

LA NEGOCIACIÓN DEL TLC: ANÁLISIS
DE LOS AVANCES DIVULGADOS

**La complementariedad de intereses en
torno al TLC**

José Rangel*

El 11 de abril de 1992 el secretario Serra Puche presentó el hasta ahora más reciente informe de los avances de las negociaciones del tratado comercial en ciernes entre México, Canadá y Estados Unidos. En éste se mantiene vigente el enfoque de que los problemas relacionados con este acuerdo comercial se encuentran todos atados con cuestiones finalmente negociables. Esta contribución busca mostrar que *no necesariamente esto es así*.

Hace dos años, en abril de 1990, la Cámara de Senadores convocó al Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. Como resultado de este foro se recomendó la conveniencia de que México buscara establecer acuerdos comerciales con otros países. Primer paso previo al Tratado de Libre Comercio (TLC) actualmente negociándose.

En junio de 1990 los presidentes de Estados Unidos y México expresaron su mutuo interés y conveniencia de alcanzar un acuerdo de libre comercio entre ambas naciones. Un año después, sin embargo, se desconocían los principales puntos sobre los cuales se

* Investigador Titular y Secretario Académico del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

negociaría. Únicamente se hablaba del favorable horizonte que un tratado comercial norteamericano significaría para México. Así lo presenta el documento de mayor difusión editado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), *El ABC del TLC*, el cual se encuentra con cerca de un millón de copias distribuidas. Sin mediar mayor análisis, se concluía que un acuerdo trilateral comercial norteamericano era, no solamente una necesidad histórica, sino la mejor forma de reconocer un vínculo comercial presente con la intensidad actual desde hace ya más de 100 años, además de la mejor forma de proyectar la economía mexicana hacia un horizonte inalcanzable sobre otras bases.

Se ha intentado a toda costa proporcionar expectativas favorables, resultantes de un comportamiento macroeconómico positivo, sin embargo, carentes de un análisis crítico y sin la inclusión de algún tipo de programas de contingencia, en caso de evolucionar fuera de los cauces esperados.

Sin más, se ha propuesto desde las esferas oficiales que signar un tratado comercial con los vecinos del norte redundará en crecientes exportaciones, mayor inversión y, por lo tanto, en creciente empleo, sobre todo manufacturero.

La evolución de las variables mencionadas en los últimos seis años, esto es, durante el periodo de apertura de la economía mexicana, ha sido muy desigual. Y, más aún, las perspectivas de mediano y largo plazo difícilmente pueden extrapolarse de las tendencias recientes.

Las exportaciones manufactureras han ciertamente crecido a tasas históricas sin precedente. Sin embargo, la cuenta comercial externa ha mostrado en los últimos años una tendencia deficitaria creciente también difícilmente igualable. En resumen, el comercio exterior de México ahondó su déficit en 1991 más de 160% en relación con el año anterior. Más aún, también se ha podido observar que la tendencia de las exportaciones se ha estancado en tiempos recientes y, por otro lado, se espera que con la apertura se genere una fuerte oleada de quiebras manufactureras y pérdida de empleo concomitante. Esto último resultado de la baja eficiencia productiva, la cual se refleja en la profundización del déficit comercial externo y la dependencia tecnológica. Tan profunda es la insuficiencia competitiva que se estima que con la formaliza-

ción del tratado comercial 31 mil empresas y 340 mil empleos dejarán de existir.¹

Por su parte, la inversión externa hacia México ha mostrado un comportamiento notablemente positivo.

CUADRO 1
ÍNDICE DEL SALDO HISTÓRICO DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(1985 = 100)

Año	Total	EUA	GB	Alem.	Jap.	Fran.	Otros
1985	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1991	231.6	218.1	440.0	172.8	170.8	583.3	268.5

FUENTE: *El Mercado de Valores*, año LII, mayo 1 de 1992, núm. 9.

El caso de la inversión extranjera directamente productiva puede observarse en el cuadro 1. A partir de 1985 el saldo de ésta se ha más que duplicado, aun cuando la estructura se ha modificado con Estados Unidos cediendo terreno frente al acelerado crecimiento de Francia y Gran Bretaña.

Ahora bien, a pesar del incremento mencionado, éste no ha tenido la repercusión en la creación de empleo como sería de esperar y como, además, se busca justificar para la firma del tratado comercial.

CUADRO 2
EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(1985 = 100)

Industria	1985 Dic.	1986 Dic.	1987 Dic.	1988 Dic.	1989 Dic.	1990 Dic.	1991 Jun.
No maquiladora	98.2	97.0	98.8	98.5	100.3	99.6	99.9
Maquiladora	102.4	125.8	154.9	187.2	209.5	214.6	249.0
Total	98.5	99.1	102.9	105.0	108.2	108.0	109.2

FUENTE: Banco de México.

¹ Véase la *Síntesis hemerográfica semanal de coyuntura nacional e internacional*, núm. 50, México, Instituto de Investigaciones Económicas, 6 al 12 de mayo de 1992, p. 7.

A partir de 1985, momento en que la economía inicia su apertura, se puede corroborar, cuadro 2, que el empleo manufacturero en el sector no maquilador se ha mantenido estancado. Esto es, toda la inversión extranjera no ha desempeñado el papel que se le quiere atribuir ni el peso que se le quiere dar como generadora de empleo. A menos que la atención se centre exclusivamente en el sector manufacturero maquilador. Este comportamiento, como se verá más adelante, corresponde más con los intereses de las grandes corporaciones estadounidenses para firmar el TLC, que con las expectativas generadas y las justificaciones oficiales presentadas como uno de los pilares para llegar a alcanzar el acuerdo comercial. La inversión extranjera directa, a pesar de su aparente dinamismo, no ha sido el elemento capaz de estimular la demanda de empleo que tan urgentemente requiere la economía mexicana.

La no complementariedad subyacente

Se ha querido presentar la firma del TLC con los vecinos de América del Norte, pero en particular con Estados Unidos, como la ratificación, primero, de una relación económica, integración si se prefiere, existente en los hechos y, segundo, como una forma de consolidar posibilidades de complementariedad de gran alcance para estimular la economía en el largo plazo. Con ello el TLC se convertiría, así, en el principal instrumento de desarrollo nacional.

Esta complementariedad se ha argumentado en términos de dos líneas fundamentales. Primero, la apertura y posible acceso al mercado estadounidense de los productos mexicanos y, segundo, los flujos de capital foráneo con dos fines, financiamiento de inversión y, por otro lado, amortización de la deuda externa. Como resultado de la operación de estas fuerzas fundamentales la economía en su conjunto crecerá, ello redundará en una creciente demanda de trabajo la cual, frente a un menor ritmo de crecimiento de la oferta, producirá un fortalecimiento salarial y, como resultado de todo ello, el nivel de vida de la población mexicana tendrá garantizada su elevación de los años por venir.

Frente al panorama descrito, el cual constituye la línea oficial de argumentación y se difunde ampliamente para lograr apoyo popular, es difícil pensar que ninguna oposición pueda surgir. Más

aún, sobre dichas bases, cualquier opinión en contra parecería basada exclusivamente en prejuicios de carácter ideológico de viejo cuño nacionalista, nada útiles para las necesidades de la modernización globalizadora, donde se requiere dejar atrás atavismos de soberanías autárquicas en favor de integraciones favorables a todos los participantes.

Análiticamente ha sido argumentado cómo la postura mencionada es insostenible.²

Aquí se presentará además, como complemento a dicho análisis, la postura y estrategia de los grandes empresarios estadounidenses. Éstos mantienen una gran semejanza con el análisis referido, y en tanto tal, permiten pensar en usarlas como validación analítica, aun antes de que el tratado sea firmado, entre en operación y hasta dentro de varios años pueda contarse con empiria disponible para validar algunas de las tesis propuestas.

Las razones de la firma

Para los grandes empresarios estadounidenses, agrupados en torno a la llamada Mesa Redonda Empresarial, la cual incorpora a los directivos de las grandes trasnacionales, la firma del TLC será la exitosa conclusión de una guerra que a todo nivel, pero en particular en el Congreso, libran los empresarios y los trabajadores. Los primeros esperan, en alianza con los representantes de la administración resultar triunfadores, para lo cual empeñarán toda la energía que sea requerida.

Estos empresarios esgrimen cuatro razones fundamentales para pugnar por un tratado bilateral comercial con México. Sin importar el orden, éstas son:

1. La potencialidad de México de convertirse en un gran mercado de exportación.
2. La necesidad de complementar las condiciones productivas de las manufacturas estadounidenses por medio de las coinversiones con

² Rangel, J. "Los mitos de la integración", *Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá*, México, Edición del Senado de la República, agosto de 1991, pp. 251-281.

México, y el aprovechamiento de la maquila para mejorar la competitividad global de Estados Unidos.

3. La necesidad de garantizar que las reformas que instrumenta la administración del presidente Salinas no sean fácilmente revertidas en el futuro.
4. La importancia de establecer el primer modelo de acuerdo global con un país como paso ejemplar para la instrumentación continental de la Iniciativa para las Américas.

Entre 1986 y 1990 México se constituyó en el mercado de mayor crecimiento de exportación de mercancías de Estados Unidos. Durante los años referidos la balanza comercial bilateral entre ambos países observó una oscilación favorable a Estados Unidos cercana a los cinco mil millones de dólares, hasta alcanzar en 1990 un superávit por encima de los tres mil millones de dólares. Se espera que este proceso continúe, sobre todo en aquellos mercados que pueden fácilmente ser copados por las transnacionales de competitividad superior.

El retiro del Estado de la actividad económica, así como el traslado de la inversión en infraestructura al sector privado, y los grandes rezagos preexistentes, hacen que las ventas de Caterpillar, por ejemplo, se hayan duplicado cada año desde 1988 y se proyecten con gran futuro. En igual forma otras grandes empresas como General Electric, Procter & Gamble y Kodak estiman que sus exportaciones a México puedan crecer a ritmos insuperables en ningún otro mercado.

Finalmente, los empresarios de estas grandes transnacionales esperan utilizar la complementariedad del sector maquilador mexicano para mejorar su competitividad internacional. En un gran porcentaje estas empresas han empleado las maquiladoras para abatir su costo laboral productivo. Esto, por supuesto, con especial modulación. Lo anterior quiere decir complementariedad productiva, mas no traslado de la producción y desindustrialización en Estados Unidos. Esto es, estas grandes industrias han establecido como necesidad estratégica desconcentrar parte del proceso productivo a México para poder conservar la presencia estadounidense en condiciones competitivas en el mundo y no desaparecer.

Por lo anterior se puede deducir que las inversiones hacia México, y otros países, tendrán así características particulares. Estarán destinadas a establecer condiciones complementarias que les favorecen y no a financiar el proceso productivo mexicano en ge-

neral. Esto puede observarse claramente en los cuadros arriba presentados.

Es posible concluir que, contrario a las tesis esgrimidas oficialmente en México, la complementariedad realmente disponible no es aquella que *El ABC del TLC* presenta, sino una mucho menos espectacular y favorable a los intereses nacionales de México, y más adecuada a las necesidades de competitividad global de Estados Unidos que a las posibilidades de lograr un crecimiento y desarrollo con una mejor distribución del ingreso que permitan proyectar un mejor nivel de vida para crecientes sectores de la población.

Por supuesto, conforme transcurre el tiempo, el primer gran resplandor del ofrecimiento paradisiaco que se presentó al inicio, como escenario resultado de formalizar el acuerdo comercial, ha dado paso a una reflexión mucho más serena y documentada. Ahora las partes involucradas sienten la necesidad de incorporarse más activamente al proceso para impedir que la firma sin más muestre por la vía de los hechos las vulnerabilidades de la economía nacional e impedir, en la medida de lo posible, efectos perversos.