades. Por tanto, debemos apoyar las demandas de los países en desarrollo para adoptar una estrategia racional que conduzca a concesiones del norte para el sur. Esto es particularmente urgente dada la persistente falta de voluntad para instrumentar un trato especial y diferenciado y el intento por ignorar asuntos y sectores de interés para los países en desarrollo. Las negociaciones del ALCA deberán producir resultados congruentes con el compromiso de los países industrializados en foros multilaterales, reflejando un trato basado en un trato especial y diferenciado. Los gobiernos de los países americanos tienen la oportunidad de pasar de lo declarativo a lo normativo en términos de la aplicación de un trato especial y diferenciado. Un trato justo no deberá presentarse sólo entre las naciones, sino también dentro de cada país. El trato preferencial deberá estar dirigido a apoyar a la micro, pequeña y mediana empresas, particularmente a las sociales y comunitarias, así como a la producción agrícola de pequeña escala. Más allá de los privilegios y las ganancias que algunas corporaciones e inversionistas transnacionales puedan obtener, no es justo someter a sectores productivos y empresariales, sobre todo de micro, pequeña y mediana escala, a la competencia cruda que sin duda causará una gran destrucción de todos aquellos que carezcan, como resultado de las políticas de ajuste estructural, de un mínimo apoyo. En consecuencia, creemos que:

1. Los productores y la sociedad en general deberían acordar procesos transparentes y ampliamente participativos para establecer fechas límite y elegir los productos que quedarán sujetos a impuestos menores.
2. Los calendarios internos para la liberalización comercial y la reducción de tarifas deberán acompañarse con programas coordinados que garanticen que las industrias nacionales se vuelvan competitivas durante la transición. Estos programas deberán incluir el acceso a consultoría y capacitación, investigación tecnológica, desarrollo y crédito de largo plazo. Los programas sectoriales deberán acompañarse con un plan nacional de desarrollo que incluya compromisos del Estado para crear las condiciones macroeconómicas que incrementen la competitividad. Para los países en desarrollo, una liberalización comercial sin política industrial es un suicidio.
3. Debe implementarse una política arancelaria equilibrada que garantice vínculos entre los sectores productivos para que ningún sector quede en desventaja. Esto podría ocurrir si los aranceles sobre un producto terminado fueran eliminados sin la reducción correspondiente de impuestos a la importación de sus insumos intermedios.
4. Debe preservarse el derecho a imponer requerimientos claros, transparentes y de desempeño acordados previamente en conjunción con programas de reducción de tarifas.

Niveles y barreras no arancelarias

1. Las barreras no arancelarias toman aceleradamente la forma de niveles de calidad, niveles de procesamiento, especificaciones de cumplimiento y fitosanitarias (en relación con la ausencia de agentes de infección o enfermedad en plantas), certificados de origen, niveles de productos orgánicos (como la certificación de la producción sin fertilizantes tóxicos o químicos), niveles ambientales, y niveles laborales, incluidos el salario mínimo y la prohibición del trabajo infantil y forzado. Sin embargo, estas exigencias en principio justificables, también han sido utilizadas como obstáculos ocultos para el libre flujo de

comercio desde los países en desarrollo hacia los desarrollados. Se imponen de manera unilateral y pueden reflejar los intereses de las corporaciones y de sus grupos de cabildeo para hacer que los gobiernos impongan sanciones proteccionistas sobre bienes y/o servicios extranjeros. El desafío es, pues, eliminar el sesgo y la arbitrariedad en la imposición de dichos niveles, con miras a garantizar que reflejen intereses legítimos y que no sean medidas proteccionistas ocultas para beneficiar a compañías específicas.

2. Las leyes, las regulaciones y los niveles para garantizar la calidad de bienes y servicios para la protección del consumidor y del ambiente deberán pactarse multilateralmente, formularse por medio de la consulta pública. Se requerirá tomar en cuenta el rango de condiciones que prevalezcan en los distintos países, e incluir calendarios realistas. Se redactarán como acuerdos amplios sobre cooperación científica y técnica, y sobre desarrollo industrial. Estos acuerdos, reforzados con recursos adecuados y acuerdos sectoriales específicos, deberán elevar los niveles por consenso internacional, sobre todo para países en desarrollo, para empresas de propiedad social (como las cooperativas) y para micro, pequeñas y medianas empresas.

Los niveles de calidad pactados en el ALCA deben ser el piso, no la meta. Sin embargo, las corporaciones multinacionales deben someterse en su producción o venta en los países subdesarrollados los niveles de calidad y protección del consumidor con los que operan en sus países de origen. Lo que incluye excluir la venta de productos prohibidos en el país de dicha compañía, en aquellos países donde existan niveles más bajos y un cumplimiento laxo.

Reglas de origen

Las reglas de origen son el criterio que debe cumplir un producto para que se le considere originario de un lugar determinado, lo cual afecta el trato que recibirá en el intercambio transfronterizo bajo acuerdos de libre comercio. La tendencia de los acuerdos actuales y del proceso del ALCA es establecer reglas de origen regionales que especifican un porcentaje de componentes o insumos que serán incluidos para poder calificar para la designación de origen. Si bien no excluimos requerimientos adicionales de contenido regional o sub-regional dentro del continente, nuestra opinión es que los países deberían ser capaces de establecer reglas de contenido nacionales cuando el país considere que el desarrollo económico interno requiere de dicha designación. Esta demanda o principio complementa otras propuestas en el capítulo sobre inversiones en relación con el requerimiento para compañías extranjeras de adquirir un porcentaje de insumos en el país productor.

Al no haber reglas de contenido nacional, la liberalización comercial sólo beneficia la integración intra-firma y conduce a la desintegración de los vínculos productivos nacionales. A falta de incentivos para el intercambio de insumos de producción dentro del país productor, las grandes compañías exportadoras revierten las importaciones. Esto elimina el crecimiento económico en espiral, a pesar de la producción creciente. El modelo neoliberal asume que el sector de exportaciones es el motor del crecimiento económico; en la práctica, este “motor” se desconecta del tren. Las reglas de origen que sólo exigen un contenido regional transforman el aparato productivo de muchos países del sur en maquiladoras o en zonas de procesos de exportación.

6.- Inversión extranjera¹³⁷

El capítulo de Inversiones, junto con el de propiedad intelectual la liberación del comercio de servicios y de productos del campo del TLCAN y del ALCA, constituye el corazón de los tratados de libre comercio de nueva generación. Son los temas que se quieren incorporar a la nueva ronda llamada del milenio en la OMC. Ello es explícitamente manifestado por sus promotores. El ex director general de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Renato Ruggiero, ha comparado la negociación de acuerdos de inversión internacionales con “redactar la Constitución de la economía de un solo mundo”. En efecto, las reglas de inversión escritas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y en el fallido Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) son similares a las Constituciones, que determinan lo que los gobiernos pueden hacer o no.

A pesar de la oposición mundial, no sólo de las sociedades, sino incluso de algunos países desarrollados el Borrador del ALCA refleja una profundización en la misma dirección que el Tlcán. Tanto el TLCAN como el borrador del AMI manejan el principio de “trato nacional”, que exige para los inversionistas extranjeros un trato “no menos favorable” que el que reciben las firmas internas. Aunque las negociaciones sobre el AMI han concluido dentro de la OCDE, los ejecutivos corporativistas que participan en el Foro Empresarial de las Américas (BFA, por sus siglas en inglés) han sugerido de manera explícita “un acuerdo continental de inversión trazado sobre los principios del AMI”. Los promotores del AMI también quieren incorporar sus medidas en cualquier revisión de códigos de los Acuerdos sobre Medidas de Inversión vinculadas al Comercio (MIC o Trade-Related Investments Measures, TRIMs por sus siglas en inglés) y del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, p.s.s.i.) que haga la OMC.

Todos estos acuerdos de inversiones están sesgados a favor de incrementar la capacidad de inversionistas transnacionales para moverse libremente por todo el mundo, con una interferencia mínima de los gobiernos nacionales y de los cuerpos regulatorios internacionales. Roberto Bissio, del Instituto para el Tercer Mundo en Montevideo, escribió:

“Lo que está en juego es una lucha entre la ambición de las corporaciones transnacionales por quedar libres de controles estatales y la capacidad de los ciudadanos y los gobiernos que elegimos para decidir sobre nuestros propios destinos”.

Frente a estas pretensiones, contraponemos un código de inversiones basado en principios que son fundamentalmente distintos de los del AMI y el TLCAN.

Principios a seguir

1. La inversión extranjera es bienvenida en nuestros países, siempre que se adhiera a las regulaciones que vigilan el cumplimiento de los derechos económicos y sociales de los ciudadanos, así como la sustentabilidad ambiental. La inversión extranjera directa (IED) puede jugar un papel positivo cuando se destina a actividades productivas más que especulativas, cuando transfiere tecnología apropiada, facilita el acceso a mercados y genera empleos congruentes con los planes nacionales de desarrollo determinados democráticamente. También puede tener efectos negativos cuando absorbe ahorros locales, destruye industrias locales y conduce a un excesivo flujo de capitales externos. O bien

¹³⁷ Con base en **Alternativas para las Américas** obra citada capítulo 9 coordinado por John Dillon, Ecumenical Coalition on Economic Justice

- cuando los empleos que genera están en enclaves desconectados de la economía nacional como ha sucedido con el TLCAN.
2. Las regulaciones deben ser determinadas democráticamente por los gobiernos, en consulta con sus pueblos.
 3. En caso de conflicto, los derechos humanos, laborales y ambientales internacionalmente reconocidos deben quedar por encima de los derechos de los inversionistas. Como mínimo, los firmantes del ALCA deben ratificar los tratados y acuerdos internacionales que enlistamos más arriba bajo el título de Derechos humanos, económicos, sociales y laborales en la globalización; así como los que hicimos referencia en el apartado ambiental.
 4. Las regulaciones deben ser acordadas multilateralmente para prevenir la competencia injusta entre países. Cualquier competencia que provoque una caída de los niveles en la carrera hacia la cima es, por definición, injusta. Por ejemplo, si un gobierno bajara sus niveles o se negara a cumplir leyes laborales y ambientales mínimas para atraer la inversión extranjera, sería culpable de competencia desleal.
 5. Los acuerdos internacionales sobre regulación de inversiones deben tomar en cuenta las asimetrías de poder y los distintos niveles de desarrollo que existen entre los países. Los acuerdos deben incluir concesiones no recíprocas por parte de los socios más poderosos y el reconocimiento de asimetrías y diferencias. Esto es particularmente importante para economías pequeñas y Estados aislados que necesitan un trato especial y diferenciado.
 6. Los acuerdos también deben respetar la diversidad de jurisdicciones políticas (como estados, provincias, municipalidades y gobiernos indígenas) que existen en algunos países.

Objetivos específicos

La regulación de inversiones no deberá significar la imposición de controles excesivos sobre inversionistas o el establecimiento de protecciones para industrias ineficaces. Más bien deberá consistir en orientar la inversión y crear condiciones para permitir que la inversión sirva a las metas de desarrollo nacional, al tiempo que genere retribuciones razonables.

Los gobiernos deberán tener el poder para:

1. implementar políticas viables de desarrollo nacional apropiadas para las metas de sus pueblos, mientras siguen abiertos a la economía mundial;
2. estimular inversiones productivas que incrementen los vínculos entre las economías local y nacional, y eliminar inversiones que no hagan ninguna contribución neta al desarrollo, especialmente las especulativas o las de portafolio de corto plazo que conduzcan a flujos rápidos de capital, generando inestabilidad y crisis económicas;
3. hacer que las inversiones extranjeras jueguen un papel activo en la creación de condiciones macroeconómicas para el desarrollo;
4. proteger a empresas pequeñas, locales, familiares o comunitarias de la competencia externa desleal, y exigir a las corporaciones que den preferencia a pequeños productores, mujeres, comunidades indígenas y otros grupos tradicionalmente marginados cuando expidan contratos o créditos en el caso de corporaciones financieras;
5. exigir que las corporaciones respeten los derechos de propiedad intelectual ancestrales de los pueblos indígenas y de las comunidades campesinas;
6. controlar la tasa de explotación de los recursos naturales para prevenir la sobreproducción;
7. permitir medidas legales que preserven la propiedad pública o estatal en algunos sectores (como el petrolero), la propiedad nacional exclusiva en otros sectores (como las

- comunicaciones), y la participación nacional obligatoria en la propiedad de otros sectores (como las finanzas); y
8. establecer una lista separada de reglas para inversión en la cultura dentro del ALCA, pues los productos culturales son tanto artículos comerciales como instrumentos de comunicación social. Estas reglas requerirán la aceptación de las disposiciones del gobierno, tales como subsidios, restricciones para inversión extranjera, y requerimientos de contención para impulsar la presencia cultural interna ya existente, así como para preservar la diversidad lingüística.

Requisitos de desempeño

Los requisitos de desempeño no necesitan ser medidas proteccionistas. Más bien deberían ser medios para que los países anfitriones compartan los beneficios de la inversión corporativa. Las prohibiciones en requisitos de desempeño en el TLCAN y el fallido AMI impiden que las comunidades nacionales y locales instrumenten políticas de desarrollo económico que utilicen la inversión para el beneficio de la gente común. Las prohibiciones en requisitos de desempeño van más allá del trato nacional, pues privan a los gobiernos de importantes herramientas políticas incluso cuando son aplicados equitativamente a los inversionistas internos y externos. Son, por tanto, prohibiciones absolutas y no sólo relativas.

Los gobiernos deberán ser capaces de imponer requisitos para el desempeño sobre inversionistas siempre que sean necesarios para alcanzar las siguientes metas:

1. integrar la inversión extranjera a los planes de desarrollo local exigiendo a los inversionistas que alcancen un porcentaje dado de contenido nacional, regional o local, y exigiendo a las empresas que comercien insumos localmente (esto evitaría que las empresas extranjeras se conviertan en enclaves que sólo se apropian de los recursos naturales y explotan a los trabajadores);
2. dar preferencia a la contratación de personal local;
3. alcanzar un nivel mínimo de participación equitativa local en una inversión;
4. respetar niveles laborales que sean al menos tan altos, pero nunca menores, que los que establecen los convenios de la Organización Internacional del Trabajo sobre libertad sindical, negociación colectiva, trabajo forzado y discriminación laboral contra las mujeres y contra grupos minoritarios;
5. implementar el Convenio de las Naciones Unidas para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer;
6. cumplir los tratados ambientales internacionales como el Protocolo de Montreal sobre daños a la capa de ozono o los Acuerdos de Kioto sobre emisiones de gas que causan el efecto invernadero;
7. lograr la transferencia de tecnología apropiada;
8. evitar el efecto desestabilizador de retiros simultáneos y masivos del capital con portafolios volátil, exigiendo que las inversiones de portafolios o las del mercado financiero permanezcan en el lugar por un período mínimo; una forma de alcanzar esta meta es exigir que una porción de las inversiones de portafolios (del 20 al 30%) sea depositada por un tiempo (un año, por ejemplo) en el banco central;
9. notificar adecuadamente a las comunidades locales sobre intentos de cierre o mudanza; brindar una compensación adecuada a la comunidad local, de conformidad con niveles laborales mínimos, así como el pago por saneamiento ambiental; además, los gobiernos deberán tener el derecho a congelar los activos de una corporación hasta que no indemnice

- adecuadamente a trabajadores y comunidades afectados por el retiro de una inversión, la violación de un acuerdo colectivo o por daño ambiental;
10. limitar el monto de activos que puedan ser repatriados en un año determinado y el tipo de inversión financiera que puede ser transferida, a través de medidas como los impuestos sobre transferencias financieras;
 11. dar licencias de tecnología para que otros las usen cuando se justifique por propósitos sociales o humanitarios, como en el caso de las licencias obligatorias para medicamentos genéricos;
 12. otorgar incentivos para la reinversión de ganancias;
 13. exigir permisos locales para la explotación de recursos naturales, tales como productos del mar y forestales, para propósitos de conservación ecológica; y
 14. contribuir con los fondos de pensión de trabajadores, las prestaciones como seguro de desempleo y salud, y pagar una contribución justa en impuestos para apoyar la infraestructura económica (carreteras) y social (educación).

Expropiación y disputas inversionista-Estado

Las corporaciones han sacado ventaja de las referencias mal definidas en el TLCAN a la expropiación “indirecta” y de los procesos para resolver disputas entre inversionista y Estado que contempla el TLCAN (artículos 1115-1138) para desafiar las políticas gubernamentales, afectando así áreas vitales de interés. Las corporaciones argumentan que toda medida que caiga dentro de la esfera regulatoria normal de la acción gubernamental, sobre todo en las áreas de protección al ambiente y a la salud, es una medida que “equivale a la expropiación” de sus activos porque, afirman, reduce sus ganancias anticipadas. Ya hemos hablado de algunos casos en el balance del TLCAN en materia de inversiones

Nos oponemos a que haya mecanismos de resolución de disputas entre inversionistas y Estados en el ALCA y en cualquier otro acuerdo comercial. Los mecanismos inversionista-Estado deben ser anulados en el TLCAN.

Nos oponemos a que se incorpore una definición amplia de inversión e inclusión de “medidas que equivalen a expropiación” o “equivalentes a expropiación” en las inversiones internacionales y los acuerdos comerciales. En particular, objetamos la inclusión de fondos culturales en la definición de inversión.

Se debe permitir la expropiación de activos corporativos que sirvan a necesidades vitales de la comunidad. La compensación por recursos expropiados deberá ser determinada por la ley nacional con la debida atención al valor de la inversión extranjera inicial, la valuación de propiedades para fines impositivos y la cantidad de dinero que saldrá del país mientras dure la inversión. Los inversionistas deberán tener el derecho de apelar ante los juzgados nacionales en casos en que consideren inadecuada una compensación. La apelación a tribunales internacionales, sin embargo, deberá ocurrir sólo después de que se hayan agotado todos los procedimientos nacionales.

Resolución de disputas

Las disputas deberán ser resueltas primero por las leyes nacionales y los tribunales del país anfitrión, donde los ciudadanos afectados por las decisiones tengan oportunidad de participar. Los grupos ciudadanos, los pueblos indígenas, las organizaciones de desarrollo comunitario locales, y todos los niveles de gobierno deberán tener derecho a demandar a los inversionistas por violaciones

a este código de inversiones. Todos los procedimientos judiciales y pseudo-judiciales, tales como el arbitraje, deberán ser totalmente transparentes y abiertos a la observación pública. Deberá estar disponible un fondo de participación para que las comunidades indígenas y los grupos ambientalistas puedan participar en los procedimientos legales.

La negociación de nuevas reglas mundiales o hemisféricas para el comercio y la inversión que tengan como verdadero objetivo el desarrollo humano no deben basarse en la teoría del libre mercado que deja la dinámica económica y los resultados sociales a la mano invisible del mercado que como nuestra el TLCAN produce profundización de las asimetrías entre los países, subordinación, injusticia y más pobreza. Si algo enseña el TLCAN es que es lo que no debe hacerse en futuras negociaciones como el ALCA o la pretendida ronda del milenio de la OMC. Como dice el eslogan de la II Cumbre de los Pueblos en Québec: globalicemos la esperanza, otra América es posible.