

ECONOMIA Y CIENCIAS SOCIALES

Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales

Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales

Universidad Central de Venezuela

reveciso@faces.ucv.ve

ISSN (Versión impresa): 1315-6411

VENEZUELA

2003

Alberto Arroyo Picard

PROMESAS Y REALIDADES: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA
DEL NORTE EN SU NOVENO AÑO

Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales, mayo-agosto, año/vol. 9,
número 002

Universidad Central de Venezuela

Caracas, Venezuela

pp. 167-195


LA HEMEROTECA CIENTÍFICA EN
LÍNEA EN CIENCIAS SOCIALES
www.redalyc.org

PROMESAS Y REALIDADES: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE EN SU NOVENO AÑO

Alberto Arroyo Picard

I.- Introducción

Antes de iniciar el balance de resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Tlcan) son necesarias algunas consideraciones metodológicas y algunas aclaraciones sobre nuestra postura para evitar malos entendidos.

1.- La primera pregunta que surge es ¿se pueden aislar los efectos del Tlcan de los más generales de la llamada comúnmente política neoliberal?

El Tlcan que entró en vigor el 1 de enero de 1994 es un paso más de la reforma estructural que viene desarrollándose en México al menos desde 1982. No puede evaluarse como algo aislado de la etapa de conjunto de la que forma parte. Es por ello que surge la pregunta de si los efectos que vamos a presentar como balance de estos 9 años de vigencia se deben al Tratado propiamente dicho o, al menos en parte, a políticas y estrategias internas. Es difícil que se puedan separar estos dos aspectos. ¿Cómo evaluar pues propiamente el Tlcan?

Es obvio que muchas de las realidades que aquí presentaremos no nacen con el Tlcan, vienen de más atrás. México inicia una apertura comercial intensa desde 1985 cuando entró al entonces GATT ahora convertido en OMC y, como hemos dicho, al menos desde 1982 se implementa una estrategia llamada comúnmente neoliberal. Cuando inicia las negociaciones del Tlcan ya habían transcurrido al menos 10 años de experiencia con una economía cada vez más abierta y dejada a las fuerzas del mercado, y muchos analistas habían hecho notar innumerables efectos negativos. Es por ello que nuestra propuesta para evaluar el Tlcan es si lo negociado permite mejores mecanismos para enfrentar los problemas causados por la apertura comercial y en general por la política neoliberal. Mostraremos que no es así. Los problemas preexistentes no sólo no se resuelven o aminoran, sino se agudizan y profundizan. El Tlcan es la profundización en la misma dirección de la política neoliberal seguida desde 1982 y por tanto no es relevante preguntarse si los efectos mostrados se deben al tratado o más en ge-

neral al neoliberalismo. Insistimos en que la pregunta adecuada es si las reglas del Tlcan permiten potenciar los logros y resolver o aminorar los problemas de la etapa anterior.

Las preguntas que guían como trasfondo nuestra investigación son las siguientes: ¿Cuáles son los objetivos reales y de fondo que se plantea la nueva estrategia económica y su coronación en el Tlcan? ¿En qué medida se han conseguido? Pero más allá de ello, el análisis muestra que la racionalidad misma de las reglas pactadas en el Tlcan no son compatibles con la posibilidad de impulsar un proyecto de desarrollo nacional viable que incluya la sostenibilidad y la justicia social.

2.- Otro aspecto metodológico es asumir que el Tlcan no es sólo, y ni siquiera principalmente, un acuerdo de liberalización comercial, es mucho más que eso. Por ello su evaluación no puede reducirse al análisis de la balanza comercial. Va mucho más allá que la OMC, incluye muchos temas que apenas ahora se discuten si se incorporan a las negociaciones de la OMC. Incluye todo el sector agropecuario que ningún país desarrollado libera completamente. Incluye el comercio de los servicios y no sólo las mercancías. Incluye un nuevo papel del Estado en la economía y liberaliza las compras del sector público que en adelante se someterán a concurso internacional con criterios sólo de precio y calidad. Nuevos marcos legales y derechos de los inversionistas extranjeros. Trato nacional a las mercancías, capitales e inversionistas extranjeros. Nuevas protecciones a la propiedad intelectual.

Se basa en una teoría económica que plantea que todo funciona mejor dejado a las solas leyes del mercado. No sólo liberaliza el comercio exterior sino que establece mecanismos para que todo se deje al mercado. Trata de quitar toda regulación o intervención en el mercado. No se negocia desde un proyecto nacional de desarrollo, sino que se deja el futuro del país al mercado. Esta teoría no tiene comprobación histórica. En ningún país del mundo el mercado por sí mismo ha logrado sostenibilidad y justicia social.

El significado profundo de estos tratados es convertir en ley supranacional el modelo neoliberal y con ello ser una especie de seguro contra cambios democráticos. No pudo expresarlo mejor el ex director general de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Renato Ruggiero: la negociación de acuerdos internacionales de inversión es como “redactar la constitución de la economía de un solo mundo”. Es decir una especie de “Constitución”, en el sentido legal del término, que garantiza derechos al capital y prácticamente no marca obligaciones: estos acuerdos delimitan lo que los Estados pueden o no pueden hacer. En adelante las decisiones fundamentales de la política y estrategia económicas de nuestros países ya no se definirán en las instituciones democráticas de cada país, serán compromisos legales pactados internacionalmente. Se suele asociar en el discurso libre comercio con democracia. Pero lo que está pasando es que se vacía la democracia de contenido económico y social. Se pretende aislar la economía de la política, se pretende que los cam-

bios de gobierno no afecten en lo fundamental la orientación de la economía. Decimos que los tratados son un seguro contra cambios democráticos ya que, se elija a quien se elija, los gobernantes tendrán un muy estrecho margen de maniobra para reorientar la economía. El voto de la mayoría ya no decide la orientación básica de la economía.

3.- La falta de espacio para un análisis pormenorizado nos obliga a escoger los aspectos a tratar, pero no haremos una selección sesgada o a nuestra conveniencia. Si quisiéramos hacerlo bastaría resaltar los datos de crecimiento de la pobreza o los enormes efectos negativos para la mayoría de los campesinos. No haremos eso, nos centraremos en los efectos macroeconómicos más globales. La elección se debe a que se pretende ir al fondo del asunto. No sólo no beneficia a la mayoría, sino que tampoco logra los objetivos que se propusieron sus promotores. Queremos indicar con ello que la crítica al contenido concreto del Tlcán no se debe sólo a una racionalidad de defensa de sectores populares, sino que el balance es negativo en términos macroeconómicos y en contraste con los objetivos de fondo que se plantearon sus impulsores. En los aspectos sociales sólo nos referiremos al empleo y ello para mostrar que los efectos sociales negativos no son casuales o colaterales sino que están estrechamente vinculados con la estrategia económica misma que se ha seguido con el Tlcán. Por supuesto que son importantes los efectos sociales negativos, ellos bastarían para indicar que no es el camino adecuado, pero repito queremos ir más al fondo.

Después de la enorme y creciente oposición a la globalización neoliberal sus promotores se han visto obligados a reconocer que aún no ha tenido efectos sociales positivos para una gran parte de la población. Por supuesto el mensaje es que hay que tener paciencia, hacer algunos ajustes y pronto se verán esos frutos. El balance del Tlcán muestra que no es cuestión de tiempo, es cuestión de buscar otros caminos.

Aunque nos centraremos en los datos macroeconómicos entraremos a cierto desglose para mostrar su verdadero significado. Ya hay evidentemente efectos presumibles que el gobierno mexicano se ha dedicado a propagandizar por todo el continente en su promoción del ALCA. Hay datos brutos de crecimiento espectacular de las exportaciones y de la inversión extranjera que siendo verdaderos ocultan que en términos netos las cosas son mucho más complejas y mucho menos positivas de lo que parecen a la mirada superficial.

En términos sectoriales nos referiremos fundamentalmente a la industria manufacturera ya que en la estrategia gubernamental es la exportación de manufacturas el motor de la economía. Sería muy importante abordar también el sector agropecuario, pues, es en dicho sector donde están los efectos sociales más negativos, pero se nos acusaría de ver sólo lo negativo. Queremos privilegiar el análisis crítico del sector donde los promotores del Tlcán presumen triunfos y que además es el centro de su estrategia. Existen además análisis pormenorizados

por tipo de productos de los resultados en dicho sector agropecuario y forestal (véase Ladrón de Guevara 2000).

4.- Antes de entrar en materia es necesario una aclaración sobre nuestra postura para evitar malos entendidos de lo que plantearemos.

No pensamos en economías aisladas, ni somos nostálgicos del pasado. Asumimos que en esta etapa de la historia no son viables economías nacionales aisladas y cerradas. Sin embargo, ello no quiere decir que la forma actual, basada en el libre comercio, sea la única posible y tampoco que sea la mejor. La forma actual de la globalización no es inevitable. 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. Pensamos que es desde un proyecto nacional viable que debemos actuar en el mercado mundial, pero no dejar el proyecto de país y nuestro futuro al mercado. Las negociaciones internacionales de nuestros países deben buscar establecer reglas en el mercado internacional que logren un contexto favorable para el desarrollo sostenible de nuestras naciones. Por desgracia la idea dominante que ha guiado estos acuerdos es otra. Lo expresó el Dr. Herminio Blanco cuando era jefe mexicano de las negociaciones del Tlcán: “el mejor proyecto nacional es no tener proyecto nacional y dejar que el mercado modele el mejor de los Méxicos posibles”. Frente a ello, un amplio grupo de intelectuales y de organizaciones sociales y civiles de todo el continente americano ha presentado una propuesta de integración distinta, desde los intereses de los pueblos (Colectivo, 2002).

II.- Promesas y realidades del Tlcán

El gobierno mexicano concibió el Tlcán como un elemento fundamental en su estrategia económica. La estrategia era y sigue siendo exactamente la receta del FMI y del Banco Mundial: crecer con base en la demanda externa (exportaciones) y la atracción de inversión extranjera. El crecimiento generaría empleos y permitiría disminuir la pobreza. Efectivamente crecieron enormemente las exportaciones y se atrajo una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso directa; pero no se logró un crecimiento significativo y no se generaron ni más ni mejores empleos. Veamos esquemática y brevemente los resultados en 9 años de vigencia.

1.- Comercio exterior

1.1.- Datos para presumir

- Es verdad que las exportaciones crecieron. Se multiplicaron por 2,75, durante el Tlcán, y acumulamos a diciembre de 2002 una exportación de

1.086.274.600 de dólares (Inegi-Bie: sector externo/ resumen de comercio exterior/ presentación actual/ exportaciones¹).

- Además 87,3% de estas exportaciones son manufacturas (SHCP, [s/f], www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html), superamos la petrolización de nuestro comercio exterior. Dejamos de ser primario-exportadores, para ser, según el gobierno, potencia exportadora de productos industriales
- Tenemos superávit comercial con Estados Unidos. Son tres logros visibles, pero cuando hacemos un análisis más minucioso el triunfalismo del gobierno ya no tiene tanto sustento.

1.2.- Los problemas

Veamos unos cuantos elementos básicos:

a) El comercio exterior sigue significando salida de dinero del país. México ha firmado multitud de tratados de libre comercio y sin embargo de 1994 a diciembre de 2002 tiene un déficit comercial de 43.680,8 millones de dólares (Inegi-BIE: sector externo/ resumen de comercio exterior/ presentación actual/ saldo FOB/ total). De qué sirve que crezcan las exportaciones si ello no significa entrada de divisas ya que el gran sector importador es precisamente el exportador.

Son precisamente las industrias exportadoras las principales importadoras. El indicador más contundente de esta realidad se produce en 1995. No se trata de un año escogido tendenciosamente. Este año representa lo más profundo de la crisis, se vive la recesión más profunda del siglo y los efectos de una devaluación. El precio del dólar encarece las importaciones y además la economía está decreciendo por lo que lo esperable es que disminuyeran las importaciones, pero las importaciones asociadas a la exportación aumentan. 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% (SHCP, 1995, 11)². 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, se encontró que la primera causa por la cual los fabricantes de bienes finales no pudieron

¹ Se trata de un banco de datos oficiales electrónico. En lugar de páginas se pone el camino o árbol para llegar al dato. En dicho banco se indica la fuente primaria de cada dato.

² Datos a septiembre de 1995.

sustituir sus insumos importados fue la escasa disponibilidad de éstos en el mercado nacional. Joshuea Cohen, director del departamento de análisis de la American Chamber, precisó que muchos de los insumos se fabricaban en México hasta hace 10 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”.

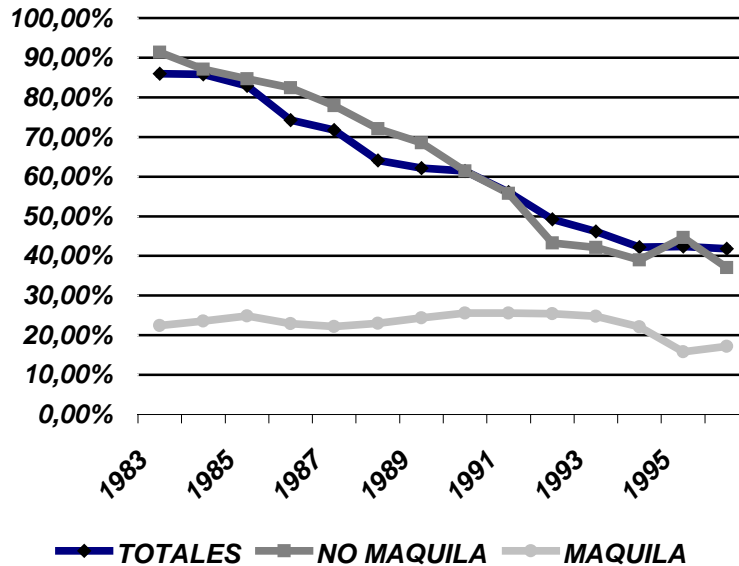
b) Es verdad que durante el Tlcan tenemos un superávit comercial con Estados Unidos nada despreciable ya que lo acumulado durante el Tlcan a octubre de 2002 es 135.226 millones de dólares (Inegi-BIE: sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países/Estados Unidos/Estados Unidos de América)³. Sin embargo, ello se debe básicamente al petróleo y la maquila. Las estadísticas oficiales no permiten separar estos rubros por país al que se exporta, pero se sabe que la mayoría, más de 80%, son a Estados Unidos. Durante el Tlcan la suma del valor de exportaciones de petróleo, 98.120 mdd (www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html) y el saldo comercial de la maquila, 105.733,4 mdd (Inegi-BIE: sector externo/resumen de comercio exterior/presentación actual/ saldo FOB/maquiladoras) suman 203.853,4 mdd, es decir 51% más que el superávit comercial con Estados Unidos. Más aún el superávit comercial con Estados Unidos no es raro en nuestra historia reciente. Antes del Tlcan y en plena apertura comercial tuvimos superávit de 1985 a 1990, la excepción fue durante el salinismo (1991-1994) en que tuvimos déficit. Otro elemento que avala que no es el Tlcan lo que explica el superávit con Estados Unidos es que con Canadá tenemos déficit. En los 9 años previos al Tlcan tuvimos un superávit con Canadá de 667 millones de dólares y durante el Tlcan, a noviembre de 2002, tuvimos un déficit de 3.353 mdd con este país (Inegi-BIE: sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países/Canadá). La diferencia es precisamente que Canadá no nos compra petróleo, ni tiene una fuerte presencia de maquiladoras.

c) La mayoría de los insumos incorporados en los productos que exportamos son importados. El caso extremo son las maquilas que en promedio durante el Tlcan sólo compran en el país 2,94% de sus componentes y envases (BIE-Inegi: industria maquiladora de exportación/a nivel nacional/insumos consumidos según su procedencia nacional o extranjera/total). Si incluimos la mano de obra en 1996 el contenido nacional de lo que exportamos era sólo 17%. La industria manufacturera no maquiladora en 1983 tenía un contenido nacional de 91% y ya para 1996 es sólo 37% (Vázquez Tercero, 1995, cuadro 5, 599)⁴.

³ No incluye Puerto Rico ni Islas Vírgenes, e incluye la maquila (zonas francas).

⁴ Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez Tercero.

Gráfico 1
Porcentaje de contenido nacional de las exportaciones



En síntesis, las exportaciones crecen, pero el comercio exterior no deja divisas al país. La apertura comercial nos abrió mercados a la exportación, pero destruyó gran parte de nuestra industria por lo que los exportadores importan gran parte de sus insumos. Exportamos, pero cada vez lo que exportamos es menos mexicano.

d) Además es precisamente en estas empresas altamente exportadoras donde está concentrada la inversión extranjera. La mitad de la inversión extranjera directa llega a las manufacturas (Secretaría de Economía, 2002), que como ya dijimos es donde se concentran las exportaciones. Cinco de las seis más grandes empresas exportadoras son 100% propiedad extranjera y representan más 35% de las exportaciones totales (Expansión, 2001).

En resumen exportamos mucho pero lo que exportamos es poco mexicano tanto por sus dueños como por sus componentes. He aquí quizá el efecto negativo macroeconómico más profundo del Tlcán: desintegración de las cadenas productivas y desnacionalización de la planta productiva. No es verdad que seamos una potencia exportadora, sino el lugar geográfico donde las grandes empresas extranjeras, aprovechando la mano de obra barata, ensamblan y exportan. Efectivamente México cuenta con un sector exportador de

manufacturas fuerte, pero muy pequeño y asilado del resto de la economía, por lo que no logra arrastrar tras de sí al conjunto de la economía.

e) 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 1, el superávit en nuestro comercio con el mundo está íntimamente relacionado con períodos de recesión de la economía.

Cuadro 1
Balanza Comercial y Crecimiento
(Millones de dólares)

Año		Balanza COM promedio c/maquila	Tasa media del PIB	Inegi d/cada punto PIB
1970-1981	Déficit	(1.991,3)	6,87%	(289,8)
1982-1988	Superávit	8.398,6	0,19%	
1989-1994	Déficit	(9.272,2)	3,90%	(2.377,5)
1995-1997	Superávit	4.747,7	1,73%	
1998-sep 2002	Déficit	(8.002,8)	2,99%	(2.676,5)

Fuentes: Balanza Comercial 1970-1980. Banco de México, tomado del Anexo al III Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Inegi (CSG), p. 201. Hay cambios metodológicos por lo que no es comparable antes y Inegi de 1980, 1981-1985. Banco de México, tomado del Anexo VI Informe de Gobierno CSG, p. 140, 1986-1988. Banco de México, tomado del II Inf. De Gob. Inegi, Zedillo Ponce de León (EZPL), p. 95, 1988-1997, Grupo de trabajo Inegi, SHCP. Banco de México, tomado de Anexo V inf. EZPL, p. 113, 1998, Grupo de trabajo Inegi, SHCP. Banco de Méx., tomado de web SHCP www.shcp.gob.mx, 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 Inegi realidad económica). * De 1981 en adelante a partir de la serie en pesos 1993 PIB Trimestral/a precios de 1993/por gran división de INEGI realidad económica/valores absolutos/total. Tomado de Inegi-BIE.

1.3.- Relación de estos resultados con lo negociado en el Tlcán

¿Pero qué tiene que ver el Tlcán con estos pobres resultados? Es verdad que muchos de los problemas señalados son anteriores al Tlcán y tienen múltiples causas. Sin embargo el Tlcán ciertamente no colabora para aminorarlos. Veamos brevemente cómo lo pactado no sólo no ayuda a superar estos problemas de la economía mexicana, sino que los agudiza.

a) Las reglas de origen pactadas en el Tlcán no favorecen el aumento del contenido nacional de las exportaciones ya que sólo exigen contenido regional y no nacional (Secofi, 1993, artículo 401 y 402, Arroyo y Calderón, 1993, 79-

88)⁵. 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.

b) 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.

La empresa Rubestos, productora de balatás para frenos, vendía a la VW de México gran parte de sus balatás. Un día le cortaron el pedido. Después de meses de intentar saber la razón, un funcionario de la empresa le confiesa que sus balatás 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 fábricas de balatás). El mismo empresario decide entrar a un nicho de mercado en el que considera no tendrá problemas. Orienta su producción a fabricar balatás especiales (sobremedida) para la industria llantera. Sin embargo, un día dejan de comprarle. Le extraña ya que la gran industria de balatás tiene poca flexibilidad para producir balatás de tamaño especial. Investiga qué 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 (Barrios Graff, entrevista, 1997).

Las empresas exportadoras no están obligadas a someter a concurso sus compras como sí lo está el Estado y las empresas públicas (Secofi, 1993 capítulo X, Arroyo y Calderón, 1993, 147-162). 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 intrafirma sin tener que cumplir diversos 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 tendente 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

⁵ En todo este apartado la primera cita es la referencia al texto oficial del tratado y la segunda a un análisis minucioso del contenido de lo negociado.

es la competencia que beneficia al consumidor, sino maximizar las ganancias privadas y por ello prefieren comprarse a sí mismos. Bajo estas reglas se favorece la integración intrafirma, las grandes corporaciones, no se integran en las cadenas productivas nacionales, se convierten en un enclave aislado de la economía del país huésped. No favorecen la integración de las economías nacionales en la economía mundial, sino su propia integración.

c) Por otra parte, el Tlcán prácticamente prohíbe exigir requisitos de desempeño o reglas de comportamiento a los inversionistas extranjeros (Secofi, 1993, artículo 1106, Arroyo y Calderón, 1993, 173-176). 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 Tlcán 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.

d) Enfrentar los problemas mencionados implica una política industrial definida y el Tlcán limita extremadamente las posibilidades de conducción de un proyecto nacional de desarrollo, deja todo a las fuerzas del mercado (Secofi, 1993 capítulo XV, Arroyo y Calderón, 1993, 209-222).

e) No hay un verdadero reconocimiento de las asimetrías entre los países. El gobierno mexicano dice que sí, pero su único fundamento son las diferencias en los calendarios de desgravación.

f) Los problemas de fondo que México ha tenido para exportar a Estados Unidos no han sido los arancelarios, sino las llamadas barreras no arancelarias y en ello no ha habido avance sustancial (Arroyo y Peñalosa, 2000, 59-83)⁶.

La apertura comercial acelerada y sin política industrial –con reglas de origen que no exigen contenido nacional, sin posibilidad de exigir requisitos de desempeño a los inversionistas extranjeros, con un Estado limitado a sólo intervenir en la economía para promover y asegurar las condiciones de competencia– ha llevado a la economía mexicana 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 Tlcán agudiza esta problemática.

En esta negociación, a los intereses del país que realiza la exportación no se les dio importancia para nada. Se puede venir y realizar en México las partes

⁶ Se trata de un minucioso análisis de lo pactado en materia de acceso al mercado y desgravación arancelaria escrito por Andrés Peñalosa.

que implican más mano de obra o tienen un fuerte impacto ambiental 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.

Se suele afirmar que 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. 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. Peor aún, las reglas del Tlcán limitan sobremanera las posibilidades del Estado de implementar tal política.

2.- Inversión extranjera

2.1 Datos para presumir

- Durante el Tlcán hasta el tercer trimestre de 2002 han entrado al país 146.605 millones de dólares (BIE-Inegi: sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capitales/pasivos/inversión extranjera).
- La mayoría de esta inversión es directa, 116.485 mdd son inversión directa. Antes del Tlcán la inversión directa en promedio era sólo 23,4% del total y después ya es 79,4% (BIE-Inegi: sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capitales/ pasivos/ inversión extranjera). Es decir México logra ser atractivo para la inversión y ya no sólo lugar para especular.
- La inversión directa se concentra en el sector manufacturero (50%) que a su vez como hemos visto es el gran exportador (SE, 2002, cuadro 2).

2.2 Los problemas

a) Sin embargo este enorme volumen de inversión directa no ha significado, como veremos más adelante, crecimiento importante ni generación de empleos, debido a que en gran parte es compra de empresas ya existentes, sólo desnacionaliza nuestra economía.

Las estadísticas oficiales no permiten distinguir cuánta de esta inversión directa amplía la capacidad instalada y cuánta es sólo compra de empresas ya existentes, cambio de dueños. Sin embargo un seguimiento de prensa permite estimar que la mayoría es sólo cambio de dueño. Si cada año uno estima el precio de las grandes empresas que se vendieron a extranjeros descubre que es una proporción muy alta del total de inversión que reportan las estadísticas

oficiales. Han comprado casi todos los bancos, las grandes cadenas comerciales y se ha asociado en diversas proporciones con las industrias altamente exportadoras.

b) La menor proporción de inversión especulativa no se debe a una política deliberada del gobierno o a las reglas del Tlcan sino a razones de mercado.

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 durante 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, año en que la inversión en cartera es 48% del total. La élite gobernante no aprende la lección, vuelve a lanzar papeles cotizados en moneda extranjera. De la inversión extranjera total de 1996 43% 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 33% (10.797 mdd) (Inegi-BIE, (s/f): sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capital/pasivos/inversión extranjera).

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 gravar 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. 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 a diciembre de 2000, se desinvierten en cartera 5.319 mdd Incluso recientemente, de marzo de 2002 a septiembre de dicho año se fugan 5.152 mdd (Inegi-BIE, (s/f): sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capital/pasivos/inversión extranjera/de cartera).

Aunque en proporción la inversión de cartera ha disminuido debido a la creciente inversión directa, su monto acumulado es aún muy grande, 89.091 millones de dólares, lo que significa una enorme vulnerabilidad del país ante su posible fuga. Este peligro se acrecienta debido a que la mayoría está cotizada en moneda extranjera. La moneda mexicana ha estado estable en los últimos años, incluso se ha revaluado, pero dicha estabilidad depende de que no se fuguen los capitales especulativos, de hecho en 2003 se percibe una fuerte presión devaluatoria aunque no hay aún información sobre si se debe a fuga de capitales.

c) La inversión extranjera directa profundiza su control sobre sectores estratégicos. Interviene en sectores que antes tenían limitaciones para los extranjeros.

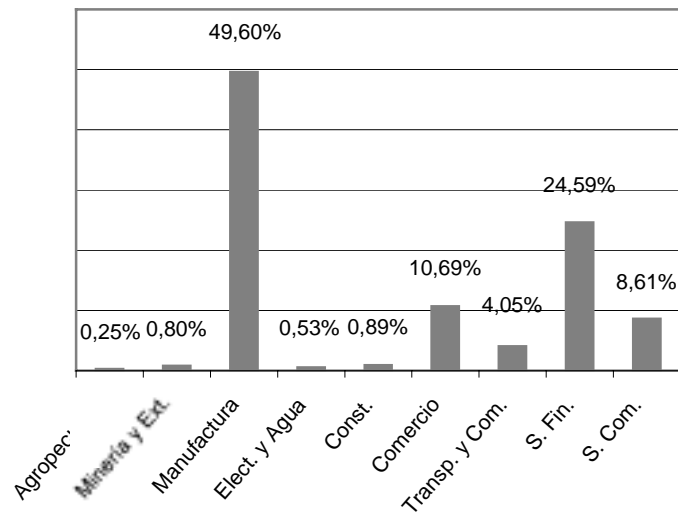
En el sistema financiero se invierten de 1994 a septiembre de 2002, 26.519,2 mdd, 24,6% del total del período (SE, 2002, cuadro 2). Por supuesto que se han superado con creces los límites que se pactaron en el Tlcan en cuanto a porcentaje del control de mercado. Actualmente, le está permitido tener la 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, tienen importante inversión extranjera. Se estima que más de 90% del mercado bancario está en manos de extranjeros. El Estado mexicano salva a la banca después de la crisis de 1994-1995, lo que deja una deuda que pagamos todos de cerca de 80.000 millones de dólares y todo para que sean vendidos a extranjeros.

Es ilustrativo lo que ha significado la actuación de la Comisión Nacional de Competencia, creada como resultado del Tlcan, en este sector. Ante la intención del Banco Bilbao Vizcaya de comprar Bancomer, el segundo banco mexicano, Banamex (el banco mexicano más grande) ofrece comprarlo o fusionarse con él. La Comisión Nacional de Competencia no lo autoriza debido a que ello le daría una posición de predominancia casi total en el mercado. El resultado: los dos bancos son comprados 100% por 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 (SE, 2002, cuadro 2).

Gráfico 2

INVERSIÓN EXTRANJERA POR SECTORES
Período TLCAN (1994-sep 2002)



Por supuesto, como profundizaremos enseguida, el grueso de la inversión extranjera sigue estando en las manufacturas, 53.498,3 mdd (49,6%), principalmente en grandes empresas exportadoras y maquiladoras (SE, 2002). Del total de la inversión extranjera en el país 24% está en una sola rama, maquinaria y equipo (SE, 2002, cuadro 3)⁷ que es la responsable de 62,6% de las exportaciones totales del país (Inegi-BIE, (s/f): sector externo/valor de las exportaciones de la industria manufacturera por división de actividad económica)⁸.

Otro indicador es que en 1998 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 (Expansión, 1999, 60-61).

⁷ El porcentaje está calculado sobre el total de la inversión a diferencia de la fuente que lo hace respecto a la inversión en manufacturas.

⁸ Tanto la inversión como el volumen de exportación son datos del período del Tlcan a septiembre de 2002.

Hay 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 de gran parte de las empresas exportadoras, como por el enorme contenido importado incorporado a los productos exportados.

Un ejemplo claro es la industria automotriz. Es la responsable de 18,7% de todas las exportaciones del país acumuladas durante el Tlcán a noviembre de 2002 (Inegi-BIE (s/f): sector externo/exportación de mercancías por producto y actividad económica de origen/industrias manufactureras/productos metálicos maquinaria y equipo/para otros trasportes y comunicaciones). Son 5 armadoras importantes todas extranjeras. De los 14 grandes productores de autopartes la mitad son mayoritariamente extranjeras. Las 4 más grandes armadoras ocupan los lugares 2 a 5 en cuanto a exportadoras, sólo debajo de Pemex, pero también ocupan los mismos lugares entre los grandes importadores (Expansión, 1999, 60-67).

d) En contraste, 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 26,2 mdd, 0,25% del total (SE, 2002, cuadro 2).

También desde el punto de vista geográfico hay abandono de las zonas marginadas. La inversión extranjera directa durante el período del Tlcán está geográficamente concentrada en exceso en las zonas de alto desarrollo y es casi nula en las zonas marginadas y el campo. En contraste, los cinco estados con mayor marginalidad sólo reciben 0,38% de dicha inversión (SE, 2002, cuadro 5)⁹.

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 Tlcán, por su parte, camina en sentido contrario: desregula y deja en puras razones de mercado y maximización de la ganancia el lugar al que irá la inversión extranjera.

⁹ En el cálculo oficial hay una deficiencia metodológica que distorsiona la información. Se hace con base en la localidad en que el inversionista tiene su domicilio fiscal y por ello aparece e 60% en la capital del país. Pero aun distribuyendo ese alto porcentaje en el resto del país, en las provincias con zonas más marginadas la inversión extranjera no llega a 1%.

En términos gruesos, cerca de 25% de la inversión directa que puede sectorizar la Secretaría de Economía se ubica en áreas que antes tenían limitaciones o exclusión para extranjeros: servicios financieros, energía y telecomunicaciones (SE, 2002, cuadro 2).

e) Como mostraremos más adelante, esta inversión extranjera no ha creado un número de empleos significativos. Como hemos visto está concentrada en el sector manufacturero y en dicho sector hay, en septiembre de 2002, 9,1% menos empleos que antes de que entrara en vigor el Tlcán en 1993 (Inegi-BIE, sector manufacturero/indicadores de la encuesta industrial mensual por división y clase de actividad económica/índices/ 205 clases de actividad económica/índices de obreros/total de la industria manufacturera). Ciertamente en la medida en que las empresas con inversión extranjera, que son altamente exportadoras, son las que están creciendo, generan empleos, pero como se surten de importaciones son más los empleos que pierden sus antiguos proveedores.

f) A cambio de estos pobres resultados de la inversión extranjera el Tlcán les da nuevos y superderechos.

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

En el artículo 1110 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 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.

Los procedimientos de solución de controversias 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.

La abogada ambientalista Michelle Swenarchuk (Mark Weisbrock y Neil Watkins, 1999) ha registrado hasta principios de 1999 11 conflictos entre inversionistas y Estados en las instancias de solución de controversias del Tlcán. De ellos cuatro son contra el gobierno canadiense, tres contra el gobierno de Estados Unidos y cuatro contra el gobierno mexicano.

Veamos sólo un caso como ilustración de los amplios derechos y casi nulas obligaciones que tienen los inversionistas extranjeros en el Tlcán. El caso escogido es el de la empresa Metalclad (Salazar, Hilda 2001). 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 Guadalcázar 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 Tlcán, acusó al gobierno mexicano de un trato discriminatorio y de expropiación de la inversión debido a que le impidió las ganancias esperadas, ante el Tribunal del Centro Internacional para la Resolución de Disputas en Inversión (Icsid). Lo más grave es que en agosto de 2000 el Tribunal estableció un laudo a favor de la empresa, por lo cual el gobierno mexicano tuvo que 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 Guadalcázar 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 dictamen del fallo del panel de Tlcán 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.

2.3 Relación de estos resultados con lo negociado en el Tlcán

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 (véase Secofi, 1993, capítulo XI y Arroyo y Calderón, 1993 capítulo XI). 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 con mecanismos supranacionales. En el marco del Tlcan los inversionistas garantizan sus derechos con 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.

3.- 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 cómo se va gestando la crisis que explota al final de 1994.

3.1 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 80 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 (Inegi-BIE (s/f): sector externo/resumen de comercio exterior/presentación actual/saldo fob).

3.2 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 13,2% es inversión directa (Inegi-BIE (s/f): sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capitales/pasivos/inversión extranjera).

3.3 Lo negociado en el Tlcán impide enfrentar a los especuladores

El Tlcán 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 Tlcán 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 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 (Secofi, 1993, página 578).

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, el cual 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 que cayeron en cartera vencida por las altas tasas de interés que produjo la crisis (Peñaloza, Andrés, 1995). Todavía hoy, nueve 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.

4. El Tlcan no ha logrado crecimiento

Como hemos dicho, la estrategia económica del gobierno, de la cual el Tlcan es la coronación, buscaba generar un crecimiento estable y sostenido basado en la demanda externa (exportar) y el impulso de la inversión extranjera. Se logra exportar y se atrae inversión extranjera, pero ello era un instrumento para lograr crecimiento y éste prácticamente no se logra.

La tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante durante 9 años de vigencia del Tlcan es de sólo 0,93%. Se buscaba y prometió un crecimiento acelerado, estable y sostenible; pero ni siquiera logramos crecer, durante este tiempo ha habido una recesión profunda (1995) y otra moderada (2001-2002). En el período más amplio de la implementación de la estrategia llamada neoliberal (1982-2002) la tasa media de crecimiento del PIB por habitante es de sólo 0,25% anual¹⁰. Como puede verse en la gráfica 2 es la más baja tasa de crecimiento lograda por las diversas estrategias económicas seguidas por el país en este siglo.

Tampoco el crecimiento ha sido sostenible, sino depredador de la naturaleza y el medio ambiente. En promedio antes y después del Tlcan cada año el costo total del agotamiento y la degradación ambiental es el equivalente al 10% del PIB anual (Inegi, 1997; Inegi, 2000a)¹¹.

5.- El Tlcan no generó ni más ni mejores empleos

a) En los primeros siete años del Tlcan se generaron en el país 6.200.426 empleos nuevos, pero ello significa un déficit de 40% respecto a la gente que cumple edad de trabajar (Inegi, 1993, cuadro 57 e Inegi, 2000, cuadro 3.38)¹².

b) Pero además estos pocos empleos son malos empleos: 47,8% de los empleos nuevos generados no cumplen con las prestaciones de ley (Inegi, 1993 cuadro 66 e Inegi, 2000 cuadro 3.39). Se pensará que ello es por la gran cantidad de autoempleo, pero los asalariados sin prestaciones alcanzan también 49% (Inegi, 1993, cuadro 72 e Inegi, 2000, cuadro 3.73)¹³.

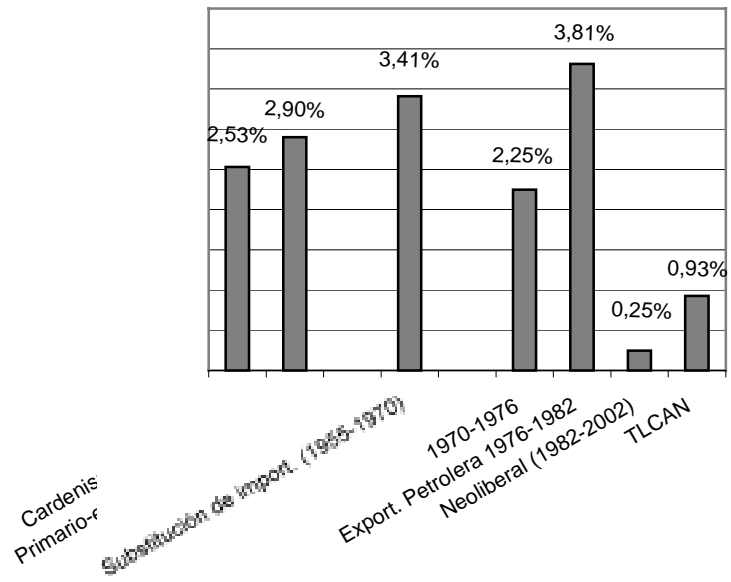
c) Como ya hemos dicho, el sector manufacturero (incluyendo la maquila) concentra la gran parte de las exportaciones y de la inversión extranjera. Es un sector exitoso: crece en nueve años del Tlcan 37,9% (Inegi-BIE (s/f): producto interno bruto trimestral/a precios de 1993/por división de la industria manufacturera/variación respecto al mismo trimestre del año anterior/promedio

¹⁰ Cálculo sobre la base del PIB tomado de Inegi *Sistema de Cuentas Nacionales* y tasa media de crecimiento de población entre *Censos Generales de Población y Vivienda*. Datos a 3^{er} trimestre de 2002.

¹¹ Datos trabajados por el Dr. Alejandro Villamar sobre la base de Inegi.

¹² Se refiere a siete años debido a que no están aún disponibles los datos de la encuesta de 2001 y 2002.

¹³ Igual que nota anterior.

Gráfico 3**Tasa media de crecimiento anual PIB por habitante****Cuadro 2
PIB Ecológico**

AÑO	PIB	ctada \$ 1993	CTADA/PIB
1993	1.256.196,0	134.933,0	10,74%
1994	1.312.200,4	136.346,5	10,39%
1995	1.230.608,0	132.499,0	10,77%
1996	1.293.859,1	132.387,1	10,23%
1997	1.381.525,2	147.357,2	10,67%
1998	1.449.310,1	156.031,7	10,77%
1999	1.503.499,6	163.787,2	10,89%

Fuentes: PIB millones de nuevos pesos, promedio anual INEGI. Tomado Inegi-BIE Ctada (Costo total por agotamiento y degradación ambiental). Inegi SNC Económicas y Ecológicas 1993-1999. Deflactado con el índice de precios implícitos del PIB Inegi SCN. Tomado de Inegi-BIE.

anual) y su productividad es de 53% (Inegi (s/f): www.inegi.gob.mx/difusión/español/fietab.html). Sin embargo, en dicho sector, corazón del libre comercio e inversión, hay hoy 9,1% menos empleos (-66.285) que antes del Tlcan (Inegi-BIE, (s/f): sector manufacturero/indicadores de la encuesta industrial mensual por división y clase de actividad económica/índices/205 clases de actividad económica/índice de obrero/total industria manufacturera). Efectivamente se crean empleos en el sector punta exportador, pero menos de los que se pierden en la cadena de sus antiguos proveedores ya que ahora importan casi todos sus insumos. El salario en este sector pierde 4,4% de su poder de compra (Inegi-BIE, (s/f): sector manufacturero/indicadores de la encuesta industrial mensual por división y clase de actividad económica/índices/205 clases de actividad económica/índice de salarios medios por obrero ocupado/total industria manufacturera) y el costo de la mano de obra medida en pesos pierde 39,2% (Inegi (s/f): www.inegi.gob.mx/difusión/español/fietab.html)¹⁴.

d) Se presume que la maquila es una gran generadora de empleos. Pero en promedio cada año del Tlcan creó 62.416 empleos (Inegi-BIE, (s/f): industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/a nivel nacional/personal ocupado según categoría/total)¹⁵ y debemos recordar que el país necesita cada año 1.400.000 empleos (Inegi, 1993 e Inegi 2000). Además se trata de malos empleos: inseguridad laboral, largas jornadas, contratación temporal y fuertes e ilegales presiones para impedir su sindicalización. Por lo demás es un empleo altamente dependiente del ciclo económico de Estados Unidos. Durante los 17 meses (noviembre 2000-marzo 2002) de mayores dificultades económicas en dicho país se perdieron 287.630 empleos, de los que sólo se han logrado recuperar a octubre de 2002, 37.550 (Inegi-BIE, (s/f): industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/a nivel nacional/personal ocupado según categoría/total).

e) Tampoco logro disminuir la migración hacia Estados Unidos. Se estima que la migración indocumentada pasó de 210.000 a 270.000 al año (Arroyo, 2002, 115)¹⁶. Además ha aumentado la violencia en la frontera y los muertos en el intento de cruzar la línea. Por supuesto para ellos no se aplica la libre circulación de capitales ya que les sigue costando 20% de comisiones el enviar el dinero a sus familiares. El gobierno presume que somos una potencia exportadora pero las remesas enviadas por los migrantes son el segundo lugar en cuanto entrada de dólares al país. Los migrantes en los últimos años mandan en promedio alrededor de 10.000 millones de dólares al año. Es similar a las exportaciones de petróleo que en promedio durante el Tlcan fue 10.902 mdd, cifra a la

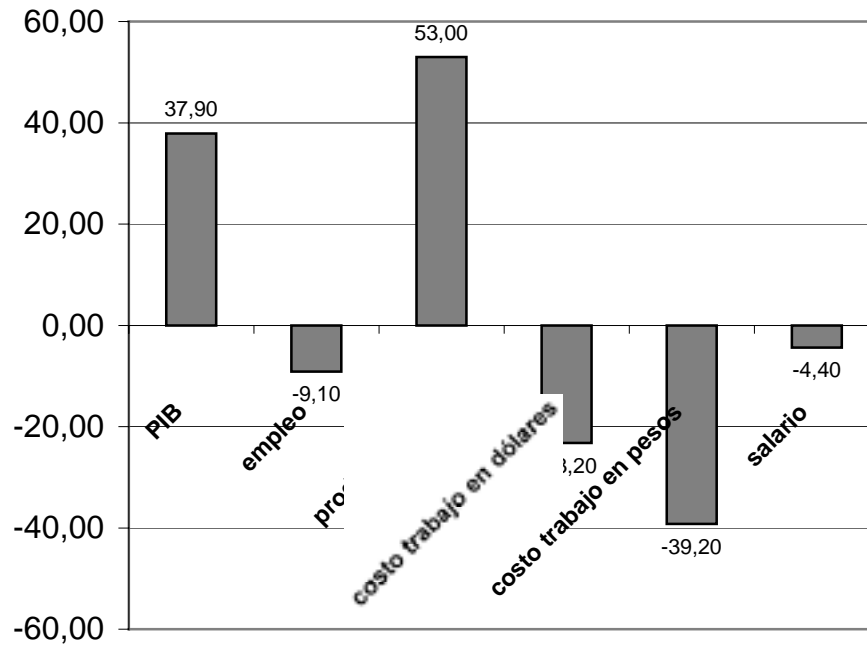
¹⁴ Toda la información es de 1994 a septiembre de 2002 para poder comparar con el período del que existe información del PIB.

¹⁵ Datos a octubre 2002.

¹⁶ Cálculo del Dr. Juan Manuel Sandoval.

Gráfico 4

Capital-Trabajo Manufactura
Variación acumulada en % Tican
(3er trim. 2002/1993 promedios anuales)



* No incluye maquila. Encuesta industrial mensual Inegi

cual habría que restarle el costo total de los productos petroleros que importa México (SHCP www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html). Es sólo ligeramente menor que los ingresos netos de las maquiladoras que en promedio sumó 11.562 mdd (Inegi-BIE, (s/f): sector externo/resumen comercio exterior/presentación actual/saldo fob/maquiladoras).

6.- Los niveles de vida de la población

El poder de compra de los salarios de la mayoría no se ha recuperado. Es verdad que en los últimos años algunos salarios de algunos sectores han empezado una muy leve recuperación, pero están aún muy lejos de recuperar el poder de compra de 1976 que es su cresta histórica.

En las estadísticas oficiales hay una seria deficiencia de indicadores adecuados para ver las tendencias de los salarios. La mayoría de las fuentes primarias que ofrecen información sobre el comportamiento de los salarios se basan en muestras diseñadas para otros objetivos y por ello no son representativas para el tema salarial, pero con la información disponible es claro el deterioro de la mayoría. El espacio no permite un análisis pormenorizado. Presentamos información de los sectores más representativos, por la cantidad de trabajadores que representan y/o por incluir los trabajadores de más bajos ingresos.

a) El salario mínimo promedio general (ponderado por la cantidad de trabajadores que habitan las distintas zonas) ha perdido durante el Tlcan 20,49% de su poder de compra, una quinta parte. Pero si lo comparamos con su máximo histórico que fue en 1976, ha perdido 3/4 partes de su poder de compra, 76,57%¹⁷. Incluso, de las pocas cosas pactadas en el Tlcan en esta materia fue el que no se pagara por debajo del salario mínimo, lo que no es mucho ya que una familia necesita para sobrevivir al menos 3 salarios mínimos, no se ha cumplido. En 2000, última encuesta nacional de empleo, 6.219.100 trabajadores ganan menos del salario mínimo legal, 32.200 más que antes del inicio del Tlcan (Inegi, 1993 e Inegi, 2000).

b) El salario promedio de cotización al sistema de seguridad social ha perdido 8,6% en su poder de compra (STPS [s/f], cuadro III, 19)¹⁸.

c) En la industria formal de la construcción los salarios se han deteriorado 10,4% (Inegi-BIE, [s/f]: principales indicadores de las empresas constructoras/remuneraciones reales por persona ocupada/salarios pagados por obrero/por entidad federativa/total/promedio anual).

¹⁷ Cálculo con base en salarios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos deflactados con el índice nacional de precios al consumidor del Banco de México.

¹⁸ Según una serie de normas y reglamentos los patrones calculan el salario según el cual cotizan en el sistema de seguridad social. De hecho incluye algunas de las prestaciones o beneficios, no es sólo el salario directo tabular. En junio de 1993 se cambiaron las normas para calcularlo por lo que no es comparable antes y después de julio 93. El salario real no coincide con el que explícitamente da la fuente debido a que lo recalculamos tomando el 2^{do} semestre de 1993 como 100% (y no el promedio de 1994 que toma la fuente) para abarcar el período del Tlcan. Para 2002 es el salario al 4^o bimestre. Cálculo con base en índice nacional de precios al consumidor del Banco de México.

d) En las manufacturas ya hemos dicho que se deterioraron 4,4% en promedio, pero como todo promedio, ello es muy engañoso ya que hay ramas en que el deterioro es mucho mayor: textil, 18,3%; industria de la madera 9,3%; papel, productos de papel, imprentas editoriales, 9,6%; incluso el rubro catalogado como otras industrias manufactureras ha perdido 24,6% (sector manufacturero/indicadores de la encuesta industrial mensual por división y clase de actividad económica/índices/205 clases de actividad económica/índices de salarios medios por obrero en términos reales).

e) En cuanto a la base de la pirámide de las industrias sujetas a contrato ley, las pérdidas son las siguientes: la industria de la lana, -10,81%; la industria de la seda, -8,58%; género de punto, -8,7%; encajes 8,72%; la industria de la radio y la televisión -14,14%; la del hule, -23,25%; la del azúcar, 27,4% (STPS (s/f), cuadro III, 16).

Pero habría que preguntarse qué tiene que ver este deterioro con el Tlcan o en general con la estrategia económica seguida por México. Pues, mucho. La apuesta está en la demanda externa, en el poder de compra de los norteamericanos y canadienses y por ello los trabajadores mexicanos dejaron de ser consumidores estratégicos. En una economía en la que siguiera siendo importante el mercado interno, si los salarios bajan se achica el mercado y por ello hay un límite a la voracidad de los patronos; pero cuando la política económica privilegia el mercado externo, los salarios a la baja son un factor para atraer inversión extranjera y hacer competitivas las exportaciones.

La política salarial oficial ha sido sacrificar a los trabajadores para poder exportar y atraer inversión. La verdad es que he mostrado en otros estudios que el grueso de las exportaciones y de la inversión no se debe a estos bajos salarios (Arroyo, 2003).

7. A modo de conclusión

Consideramos haber mostrado que la estrategia neoliberal mexicana, de la cual el Tlcan es su coronación y amarre legal, ha sido un fracaso no sólo para la mayoría de la población sino también en términos de los objetivos macroeconómicos que se plantearon sus impulsores. Ciertamente el espacio no permite un análisis pormenorizado, pero se han presentado datos contundentes: la economía ha tenido un muy pobre crecimiento. Veinte años de neoliberalismo ya es tiempo suficiente para que la estrategia hubiera dado frutos y no ha sido así.

Las crecientes exportaciones y la llegada masiva de inversión extranjera directa no ha dado frutos en términos de crecimiento y de generación de empleos, precisamente por dejarlo todo a la dinámica del mercado. La inversión extranjera y el sector exportador han sido negocio para sus dueños, pero se han ido convirtiendo en un enclave o isla desconectada del resto de la economía. Se han beneficiado de un entorno macroeconómico relativamente esta-

ble, es decir, con baja inflación y un dólar sin demasiadas fluctuaciones, pero las reglas del Tlcán no favorecen que esos frutos se extiendan al resto de la economía. El Tlcán ha permitido pocos exitosos negocios privados y un deterioro creciente para el grueso de la población.

El Tlcán fue el primero de una nueva generación de tratados que por su profundidad y campos que abarca, y se ha convertido en el parámetro para otras negociaciones posteriores. Es impresionante la similitud de los tratados recientes con el Tlcán: así lo demuestra el análisis de lo negociado entre México y Europa (Peñaloza y Arroyo, 2000), entre México y el Triángulo del Norte de Centroamérica, entre Estados Unidos y Chile y el proceso de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (Colectivo, 2003). En realidad las grandes corporaciones que representan el poder económico mundial tienen una agenda unificada de lo que buscan lograr con las negociaciones de acuerdos de libre comercio y han ido avanzando en su consecución en los diversos espacios de negociación, sean multilaterales, binacionales o regionales. Los temas que ya ganaron para el área de América del Norte son los que ahora quieren impulsar en la OMC y en el ALCA.

El análisis del Tlcán y sus resultados debe servir de experiencia de lo que no debe ser aceptado por el resto de los países del continente en las actuales negociaciones del ALCA. El gobierno mexicano está promoviendo el ALCA diciendo que para México el Tlcán ha sido un éxito. El esfuerzo de este artículo es hacer oír la voz de los millones de mexicanos afectados negativamente por dicho tratado.

Por desgracia Estados Unidos quiere ir aún más lejos de lo que logró con México, considera el Tlcán como el mínimo a conseguir, pero quiere aún más. Es por ello que para la Alianza Social Continental el ALCA es inaceptable. Muchos países sólo piensan en el acceso al mercado estadounidense, pero a cambio de ello Estados Unidos impulsa acuerdos de mucho más fondo y trascendencia como el trato nacional, los superderechos de los inversionistas y la extrema limitación de Estados nacionales para impulsar un verdadero proyecto nacional de desarrollo.

Ni México, ni el Tlcán deben ser los parámetros para negociaciones en nuestra América. La Alianza Social Continental tiene una propuesta integral distinta (Colectivo, 2002) no para cabildear cambios en el ALCA, sino para una vez derrotado impulsar nuestra propia visión de ese otro mundo que es posible.

Sí hay alternativas, los parámetros neoliberales no son inevitables. No sólo hay construcciones teóricas como las de la Alianza Social Continental, sino experiencias exitosas de otras regiones del mundo como las del sureste asiático, que si bien no son repetibles ni perfectas se puede sacar enseñanzas de ellas (Valencia, 1995).

Bibliografía

- Arroyo, Alberto (2003): "Crítica de dos décadas de política salarial y fundamento para una alternativa viable" en et al., *Hacia una transformación de la política social en México*, México Universidad Iberoamericana, Universidad de Guadalajara.
- _____ (2002): *Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas*, México, Rmalc.
- Arroyo, Alberto y Jorge Calderón (coords.) (1993): *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, crítica y propuesta*, México, Rmalc.
- Arroyo, Alberto y Andrés Peñaloza (coords.) (2000): *El Tlcán 5 años después. Contenido, resultados y propuestas*, México, Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura.
- Colectivo (2003): *El ALCA al desnudo: un análisis ciudadano de las negociaciones gubernamentales en torno al Área de Libre Comercio de las Américas*. Brasil, Alianza Social Continental, puede bajarse gratuitamente de www.asc-hsa.org.
- Colectivo (Alberto Arroyo [coord.] y otros) (2002): *Alternativas para las Américas –Hacia la construcción de un Acuerdo Hemisférico de los Pueblos*, Brasil, Alianza Social Continental, puede bajarse gratuitamente de www.asc-hsa.org en español o inglés.
- Expansión (2001): *Base de datos*, México, Grupo Expansión.
- Expansión (1999): "Los contrapesos del sector exportador", revista *Expansión*, número 772, México, agosto-septiembre.
- Inegi-BIE Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (s/f): *Banco de Información Económica*, México, Inegi.
- Inegi (2000): *Encuesta Nacional de Empleo*, México, Inegi.
- _____ (2000a): *Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas de México 1993-1999*, México, Inegi.
- _____ (1997): *Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas de México 1988-1996*, México, Inegi.
- _____ (1993) *Encuesta Nacional de Empleo*, México, Inegi.
- Ladrón de Guevara, Ernesto (coord.) (2000): *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura? Impacto del Tlcán en el sector agroalimentario*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano, Ciestam y Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados de la LVII legislatura.
- Peñaloza, Andrés (1995): "El paquete de rescate financiero para México" en *Tenemos Propuesta*, México, Rmalc.
- Peñaloza, Andrés y Alberto Arroyo (coords.) (2000): *Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*, México, Fundación Heinrich Böll et al.
- Salazar, Hilda y Laura Carlsen (coords) (2001): *Impactos socio ambientales del Tlcán*, México, Rmalc.

- Secretaría de Economía (SE), Dirección General de Inversión Extranjera (2002): *Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México*, México, Secretaría de Economía.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) (1993): *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Porrúa.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) (s/f): www.shcp.gob.mx.
- _____ (1995): *Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda externa al cuarto trimestre de 1995*, México, SHCP.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (s/f): *Estadísticas Laborales*, México, STPS tomado de www.stps.gob.mx.
- Valencia, Enrique (1995): *Dos ajustes, dos trayectorias: las políticas de ajuste de Corea y México 1979-1992*, tesis doctoral, Universidad de París VII.
- Vázquez Tercero, Héctor (1995): "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en revista *Comercio Exterior*, México, agosto.
- Weisbrot, Mark y Neil Watkins (1999): *Recent Experiences with International Financial Markets: Lessons for the Free Trade Area of the Americas (FTAA)*, Washington, Preamble Center.

Entrevistas

Barrios Graff, Rubén, Ciudad de México, 10 de abril de 1997.