

81
21.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO NORTEAMERICANO:
ECONOMIA POLITICA.
UNA PERSPECTIVA MEXICANA**

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN SOCIOLOGIA

P R E S E N T A :

GODOFREDO VIDAL DE LA ROSA

MEXICO, D. F.

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

PAGINA

INTRODUCCION.....	1
-------------------	---

**CAPITULO PRIMERO: NOTAS SOBRE LA POLITICA DE LA
INTEGRACION EN NORTEAMERICA**

I. HACIA UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	8
II. LOS LIMITES ESTRUCTURALES DEL TLCN.....	13
III. LAS NEGOCIACIONES.....	25
IV. HACIA NEGOCIACIONES MUTUAMENTE VENTAJOSAS.....	28

CAPITULO SEGUNDO: EL TLC EN PERSPECTIVA

I. EXPECTATIVAS ECONOMICAS DEL TLCN.....	30
II. EFECTOS MACROECONOMICOS DEL TLCN.....	42
III. IMPACTOS ECONOMICOS DEL TLCN EN EU.....	59
IV. EMPLEOS Y SALARIOS.....	68
V. PERSPECTIVAS.....	83
VI. TLCN-2025.....	89

BIBLIOGRAFIA	95
--------------------	----

INTRODUCCION.

Nos proponemos en esta tesis explorar algunas dimensiones sobre las perspectivas y alcances del Tratado de Libre Comercio que México ha integrado, junto con los Estados Unidos y Canadá. Aunque los temas seleccionados se inscriben tradicionalmente en el ámbito de las disciplinas de la economía política, nuestro trabajo obedece a una perspectiva sociológica y política. La estrategia de trabajo elegida asume esta condición como un criterio metodológico que subyace a todo nuestro análisis.

La premisa central puede ser adelantada desde ahora. Consideraremos el proceso decisonal que configura el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN) como una realidad político-estratégica. Sin embargo, en este análisis, las variables económicas adquieren un papel de gran importancia al cual la investigación se cife.

Particularmente esto nos parece cierto en el caso de la evaluación del Tratado de Libre Comercio (TLC) Para entender el conjunto de problemas genéricos, de índole política y estratégica, que definen la naturaleza profunda de la decisión de los gobiernos de los Estados Unidos y México para formar esta zona económica, la observación de los argumentos económicos constituye, a nuestro entender, el comienzo de la investigación..

De esta manera, a pesar de que la hipótesis central de todo nuestro análisis es el carácter estratégico del TLC, nos hemos circunscrito a una serie de problemas específicos relacionados con las perspectivas político-económicas.¹

Pero antes de entrar directamente a la presentación de nuestro ensayo, es conveniente apuntar algunos aspectos que aunque no atañen directamente a nuestro argumento, se han ido presentando en el curso de la investigación y redacción. El primero, y quizá más farragoso es, quizá, el hecho de que escribir sobre el TLC enfrenta con relativa frecuencia una lectura polarizada e ideologizada entre dos clases de lectores. Aquellos que ven al TLC en términos condenatorios, y aquellos que, al contrario, afirman que el TLC es la panacea del desarrollo mexicano. Ninguna de estas versiones simplistas es compartida en este trabajo.

A pesar de la presencia de visiones maniqueas empieza a gestarse, afortunadamente, una serie de enfoques tanto en el plano académico y analítico, como en el político, a partir de una concepción más informada y actualizada, pero antes que nada, crítica, sobre el ámbito de las relaciones entre México y los Estados Unidos

1 Entendemos por "estrategia" la acción estatal vis a vis otra acción estatal intencionada. Por análisis estratégico entenderemos aquel de carácter integral, en terminos de los niveles de análisis, y global, en terminos de los actores y espacios geopolíticos involucrados. Por "geopolítica" entenderemos el tipo de acción restratégica orientada en terminos de influencias integradas por consideraciones políticas basadas en la influencia sobre regiones geográficas.

en el contexto del TLC. Visiones que comparten la convicción en relaciones cooperativas entre ambos países, a la vez que recomiendan cautela y realismo sobre los riesgos reales de pérdida de soberanía y dependencia política y económica.

El problema, según nuestro entender, es lograr proponer y encontrar alternativas donde las posibilidades de cooperación se logren a través de una disminución de las desigualdades (asimetrías) entre ambos grados de desarrollo social y económico y en particular, políticas e institucionales, reduciendo la vulnerabilidad y debilidad de la sociedad y economía mexicana en sus relaciones estratégicas con los Estados Unidos.

Para ello nos proponemos en este ensayo los siguientes objetivos. En el primer capítulo elaboramos una crítica sobre el enfoque básico del gobierno mexicano en la toma de decisiones para integrar el TLC. En esencia, la proposición que guía los argumentos de este capítulo inicial se reducen a argumentar que contra la ideología oficial, el TLC no es un proyecto de liberación de aranceles y creación de una zona de libre comercio, sino un mecanismo para atraer a largo plazo flujos de inversión privada estadounidense. Pero el argumento no se limita a esta afirmación, sino que va más lejos y advierte que el TLC debe ser analizado como una decisión estratégica. Esta proposición tiene dos dimensiones. ■Por un lado se sugiere que la negociación para crear un TLC rebazará los límites de una negociación estrictamente comercial y aún económica en general.

Es decir, incluye dinámicas políticas y sociales complejas provenientes tanto de la sociedad y el estado estadounidense, como del mexicano.

Esta simple afirmación teórica nos lleva al segundo significado básico. Que en el plano estratégico el gobierno mexicano muestra "asimetrías" al menos tan cruciales como las desigualdades entre las dos economías nacionales. Y esta debilidad estratégica requiere ser analizada en términos estratégicos, valga la redundancia.

La conclusión natural de esta forma de argumentar es simple y también se puede expresar en dos corolarios. El primero es que el TLC rebaza la capacidad del actual status quo 'político y económico mexicano para manejarlo. Ya no sólo obtener beneficios del TLC sino manejar los costos y desequilibrios sociales, económicos y políticos asociados 'previsiblemente al proceso de integración económica. Pero esta conclusión negativa sobre los efectos del TLC no sirve para rechazar la búsqueda de vías de cooperación entre México y los Estados Unidos, sino todo lo contrario, empezar a comprender el tipo de problemas que conlleva la relación entre México y los Estados Unidos, con o sin TLC.

En el segundo capítulo de nuestro trabajo, utilizamos el recurso de examinar los argumentos sobre los efectos económicos del TLC a fin de contrapuntear sus debilidades y problemas. En la parte inicial de este capítulo examinamos los argumentos cortoplacistas

sobre el TLC, apuntando que contra las grandes expectativas oficiales, los efectos inmediatos del TLC son hasta ahora inciertos. Más que depender de un efecto en la balanza comercial mexicana, estos efectos se centran en las expectativas de inversión extranjera, que permitan financiar los déficit externos y apuntalar la inversión privada. Dado que estas grandes metas se sostienen en una expectativa precaria sobre los flujos de capital financiero privado, el mismo TLC desde sus inicios se ve sometido a una prueba de fuego sobre el realismo de la política económica del gobierno mexicano. En el mismo capítulo se continúa el argumento sobre los efectos del TLC pero ahora recurriendo a las expectativas a largo plazo. Especialmente nos interesan los pronósticos sobre el empleo y los salarios. Estas son dos variables claves en el desarrollo mexicano en las próximas décadas y es presumible que el TLC haya sido pensado originalmente en términos de su impacto sobre ellas. También aquí encontramos resultados cautos, que contrastan con el optimismo oficial. Más aún, empiezan a aparecer advertencias de que los beneficios percibidos pueden ser literalmente barridos por los efectos sociales y económicos negativos.

En este punto, introducimos la discusión preliminar sobre la creación de instrumentos compensatorios para paliar los efectos negativos. Probablemente esta discusión apenas esté adquiriendo la importancia que se merece. Pero vale la pena notar que esta discusión se produce sobre todo en los ámbitos sindicales y académicos de los Estados Unidos, seguidos más tarde por el mismo gobierno de ese país.

Es decir, la preocupación por los efectos desestabilizadores del TLC adquiere un gran interés, incluso por encima de los beneficios económicos de un enfoque neoliberal simplista.

La discusión que ofrecemos destaca dos conjuntos de temas. Los primeros son los argumentos que van a conducir a propuestas para la creación de mecanismos compensatorios, como un banco norteamericano de financiamiento de la infraestructura, un fondo para la proyección ambiental, y un enfoque básico para regular y proteger a los trabajadores de ambos países del desempleo y la violación de los derechos laborales. Estos temas centran los llamados "acuerdos paralelos".

El segundo conjunto de temas reside en ir más allá de apuntar la necesidad de un conjunto de políticas públicas por la parte del gobierno mexicano para compensar los efectos negativos del TLC. Más que enfatizar estos, ahora enfocamos las insuficiencias del TLC respecto a los objetivos a largo plazo de la sociedad y economía mexicana. Al hacer esto sólo queremos por ahora, sin intentar en este momento formular una teoría y una política económica alternativa para México, señalar que ningún gobierno mexicano racional podría poner todos los huevos en la canasta de las expectativas económicas en que la integración mercantil con la economía de los Estados Unidos ofrece siquiera medianamente soluciones sólidas a los problemas mexicanos.

Como hemos reiterado, no nos proponemos aquí presentar una teoría alternativa en el campo de la economía del desarrollo nacional. Nos basta presentar articuladamente elementos para ampliar un debate más intenso e informado. El carácter de este ensayo está delimitado por el hecho de que forma parte de este debate, y en particular, pretende sentar bases para continuar la investigación.

CAPITULO 1

México-Estados Unidos en los noventa

NOTAS SOBRE LA POLITICA DE LA INTEGRACION

I. HACIA UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO.

En los primeros meses de 1990 el gobierno mexicano inicio negociaciones informales con su contraparte estadounidense, para establecer una zona de libre comercio. En junio de ese año dieron comienzo las negociaciones formales para la elaboración de un Tratado para EU de Libre Comercio, a las que se integró el gobierno de Canadá.

Ya desde 1988 Canadá y los Estados Unidos habían culminado el proceso para formar una zona de libre comercio, y la inclusión de México dio comienzo a la creación de una región económica norteamericana. En el curso de las negociaciones trilaterales se especuló sobre la viabilidad

de extender el régimen comercial a toda América Latina, y la llamada Iniciativa de las Américas propuesta por el Presidente de los Estados Unidos culminó la serie de espectaculares iniciativas despertadas por el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN).

El razonamiento que subyace a la búsqueda de un TLC con los EU, por parte del gobierno mexicano pareció, en esencia, muy simple. Dentro de la estrategia de apertura externa de la economía, era necesario abrir brechas a las exportaciones actuales y potenciales de la industria mexicana, y dado que el mercado norteamericano representa el 65% y 61% de las exportaciones e importaciones, respectivamente, un Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN) se vislumbró como un instrumento adecuado. Se eligió esta alternativa sobre otras, tales como el establecimiento de un Mercado Común de Norteamérica,¹ que durante más de una década había sido la

1 Sobre la iniciativa del Mercado Común Norteamericano puede consultarse diversos trabajos. Acerca de la iniciativa de un Mercado Común Norteamericano de la Energía, John Saxe-Fernández, "La dependencia estratégica y el petróleo en las relaciones de México y los Estados Unidos", en *El petróleo en México y en el mundo*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, 1979; Christopher C. Joyner, "Petróleos Mexicanos in a development Society: The Political Economy of Mexico's National Oil Industry", *The George Washington Journal of International Law & Economy*, Vol. 17, No. 1, 1982; para un sumario de los intereses vestigiales estadounidenses y la reacción del gobierno mexicano en el asunto petrolero en las negociaciones del TLC, véase Godofredo Vidal, "Petróleo, Política y Comercio en el TLC", *El Cotidiano*, No. 43, septiembre-octubre de 1991. Estudios generales sobre el MCN: Mordechal E. Kreinin, "North American Economic Integration", *Law and Contemporary Problems*, Vol. 44, no. 3, Summer, 1981; Werner J. Feld & Cheron Brylsky, "A North American accord: feasible or Futile?", *The Western Political*

propuesta integracionista básica del gobierno estadounidense, con el objetivo de minimizar la exposición de las negociaciones económicas a las implicaciones políticas y aún militares y de seguridad nacional que el Mercado Común implicaría. Asimismo, el TLC se eligió por sobre la opción de negociaciones casuísticas en las exportaciones sujetas a dificultades de ingreso a ese mercado, o las negociaciones sectoriales, porque se considera que permitiría minimizar los obstáculos de la legislación comercial norteamericana, frecuentemente discrecional y de orientación proteccionista. En este aspecto, se seguirían los criterios asumidos por el gobierno canadiense.²

Asimismo, la concreción de un TLC se concibió como la culminación de la estrategia de apertura externa y de negociaciones comerciales seguida por México con los Estados Unidos en los últimos años.³ Sin embargo representaría a la

Quarterly, Vol. 36, No. 2, June, 1983; Alicia Puyana, "La Idea del mercado Común de América del Norte y las implicaciones para México", en *México-Estados Unidos 1982*, El Colegio de México, 1982; Víctor L. Urquidí, "¿Sería viable un área de libre comercio en América del Norte? Notas acerca de la perspectiva mexicana", en *México-Estados Unidos 1986*, El Colegio de México, 1986.

2 Sobre estos temas puede consultarse los diversos trabajos de Gustavo del Castillo "El acuerdo bilateral de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos", *Foro Internacional*, enero-marzo de 1988, y Sidney Weintraub, *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EU*, Ed. Diana, 1989. Gustavo Vega (Coord.) *México ante el libre comercio en América del Norte*. Colmex. UTM, 1991.

3 Me refiero específicamente a el Acuerdo sobre subsidios e impuestos compensatorios firmado el 23 de abril de

vez un nuevo punto de comienzo en la estrategia comercial mexicana con los Estados Unidos, en tanto significaría la formalización del proceso de integración económica de facto.

A la par de las expectativas de que el TLCN consolide el nuevo modelo de desarrollo de la economía mexicana, también debemos estar atentos a un par de dimensiones propiamente políticas concernientes, la primera a la dinámica negociativa a corto plazo entre el Estado mexicano y el estadounidense, y a largo plazo, sobre la recomposición del Estado mexicano. Ciertamente ambos temas rebasan los alcances y metas que nos hemos propuesto en este estudio, pero conviene apuntar algunos rasgos básicos.

En primer lugar, debemos apuntar que entre el inicio de las negociaciones y su culminación en la firma del TLCN las condiciones políticas prevalecientes se han ido modificando. Esto en gran parte por el giro estratégico que caracteriza al actual gobierno de los Estados Unidos. En esta aparente transición sociopolítica en los Estados Unidos la negociación del TLCN "se le complicó" al gobierno mexicano.

Esta "complicación" presenta dos aspectos. El primero es que la "lista" de actores que negociaron el TLCN se amplió considerablemente. Si en un principio el TLCN se anunció como un tratado comercial cuya negociación concernía a gobiernos

1985, al Acuerdo Marco sobre Inversiones y Comercio de noviembre de 1987.

y empresarios, la inserción de movimientos sociales y sindicales en los EU demandando la inclusión de agendas sociales, a saber, acuerdos paralelos de protección de los derechos laborales y del medio ambiente, dió al proceso de integración contemplado en el TLCN un vizo novedoso y en gran medida inédito en las relaciones entre México y los Estados Unidos. Esta nueva realidad o base social de la integración sería determinante no sólo en la negociación sino en el desarrollo de los modelos analíticos que orientaron el debate sobre los alcances y límites, beneficios y costos del TLCN para los países afectados. La inclusión del problema de los beneficios sociales y de los mecanismos para atenuar y prevenir los costos sociales de la integración se convirtió en la cuestión central del TLCN la diferencia crítica entre el proyecto negociativo inicial y el proceso que caracteriza la culminación de la negociación.

Derivado de este hecho político y social se desprende un problema que resulta de interés directo para nuestro estudio y que abordaremos en el siguiente capítulo. A diferencia del debate mexicano, en gran medida guiado por las preferencias ideológicas y políticas, en los Estados Unidos el debate estuvo sostenido, al menos en la primera fase de la negociación, en argumentos analíticos. La importancia de los modelos económicos no podría ser minimizada en el desarrollo del debate propiamente político. La cultura política estadounidense favorece este nivel de discusión, con su gran énfasis en los argumentos empíricos. La revisión de los

principales argumentos de estos estudios ocupa la segunda parte de segundo capítulo y es base de la discusión que elaboramos sobre los efectos y alcances del TLCN sobre la demanda de empleo y los niveles salariales mexicanos en el mediano y largo plazo.⁴

II. LOS LIMITES ESTRUCTURALES PARA UN TLC

Ciertamente es muy pronto para intentar una evaluación definitiva de las implicaciones que tendrá un eventual TLC para México. Sin embargo, pocos objetarían la afirmación de que su propuesta ha rebasado los ámbitos estrictamente comerciales y ha adquirido significados políticos, y repercusiones estratégicas, tanto para México como para los Estados Unidos y Canadá. La elección de esta alternativa de relaciones comerciales con los EU por si misma tiende a generar dinámicas complejas y alcances inéditos en el futuro de la política y estrategia mexicana, además de las lógicas repercusiones económicas. La dificultad central no se ubica en el establecimiento de una zona de libre comercio, y ni siquiera en los argumentos ideológicos a favor o en contra,

4 E indirectamente sobre los flujos migratorios de mexicanos hacia los Estados Unidos en las próximas dos décadas. Aunque el TLCN no haya considerado explícitamente este problema cualquier modelo de interdependencia estratégica entre México y los Estados Unidos deberá hacerlo, como apuntaremos en el siguiente capítulo.

sino en la gran asimetría entre los futuros socios. Ciertamente iniciativas de integración entre desiguales se observan en la Comunidad Europea, con la inclusión de Portugal, España y Grecia al Mercado Común Europeo. Sin embargo, las brechas entre estos países y los más avanzados de esa asociación son menos agudas que las que caracterizarán el TLCN.

Existen otras diferencias, que en el curso del debate sobre la sustentabilidad del TLCN, adquirieron un lugar central, relativo a la necesidad de esquemas de apoyo y financiamiento a programas sociales destinados a México, que (aunque fueron alguna vez mencionados por el Embajador de los EU en México), se omitieron en las negociaciones formales.⁵

En cuanto a las expectativas económicas básicas o generales del gobierno mexicano, la decisión de alcanzar un TLC aparentemente implica, que los responsables gubernamentales de la economía nacional asumieron que la etapa inicial de la nueva estrategia económica, bautizada por muchos comentaristas como estrategia neoliberal, emprendida en condiciones de severa crisis, se encontraría

5 Sobre la declaración del Embajador de los Estados Unidos en México, señalando la posibilidad de este Fondo financiero véase *El Financiero*, 28 de mayo de 1991. Después de esa declaración el asunto desapareció de los discursos políticos. Sobre las diversas propuestas académicas, véase la parte final del siguiente capítulo de este ensayo.

en proceso de tránsito de la etapa de ajustes drásticos, y que se abre la perspectiva de una nueva etapa de apertura con consolidación de la economía, (en la cual el TLC sería un elemento básico), previa a un anhelado y publicitado período de crecimiento económico sostenido.

Sin embargo, esta premisa se ha visto recientemente cuestionada por las dificultades crecientes en la balanza comercial y la tendencia a mantener sobrevaluado el peso frente al dólar.

En suma, la elección del TLCN se caracteriza, en primera estancia como un intento de consolidar el proyecto neoliberal para la economía mexicana. Y es esta premisa la que será motivo de la mayoría de los cuestionamientos que se le harán, desde los círculos académicos como políticos en México y los Estados Unidos a la viabilidad a largo y mediano plazo de un TLCN. Mientras una visión presume que el TLCN consolidaría la nueva política económica, una perspectiva alternativa argumentaría que un TLCN no puede establecerse sobre las bases de las ventajas competitivas magras que otorga el modelo neoliberal mexicano.

La elección de un TLCN debe así entenderse en base a este primer supuesto. Asumir una integración formal con el mercado norteamericano bajo las condiciones que prevalecieron en la pasada década no parece estar en el interés ni de los Estados Unidos ni de México. Pero debe

hacerse una precisión. Si bien es realista, o por lo menos coherente vincular un TLCN a las expectativas de crecimiento de la economía y a un impulso al sector externo, esto no quiere decir que el TLCN garantice por sí sólo estas metas, y de hecho se puede argüir que, sin una clara estrategia de impulso y diversificación del comercio exterior, el TLCN se convertiría en un factor cancerígeno para la salud de la economía, con consecuencias muy dañinas para el empleo y la planta productiva mexicana. Resumiendo el argumento, el TLCN supondría en el mejor de los casos una nueva etapa de la estrategia exportadora.

Para los críticos, en cambio, el TLCN no puede sostenerse en base a una continuación del modelo neoliberal, sino debe significar simultáneamente la búsqueda el inicio de una nueva política económica integral, probablemente de carácter heterodoxo, y orientada a mejorar los niveles salariales y de ingresos de la población, y lo más importante una revisión de las bases socio-políticas del desarrollo mexicano.

Es decir, existe gran debate sobre la factibilidad y realismo de la estrategia del gobierno mexicano y sus enormes expectativas hacia el TLC. El ingreso a un TLC norteamericano no podría, según las críticas, sustituir la articulación de las políticas de reestructuración industriales, ni los instrumentos de coordinación entre

empresas, trabajadores y gobierno en vistas a la proclamada meta de modernización competitiva de la economía nacional.

Así, existen razones y evidencias para suponer que un TLCN debe involucrar, como materia de definición, una reestructuración de las bases que sostuvieron la primera etapa de apertura externa de la economía mexicana. Es decir, existen argumentos que indican que se han alcanzado los límites de dinamismo inicial del sector externo, tal como operó entre 1982 y 1990. La reaparición de los déficit en la balanza comercial en los cuatro últimos años, hasta el masivo déficit estimado, para 1993 en aproximadamente \$ 23 000 millones de dólares, ha representado una seria advertencia de las vulnerabilidades del modelo económico mexicano instaurado desde 1982.

En efecto, mientras las exportaciones manufactureras empiezan a perder el dinamismo espectacular de los mediados de la década, la magnitud de las importaciones de bienes de consumo y bienes intermedios indican que la industria mexicana sigue adoleciendo de los mismos problemas que presentaba al iniciarse el periodo de crisis económica. El crecimiento incontenible de las importaciones entre 1991 y 1992 ha sido reconocido como el causante principal de la reaparición de los déficit, considerados por prestigiosos

investigadores como síntoma de que la reestructuración tecno-industrial está siendo pospuesta peligrosamente.⁶

En fechas recientes se han publicado algunos estudios de gran actualidad sobre las condiciones del sector exportador mexicano. En ellos se apunta el éxito aparente de las exportaciones manufactureras durante el sexenio de Miguel de la Madrid. Así, mientras en 1982 las exportaciones petroleras representaron el 72% de los ingresos del comercio exterior, en tanto las manufacturas el 16%, para 1988 la estructura se había modificado radicalmente, al alcanzar la exportación de manufacturas el 59% del total de las exportaciones, mientras el petróleo redujo su participación a un todavía considerable 32%, porcentaje que oculta en parte la caída de los precios mundiales del crudo.⁷ Con todo, se ha apuntado oportunamente que la participación

6 Para un análisis de estas tendencias véase Clark W. Reynolds y Robert k. McCleery, "Las relaciones Comerciales entre México y Estados Unidos: pasado, presente y futuro", en J. Lechuga y F. Chávez (eds.), *Estancamiento Económico y Crisis Social en México, 1983-1988*, Tomo I, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, 1989, pp. 113-180.

7 Las cifras que se emplean aquí se han tomado básicamente del artículo de José Antonio Rojas Nieto, "México: una industria en severa transición", *El Cotidiano*, N. 31, sept-oct. 1989, así como del volumen *México en la Década de los Ochenta: la modernización en cifras*, editado por la UAM-Azcapotzalco, 1990.

mexicana en el comercio mundial para 1988 se había mantenido estancada en un 0.8%, equivalente a la observada en 1980.⁸

Una de las líneas argumentales del cuestionamiento de la sustentabilidad de las tendencias exportadoras del período presidencial de Miguel de la Madrid reside en señalar la restringida base exportadora mexicana, tanto a nivel de los sectores productivos, como de las empresas y líneas de producción participantes en las exportaciones manufactureras. E. Gitli y J. Rocha, investigadores de la UAM en Azcapotzalco, mencionan que solamente 16 líneas de productos explicaron alrededor del 62% del crecimiento, y la participación de las empresas con IED dentro de ellas se aproxima al 70%⁹ Sólo dos "productos" (autobuses y transportes de personas y motores de automóvil) han representado el 52% del crecimiento entre 1892 a 1987 y para este último año constituyeron el 24.5% del total de las exportaciones de manufacturas.

En condiciones como las mencionadas existen dudas fundadas para suponer una consolidación del modelo exportador y menos de un crecimiento, aún a corto plazo. Un nuevo auge de las exportaciones dependería de dos fenómenos simultáneos: un auge de inversión extranjera directa, y un
8 Cifras del FMI citadas por J. A. Rojas Nieto, *op. cit.*, p 9.

9 Eduardo Gitli y Juan Rocha "La inversión extranjera directa y el modelo exportador mexicano de los ochenta", en Lechuga y Chávez, *op. cit.* pp. 443.

salto cuántico basado en la competitividad de la industria de nacional.

En esta perspectiva, la oferta del gobierno mexicano para concretar un TLCN es entendida en términos de atraer Inversión Extranjera Directa (IED), especialmente de los Estados Unidos, aunque no exclusivamente, más que de promover exportaciones en el corto plazo. Sin embargo, son las empresas de base local las que deberán sostener el impulso exportador, si es que se quiere minimizar los riesgos de una dependencia económica y tecnológica mayor.

Las perspectivas de la IED en los próximos años son brevemente estudiadas en el siguiente capítulo de este trabajo, en gran medida por la incertidumbre prevaleciente en las negociaciones que México sostiene con los principales inversionistas, ligadas a los contenidos de las negociaciones comerciales. En el caso de las empresas de base nacional, sólo es posible por ahora hacer una evaluación de los impactos negativos de una postergación de la restructuración de la planta productiva mexicana frente a una mayor apertura externa, como la que se contemplaría con un TLCN.

Hasta donde es de nuestro conocimiento, existen muy pocos estudios nacionales sobre el impacto de la apertura comercial sobre la industria nacional. Uno de estos pocos fue presentado recientemente por el economista de la UAM-I,

Enrique Hernández Laos.¹⁰ En un ensayo el autor presenta los resultados de un ejercicio econométrico de tres escenarios, sobre "las probabilidades de sobrevivencia" de las empresas manufactureras en un contexto de apertura externa moderada. En su modelo el autor supone tres niveles de subvaluación del peso mexicano frente al dólar, equivalentes a un 23%, un 12% (que se asume como el nivel prevaleciente al momento de realizarse la investigación) y un tipo de cambio en equilibrio. La segunda restricción del estudio consiste en suponer la presencia de "aranceles a la medida" tendientes a igualar los precios entre las importaciones con la de los productos equivalentes producidos internamente¹¹ (véase cuadro # 17). Los resultados que se obtuvieron señalaban que las empresas con participación de capital extranjero, además de ser las mayores, muestran índices de supervivencia superiores a las pequeñas y medianas industrias de capital nacional en cualquiera que sean los supuestos del ejercicio que se asuman. La conclusión de Hernández Laos es muy simple: "dependiendo de la magnitud de los aranceles a la importación y de la dirección de la política cambiaria, el proceso de internacionalización puede discriminar a un núcleo importante de la pequeña y mediana industria en

10 Enrique Hernández Laos, "La Nueva Industrialización de México: los riesgos de la transición", *Perfil de la Jornada*, 9 de abril de 1990.

11 Este arancel "a medida" iguala el precio fijado por los costos de producción locales, con el precio, medido en términos del valor agregado, de los bienes importados.

México, y puede conducir a una desnacionalización del país, antes de asegurar las posibilidades de exportación que se derivan de la propia liberalización comercial".

Sin embargo estas observaciones no agotan las advertencias sobre el impacto de un TLC no acompañado de modificaciones en la política económica mexicana.

Diversos estudios se han estado realizando en los EU sobre los alcances del TLC en el empleo en México. En muchos de ellos la creación de empleo está muy por debajo de las necesidades de una oferta de mano de obra creciente, e incluso algunos trabajos han señalado el riesgo real de que el trasplante de tecnología ahorradora de mano de obra a México agudice el desempleo y la caída del ingreso.

Bajo estas nuevas indicaciones y evidencias de las insuficiencias del TLC y aún sus potenciales efectos negativos en los ingresos y empleo en México, ha surgido una literatura, sobre todo en autores estadounidenses, que apuntan a la necesidad de establecer mediciones de los "costos de compensación" requeridos en un TLC. Estos estudios han señalado no sólo los potenciales problemas sociales de un TLC para México, sino también sus diversos impactos en los salarios en los Estados Unidos.

Descartada la opción de un proteccionismo a ultranza, el proceso de apertura, de continuar, deberá ir abandonando los subsidios a las empresas. En este proceso la discusión

se centrará en los llamados "subsídios artificiales"¹² que incluyen subsidios a las materias primas, combustibles y electricidad, infraestructura, bajas tasas fiscales, al capital subvaluación del tipo de cambio y especialmente los bajos salarios.¹³ Bajo una economía de "precios reales" los retos industriales y tecnológicos se incrementarán, a la par que la competitividad de las empresas que operan en México, en la medida que la capacidad de competir en el mercado mundial deje de sostenerse en salarios reprimidos y se asuman los retos de adecuación y modernización tecnológica.

Un argumento muy convincente que aborda parte del supuesto previo, fue ofrecido hace pocos años por Saúl Trejo Reyes¹⁴. El estudio de este autor es destacable en la literatura sobre el debate industrial mexicano porque vincula el realismo en los precios (aunque no es explícito respecto a los salarios) a una activa política estatal en la articulación de las metas y condiciones de la política industrial y tecnológica. Esta premisa es consistente con las pautas de intervención cambiantes del estado moderno en

12 Uso este término tomándolo del ensayo citado de Antonio Rojas Nieto.

13 Véase el siguiente capítulo de este ensayo para una discusión más detenida del tema.

14 Saúl Trejo Reyes, *El Futuro de la Política Industrial en México*, El Colegio de México, 1987.

todo el mundo, sin importar el credo profesado en teoría económica.

Así, en un esquema de libre comercio con los Estados Unidos, aparecen varias exigencias de redefinición en la estrategia de las empresas y del gobierno, que refuerzan el acierto de Clark Reynolds de que el comercio con los EU es demasiado importante para dejarlo a la mano -no tan invisible- del mercado.

Resumiendo, y ubicándonos en nuestra premisa central, la iniciativa del gobierno mexicano de precipitar la concreción de un TLCN no deja de tener sus razones en términos de la consolidación de modelo de modernización de la economía capitalista mexicana. Estas razones se asientan en la necesidad de encontrar esquemas cooperativos con los Estados Unidos frente a los problemas económicos y sociales comunes. Un TLCN amarra una etapa de apertura externa de la economía nacional, (1982-1989) e impone condiciones sobre la viabilidad de pasar a las subsiguientes fases de consolidación y despegue. Pero como apuntaremos un poco más adelante, estas condiciones del desarrollo trascienden el ámbito del comercio, abarcando aspectos de la política tecnológica, industrial y laboral, ante los cuales no son aún visibles o siquiera claras, las respuestas viables y satisfactorias del gobierno y de las empresas nacionales o extranjeras.

III. LAS NEGOCIACIONES.

Si bien las ventajas potenciales de un TLCN con los Estados Unidos dependen de la capacidad interna que muestre México para lograr concertar estrategias empresariales, laborales y gubernamentales, el proceso de negociación de la parte mexicana con el gobierno y las empresas norteamericanas (menciono al calce que aparentemente no se ha contemplado aún la exploración de un eventual participación los sectores de la clase obrera de los Estados Unidos y México que resultarán más afectados de culminarse el TLCN) es a todas luces determinante. A esto debe añadirse la escasa o mala información ofrecida por el gobierno mexicano sobre los principales impactos específicos del TLCN tanto a nivel macro como microeconómico y sectorial. Además del escaso esfuerzo por disponer de estudios serios, ya sea oficiales o independientes, es de lamentar que mucha de la información que ha rodeado la iniciativa del presidente Salinas es de carácter anecdótico o publicitario.

Pero entre las cosas que más destacaron, está el interés de la parte mexicana en concluir lo más rápidamente las negociaciones, expresamente antes de las elecciones estadounidenses de noviembre de 1992, con la implicación de que las negociaciones para alcanzar un Tratado de alcance

estratégico, a largo plazo, aparentemente se supeditaron a consideraciones políticas de corto plazo.¹⁵ Sin embargo, con todo lo confusos que resulten estos acontecimientos, permiten sacar algunas observaciones.

En primer lugar, resalta el que haya sido la parte mexicana la que haya precipitado el proceso de consultas. Si es cierto que la idea de un TLC flotaba en el ambiente desde hace años, parecía que eran los norteamericanos los más interesados en conseguirlo. Es decir, parecía que la táctica mexicana consistiría en esperar que el ambiente interno de los Estados Unidos tomará un rumbo definido, dado el intenso debate sobre la estrategia económica y las no imprevisibles posibilidades de que el presidente Bush no logrará la reelección. En esta variante, México hubiera podido empezar a explorar el terreno para un TLC o un acuerdo equivalente, introduciendo entretanto cuestiones parciales de negociación sectorial, como se había venido haciendo en el sexenio pasado. Entre 1988 y 1990 la mayoría de los comentaristas coincidían que aunque el TLC se veía venir, no se trataba de una decisión inminente. Entre los más destacados expertos esta Sidney Weintraub quien era muy claro al sugerir una táctica de cautela, a la vez el inicio estudios de gran alcance sobre el sector externo mexicano y las posibles consecuencias de un TLC. Partiendo de que la parte ostensiblemente débil en las negociaciones debía adoptar una

actitud prudente, la Comisión Binacional sobre el Futuro de las Relaciones México-Estados Unidos sugería recurrir a la vía de negociaciones sectoriales e ir preparando así un TLC de carácter limitado.¹⁶ Contra la corriente, el Presidente Salinas decidió dar el primer paso. Al hacerlo probablemente no sorprendió al gobierno norteamericano, si recordamos las sigilosas consultas realizadas en febrero de 1990 en la Casa Blanca entre altos funcionarios del gobierno de México y de los Estados Unidos, pero sin duda sí a los mexicanos. Si hemos de juzgar el impacto de la iniciativa en las comunidades empresariales y sindicales mexicanas por las declaraciones que acompañaron el avance de las negociaciones, la conclusión es que privó un estado de desinformación generalizada.

Varias han sido las explicaciones dadas para justificar la decisión del ejecutivo mexicano. Algunas de ellas ya las hemos mencionado al inicio de este ensayo. Otras han enfatizado la percepción del presidente de México que los últimos años se habrían intensificado las tendencias mundiales hacia la creación de bloques geoeconómicos y políticos:¹⁷ En este tenor, habría surgido la conclusión en

15 Ver Godofredo Vidal de la Rosa, "los ciclos políticos y el TLC", *El Cotidiano*, No.45, Enero-Febrero 1992.

16 *El Desafío de la Interdependencia*, FCE, 1988.

17 Vega Cánovas, Gustavo (ed.) *México ante el libre comercio con América del Norte*. El Colegio de México-UTN, 1991.

el ejecutivo mexicano, el Presidente y sus consejeros, de que con un deterioro de los foros de negociación multilateral (La Ronda Uruguay del GATT), México podría verse aislado en sus negociaciones internacionales. Sin embargo, aunque esta explicación tiene sus méritos, debe ser evaluada a partir del impacto de refuerzo que los acuerdos de Estados Unidos y Canadá, y Estados Unidos y México tengan sobre el reforzamiento del regionalismo contra el globalismo en las políticas comerciales mundiales.¹⁸

Una segunda característica de la iniciativa presidencial es que no fue precedida de estudios a fondo, comparables a los realizados por la Royal Commission de Canadá (conocida también como la Comisión McDonald). Ambas características mencionadas hicieron que la propuesta mexicana tuviera un rasgo *sui generis*, al provenir de un país 28 veces menos poderoso económicamente, que invitaba al gigante a unir sus esfuerzos comerciales, sin que se hubiera realizado una exploración analítica de amplio alcance.

IV. HACIA NEGOCIACIONES MUTUAMENTE VENTAJOSAS.

Concluyendo, no deberíamos asumir a priori, que una mayor integración comercial con la economía norteamericana tenga que ser necesariamente desventajosa para México, o

18 Sidney Weintraub, *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos*, Ed. Diana, 1989.

para los estados Unidos y Canadá. El mercado norteamericano es demasiado prometedor para desecharlo en nombre de dogmas y prejuicios. Sin embargo, cualquier oportunidad se perdería de entrada si la postura negociadora mexicana se basa en un optimismo exagerado en la intensión cooperativa del gobierno de los Estados Unidos. Aunque probablemente en los Estados Unidos exista un real interés en el crecimiento y estabilidad mexicana, tanto por razones geopolíticas como económicas y demográficas, no es seguro que este deba prevalecer siempre sobre la búsqueda de ventajas unilaterales por sectores de la administración, el Congreso y la comunidad empresarial. Por ello resultaría un cálculo erróneo creer que las negociaciones para alcanzar un TLC se mantendrán en el terreno de las demandas estrictamente comerciales.

Un acuerdo comercial de gran escala, como pretende el gobierno mexicano, es antes que nada una decisión estratégica, en el ámbito de la política mundial.

Redefinir el significado del poder nacional es impostergable más que nunca, y para ello debe impedirse que inhibiciones ideológicas, o simples intereses parciales impidan la búsqueda de una estrategia visionaria, realista y responsable.

CAPITULO 2.

I. EXPECTATIVAS ECONOMICAS DEL TLC.

En este apartado abordaremos sumariamente un análisis de las expectativas y los efectos estimados del TLC tanto en la economía mexicana como la estadounidense. Veamos en primer lugar la perspectiva mexicana.

Grandes expectativas ha puesto el gobierno mexicano en los beneficios económicos que podrá acarrear el T. L. C. Sin embargo no existe ninguna certeza exacta de los verdaderos alcances de estos beneficios, ni sobre su distribución en la sociedad mexicana. Después de todo, como ya hemos mencionado, una característica que tiene la iniciativa del gobierno mexicano es la escasez de estudios previos que puedan considerarse serios y representativos sobre la sustentabilidad de las expectativas de la integración económica norteamericana.

Aún así es posible proyectar, en base a la información disponible sobre los alcances y metas de la iniciativa de integración económica a la gigantesca economía de los Estados Unidos, y de manera marginal, a la economía canadiense.

En este apartado ofreceremos un breve panorama, no exhaustivo, limitado a la documentación accesible, sobre estos impactos.

Es lógico suponer que la meta más urgente en la búsqueda de una integración económica con los países avanzados del hemisferio occidental es la captura de inversión extranjera. El financiamiento externo de la economía por la vía de la IED parece una elección natural, considerando la insuficiencia del ahorro local y las restricciones para sostener un flujo de divisas proveniente de los créditos con la banca internacional. Para el gobierno mexicano la "captura" de inversiones del exterior es de vital importancia tanto por causas coyunturales achacables a los problemas para financiar los déficit comerciales externos, como por su papel estratégico en la construcción de un sector exportador fuerte a mediano y largo plazo.

De acuerdo a la visión oficial mexicana, los grandes flujos sostenidos de inversiones extranjeras a) ayudaran a financiar los déficit en la balanza de pagos y en particular de la balanza comercial, así como, b) más importante aún, al menos en el mediano plazo, es que la IED será la base para la consolidación de una economía moderna orientada hacia las exportaciones. La participación de la IED en la expansión de las exportaciones mexicanas es considerada vital.

Sin embargo, conviene apuntar que a corto plazo, ambas funciones que ha de satisfacer la inversión extranjera, pueden entrar en contradicción, aunque las expectativas oficiales sean el que las oportunidades de inversión y la expansión de las exportaciones prevalezcan por encima de las coyunturas peligrosas.

Como se puede observar en el cuadro # 1, la economía mexicana ha mostrado una gran capacidad para atraer inversiones extranjeras en la década anterior. De acuerdo a estos datos, la economía mexicana logró atraer entre 1980 y 1990 \$18, 864 millones de dolares, más \$4,239 millones adicionales en 1991. Estas cifras superaron incluso las inversiones extranjeras en China y Brasil. México capturo el 13% de toda la inversión extranjera canalizada a países en desarrollo. La gráfica # 1 resume la distribución de la inversión extranjera en México por país de origen, mostrando un predominio masivo de las inversiones de los EU. La gráfica No. 2, completa el panorama mostrando la distribución del comercio exterior mexicano (exportaciones e importaciones) según su destino, reflejando un patrón de concentración en el mercado de los EU similar al que se indica para la inversión extranjera.

En el cuadro # 2 se puede observar el comportamiento de la IED en México, durante los últimos 7 años.

Cuadro # 1

DESTINO DE LAS MAYORES INVERSIONES DIRECTAS EN PAISES EN DESARROLLO							
PAIS	1986	1987	1988	1989	1990	1981-90	1991
ARGENTINA	574	-19	1.147	1.028	2.236	7.337	2.352
BRASIL	320	1.253	2.969	1.267	1.340	16.257	1.600
CHILE	60	105	125	269	595	1.154	2.215
CHINA	1.875	2.314	3.194	3.393	3.489	18.331	2.203
COLOMBIA	674	319	253	576	501	5.129	201
COREA	433	601	871	758	715	3.764	750
EGIPTO	1.217	948	1.190	1.615	947	9.361	1.300
FILIPINAS	127	307	936	563	530	2.777	750
GABON	110	90	133	-31	50	574	3
INDONESIA	253	385	575	662	954	4.357	1.297
MALASIA	439	423	717	1.568	2.702	11.517	3.200
MARILECOS	1	60	85	167	165	730	299
MEXICO	1.523	3.266	2.194	3.237	2.532	18.364	4.239
NIGERIA	167	603	177	1.282	588	5.250	506
PAPUA-N.G.	91	93	153	204	762	1.413	380
PORTUGAL	239	465	922	1.737	2.123	6.297	2.200
TAILANDIA	293	352	1.165	1.777	2.376	7.259	2.360
TUNEZ	63	92	51	78	58	1.390	116
TURQUIA	125	115	354	563	597	2.562	500
VENEZUELA	16	21	39	213	431	1.403	757
TOTAL							
Los 20:	3.827	11.743	17.203	21.546	23.421	127.587	24.316
PAISES:	9.576	13.468	19.576	23.597	25.260	143.158	24.316

Fuente: Banco Mundial

Nótese que desde 1987 se establece un muy alto ingreso de divisas por IED, que aunque disminuye al año siguiente, vuelve a reanudarse ya iniciado el presente sexenio. Sólo en los primeros tres años del período sexenal la IED crece en \$20 459.4 millones de dólares. Esta cifra resalta si consideramos que la cifra-objetivo adoptada por los estrategas económicos de la administración es de \$25 000 millones de dólares en todo el período gubernamental, suficiente para duplicar la participación de la IED en la economía mexicana (véase cuadro # 3). Bajo estas circunstancias se trata de todo un éxito económico.

Debe notarse, sin embargo, que en este proceso ocurre una fuerte tendencia de los inversionistas extranjeros a invertir en actividades de portafolio, como lo es la inversión en la bolsa de valores. De hecho, en 1990 la inversión nueva disminuye respecto al año anterior, mientras la inversión en cartera crece cerca de un 300%. En 1991 la discrepancia es mas marcada y del total de IED en el año, más del 60% corresponde a inversiones en cartera. Esta conducta ha estado contribuyendo al espectacular "boom" del mercado de valores, aunque también a su incierto comportamiento.

La inversión directa en cartera es básicamente "volátil" y muy sensible al comportamiento de los mercados bursátiles mundiales, e incluso expectativas políticas

CUADRO # 2

INVERSION EXTRANJERA (EN BALANZA DE PAGOS)
MILLONES DE DOLARES

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
INVERSION EXTRANJERA							
TOTAL	490.5	1,522.0	3,247.6	2,594.6	3,330.2	4,527.7	12,301.5
INVERSION DIRECTA							
TOTAL	490.5	1,522.0	3,247.6	2,594.6	3,336.9	2,833.2	4,761.5
INVERSION EN CARTERA	0	0	0	0	493.3	1,794.5	7,540.0

FUENTE: Indicadores economicos, Banco de México.

CUADRO # 3

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (INV. APROBADAS)
(MILLONES DE DOLARES) SALDO HISTÓRICO

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIAL	SERVICIOS	COMERCIO	EXTRATIVO	AGROPECUARIO
1983	11,473.1	3,743.7	1,234.7	954.1	352.3	5.3
1984	12,379.7	10,213.3	1,406.7	1,215.7	258.0	5.3
1985	14,523.7	11,377.1	1,242.2	1,125.4	276.3	6.2
1986	17,053.1	13,298.3	2,165.3	1,275.3	306.3	6.4
1987	20,930.3	15,598.5	3,599.2	1,255.4	355.4	21.6
1988	24,287.4	16,718.5	5,478.4	1,502.2	380.5	9.6
1989	26,587.1	17,700.3	5,573.7	1,388.5	390.3	23.7
1990	30,309.3	18,593.3	6,781.7	2,259.3	484.0	90.0
1991 ²	33,374.5	19,357.4	10,719.3	2,427.3	515.3	135.0

1 No incluye inversión en la Bolsa de Valores

2 Preliminar

FUENTE: SECOFI, Dirección general de Inversión Extranjera.

pueden afectar sus operaciones. Este es el caso de la economía mexicana durante las últimas semanas de junio y principios de julio de 1992, y enero de 1993.

El crecimiento mucho más moderado de la inversión en planta y equipo (nuevas inversiones) contrasta significativamente. Sin embargo se ha observado que existe la posibilidad de que un incremento abrupto pudiera despertar presiones inflacionarias y cuellos de botella en la infraestructura económica nacional.

La mayoría de los estudios sobre el impacto de la IED en el TLC coinciden en que sólo a mediano plazo, es decir por lo menos un lustro, la nueva inversión se reflejará en un crecimiento notable de las exportaciones. Esta situación significa que con o sin TLC, el país enfrentará un período de déficit comerciales. En el cuadro # 5 se puede observar el comportamiento de la balanza comercial entre 1987 y 1991.

En lo que respecta a las exportaciones, estas se han modificado sustantivamente, siendo las manufactureras las que encabezan su crecimiento. Este rasgo junto al hecho de que los exportaciones del sector privado superan desde 1987 las exportaciones gubernamentales son un rasgo distintivo de la nueva estrategia económica mexicana de impulso a las

CUADRO # 4

INVERSION EXTRANJERA EN DIVERSOS PAISES

1960-1965

PAIS	% EN EL PNB	% EN LA INVERSION TOTAL
SINGAPUR	25.0	55.5
ESPAÑA	15.0	40.0
BRASIL	15.5	37.0
REINO UNIDO	13.0	25.0
CANADA	3.0	24.0
ALEMANIA (OCC.)	7.5	20.0
E. U. A.	3.0	16.5
FRANCIA	3.5	14.0
MEXICO	4.5	11.0

FUENTE: An Cham of Mexico.

CUADRO # 5

COMERCIO EXTERIOR
(Millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991
EXPORTACIONES					
Totales	20,494.5	20,545.3	22,542.1	26,338.4	27,120.2
PETROLERAS	3,529.3	5,711.2	7,376.0	10,103.7	8,166.4
AGROPECUARIAS	1,543.0	1,579.3	1,733.9	2,162.4	2,372.5
EXTRACTIVAS	576.0	560.3	504.8	516.9	546.8
MANUFACTURERAS	7,745.7	11,504.3	12,507.5	13,955.5	16,034.6
SECTOR PUBLICO	10,164.3	3,334.2	9,200.4	10,957.7	8,904.5
SECTOR PRIVADO	10,330.2	12,511.5	13,362.7	15,282.7	18,215.7
IMPORTACIONES					
Totales (FCB)	13,205.5	20,273.7	25,437.9	31,271.9	38,184.0
BIENES DE CONSUMO	767.5	1,921.6	3,498.6	5,098.6	5,639.5
BIENES INTERMEDIOS	9,907.2	14,325.3	17,170.7	19,383.3	24,073.9
BIENES DE CAPITAL	2.1	4,026.8	4,768.7	6,789.6	8,470.6
SECTOR PUBLICO	2,780.1	3,552.0	3,711.3	4,246.8	2,352.6
SECTOR PRIVADO	10,525.3	16,721.7	21,566.6	27,025.1	35,331.4
BALANZA TOTAL	7,189.0	272.1	-2,595.3	-4,933.5	-11,063.3

FUENTE: Indicadores económicos, Banco de México

exportaciones.¹ Aunque las exportaciones muestran un crecimiento sostenido, que sin embargo es muy inferior al de las importaciones.

En estas se observa un crecimiento acelerado, donde destaca el de los bienes intermedios, a la vez que los bienes de consumo muestran una resistencia a disminuir su participación en las importaciones totales. Probablemente esta sea una situación transicional, afectada por las tendencias a la sobrevaluación del peso, calculada para 1991, en 17% respecto al dólar, y a mediano plazo disminuya la participación de los bienes de consumo e intermedios (en teoría para ser sustituidos por la industria local en crecimiento, al amparo de la exportación manufactureras).

A la vez, las importaciones de bienes de capital apenas superan en 1990 y 1991 el nivel de participación de 1987 y 1988 (19.8% y 19.9% respectivamente contra un 22.18% en 1991). Efectivamente, se observa una situación en la que las importaciones de bienes de consumo tienden a disminuir su crecimiento, e incluso a mantenerse estancadas, mientras los bienes de capital muestran un crecimiento notable, al menos

1 Un aspecto de gran importancia es el liderato de las empresas extranjeras en las exportaciones mexicanas. Su crecimiento supera ampliamente al de las empresas locales. De acuerdo a datos de la revista *Expansión*, (30 de septiembre de 1992) 70 empresas de capital extranjero representaron el 27.7% de las exportaciones nacionales, superando el 21.4% representado en 1990.

Las situaciones que muestran los datos ofrecidos anteriormente definen el marco de un intenso debate interno sobre la gravedad del déficit comercial. Pocos se atreven a minimizar los hechos. Aunque los voceros gubernamentales argumentan que el déficit responde a una dinámica sana de la economía, en la medida en que prevalece la importación de bienes intermedios y de capital (que como hemos visto, y a pesar de las aclaraciones tranquilizantes, no alcanza a rebasar la participación en las importaciones de hace tres años), el déficit significa una buena nueva. Indica que las industrias están realizando grandes inversiones en planta y equipo, y ello conduce a una modernización competitiva. Para otros analistas la situación merece una lectura más atenta y la cuestión es hasta donde se podrá sostener sin afectar las reservas del Banco de México e imponiendo límites a la política de tipos de cambio reales.²

2 Manuel Sánchez González, del Centro de Análisis e Investigación Económica del ITAM, "Entorno macroeconómico frente al Tratado de Libre Comercio", en *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio: Impacto sectorial*, McGraw Hill- ITAM, 1992, comenta las dificultades que ofrece una política de financiamiento del déficit corriente en base a flujos externos de capital. La recomendación ofrecida es una depreciación del tipo de cambio real. El autor recomienda no basar el ajuste en el control salarial.

II. EFECTOS MACROECONOMICOS DEL TLC.

Se han realizado un buen número de estudios técnicos sobre los efectos macroeconómicos del TLC, la gran mayoría elaborados en instituciones gubernamentales o privadas de los Estados Unidos. que por su simple número contrastan con las realizadas por instituciones mexicanas. Estos estudios difieren en su metodología y premisas. Básicamente se pueden distinguir entre aquellos que consideran la IED en el TLC y aquellos que sólo consideran la apertura comercial mutua. La mayoría son modelos del tipo conocido como análisis computable de equilibrio general, aunque otros utilizan métodos heterodoxos. A continuación haremos una revisión, lamentablemente indirecta en muchos casos, cuando no hemos podido contar con los estudios. Afortunadamente se han publicado recientemente algunos sumarios, que incluimos a manera de apéndices.

Empezaremos comentando un par de análisis que abordan las consecuencias a corto plazo del TLC, elaborados por CIEMEX-WEFA³. En el cuadro # 6 se examina el comportamiento hipotético de algunos indicadores claves de la economía mexicana con o sin un TLC. Notesé que el PIB en

el escenario de un TLC podría representar un aumento de hasta casi un 40%.

En un segundo estudio elaborado por la misma empresa asesora⁴ (cuadro # 7) el propósito es un poco distinto al del ejercicio anterior. Ahora se trata de estimar el efecto de una prórroga en la firma e inicio formal del TLC. Virtualmente todas las medidas usadas son extremadamente sensibles a factores coyunturales como los usados como referencia en los estudios, excepto la tasa de inflación y la generación de empleo. El indicador más reactivo al hecho de que el TLC empiece en 1992 o 1993 es el que describe las reservas internacionales mexicanas. Igualmente los flujos de IED muestran comportamientos muy reactivos a la fecha de la firma del tratado.. Los resultados de estos ejercicios prospectivos estarían mostrando los motivos de la aparente urgencia del gobierno mexicano por concluir las negociaciones.⁵

Sin embargo, es evidente, independientemente de la verosimilitud de los resultados de estos ejercicios, que la economía mexicana se habría vuelto muy vulnerable a las

4. Tomado de *El Financiero*, 6 de marzo de 1992.

5 Para un examen de las dificultades políticas del enfoque negociativo del gobierno mexicano, véase Godofredo Vidal, "Los ciclos políticos y el TLC", *El Cotidiano*, núm. 45, enero-febrero de 1992.

CUADRO # 6

EFECTOS MACROECONOMICOS DEL TLC PARA MEXICO

1991 - 2001

	Sin TLC	Con TLC
PIB real (%)	4.3	5.5
INFLACION (%)	18.3	17.2
IED (mmd)	5.4	3.7
EXPORTACIONES (no petroleras) (%)	12.1	17.1
IMPORTACIONES (%)	10.1	12.3
BALANZA DE CUENTA CORRIENTE (mmd)	-3.7	-13.1
BALANZA DE CUENTA DE CAPITAL (mmd)	10.1	15.9

FUENTE: CIEMEX-UEFA

CUADRO # 7

ESCENARIOS DE LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

	1992		1993	
	A	B	A	B
Crecimiento (%)	3.7	4.5	4.7	5.5
Inflación (%)	12.3	12.9	12.5	13.3
Déficit de cta.				
Corriente (mmd)	15.90	17.1	16.3	18.3
Empleo				
(Millones de Puestos)	23.40	23.44	23.25	24.15
Superávit de cta.				
de Capital (mmd)	15.3	19.7	17.7	19.7
Inversión Extranjera				
(mmd)	3.4	12.1	10.7	12.3
Cambio de Reservas				
Internacionales (mmd)	0.7	3.7	1.5	2.4

A/Escenario con la firma del tratado en 1993 e inicio en 1994.

B/Escenario con la firma del tratado en 1992 e inicio en 1993.

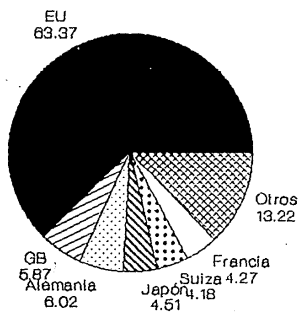
FUENTE: Servicio Macroeconómico de Ciemex-Nefta, marzo de 1992.

expectativas del TLC, incluyendo el flujo de capitales, y que esta situación podría reflejarse en la capacidad negociativa gubernamental no sólo frente al TLC sino frente a todo el espectro de las relaciones bilaterales en los E. U.

En primer lugar, veamos el sumario ofrecido por Gary Hufbauer y Jeffrey Schott, investigadores del Institute for International Economics, un "tanque pensante" de la ciudad de Washington, D.C. de gran influencia en los círculos académicos y empresariales. En el cuadro # 8 aparece un sumario de los resultados de diversos ejercicios econométricos del impacto de un TLC.⁶ Básicamente todos los estudios citados en el sumario coinciden en la presencia duradera del déficit en la balanza comercial. Puede observarse que también prevalece la expectativa de que el comercio exterior mexicano con el resto del mundo se estancará, mientras su dependencia del mercado de los EU se ve intensificada (ver gráfica # 1). Es interesante notar las diferencias en los resultados obtenidos en cada uno de los ejercicios narrados. Incluso uno de ellos (Almon) muestra un impacto negativo sobre el empleo mexicano.

6. La fuente original es Gary C. Hufbauer y Jeffrey J. Schott, *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1992, p.58.

GRAFICA 1 México: IED por país de origen.
1991 (porcentajes)



fuate: Secofi.

CUADRO # 3

FLC MEXICO-EU
 SUMARIO DE RESULTADOS EN VARIOS MODELOS ECONOMICOS

Estados Unidos y México: Proyecciones alternativas de cambio en los niveles de comercio (intercambio) y salarios promedio como consecuencia del FLC. 3

	IE	Almon	CPMG	Berre- ley	Baylor	Michi- gan	COLPEX
	b	c	d	e	f	g	
Exportaciones de EE. UU. a México.	16.7	3.5	1.2	2.3	6.9	9.2	3.4
Exportaciones de México a EE. UU.	7.7	2.7	3.9	2.5	5.1	3.5	1.3
Exportaciones netas de EE. UU. al resto del mundo	3	0.2	1.5	0.2	n.d.	-1.3	n.d.
Exportaciones netas de México al resto del mundo.	-3	3.1	1.3	-0.2	n.d.	0.5	-1.3
Balanza comercial de los Estados Unidos.	9	5	-1.1	0	1.3	-0.3	2.1
Balanza comercial de México.	-12	-2.7	4	0	-0.3	-0.2	0
Empleo estadounidense (miles de trabajadores).	130	44	3	254	n.d.	3.3	0.3
Empleo mexicano (miles de trabajadores)	609	158	166	273	n.d.	0.3	0.3
Salario promedio en EE.UU. Cambio porcentual.	0	2.32	0.33	3.49	0.49	0.10	n.d.
Salario promedio en México Cambio porcentual.	3.7	n.d.	3	2.279	n.d.	2.70	16.3

n. d. no estimado o no disponible.

FUENTE: Institute for International Economics, Hufbauer y Schott, 1992.
 Ver nota 1.

Continúa Cuadro # 8

- a) Los modelos econométricos y de "equilibrio general computable" (todos, excepto el modelo IIE), por lo general presuponen la eliminación de aranceles y la eliminación total o parcial de las barreras no arancelarias. En cambio, el modelo Baylor sólo elimina los aranceles. El modelo "histórico" del IIE presupone la eliminación de todas las barreras comerciales y la continuidad de las principales reformas de políticas incluida la liberalización de la política energética de México. Los modelos econométricos y de equilibrio general computable, por lo general no consideran los efectos de las reformas de las políticas que no procedan de la liberalización del comercio. Las cifras en dólares corresponden a los niveles de precios de 1988 a 1989. Los modelos Berkeley, Michigan-Tuffs y El Colegio de México parten de niveles fijos de empleo y por lo tanto generan relativamente grandes beneficios salariales en México.
- b) En el informe Almon, las cifras del comercio se basan en el nivel de precios de 1977. Se ajustaron al nivel de precios de 1988 por aplicación de un múltiplo de 1.70 (basado en el índice de precios del productor para los productos básicos industriales). En el modelo Almon las cifras relativas al empleo son para el año 1995.
- c) El modelo KPMG que se resume en este cuadro presupone que el Tratado de Libre Comercio estimula una inversión adicional de 25 000 millones de dólares en México. Para este modelo, el cambio en el nivel de empleo en los E.U. y el cambio en las tasas de salario real en México son, en ambos casos, iguales a cero.
- d) El modelo Berkeley que se resume en este cuadro se describe como modelo de "liberalización de comercio pro-competitiva". Refleja una reducida distorsión en la distribución de capitales en E.U. y (especialmente) en México, junto con una completa liberalización del comercio. En este modelo, las cifras que corresponden a la tasa de salario real son promedios ponderados de diversas categorías calificadas. La disminución del empleo en E.U. refleja en gran medida una corriente de regreso a México de inmigrantes ilegales.
- e) Las cifras de cambio porcentual en el estudio Baylor se aplican a las corrientes de comercio de 1989 para producir estas estimaciones.
- f) Los resultados Michigan Tufts que se resumen en el cuadro están calculados aproximadamente como la diferencia entre el informe de los resultados del TLC y la liberalización de la inversión que origina un 10 por

ciento de incremento de la masa de capital en México y los resultados del acuerdo E.U. Canadá. En este modelo los resultados del TLC reflejan una liberalización parcial de las barreras no arancelarias en la agricultura y el sector textil.

- g) Los resultados del modelo de El Colegio de México resumidos en el cuadro son de la versión Tres, que especifica cambio cero en el empleo en México, pero admite el incremento de la masa de capital en ese país.

Fuentes básicas:

KPMG. Peat Marwick, Economic Policy Group, The Effects of a Free Trade Agreement Between, The U.S. and México (Washington: KPMG Peat Marwick, May 1991); tablas 21 a 26.

Almon Econometric Model: Inter industry Economic Research Fund. Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and the USA. (Washington: U. S. Department of Labor, September, 1990) 3, VIII-A-9, IX-A-1

Berkeley CGE Model: Raúl Hinojosa-Ojeda and Sherman Robinson, Alternative Scenarios of U. S.-Mexico Integration: A Computable General Equilibrium Approach. (Berkeley, University of California, Division of Agricultural and Resource Economics, 1991) tablas 1, 5, 7 y 8.

Baylor CGE model: Roy G. Boyd, Kerry Krutilla, and Joseph A. McKinney, The Impact of Tariff Liberalization between the United States and Mexico: A General Equilibrium Analysis (Waco, TX. Baylor University Han Kamer School of Business. 1991 13 y tabla 3.

Michigan-Tufts Econometric Model. Drusilla K Brown, Alan V. Deardorff, and Robert M. Stern. A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and Computational Assessment (Ann Harbor. MT: University of Michigan, and Medford MA. Tufts University 27-28 June 1991) tabla 4.

El Colegio de México CGE Model: Horacio E. Sobarzo, A General Equilibrium Analysis of the Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement.

FUENTE: Institute for International Economics, Hufbauer y Schott, 1992.

Los resultados ofrecidos por el modelo del IIE, denominado por sus autores como modelo histórico, ofrecen valores en general superiores, o si se quiere, están en el lado optimista del espectro. Estos resultados requieren, sin embargo, la profundización de las reformas económicas mexicanas emprendidas desde 1982, especialmente un mayor énfasis en la desregulación gubernamental de la economía y una mayor privatización de las empresas hasta ahora consideradas estratégicas por el Estado mexicano, como PEMEX. Se puede decir que es un modelo cuyos resultados dependen de condiciones políticas en la dirección de una profundización de las políticas neoliberales mexicanas. Muy poca atención se da a los problemas que otros estudios observan, como veremos inmediatamente.

El cuadro # 9 ofrece otro sumario, esta vez elaborado por la OCDE en un estudio reciente sobre la economía mexicana. Puede verse que incluye estudios no contemplados por el IIE, además de que los clasifica en base a si incluyen en su simulación la presencia de inversiones extranjeras o no. En general, la inversión extranjera muestra la diferencia.

En general, la inversión extranjera, más que la eliminación de barreras comerciales es el dato clave para que el TLC tenga efectos significativos en la economía de México. Esta situación es bien apreciada por un estudio de

CUADRO # 9

Resultados seleccionados computables de modelo de equilibrio general para México del Libre Comercio en América del Norte Con y sin mayor inversión extranjera directa (IED) en México.											
Autor(es)		Sicuestas del Modelo									
1. Brown et al. (1992)	Diferenciación de productos y rendimientos (1992) crecientes a escala en la producción (RCE); eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias;										
2. Bachrach y Mizrani (1992)	Diferenciación de productos y rendimientos constantes a escala en la producción; eliminación de aranceles y cuotas de importación;										
3. McClery (1992)	Diferenciación de productos y rendimientos constantes a escala en la producción; eliminación de aranceles;										
4. Roland-Holst (1992)	Diferenciación de productos y RCE (1992); eliminación de aranceles y armonización de precios; no incremento en la inversión extranjera directa en México;										
5. Sobago (1992)	Diferenciación de productos y RCE; reducciones arancelarias.										
Macro Variable (crecimiento en porcentaje)	Resultados Seleccionados										
	Modelo										
	1		2		3		4		5		
	Sin IED	Con IED	Sin IED	Con IED	Sin IED	Con IED	Sin IED	Con IED	Sin IED	Con IED	
Bienestar*	1.5	5.3	2.7	..	2.0	2.4	
PIB Real	3.3	4.5	..	5.1	2.1	..	1.7	8.3	
Salario Real	0.7	9.3	5.3	16.2	
Rendimiento Real de capital	0.5	3.3	3.5	12.4	3.5	..	5.2	..	
Empleo	3.7	5.6	3.1	
Exportaciones**	4.2	12.7	14.5	
Importaciones**	5.4	5.2	19.7	
Notas:											
* El bienestar se mide en términos de la variación que se define como el cambio en el ingreso valorado a precios del período base, que produce el mismo cambio en el bienestar que se presenta con la liberación asumida.											
** Basadas en el comercio con Estados Unidos											
Fuentes:											
1. Drusilla Brown et al. (1992), "A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment", The World Economy, Vol. (15)1.											
2. C. Bachrach y L. Mizrani (1992) "The Economic Impact of a Free Trade Agreement Between the United States and México", documento presentado en el simposio "Economy-Wide Modelling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico", Febrero 24-25, 1992 Washington, D. C.											
3. Robert McClery, "An Intertemporal, Linked, Macroeconomic CGE Model of the United States and Mexico focusing on Demographic Change and Factor Flows", documento presentado en el simposio "Economy-Wide Modelling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and NAFTA with Canada and Mexico", Febrero 24-25 1992, Washington, D. C.											
4. D. Roland-Holst et al. (1992), "North American Trade Liberalization and the Role of Non-Tariff Barriers", documento presentado en el simposio "Economy-Wide Modelling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico", Febrero 24-25, 1992 Washington, D. C.											
5. H. Sobago (1992), "A General Equilibrium Analysis of Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement", documento presentado en el simposio "Economy-Wide Modelling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico", Febrero 24-25, 1992, Washington, D.C.											

Jaime Ros,⁷ del CIDE, que apunta la necesidad de hacer explícitas en las negociaciones este factor. En su estudio, Ros coincide con la observación de que la decisión para establecer un TLC por parte del gobierno mexicano pudiera estar afectada por el estancamiento de la productividad manufacturera y la percepción de que mayores flujos de inversión directa extranjera pudieran darle un estímulo.

La necesidad de elevar al terreno de la negociación formal los montos de inversión provenientes de los Estados Unidos es también el eje argumental de un estudio elaborado por Clyde Prestowitz y sus asociados del Economic Strategic Institute (ESI),⁸ de gran influencia en los círculos obreros del Congreso estadounidense.

El estudio de ESI debe merecer alguna consideración especial debido a su influencia aparente en la oposición en los medios sindicales y congresionales de los EU a negociar un TLC sin sujetarlo a acuerdos paralelos. Por el momento, señalo que la demanda del actual gobierno de los EU de establecer una cláusula de escape en el TLC que prevea un

7 Jaime Ros, "Free Trade Area or Common Capital Market? Notes on Mexico-US Economic Integration and Current NAFTA Negotiations", *Journal of InterAmerican Studies & World Affairs*, Vol. 34, No. 2. Summer, 1992.

8 Prestowitz, Clyde Jr., Robert Cohen, with Peter Moricci y Alan Tonelson, *The New North American Order: A Win-Win Strategy for U.S.-Mexico Trade*. Economic Strategy Institute, University Press of America, 1991.

aumento exagerado de las exportaciones mexicanas a los EU bien puede encontrar sus argumentos en el trabajo de Prestowitz.

El argumento es bastante simple. Usando un método de extrapolaciones lineales, los autores concluyen que los efectos del TLC para los Estados Unidos dependen de los montos de inversión norteamericana en México derivados del TLC. Los autores concluyen, que en base a la experiencia dado que las nuevas inversiones estadounidenses en México se destinarán a las exportaciones existe una probabilidad real de que el actual superávit comercial del los EU con México desaparezca para dar paso a un enorme déficit comercial. Los resultados se ofrecen en el cuadro #10. Un déficit comercial estadounidense con México debido a la exportación de capitales de los EU provocaría una situación desventajosa para las industrias instaladas en territorio estadounidense, y afectará negativamente la planta laboral en los Estados Unidos. El cuadro # 11 muestra las proyecciones de ESI.

Prestowitz y sus asociados no recomienda rechazar el TLC, que considera "inevitable", pero sí introducir criterios estrictos en su funcionamiento. Entre ellos destaca la recomendación de establecer un tope a las exportaciones de México a los EU, reduciendo el actual nivel de aproximadamente 70% de las exportaciones mexicanas hacia EU hasta un nivel de 50% para 1999, a la vez que se mantiene

la participación de los EU en las importaciones mexicanas. El resultado es un superávit comercial de los EU con México. dado que México tendría excedentes, el problema es diseñar una política que permita que la plataforma exportadora mexicana se oriente hacia otras regiones.

Junto a esta recomendación para establecer un régimen de comercio administrado en el TLC (que emula el régimen que Japón maneja con sus socios asiáticos más débiles), el estudio de ESI recomienda que las inversiones estadounidenses obtengan un trato preferencial sobre sus competidores japoneses y europeos operando en México.⁸

Por supuesto estas objeciones al TLC negociado por los gobiernos del presidente Salinas y el presidente Bush no parecen estar consideradas en el texto negociado. Sin embargo, no son meras fantasías proteccionistas. Representan intereses reales en los Estados Unidos, aparentemente omitidos por la negociación inicial. Más adelante podremos comentar más extensamente este aspecto de la negociación.

⁸ Este asunto se centra en la demanda de rígidas normas de origen, superiores al 60% en el caso de la industria automotriz. Debe decirse que está pretensión no es exclusiva de ESI, o incluso de una filiación demócrata en la política estadounidense. El gobierno republicano de George Bush ha buscado imponer, bajo la presión de las grandes empresas automotrices las mismas condiciones a los fabricantes de autos japoneses establecidos en Canadá, con el cual los EU tiene un TLC desde 1988.

cuadro # 10

SUMARIO DE RESULTADOS EFECTOS DEL FLC MAS MOVIMIENTOS DE CAPITAL HACIA MEXICO (Miles de millones de dólares)					
	PEAT MARWICK \$ 25 (58)	CIEMEX - JFFA \$ 0 (1991-2000)	E S I \$ 25 (1992-2000) \$ 16		Berkeley \$ 12,5
Balanza Comercial					Perdida
Estados Unidos	0.0		ganancia de \$8	ganancia de \$ 9	\$ 4.7
Mexico	0.0	perdida de \$19	perdida de \$13	perdida \$10	\$ 7.7
Exportaciones					
Estados Unidos a Mexico	\$ 2.33	\$ 54	\$ 70	\$ 20	\$ 5.31
Mexico a Estados Unidos	\$ 2.75	\$ 50	\$ 53/\$ 64	191 /\$120	\$ 1.71
EU al resto del mundo	\$ 0.51				\$ 1.14
	\$ 0.30				perdida 1.47

PRESTOVITZ, (ESI), 1991

Cuadro 4.11

EFECTOS DEL TLC EN EL EMPLEO EU					
INDUSTRIA	A		B		
	CON DEFICIT	COMERCIAL CON MEXICO	CON SUPERAVIT	COMERCIAL CON MEXICO	
Autos	3.5%	- 7,970 a -12,990	1.4 a 24.4	- 3,580 a - 5,310	
Autopartes	10 a 16%	-41,770 a -52,950	4.4 a 7.3%	17,770 a 29,710	
Radio y T. V.	15 a 41%	-19,300 a -52,550	14.3 a 20.4	19,370 a 29,490	
Equipo telecomunicaciones	7 a 16%	- 9,540 a -21,600	3.3 a 8.2	-4,370 a 10,410	
Maquinaría	-0.2 a 0.5%	- 4,500 a - 7,750	.03 a .25%	1,780 a 4,560	
Equipo eléctrico	-0.3 a .1%	- 4,280 a -16,200	0.1 a .4%	1,770 a 7,310	

PRESTONITZ, ESI, 1991.

De los estudios importantes, *last but not least*, es el ofrecido por Raúl Hinojosa-Ojeda en colaboración con diversos investigadores.⁹ Este modelo, que aunque no ofrece cifras conclusivas, a diferencia de los citados anteriormente, representa un intento por desarrollar un modelo dinámico computable sobre diversos escenarios asociados al TLC. A diferencia de los estudios mencionados, ubica el TLC en el contexto de la interdependencia laboral, poniendo atención a la sustentabilidad del TLC y a la minimización de los costos de transición. Para este autor existen tres alternativas por las que el TLC puede desarrollarse. La primera es la vía neoliberal, cuyos tres rasgos centrales son: 1) un status quo en la negociación de la deuda externa mexicana establecida en 1989 y 1990, bajo el Plan Brady, 2) no modificación en las políticas migratorias estadounidenses y en consecuencia, la negativa a incluir el problema en el contexto del TLC, y 3) la política de contención salarial del gobierno mexicano, asociada a la preferencia por un sistema de ventajas competitivas obsoleto. El segundo escenario es el resurgimiento del proteccionismo, como reacción a la percepción en los Estados Unidos, y sobre todo entre las industrias y segmentos de la

9 Raúl Hinojosa-Ojeda y Robert K. McCleery, "U.S.-Mexico Interdependence, Social Pacts, and Policy Perspectives: A Computable General Equilibrium Approach", en Jorge Bustamante, Clark W. Reynolds y Raúl Hinojosa-Ojeda, (editores) *U.S. Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford University Press, California, 1992., pags.113-154.

clase obrera afectados negativamente por el TLC, y tercera) la alternativa de integración administrada", subrayando la cooperación estatal en la ejecución de los ajustes destinados a lograr minimizar los impactos negativos del TLC. El modelo de Hinojosa-Ojeda retoma diversos argumentos asociados al paradigma denominado "interdependencia laboral" para las relaciones entre México y los Estados Unidos.¹⁰

III. IMPACTOS DEL TLC EN LA ECONOMIA DE LOS ESTADOS UNIDOS

El impacto general del TLC para la economía de los Estados Unidos es, en general, de alcances menores. La mayoría de los estudios realizado coinciden, en diversos grados, en que el interés básico del gobierno de los Estados Unidos para establecer un TLC con México es de orden geopolítico.¹¹ A diferencia de la motivación del gobierno mexicano en lograr consolidar la nueva estrategia económica, en los EU el TLC parece representar un interés en aumentar su influencia geopolítica, a la vez que ayudar a la estabilidad del régimen mexicano. Sin embargo, el TLC sin duda afectará la economía de los EU, tanto en sus efectos

10 véase el volumen editado por Jorge Bustamante, Clark Reynolds y Raúl Hinojosa-Ojeda, *Op.Cit.*

11 "tanques pensantes" de orientación tan diversa como The Heritage Foundation, la USITC y ESI coinciden en esto.

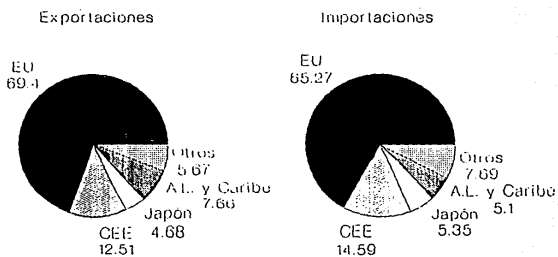
regionales, como en las perspectivas de diversos sectores industriales.

En la gráfica # 3 se puede observar la asimetría regional que el comercio con México tiene para los Estados de los EU, así como las industrias que concentran el grueso de sus exportaciones.

La primera parte de esta gráfica muestra la enorme participación del estado de Texas en las exportaciones hacia México, superior al 45% del total. El TLC probablemente no modificará esta situación. La importancia de la economía texana para el TLC ha sido objeto de algunos estudios, de los cuales contamos con alguna información fragmentada. Considerando el que este hecho es poco conocido por los observadores mexicanos, es conveniente hacer un comentario. Para ello ofrecemos algunos datos. En primer lugar los ofrecidos en un estudio elaborado por la agencia de consultoría Perryman Consultants,¹² se muestran algunas expectativas sobre los efectos del TLC en Texas.

12 Perryman, M. Ray, (Perryman Associates, Baylor University), "The Impact of Mexican Free Trade on Texas Economy: An Analysis of Current Patterns and Some Potential Effects of a Free Trade Agreement", en *Free Trade and the United States-Mexico Borderlands*, A Regional Report by Baylor University, prepared for the use of the Subcommittee on Economic Growth, Trade and Taxes, of the Joint Economic Committee Congress of the United States, July 1, 1991.

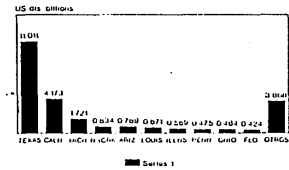
GRAFICA 2 México: Comercio Exterior
1991. (porcentajes)



fuate: Banco Hal. de Comercio Exterior

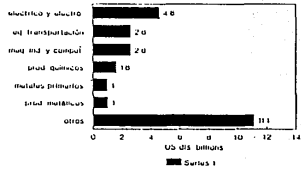
GRAFICA 3

principales exportadores
exportaciones de EU a México. 1989



Office of Trade & Investment

productos exportados por EU a México
1989, miles de millones de dólares



U.S. Office of Trade and Investment

En este estudio se señala la importancia del mercado mexicano para la economía texana. El 13.3% del producto interno estatal se asocia a las exportaciones hacia México. Estas pasaron de \$6.46 mil millones de dolares en 1987 hasta \$27.6 mil millones de dolares en 1991. \$7.5 mil millones de dolares en ingresos personales se vinculan a estas exportaciones al igual que \$6.0 miles de millones de dolares en salarios y 290 000 empleos. Asimismo el volumen total de producción industrial destinada a las exportaciones hacia México representan en 2.3% de la producción , 3.5% de los salarios, 2.6% de los ingresos personales y 4.2% del empleo. Perryman Associates calculan que el TLC podría provocar un crecimiento de las exportaciones texanas de equipos de telecomunicación a México de \$500 millones hasta \$2,000 millones de dolares cada año.

En la cuadro # 12, se muestran los efectos del TLC en diversos sectores de la actividad económica de Texas de acuerdo a la agencia privada Texas Perspectives Inc.¹³ Los datos mostrados indican efectos muy desiguales en el conjunto de la economía, con grandes ganancias para la industria química y la industria electrónica. Aunque hay una ganancia neta de \$1,672.2 mil millones de dólares, el sector de maquinaria electrónica es el beneficiario

13 Cuadros citados por, Rich, Jan Gilbreath, "Tex-Mex Trade", *Business México*, August 1991.

absoluto. Descontándolo Texas pierde ingresos por más de \$322.2 mil millones de dólares debido al TLC.

El cuadro # 13, proveniente de la misma fuente da información sobre el probable efecto del TLC en los empleos en las principales ciudades texanas. Como se puede observar, Dallas obtiene una ganancia considerable de 22,795 plazas laborales, mientras El Paso y San Antonio muestran pérdidas.

De acuerdo a una estimación realizada por la LBJ School of Public Affairs, de la Universidad de Texas, dirigido por Sidney Weintraub, las exportaciones texanas hacia México, podrían representar hasta la mitad del aumento de las exportaciones de los Estados Unidos en los próximos 10 años.¹⁴

California es el segundo exportador de mercancías estadounidenses a México., con \$ 3.9 miles de millones de dólares en 1989., representando el 8% de sus exportaciones, de las cuales el 19% son equipo electrónico, el 13% maquinaria no eléctrica y el 10% equipos de transporte.

En cuanto a los efectos del TLC en los sectores industriales, destaca la industria automotriz que podría verse beneficiada sustancialmente por el TLC, gracias a la

14 Citado en Rich, *ibid.*

Cuadro # 12

LOS EFECTOS DEL TLC EN EL COMERCIO DE TEXAS CON MEXICO (1989 base)			
(dólares Eu)			
PRODUCTO	sin TLC	con TLC	CAMBIO
Agricultura (riego)	51,374,508	(12,374,722)	(75,249,530)
Agricultura (temporal)	270,928,751	(270,928,751)	0
Ganadería	28,572,127	(2,357,229)	(31,429,515)
Prod. forestales y pesca	(5,358,115)	(7,029,739)	(1,171,523)
Extracción de petróleo y gas	779,323	779,323	0
Minería	(12,378,700)	(19,318,350)	(6,439,450)
Alimentos procesados	147,730,294	76,154,562	(51,775,357)
Textiles y cuero	223,594,566	73,795,297	(268,315,377)
Papel y papel	197,483,243	16,281,373	(118,492,746)
Impresión / edición	16,281,373	1,289,142,152	0
Químicos	522,566,744	132,318,310	(66,775,208)
Refinación de petróleo	120,744,373	92,867,553	(2,374,437)
Plásticos	92,867,553	(1,295,502)	0
Vidrio, piedra	10,756,320	29,263,505	(12,351,522)
Metales primarios	119,154,420	(243,124,255)	(39,570,515)
Metales refinados	(121,562,427)	557,380,729	(121,562,427)
Maquinaria no eléctrica	484,578,537	4,843,729,724	72,701,833
Maquinaria eléctrica	2,249,152,779	(928,275,524)	1,794,478,745
Equipo de transporte	(243,256,731)	123,313,501	(84,388,593)
Manufacturas varias	143,126,223		(14,312,522)

Nota: Los parentesis indican signo negativo

Fuente: Texas Perspectives Inc.

Cuadro # 13

TEXAS: Empleos y TLC	
Ganancias netas en la economía regional	
Austin	2 701
Dallas	22 795
El Paso	- 495
F. T. Worth	- 356
Houston	5 439
San Antonio	- 174
Valley	5 262

Fuente: Texas Perspectives Inc.

reducción considerable de sus costos en salarios, dado que estos representan en la actualidad, hasta un 40% de sus costos de operación totales. La International Trade Commission estimó que las ganancias corporativas de la industria podrían elevarse hasta entre el 4% al 10% bajo el TLC.¹⁵

Por último, respecto a la magnitud de las IED de origen estadounidense en México, representarían apenas una fracción perceptible para el conjunto de aquella economía.

En su informe al Congreso en mayo de 1991,¹⁷ la oficina del presidente Bush afirmaba que aún duplicándose el monto de IED de los EU en México, apenas equivaldría a un 0.7% de la IED en los EU. Para 1990 la IED estadounidense en México representó el 3.8% de las IED totales de los EU en el exterior. Asimismo, el informe citado apuntaba que gran parte de las nuevas inversiones de los EU en México derivadas del TLC provendrán de la relocalización de operaciones de países asiáticos hacia México, y en reinversiones, antes que nuevas inversiones.

15 U.S. International Trade Commission, *The Likely Impact on the U.S. of a Free Trade Agreement with Mexico*, USITC publication 2353, February, 1991.

16 *Response of the Administration to Issues raised in connection with the negotiation of a North American Free Trade Agreement*, Transmitted to the Congress by the Presidente on May 1, 1990.

IV. EMPLEO Y SALARIOS.

Los efectos del TLC sobre los salarios y el empleo regional se han convertido en el eje de un gran debate, que apunta al centro del mismo TLC. Junto a las críticas a la política ambiental y la violación de los derechos humanos en México, el tema laboral conforma el conjunto de objeciones sindicales, congresionales y gubernamentales en los EU sobre el TLC. En paragrafos anteriores hemos apuntado algunas evaluaciones del TLC sobre los empleos en los Estados Unidos (ver cuadros #8 y #11). Aunque no existe un consenso de las consecuencias del TLC en la planta laboral estadounidense, parece surgir una opinión de que al menos a corto plazo, la planta laboral en EU se verá reducida. Las cifras que se manejan van desde 150,000 plazas desplazadas (Departamento del Trabajo), hasta más de medio millón.¹⁷ Esta situación ha requerido una revaloración del TLC a los ojos de la administración de los Estados Unidos que gira sobre dos vertientes. La primera es un fuerte cuestionamiento de las

17 Robert McCleery y Clark Reynolds, "A Study of the Impact of a U.S.-Mexico Free Trade Agreement on Medium-Term Employment, Wages and Production in the United States: Are New Labor Market Policies Needed?", Paper presented at a Conference at the Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C., 27-28 June, 1991, citado por Hufbauer y Schott, *op.cit.*

políticas laborales mexicanas, tanto por el lado de la contención salarial, como por el lado de la legislación. Esta última es percibida como un mecanismo obsoleto destinado más al control político de los trabajadores mexicanos que a la promoción de la competitividad. En ambos casos se puede decir que las críticas estadounidenses a la política obrera del estado mexicano se dirigen a cuestionar el establecimiento de un TLC con un país cuyas ventajas competitivas se erigen en el control salarial y la denegación de la autonomía obrera.

En general, los estudios más sólidos¹⁸ indican que el TLC afectará a los grupos de trabajadores estadounidenses de menores ingresos. En el cuadro # 14 se resumen algunas proyecciones de este impacto. Se puede observar que se utilizan tres escenarios o supuestos. En el primero, el TLC incluye movimientos de capital, bajo condiciones no modificadas de eficiencia y productividad. Mientras los salarios de los grupos de trabajadores estadounidenses de altos ingresos aumentan un 2.9%, los de menores ingresos disminuyen 0.7%. En el segundo escenario, se supone una

18 Depto del Trabajo, citado en *La Jornada*, 12 de agosto de 1992; véase también, Timothy Koechlin y Mehrene Larudee, "The High Cost of NAFTA", *Challenge*, September-October, 1992. En este ensayo se menciona la probabilidad alta de que la liberación comercial en productos agrícolas de lugar a un desplazamiento de hasta 2 millones de campesinos maiceros si es que las políticas mexicanas no desarrollan políticas de desarrollo rural muy eficaces.

Cuadro # 14

IMPACTO DEL TLC EN LOS SALARIOS DE LOS E. U. AÑOS 2000				
(Estimaciones del Institute for International Economics)				
(Miles de millones de dólares)				
GRUPO	ESCENARIO BASICO	ESCENARIO 2 (a)	ESCENARIO 3 (b)	ESCENARIO 4 (c)
ALTOS INGRESOS	2.9	4.3	2.9	5.5
BAJOS INGRESOS	- 0.7	- 2.9	- 3.7	- 0.5

- a. Libre comercio con movimientos de capital.
- b. Libre comercio con utilización eficiente de recursos en México.
- c. Libre comercio con ganancias en productividad en E. U.

FUENTE: Aufbauer y Schott, IIE, 1992.

utilización más eficiente de los recursos productivos en México, fundamentalmente por medio de modernización de los métodos de producción; las ganancias del primer grupo aumentan 4%, pero los del segundo grupo ven una merma importante en sus ingresos, del 2.9%. El tercer escenario supone una producción más eficientada en México y en los Estados Unidos simultáneamente. Las pérdidas del segundo grupo se reducen considerablemente al 0.5%, y las ganancias de los grupos de altos salarios muestran un aumento del 5.5%. Estas conclusiones vienen a reforzar los argumentos de los analistas proponentes del nuevo paradigma de las relaciones bilaterales entre México y los Estados Unidos, denominado "estrategias de integración administrada".

La primera conclusión que se destaca ha sido el resaltar la necesidad de que ante el TLC, el gobierno norteamericano refuerce sus programas de entrenamiento y compensación destinados a los trabajadores afectados por los movimientos del capital hacia México. En el cuadro #15 se ofrece una comparación de los gastos de estos programas en algunos países avanzados. En el caso de Japón, las cifras pueden dar lugar al engaño, ya que los programas empresariales japoneses enfatizan la conservación del empleo antes que las compensaciones por despido.

En cuanto a los efectos directos del TLC en la planta laboral y los salarios mexicanos existe también un área de

CUADRO 4 15

GASTOS GUBERNAMENTALES EN PROGRAMAS LABORALES 1988-1990. (Porcentajes del P.N.B.)			
	ENTRENAMIENTO	COMPENSACION POR DESEMPLEO	T O T A L E S
FRANCIA	3.25	1.34	2.37
ALEMANIA	3.23	1.30	2.32
CANADA	3.22	1.58	2.09
GRAN BRETAÑA	3.22	3.74	1.52
E. U.	3.10	3.38	3.52
JAPON	4.3.	3.26	0.52

v. p. no disponible

FUENTE: Hufbauer y Schott (1992); OCDE, Labor Market Policies for the 1990's (Paris, 1990, Tabla 14).

desacuerdo, ya que mientras algunos análisis, como el realizado en El Colegio de México, se enfatiza la creación de empleo y un incremento neto de ingresos salariales en la industria manufacturera de hasta 16% (ver cuadro # 8), otros señalan pérdidas netas en el empleo (como el estudio Almon). Sería muy conveniente que se realizarán nuevos estudios, a partir de información actualizada y que abarcará el mayor número de posibilidades en el crecimiento de la inversión en cada sector de la economía mexicana.

La creación de empleos e incremento de los ingresos familiares debe ser una meta estratégica del TLC, ya que afecta no sólo el bienestar de la sociedad mexicana sino la estabilidad política y los flujos de migrantes a Estados Unidos.

Sin embargo, algunas investigaciones han subrayado que el TLC por sí sólo no será capaz de satisfacer la demanda de empleo en los próximos años. Las proyecciones de esta se presentan en el cuadro #16. Las cifras que ahí aparecen dan un panorama preocupante, cuantimás si recordamos que en los últimos años la brecha entre oferta y demanda de empleo se ha ensanchado dramáticamente.¹⁹

19 Se ha estimado que el déficit en la capacidad para responder a la demanda de empleos, durante los últimos 10 años. En el sexenio de del la Madrid la población en edad de trabajar creció en 4 y medio millones de demandantes potenciales de trabajo asalariado, y la economía produjo sólo 572 000 empleos asalariados. En

Cuadro # 16

LA FUERZA DE TRABAJO EN MEXICO 1960-2020			
AÑO	POBLACION ECONOMICA- MENTE ACTIVA (miles)	TASA DE CRE- CIMIENTO (%)	DEMANDA ANUAL DE NUEVOS EMPLEOS
1960	11,356	2.7%	340
1970	14,489	4.58	775
1980	22,248	3.23	320
1990	30,487	3.17	1,000
2000	40,442	2.37	1,050
2010	51,314	2.35	935
2020	60,358	1.75	700

Fuente: International Labor Organization.

Un estudio realizado por el economista Saúl Trejo Reyes²⁰ estimó que aún con un crecimiento del 5% sostenido durante una década, la economía mexicana no podrá absorber la nueva demanda de trabajo derivada de la dinámica demográfica. Aunque el crecimiento de la población se estabilizará en un 1.5% anual para los próximos 15 años, será superada ampliamente por el ingreso de personas en edad de trabajar al mercado laboral.

Una conclusión preliminar indica que este exceso de oferta afectará los salarios a la baja durante todo el período.

La contribución del TLC incluso podría ser negativa. El mismo Saúl Trejo Reyes, en otro estudio, observaba que si el TLC implica la transferencia de tecnologías ahorradoras de mano de obra, y la industria local no logra crear un vínculo "virtuoso" con el sector exportador, la capacidad de absorción de mano de obra se verá debilitada aún más.²¹

lo que va del actual gobierno, la población en edad de trabajar ha crecido en 800 000 personas anualmente, y se han generado 583 208 empleos. ver *El Financiero*, 30 de noviembre de 1992.

20 Saúl Trejo, "Mexican-American Employment Relations: The Mexican Context", en Bustamante, Reynolds e Hinojosa-O, *Op. Cit.*

21 Saúl Trejo, "Labor Market Interdependence Between Mexico and the United States", en, Clark W. Reynolds, Leonard Waverman and Gerardo Bueno (eds.), *The Dynamics of North American Trade and Investment* "Canadá, Mexico and

Los cuadros #17 y # 18 resumen dos investigaciones pertinentes sobre las probabilidades de sobrevivencia de las industrias locales mexicanas ante diversos supuestos de apertura comercial. El cuadro # 18²² da un retrato del nivel tecnológico y las modalidades de organización productiva de la industria en México. Ambos muestran un abismo entre un sector avanzado reducido y un vasto segmento de atraso. Por supuesto, reducir éstas brechas será condición para alcanzar los objetivos generales de competitividad a nivel nacional y generar empleo a un ritmo suficiente durante los próximos años.

Estos estudios han contribuido decisivamente a la necesidad de revalorar los alcances del TLC tanto en México como en los Estados Unidos. Particularmente han cuestionado la posibilidad de que un esquema como el TLC pueda sostenerse social, económica y políticamente sobre el actual status quo mexicano.

Los siguientes cuadros que presentamos dan un panorama básico de los salarios mexicanos, vistos desde distintos ángulos. En el cuadro # 19 aparece una comparación del comportamiento salarial en la industria manufacturera de

the United States, Standford University Press, California, 1991., pags.241-252.

22 De la Garza, Enrique, "La polarización del aparato productivo en México", *El Cotidiano* No.46, marzo-abril 1992.

Cuadro # 17

PROBABILIDADES DE SOBREVIVENCIA DE DISTINTOS TIPOS DE EMPRESAS DERIVADAS DE LA APERTURA COMERCIAL (2) (*)				
INDUSTRIA				
Porcentaje de sobrevaloración	3. consumo no durables	3. consumo intermedio	3. consumo durables de capital	TOTAL MANUFACTURAS
EMPRESAS PRIVADAS DE PROPIEDAD NACIONAL				
CASO A	40.3	35.4	31.1	37.3
CASO B	55.2	47.5	47.7	51.3
CASO C	59.7	59.9	55.5	56.7
EMPRESAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL EXTRANJERO				
CASO A	74.3	75.7	55.5	68.1
CASO B	31.3	70.9	71.5	58.7
CASO C	38.3	74.5	36.5	70.3

(*) No toma en cuenta la industria artesanal (con menos de 5 personas ocupadas no remuneradas).

Fuente: Hernández Laos, La Jornada, 5-IV-90

Cuadro # 18

LOS POLOS DE LA INDUSTRIA MEXICANA (13,206 establecimientos en 1988)	
POLO MECANICO	POLO SINCROINADO
5% de los establecimientos industriales: SECCOFI	45% de los establecimientos industriales
Tecnología 03% con tecnología de punta 2.7% con desarrollo aceptable (INFOTEC)	67% con tecnología artesanal 25% con tecnología mecanizada obsoleta (0.1% de las microindustrias tenían tecnología std) (CONACTT)
Organización del trabajo: Círculos de control de calidad en 2.36% de las empresas grandes exportadoras y 17.5% de las grandes que no lo son. Nuevas formas de organización del trabajo en 42% de la muestra. Monterrey: 15.4% de las empresas con control de calidad total.	Arbitrario, despotismo, paternalismo.
Exportación 26 productos representan el 70% de las ventas al exterior. 300 empresas exportaron el 70.0% del total Nacional dejando fuera a Pemex.	Solo el 3.2% de las microindustrias son exportadoras permanentes.
Creditos: En 1988 Bancomex solo atendía a 250 exportadoras grandes. En 1990, solo 20 empresas utilizaron los juoyos.	25% de las microindustrias sujetas de credito.
Relaciones laborales: Flexibilización unilateral en la mayoría, concertada en la minoría.	Flexibilidad salvaje previa a la modernización
Cultura empresarial y obrera: ¿Cultura de la calidad?	Sector "informal" (5.7 millones de mexicanos, 22.5% de la PEA, Servicios, Transportes y Comercio) En manufactura: alimentos, bebidas y tabacos y textiles. 50% de los dueños no terminaron estudios de primaria, solo el 43% con nivel licenciatura 64.6% son asalariados.

Fuente: De la Garza, 1992.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Cuadro # 17

SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (diversos países) 1982-1989 (dólares)								
PAIS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
E. U.	11.54	12.10	12.51	12.96	13.21	13.40	13.25	14.31
Alemania	10.23	10.23	9.43	9.56	13.29	16.71	18.11	17.53
Japon	5.79	5.13	5.24	5.46	7.31	10.83	12.50	12.53
Singapur	1.75	2.21	2.40	2.47	2.33	2.31	2.57	3.29
Hong Kong	1.57	1.52	1.53	1.73	1.53	2.09	2.40	2.79
Taiwan	1.22	1.27	1.42	1.50	1.73	2.25	2.12	3.53
Brasil	1.26	1.26	1.37	1.12	1.47	1.38	1.50	1.72
México	2.54	1.35	2.26	2.29	1.50	1.57	1.99	2.32
Korea Sur	1.13	1.20	1.21	1.35	1.45	1.73	2.50	3
Grecia	4.12	3.76	3.74	3.56	4.07	4.61	5.22	5.4
Portugal	1.28	1.52	1.45	1.53	2.08	2.51	2.57	3.77
España	5.25	4.34	4.58	4.79	5.31	7.26	3.31	7.1

Fuente: US Department of Labor Bureau of Labor Statistics.

varios países. Aunque en México se muestra un mejor comportamiento de los ingresos salariales que en Brasil, está muy debajo del que se observa en los "tigres asiáticos", , y muestra un estancamiento promedio en la década estudiada, que contrasta con el de la mayoría de los registros.

La participación de los salarios en el PIB siempre es un buen indicador ya que permite observar no salarios nominales sino reales. De una participación en el PIB de 36% pasa al 24.7% diez años después. (cuadro # 20)

Por último, el cuadro # 21 ofrece un sumario de información comparada de las principales características de las fuerzas de trabajo en los tres países que comprende el TLC. Quiero llamar la atención a dos indicadores notables. El primero es la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo asalariada, donde México muestra un perfil típicamente "tercermundista", y el sorprendente dato sobre el número de horas perdidas por disputas laborales (hora cada mil habitantes), 130 veces menor a lo observado en Canadá y casi 60 veces menor que el promedio estadounidense. No es realista creer que se deba a la disciplina del obrero mexicano, sino muy probablemente sean producto de los métodos de represión de las demandas obreras, conocidos como "concertación".²³

Cuadro # 33

MEXICO	
SALARIOS Y PIS (% de participación)	
1980	26.24
1981	27.06
1982	25.21
1983	29.35
1984	28.65
1985	23.67
1986	23.54
1987	25.63
1988	25.72
1989	25.76
1990	24.73

Fuente: IV Informe de Gobierno, 1992.

Cuadro # 21

LA SENTE QUE PRODUCE ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO			
	MEXICO	E. U.	CANADA
Tamaño de la fuerza laboral empleados mas usuales registrados.	31 180	123 850	13 500
Fuerza laboral como porcentaje de la población	38.4%	50.3%	52.2%
Trabajadores del sexo femenino como porcentaje de la fuerza laboral total	27.3%	44.5%	43.7%
Semana laboral (horas pagadas semanales por trabajar manufacturero)	27.1	41.3	38.6
Disputas industriales (días laborales perdidas por mil habitantes por año, 1987, 1989 promedio)	3.5	28.4	47.6

Fuente: Excelsior (29-9-92)

Por último he considerado pertinente reproducir el cuadro # 22, elaborado por Enrique de la Garza,²⁴ que muestra una comparación de las características de la contratación colectiva en México y los Estados Unidos. Únicamente comento el que a diferencia de México, la contratación en los Estados Unidos se ubica en un ámbito básicamente bilateral entre empresa y trabajadores, mientras que en México la "concertación" gubernamental, a través de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social implica una estructura más verticalista en la resolución de conflictos. El cuadro realizado por de la Garza constituye un valioso recurso para los interesados en las negociaciones "paralelas" al TLC sobre asuntos laborales.

V. PERSPECTIVAS

-
- 23 No me atrevo a formular una explicación a fondo de la cifra tan baja que muestra el cuadro, pero de ser cierta es un dato sin duda ilustrativo del tipo de problemas que los estadounidenses y canadienses están observando en México. Sobre las políticas de concertación salarial, véase Luis Méndez y Othón Quiroz, "Acuerdos y respuesta obrera", *El Cotidiano*, Núm 49, noviembre-diciembre 1992.
- 24 Enrique, de la Garza, *El TLC y el futuro de la contratación colectiva en México*, en G. Besunsan (Coord.) *Las relaciones Laborales y el TLC*, UAM-X y Angel Porrúa ed., pag.124 y 125.

CUADRO # 22

TEMAS DE LOS CONTRATOS COLECTIVOS MAS COMPLEJOS EN MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS.		
	MEXICO	USA
Reconocimiento y administración de la negociación		
1. Amplitud de contrato y duración	X - LFT	X
2. Duración de contrato	X	X
3. Exclusividad en la contratación	X	X
4. Procedimiento p/disputas y demandas	LFT	X
5. Procedim. de arbitraje y mediación	LFT	X
6. Huelgas y Lockouts	LFT	X
Funciones, derechos y responsabilidades en general		
7. Clausulas d/derechos de la dirección	(Poco frecuente)	
8. Recorte de personal	X	
9. Subcontratistas	€	
10. Actividades sindicales en los lugares de trabajo	X	
11. Cooperación sindicato-dirección	(Poco frecuente)	
12. Regulación del cambio tecnológico	(Poco frecuente)	
Coerción de la planta		
13. Normas laborales en el lugar de trabajo	X	
14. Periodos de descanso durante la jornada	X	
15. Higiene y seguridad	€	
16. Comités obreros de planta	**	
17. Duración de la jornada	X	
18. Forma de pago y premios	€	
19. Movilidad interna	€	
20. Cargos de trabajo	€	
21. Disciplina y sanciones	X	

CUADRO 22, continuación...		
Sistema de remuneraciones		
22. Tabuladores salariales		X
23. Incentivos y bonos		X
24. Estándares y producción y tiempos		-
25. Clasificación de los puestos		X
26. Ajuste salarial durante la vigencia del contrato (por ejemplo por elevación del costo de vida)		-
27. Vacaciones y días festivos		X
28. Seguro de enfermedad	IMSS	ISSSTE
29. Ayuda por funeral		X
30. Servicio militar		-
31. Planes de salud y seguridad	IMSS	
32. Pensiones	IMSS	
33. Bonos de consumo		X
34. Reparto de utilidades		FT
35. Capacitación		X
36. Promoción		X
37. Derechos por antigüedad		X
38. Horas extras		X
39. Seguro elemental por desempleo		-
40. Garantía de seguridad en el puesto de trabajo.		X

Fuentes: Thomas A. Kochan y A. C. Katz, *Collective Bargaining and Industrial Relations*. Irwin, Illinois, 1985.
 International Handbook of Industrial Legislation, Cincinnati: South Western Pub., Co., 1975.

Enrique de la Garza, "Reconversión industrial y cambio en las relaciones laborales en México", en A. Anguiano, *La Modernización en México*, UAM-I, 1990 (Adaptación del autor).

* Es común que se consideren derechos exclusivos de las empresas las sanciones, los recortes de personal, la fijación de horarios, la promoción, el llamado a trabajo, el control y la regulación del equipo.

** Hay sindicatos que dentro de su estructura formal contemplan a los delegados departamentales.

Fuente: De la Garza, Enrique, 1992-93.

Sumarizando en forma extrema, se puede decir que las críticas surgidas en los Estados Unidos a la iniciativa del TLC se han dirigido menos a rechazar un acuerdo de integración económica, que a señalar sus deficiencias. Desde la perspectiva de los EU, retomadas por la actual administración estas críticas se han organizado en los siguientes puntos: 1)necesidad de aumentar los recursos para reentrenar y asistir a los trabajadores estadounidenses desplazados por el TLC, 2)aplicación estricta de las normas en materia de uso de pesticidas, 3)creación de una comisión *ad hoc* en materia de ejercicio de normas laborales en México, 4)creación de una comisión *ad hoc* para compeler al gobierno de México a aplicar rigurosamente las leyes en materia ambiental.²⁵ Las objeciones a un TLC sin contenidos laborales, ambientales y el establecimiento de un marco explícito de administración comercial modifican necesariamente la filosofía neoliberal del tratado promovido por los presidentes Salinas y Bush. Para la actual administración de los Estados Unidos el problema se resume en evitar que el establecimiento de un TLC en base a ventajas competitivas mexicanas basadas en el control salarial, la catástrofe ambiental (particularmente en la

25 Estas condiciones fueron señaladas por el entonces gobernador de Arkansas, William Clinton, en una entrevista reseñada por *El Financiero*, 22 de octubre de 1992; Clinton mencionó otras 4 condiciones, que no especificó. Estas condiciones establecen la agenda para las llamadas "negociaciones paralelas" al TLC.

zona fronteriza) y la ausencia de estrategias comerciales diversificadas. Se trata de evitar que el TLC obstaculice la adopción de una estrategia de búsqueda de ventajas competitivas basadas en el fortalecimiento de la base industrial y tecnológica de los EU, el desarrollo de programas de mejoramiento intensivo de la calidad de vida de la mano de obra, y la nulificación de los efectos negativos del TLC sobre el bienestar de la clase trabajadora estadounidense.

En esta línea argumental el TLC podría resultar para México más costoso que los beneficios que de él se esperan, sobre todo si prevalece la idea de bloquear exportaciones mexicanas en cuya producción se perciba una violación de las normas ambientales de los Estados Unidos. La noción de "dumping social" empieza a ganar adeptos, sobre todo en los sindicatos de los Estados Unidos.²⁶

Junto a este argumento, está otro que afecta a México directamente. Los más recientes estudios subrayan enfáticamente que el TLC es insuficiente en el marco de las necesidades de desarrollo mexicano. El TLC por sí sólo no provocará una transición de la economía de México hacia un estadio más avanzado de competitividad.

26 Sheldon Friedman, "NAFTA as Social Dumping", *Challenge*, September-October, 1992.

La solución ofrecida por diversos medios académicos es la de crear un Fondo de Apoyo. Este se compondría de un Banco de Desarrollo y un Fondo de Apoyo, equivalentes al Banco de Reconstrucción y Desarrollo Europeo.²⁷ El capital conjunto de este Fondo ascendería a \$20 mil millones de dólares. El problema, claro, es cómo financiarlo, y cómo administrarlo.

Las propuestas de financiamiento son variadas. George Baker, investigador asociado al Consorcio de Investigaciones de los Estados Unidos sobre México, ha sugerido establecer impuestos al valor agregado contenido en las exportaciones de las maquiladoras estadounidenses en México, los cuales se destinarían a este fondo por medio de una agencia binacional, y se destinarían a mejoras de la infraestructura fronteriza.²⁸ En este trabajo se estima que los costos en infraestructura urbana, vivienda y daños ambientales por deposiciones de basura industrial de la industria maquiladora en la parte mexicana de la frontera ascendían en 1988 a \$8 mil millones de dólares. Actualmente es razonable suponer que han aumentado un 25%.

27 Fishlow, Albert, Sherman Robinson y Raúl Hinojosa-Ojeda, *Proposal for a Regional Development Bank and North American Adjustment Fund*. Véase también, Hinojosa-Ojeda, *supra*, *op.cit.*

28 George Baker, "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora", *Comercio Exterior*, Vol.36, No.10, octubre de 1989.

Otra propuesta, muy mencionada en los círculos políticos de México y de los Estados Unidos, ofrecida por Fishlow, Robinson Hinojosa-Ojeda menciona diversas medidas, entre las cuales se menciona una simultanea derogación de la Ley de Inmigración Simpson Rodino²⁹ y un impuesto a los trabajadores migrantes. Estos recursos se destinarían a programas de desarrollo en México, enfatizando la creación de empleo.

La respuesta del gobierno mexicano no es aún muy clara, aunque el presidente Salinas ha adoptado de última hora la idea de un fondo especial.³⁰

VI. TLC 2025.

Supongamos que los ingresos per capita en los Estados Unidos crecen a un 2% anual entre 1990 y 2025. Esto significaría un salto de el ingreso actual de \$21,790 dolares a \$43,880 dolares. Si en México los ingresos personales crecieran en el mismo periodo a una tasa anual de 4%, pasaríamos de un promedio de \$1,958 dólares a \$7,940 dolares en 2025. Es decir, los ingresos personales mexicanos

29 Immigration Reform and Control Act de 1986

30 *El Financiero*, 9 de diciembre de 1992.

CUADRO # 23

NORTEAMERICA. INDICADORES BASICOS

	PIB		POBLACION MILLONES			POBLACION ESTACIONARIA
	1989	1990	1989	2000	2025	
CANADA	488,590	19,030	26.2	29	32	31
E.U.A.	5,156,400	20,910	243.3	272	309	319
MEXICO	200,730	2,310	85.5	103	142	185

Notas: 1/millones de dólares(EU) 2/millones de personas.

Fuente: Banca Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial 1992

pasarían a representar, del actual 9% $\frac{1}{2}$ al 18% de los ingresos personales promedio estadounidenses.

Este calculo primitivo se ha realizado siguiendo los argumentos ofrecidos por el Institute of International Economics.³¹ Sin embargo, un crecimiento de los ingresos personales de una tasa del 4% anual durante 35 años esta muy lejana de la experiencia histórica mexicana. La tasa de crecimiento promedio anual del producto *per capita* mexicano entre 1965 y 1990 fue del 2.8%. Japón vio crecer sus ingresos *per capita* en el mismo periodo al 4.1%, por lo que se concluye que la meta del 4% anual hasta el 2025 para México no es imposible. Pero ademas, la población mexicana crecerá a un promedio anual del 1.5%, para alcanzar, según el Banco Mundial, 142 millones de habitantes (cuadro # 23). Para que se alcanzara la meta de un nivel de ingresos personales cercana al 20% de la estadounidense en 2025, la economía mexicana tendría que crecer a tasas anuales sostenidas durante 35 años del 6%. , que es más o menos la lograda entre los años 1960 y 1980.

El ejercicio anterior, con toda su simplicidad, debe advertir la importancia de metas a largo plazo, y por supuesto de el crecimiento poblacional y las brechas de ingresos como una variable estratégica. El contexto que crea

31 Hufbauer & Schott, *op.cit.*, pags.61-62.

el TLC modificará las expectativas de progreso personal de la sociedad mexicana, y por ende deberá (peor opción) evitar que la brecha se amplíe, (mejor opción) buscar reducirla. Como se ve, una meta de una quinta parte del promedio estadounidense en el año 2025 plantea retos por encima de la experiencia mexicana hasta la fecha, y por supuesto totalmente contrastantes con la experiencia de los últimos diez años.³²

VII. CONCLUSIONES.

Dos conclusiones básicas merecer destacarse al final de nuestro estudio. La primera es la complejización de las negociaciones derivada de la presencia del sindicalismo y movimientos sociales estadounidenses en la extensión del alcance del TLCN. La presencia de acuerdos paralelos en materia laboral y medio ambiental viene antecedida tanto por la presencia activa de estos grupos de interés activos en la política interna estadounidense, como por la confrontación de modelos analíticos sobre la sustentabilidad del TLCN. Sin duda en México también se hicieron sentir movimientos sociales críticos y hasta opuestos al TLCN, aunque sus voces se acallaron ante el tumulto de la propaganda oficial.

32 El ejercicio refuerza las estimaciones logradas por Trejo Reyes, citadas anteriormente. Como comentario, mencionaremos que en el terreno de los salarios, la brecha entre EU y México se ha ensanchado un 30%, según la OCDE.

Una segunda conclusión es que el TLCN no podría satisfacer las demandas sociales en las próximas décadas tanto de México como de los Estados Unidos. A partir del examen de algunos de los principales estudios sobre los efectos del TLCN hemos diferenciado alcances a corto y largo plazo. En ambos casos percibimos la posibilidad de que el TLCN produzca efectos no previstos o no desados contrarios a sus objetivos. Esto indicaría que el TLCN más que congelar el actual modelo de desarrollo socioeconómico y político en México exigirá transformaciones importantes en la ruta del desarrollo democrático y la justicia social mexicana.

B I B L I O G R A F I A

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

BAKER, George, "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora", *Comercio Exterior*, vol.39, n.10, octubre de 1989.

BANCO MUNDIAL, *World Development Report 1992*.

BAYLOR UNIVERSITY Regional Report, *Free Trade and the United States-Mexico Borderlands*, prepared for the Subcommittee on Economic Growth, Trade and Taxes of the JOint CoEconomic Committee , Congress of the United States, July 1, 1991.

BERNAL-SAHAGUN, Bernal, ET.AL., *La integración comercial de México a Estados Unidos y Ccanadá, Siglo XXI* eds. 1991.

BUSTAMANTE. Jorge, Clark W. REYNOLDS y Raúl HINOJOSA-OJEDA, (eds.), *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford University Press, cal. 1992.

COMISION SOBRE EL FUTURO DE LAS RELACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS, *El Desafio de la Interdependencia*, FCE, 1988.

DE LA GARZA, Enrique, "La polarización del aparato productivo en México", *El Cotidiano* No.46, marzo-abril, 1992.

DE LA GARZA, Enrique, "El TLC y el futuro de la contratación colectiva en México", en G. Bensunsan (Coord.), *Las relaciones laborales y el TLC*, UAM-X y Angél Porrúa Ed., 1992.

DELAL BAER.m, GUY ERB . (EDS.), *Strategic Sectors in Mexican-U.S Free Trade*, The Center for Strategic and International Studies, Washington, 1991.

DRISCOLL. Barbara y GAMBRILL, Mónica (eds.), *El Tratado de Libre Comercio*, UNAM-CISEUA, 1992.

FISHLOW, Albert, Sherman ROBINSON y Raúl HINOJOSA-OJEDA, *Proposal for a regional Development Bank and North American Adjustment Fund.* , Dallas, june 14, 1991.

ITAM, *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio: Impacto sectorial*, ITAM-McGraw Hill, 1992.

HUFBAUER, G.Clyde y SCHOTT, Jeffrey J. *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1992.

OCDE, *Estudios económicos de la OCDE: México*, 1992.

PRESTOWITZ, Clyde, Robert Cohen, with Peter MORICI and Alan TONELSON, *The New North American Order: A Win-Win Strategy for U.S. Mexico Trade*, Economic Strategy Institute & University Press of America, 1991.

REYNOLDS, Clark, Leonard BRAVERMAN y Gerardo BUENO, (Eds.), *The Dynamics of North American Trade and Investment: Canada, Mexico and the United States*, Standford University Press, Cal. 1991.

USITC, *Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future U.S.-Mexican relations*, phase I, USITC publication 2275, April 1990, phase II, USITC Publication 2326, October 1990.

USITC, *The Likely Impact on the United States of a Free Trade agreement with Mexico*, USITC Publication 2353, february 1991.

VEGA CANOVAS, Gustavo (ed.), *México ante el libre comercio con América del Norte*, El Colegio de México-UTM, 1991.

VIDAL DE LA ROSA, Godofredo, *Las relaciones México-Estados Unidos en los 90*", *Excélsior*, 27 y 28 de julio de 1990.

VIDAL DE LA ROSA, Godofredo, "Petróleo, política y comercio en el TLC", *El Cotidiano*, Núm 43, septiembre-octubre de 1991.

VIDAL DE LA ROSA, Godofredo, "Los ciclos políticos y el TLC", *El Cotidiano*, núm.45, enero-febrero de 1992.

VIDAL DE LA ROSA, Godofredo, "Expectativas económicas del TLC", *El Cotidiano*, Núm. 50, septiembre-octubre de 1992.

WEINTRAUB, Sindney, *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos*, Ed. Diana-IBAFIN, 1989.

WEINTRAUB, Sindney, *A Marriage of Convenience: Relations between Mexico and the United States*, Oxford University Press, 1990.

WEINTRAUB, Sidney, with Luis RUBIO and Alan JONES (eds.), *U.S.-Mexican Integration: The Road to Free Trade*, Westview Press, Boulder, Co. 1991.