

... depende de la óptica.

# Éxito o fracaso del Tratado del Libre Comercio de las Américas del Norte

Klaus Vathroeder



El primero de enero de 2004 se cumplió el décimo aniversario del TLCAN.

Queremos hacer una evaluación de los resultados, desde la perspectiva mexicana, donde las opiniones son controvertidas. Esta evaluación es reveladora especialmente en la relación con las negociaciones actuales del Acuerdo del Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Los defensores del TLCAN dicen que, durante el decenio del TLCAN, las exportaciones se triplicaron y las inversiones extranjeras aumentaron significativamente. Los críticos dicen que la transnacionalización de la economía mexicana aumentó la pobreza y la desigualdad social. Y la CEPAL, la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe, sostiene que no se puede decir nada porque no hay datos suficientes y confiables para un estudio global acerca de las consecuencias del TLCAN para México. Probablemente todos tienen razón.

## Promesas y Cifras

El objetivo del TLCAN o, mejor dicho, de la estrategia económica, era que las exportaciones industriales masivas dinamizaran la economía, y dieran pie a la formación de una sociedad con mayores niveles de bienestar. Los principales beneficios prometidos fueron el incremento de la competitividad, el fortalecimiento de las inversiones, en especial las de largo plazo, la creación de empleos estables, más productivos y mejor remunerados, y el aumento de los ingresos reales de los trabajadores.

De hecho, las exportaciones y las inversiones extranjeras directas (IED) crecieron bastante. Las exportaciones pasaron de 51.886 millones de dólares en 1993 a 160.682 millones de dólares en

2002 con una tendencia creciente para el año 2003 de las cuales 87% fueron bienes manufacturados, incluyendo las maquiladoras. Durante los nueve años, México recibió anualmente 16.981 millones de dólares en promedio como inversiones extranjeras. Casi 80% fueron inversiones directas concentradas en tres sectores: manufacturero, servicios financieros y comercio. Se crearon alrededor de 8 millones nuevos empleos. Pero el crecimiento del Producto Interno per cápita fue 0,96% en promedio durante este tiempo, una tasa bastante reducida. ¿Cómo se puede explicar esta paradoja? El objetivo no puede ser solamente exportar o atraer IED sino crecer, crear empleo y generar desarrollo sustentable.

## Detrás de las cifras

La mayoría de los insumos de las exportaciones mejicanas son importados. Antes del TLCAN la industria manufacturera no-maquiladora tenía un componente mexicano mayor de 90%. Durante del TLCAN, esta parte se reduce a menos de 40%. La industria maquiladora es un caso extremo; en promedio, la industria maquiladora compró solamente un 3% de sus componentes en Méjico. Si se incluye la mano de obra los insumos mexicanos aumentan a un 17%. Una razón es el comercio intra-in-

dustrial entre las grandes empresas. Las exportadoras más grandes, por ejemplo la industria de automóviles y de computadoras, compran sus insumos de sus propias filiales que están ubicadas en el resto del mundo, reemplazando así pequeñas y medianas empresas suministradoras mexicanas. En conclusión, México importa mucho pero las exportaciones no están vinculadas con el aparato industrial a través de cadenas productivas, más bien, son islas desconectadas del resto de la economía. No producen crecimiento ni empleo.

El TLCAN prohíbe cualquier "requisito de desempeño". No hay reglas que un cierto porcentaje de los insumos tiene que ser producido en México, no existe cualquier otro requerimiento para la inversión. Esta regla promueve la integración de grandes empresas o consorcios, formando sus propias cadenas de producción. Hay ejemplos: suministradoras mexicanas son más competitivas, pero las políticas de las grandes empresas privilegian las compras internas. En total, las reglas del TLCAN dificultan enormemente una política industrial nacional o la realización de un plan de desarrollo económico.

Adicionalmente, las IED se concentran en algunos sectores económicos dinámicos y estratégicos arriba mencionados. Geográficamente, están ubicados en las áreas más desarrolladas, mientras los estados pobres y el campo fueron prácticamente abandonados. Para promover estas áreas retrasadas se necesita una política deliberada estatal de infraestructura y de otros incentivos para atraer inversiones. El TLCAN no previene esto sino desregula y deja las inversiones a las fuerzas del mercado bajo la óptica de la maximización de los beneficios. Más bien, el TLCAN limita las posibilidades de políticas económicas activas porque eso violaría los compromisos de la política de libre competencia.

Los 8 millones de nuevos puestos de trabajo significan un déficit de 46,6 por ciento en relación con lo necesario para ocupar a los mexicanos que ingresaron en el periodo del TLCAN al mercado de trabajo. Más de la

mitad de los nuevos empleos carecen de los beneficios legales como seguridad social o vacaciones reguladas. El sector manufacturero creció durante el TLCAN en un 38 %, pero emplea ahora 9 % menos trabajadores que antes del TLCAN. De hecho, se crearon puestos de trabajo en la industria exportadora, pero se perdió más en la cadena de suministros por el aumento de las importaciones de insumos. Una explicación adicional de la pérdida de los empleos es el aumento de la productividad en un 53 % desde 1994, es decir se produce más con menos trabajo. El aumento de la eficiencia y de la productividad es bueno. Menos bueno es que el precio del trabajo ha bajado en un 36 % en términos reales. Es decir, los trabajadores producen un 53 % más por hora y reciben un 36 % menos por su trabajo más productivo.

#### El campo abandonado

Respecto a la agricultura tiene que plantearse una pregunta a fondo: ¿se trata el sector agropecuario como cualquier otro sector económico, medido en términos monetarios, basado en su contribución al producto interno? ¿Necesita un tratamiento especial más allá de las consideraciones puramente económicas? Desde una perspectiva de multifuncionalidad, el sector agropecuario suministra alimentos seguros para la población, es un creador de empleos para la población pobre en el campo, protege el medio ambiente y la biodiversidad, es una base para la cultura en términos de tradiciones y alimentos, etc. Desafortunadamente, bajo el TLCAN se trató el campo mexicano bajo la óptica primera con sus consecuencias nefastas para los campesinos.

Las desventajas para el campo mexicano dentro del TLCAN son enormes. La productividad de un trabajador agricultor en EE.UU. es 18 veces mayor que la de un campesino mexicano. En EE.UU. se recibe un subsidio estatal de 120,- US \$ por hectárea, en México 45,- US \$. Esta pérdida de competitividad, combinada con restricciones para el acceso a los mercados de EE.UU. y

Canadá, tiene por consecuencia una duplicación de las importaciones agrarias y una pérdida de empleo y aumento de pobreza en el campo. Especialmente los pequeños y medianos productores no ven un futuro en el campo. De hecho, existe una presión alta para migración hacia las ciudades y hacia EE.UU. Mientras tanto 21 millones de mexicanos viven en los EE.UU. y un hogar de cada cinco depende de las remesas enviadas desde el norte.

#### Conclusiones

La estrategia económica de conseguir tasas altas de crecimiento y crear empleos bien remunerados a través del aumento de exportaciones y de la atracción de IED falló. Hay pocos ganadores y muchos perdedores. Las reglas del TLCAN generaron unas islas de progreso económico y prosperidad, pero la economía en su totalidad no se ha beneficiado. Especialmente los trabajadores y los campesinos no salieron favorecidos. Evidentemente hay que insertarse en la economía globalizada y atraer inversiones directas, pero no existe solamente la vía de la desregularización, privatización y liberalización. Entregar los países en vía de desarrollo, y especialmente su población más vulnerable, a las fuerzas del

**La estrategia económica de conseguir tasas altas de crecimiento y crear empleos bien remunerados a través del aumento de exportaciones y de la atracción de IED falló. Hay pocos ganadores y muchos perdedores**

#### Bibliografía:

Alianza Social Continental. *Lessons from NAFTA. The High Costs of Free Trade.* México 2003.

Klaus Vathroeder. M. en Economía.  
Director del Centro Gumilla.