

Tiempos, avances y retrocesos del TTLC

Víctor M. Bernal Sahagún*

Los avances y los tiempos

A principios de mayo de 1992, éstas eran las últimas noticias sobre la marcha de las negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio (TTLC), entre México, Estados Unidos y Canadá, después de la “tercera jornada de la IX plenaria de trabajo”, celebrada en la capital mexicana:

- Un “avance del 96% en las 18 mesas de negociación”, y la terminación de “primeras versiones” en 14 de las mismas, aunque... “Un número pequeño de las 140 áreas predeterminadas para negociarse en el TLC ‘requerirá un mayor tiempo’”, según el presidente de los empresarios exportadores —y activo participante en el proceso—, Juan Gallardo;¹
- Continuaban las dificultades en rubros vitales del posible TTLC, como el agrícola, la fijación de las reglas de origen, autopartes, servicios financieros, energéticos, textil, compras gubernamentales, aranceles y solución de controversias, entre otras;
- Estaba totalmente concluido —y aceptado por las tres partes— el texto de Normas Sanitarias y Fitosanitarias, uno de los instrumentos proteccionistas preferidos por los estadounidenses, que ha sido aplicado infinidad de veces contra los productos agropecuarios mexicanos y de otros países, v. gr. los chilenos;

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

¹ *Excelsior* y *El Universal*, 30 de abril y 2 de mayo de 1992.

(Dada la dinámica del fenómeno analizado en estas páginas, la mayor parte de las referencias y citas fueron tomadas de la prensa nacional, pues los avances del proceso de negociación del TTLC serán conocidos formal y oficialmente tal vez con posterioridad a la aparición del presente número de *Problemas del Desarrollo*).

— Por las mismas fechas, el diputado republicano por Arizona, Kim Kolbe, manifestó la disposición estadounidense o, al menos, de algunos de sus homólogos, a “aceptar” la limitación del petróleo en el TLC, en el marco de la XXXII Reunión Interparlamentaria México-Estados Unidos, celebrada en San Antonio, Texas, según las notas periodísticas “dominada por las discusiones acerca del TLC”.

En dicha reunión, el mismo legislador “subrayó [...] que tiene que haber una cierta preparación en México para la posibilidad sumamente probable de que no se logre votar aquí [en Estados Unidos] ese acuerdo hasta el año próximo, ya que ambas partes tienen toda la intención y el interés de llegar a un tratado de buena calidad”.²

— En medio del optimismo de los participantes directos en las negociaciones, se ha manifestado de diversas maneras la preocupación de los voceros de los “otros” bloques por el surgimiento del norteamericano, debido a los efectos que el cierre o el fortalecimiento del llamado “mercado más grande del mundo” pudiera traer para sus propias empresas y países. Así, . . . “La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [a la que, paradójicamente pertenecen Estados Unidos y Canadá] afirmó que en las negociaciones del TLC, México puede ser forzado a conceder ‘mucho más’ a cambio de ‘mucho menos’. Pero [agregan], no lo sabremos hasta que el acuerdo esté concluido y el tiempo para la firma, dijo, se determinará conforme a la dinámica política del gobierno estadounidense, aunque ‘ese tiempo puede no ser el mejor para las perspectivas mexicanas’”.³

— En esta misma línea política, un diario mexicano informó que el titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), en una Convención de Inversionistas en Administración e Investigación, celebrada en San Antonio, Texas, afirmó que quedan pendientes “sólo tres puntos ‘eminente políticos’, que se rehusó a precisar, debido al profundo espíritu de reserva y confidencialidad que han animado a los funcionarios públicos mexicanos durante todo el trayecto de

² *El Universal*, 3 de mayo de 1992.

³ *El Universal*, 27 de abril de 1992.

las negociaciones”, no obstante que reveló su clara posición proestadounidense, al señalar que . . . *El acuerdo de libre comercio de norteamérica tiene un sentido económico, político y social para una gran misión: unir a Estados Unidos, México y Canadá. Seremos socios para siempre.*⁴

Por el lado de las inversiones y el financiamiento, José Córdoba (para algunos la “eminencia gris” de la política económica impuesta durante los últimos años, y en su debut como orador desde su nombramiento), en la misma reunión del mercado de valores —en la que estuvieron presentes dos economistas premiados con el Nobel así como altos dirigentes financieros y bancarios trasnacionales—, resumió algunas de las características de lo que a su juicio —y del equipo gobernante— deberán ser las directrices de la extrategia empresario-gubernamental de los próximos años: “En una década que se caracterizará por la escasez de recursos mundiales, afirmó, el reto mexicano consiste en no depender, como en el pasado, del débito externo, sino en la capacidad de atraer capitales foráneos, en medio de necesidades financieras para el país —en los próximos 10 años— de 150 mil millones de dólares, que deberán centrarse en cinco rubros. Infraestructura, sector manufacturero, agro, educación y ambiente”.⁵ Con lo que no nada más se declaró entusiasta de la apertura financiera sino que apuntó cuáles sectores serán ofrecidos a los capitales trasnacionales para colocación del financiamiento externo.

En suma, y a despecho de lo que declaran reiteradamente los promotores y apoyadores de la inmediata firma del TTLC, a cualquier costo y con cualquier concesión, los tiempos políticos, tanto de Estados Unidos como de México y Canadá, son los que condicionan la firma del tratado, y no la defensa de “soberanías” y condiciones dignas para los trabajadores de los tres países, sin ignorar que los más afectados serían los del sur del río Bravo.

Poco después, los primeros datos, restringidos pero reveladores de la “curva final” del TTLC de Toronto, realizada el 13 y 14 del mismo mes, no parecen indicar cambios sustanciales, dado que la negociación del TLC “afrontaba hoy [mayo 15] serias dificultades

⁴ *El Universal*, 5 de mayo de 1992, (subrayados del autor).

⁵ *Ibid.*, 30 de abril de 1992.

des a pesar de la decisión de los tres gobiernos de concluir cuanto antes las negociaciones oficiales".⁶

El jefe negociador canadiense, John Weeks declaró, al concluir la mencionada "ronda" que "estamos logrando algún progreso, pero es una negociación enorme y complicada y hay todavía una gran cantidad de detalles importantes en un número de áreas".

Y, pese a la acostumbrada ambigüedad, común en todas las declaraciones de los negociadores, trascendió que estas áreas eran la agricultura y la inversión, los derechos de propiedad intelectual y las tarifas, principalmente en cuanto a tiempos y grados de la liberalización para cada uno de los participantes y su aplicación en sectores "sensibles".

Esto ha orillado a la firma de un acuerdo bilateral México-Estados Unidos, en materia agrícola, en la que no participaría Canadá.⁷

TTLC y política interior

A despecho de las insistentes afirmaciones sobre la independencia de la política económica interna y el proceso del TTLC, lo cierto es que, en la práctica, ambas cuestiones están íntimamente ligadas, a tal grado que se puede afirmar que una depende de la otra.

De tal suerte, que en la enésima reiteración de las bondades de la ortodoxia neoliberalmonetarista, y pese a su rápido agotamiento en muchas partes del mundo, incluídas las naciones industrializadas, como Inglaterra, o las subdesarrolladas y dependientes (Argentina, Venezuela, Brasil, Perú) o del antiguo bloque oriental (Polonia, Rusia), el secretario de comercio de México "manifestó que toda la estrategia económica y la firma del TLC tienen como objetivo entrar a un nuevo ambiente de competitividad en el cual los factores claves son:

1. La permanencia de la política económica, es decir, el sostenimiento de las reglas y de las señales para la toma de decisiones.
2. La posibilidad de utilizar economías de escala en un mercado más grande.

⁶ *Excelsior*, 15 de mayo de 1992.

⁷ *Ibid.*

3. Crear las condiciones de una economía de especialización.
4. Permitir a las empresas elegir con flexibilidad entre la utilización de tecnología intensiva en mano de obra o capital, y
5. Contar con un sistema de precios equilibrado que no presente distorsiones que modifiquen los resultados esperados por los agentes económicos".⁸

Por otro lado, los "informes" periódicos del avance en la negociación del TTLC, suscritos por el titular de la SECOFI, están muy lejos de satisfacer las necesidades sociales de información respecto a un tratado —o acuerdo, según lo consideran Canadá y Estados Unidos— de la envergadura e implicaciones como el comentado.

Dichos reportes, publicados en todos los diarios del país como respuesta a la persistente presión popular por disponer de los mayores y más precisos elementos para asumir una posición de apoyo o rechazo, en realidad se han convertido en documentos generales de intención, más que del estado real de los avances logrados en las negociaciones y de la fuerza con que los negociadores mexicanos luchan por los intereses nacionales.

En efecto, de no haberse "filtrado" una copia del borrador del TTLC después de la reunión de Dallas, fechado en su mayoría el 21 de febrero de 1992 (borrador que fue calificado de apócrifo por funcionarios gubernamentales, sin que nunca lo hubiesen demostrado), o sin algunas "indiscreciones" de los participantes, la opinión pública no dispondría de datos y análisis rigurosos sobre los alcances de los compromisos adquiridos por las delegaciones participantes, integradas por aquéllos y unos cuantos empresarios privados de las tres naciones.⁹

Como se observa, algunos le confieren al TTLC resultados francamente milagrosos, como el de terminar con el desempleo en los tres países (los gobernantes de las tres naciones), acabar con el centralismo (Macías, candidato priísta a gobernador de Chihuahua), resolver los seculares problemas agrícolas del país (Hank González), abatir nuestro retraso tecnológico (voceros de las principales organizaciones empresariales) y otros resultados similares, en tanto que el escepticismo se convierte en la actitud dominante, a raíz

⁸ *Excelsior*, 30 de abril de 1992.

⁹ Véase al respecto, del autor de esta opinión, el artículo: "El TTLC: preguntas sin respuesta" en la revista *Actividad Empresarial*, México, mayo de 1992.

de la desinformación y el secreto con que se han manejado las negociaciones.

Retrocesos y oposiciones

La historia nos enseña que no es posible lograr, en una relación tan desequilibrada como ésta, que los beneficios sean iguales o, al menos, proporcionales para todos, por ejemplo en el renglón de la creación de empleos, punto crucial de las tres economías: las del norte debido a la persistencia de la recesión, la mexicana por el cambio tecnológico, las privatizaciones y reprivatizaciones de empresas paraestatales, el impacto del decrecimiento de sus vecinos y la política seguida respecto a los sindicatos y a los trabajadores en general.

En este aspecto, existen importantes factores en contra del posible éxito del TTLC, *i. e.:*

I. La oposición de los trabajadores independientes, y aun de los inscritos en el movimiento sindical paraestatal (en contra de la opinión y esfuerzos de sus "líderes"), respecto a los posibles efectos del TTLC sobre salarios y prestaciones, sujetos a un férreo candado por las autoridades del trabajo y los tribunales mexicanos, sobre los derechos constitucionales, como el de huelga o el de reinstalación, y en general sobre las condiciones laborales de los trabajadores, ganados a partir de duras y con frecuencia cruentas luchas libradas por décadas, que ahora pretenden inmolarse en aras del tratado, especialmente con la imposición del "acuerdo sobre productividad", que no es otra cosa que un hábil rodeo para fijar, de facto, condiciones de trabajo contrarias a las leyes en la materia. Y

II. Las amplias reservas manifestadas por importantes grupos empresariales, en especial de pequeños y medianos empresarios, e incluso algunos de mayor tamaño, pero dedicados básicamente a la provisión de la demanda interna, quienes se han visto seriamente afectados por una apertura comercial indiscriminada y sin reciprocidad de los "socios" comerciales más importantes, principalmente Estados Unidos.

Los ejemplos son muchos, pero valga la muestra de la industria lechera, la cual, según la Cámara empresarial de la actividad, "desaparecerá si se firma el TLC en las actuales condiciones [...] para permitir la importación de ese lácteo, quesos, mantequillas,

yogurts y similares, debido a los subsidios en sus países de origen [lo que les permite tener] precios menores a los alimentos mexicanos de entre 30 y 40 por ciento".¹⁰

Pero, independientemente de los "puntos finos" que habrían de ser ajustados en la reunión de Querétaro, a fines de mayo, de donde supuestamente saldrá el documento final que será suscrito por los ejecutivos trinacionales, para luego ser sometido a los respectivos congresos (aunque sabemos que en el mexicano las aprobaciones son *ex ante*), el hecho es que el TTLC, en el momento en que aparezca esta opinión, habrá entrado en una fase delicada y en estos momentos impredecible, dadas las variables claves que se manejan en la negociación: a los tiempos políticos, no únicamente derivados de las elecciones presidenciales en Estados Unidos sino del acercamiento al momento decisivo en que el mandatario mexicano designará a quien considera idóneo para sucederlo, con la mira puesta en las elecciones generales de 1994, y de las contradicciones regionales canadienses, a la luz de las condiciones específicas de autonomía que los gobiernos y parlamentos locales tienen en ese país, y la evolución objetiva de los aparatos productivos de la región, que atraviesan una etapa difícil y contradictoria de su desarrollo.

Lo único que parece seguro es que se cumplirán las predicciones respecto a que el resultado final de este prolongado y tortuoso proceso negociador será dado a conocer al pueblo mexicano como una decisión ya tomada, sin que las legítimas y representativas organizaciones sociales internas hayan tenido absolutamente nada que ver en ella, pero que afectará grave y profundamente el futuro económico, político y social del país, así sea firmado el tratado antes de noviembre de este año o hasta 1993, lo cual lo pondría en serios aprietos, dadas las crecientes posibilidades de la no reelección del actual ocupante de la Casa Blanca.

¹⁰ *El Universal*, sección financiera, 2 de mayo de 1992.