

**FLUJOS COMERCIALES EN AMERICA DEL NORTE EN EL MARCO DEL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO**

Por: Arturo Guillén R. *

“Cuando se hace el pacto con el fuerte, ya es eterna la obligación del débil”

Simón Bolívar

* Profesor - Investigador Titular del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. México, D.F. Miembro del Programa Universitario Integración en las Américas de la **UAM (INTAM)**. E-mail: grja@xanum.uam.mx Agradezco el apoyo entusiasta de Hugo García L., asistente del **INTAM** para la recopilación y organización de la información estadística.

1. Introducción

El presente artículo es parte de una investigación más amplia consagrada a efectuar un diagnóstico del proceso de integración económica de los países de América del Norte: Canadá, México y Estados Unidos. Este trabajo tiene por objetivo el análisis de los flujos comerciales. Se deja para una etapa ulterior el estudio de los flujos de inversión extranjera directa (**IED**), así como de los flujos de capital de cartera y de los movimientos migratorios. El periodo de estudio es 1980-1997. Me interesa evaluar los profundos cambios experimentados en la magnitud y estructura de los flujos comerciales, a partir de la aplicación de políticas neoliberales de apertura externa en Canadá y México en la década de los ochenta y, principalmente, a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (**TLCAN**) en 1994. Asimismo, me interesa evaluar el impacto de la apertura económica y el **TLCAN** en el desarrollo económico y bienestar de sus poblaciones, sobretudo en el caso de México, el *socio pobre* del Tratado.

2. Premisas metodológicas

El notable economista francés, Francois Perroux (1961), ¹ al reflexionar sobre los planes de integración europea de esa época, planteaba que en todo proceso de integración económica es indispensable responder a dos preguntas fundamentales: ¿Quién integra a quién? y ¿En beneficio de quién opera la integración? Ambas preguntas son totalmente válidas en el caso del **TLCAN**. Aparte de los resultados en materia de creación de comercio, habría que determinar quiénes han sido los principales beneficiarios de la entrada en vigor del acuerdo, así como sus efectos negativos. En otras palabras, habría que identificar tanto a los *ganadores* como a los *perdedores* con el proceso de integración, cuestión que está ligada íntimamente con la primera pregunta formulada por Perroux sobre quién integra a quién.

1 Francois Perroux (1961). **L'Economie du XXe Siècle**. Grenoble, 1991, Presses Universitaires de Grenoble. 814 pp.

Este trabajo se basa en cuatro hipótesis principales:

- a) El comercio internacional, a diferencia de lo planteado por la teoría tradicional, no es un intercambio entre iguales, ni de suma cero, donde, a través del juicio imparcial de las fuerzas del mercado, todos resultan ganadores, productores y consumidores. No se trata de un asunto que involucra a dos o más naciones en condiciones de igualdad económica y jurídica, que intercambian bienes o servicios en función de ventajas comparativas o de su dotación de factores productivos, sino de una relación entre Estados y agentes económicos desiguales.

Los agentes económicos dentro de cada país y entre los países son diferentes, tanto en dimensión, como en poder de negociación y en la relación que guardan con sus respectivos Estados (Perroux, 1961). En todas las economías contemporáneas, hasta en las más atrasadas, predominan estructuras oligopólicas, estrechamente vinculadas a sus respectivos Estados. De acuerdo con la llamada nueva teoría del comercio internacional (Krugman, 1979) ², lo que determina los flujos comerciales más que las ventajas comparativas en términos de costos de los factores productivos – como lo postula la teoría tradicional -, son los rendimientos crecientes con que operan las empresas transnacionales (ET), que se derivan, por un lado, de economías de escala internas (determinadas por el tamaño de las firmas) y, por el otro, de economías externas (en función de los procesos de aglomeración en el sector en el que operan; vgr. **Sillycon Valley** en el sector de alta tecnología; el Valle del Ruhr en el caso de Alemania y Europa continental).

² Paul Krugman. (1979). *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*. *Journal of International Economics*.

En la determinación de las economías externas, el rol del Estado es central, a través de diversos medios (infraestructura, educación, seguridad social, investigación y desarrollo, etc.). Las grandes empresas no operan, pues, en el vacío en el marco de un mercado despersonalizado y sin instituciones, sino que están estrechamente vinculadas a sus Estados nacionales, los cuales son una fuente importante de economías externas.

- b) En el seno de las tres economías de América del Norte predominan estructuras de producción, de intercambio y financieras de carácter oligopólico. Las fracciones del capital más globalizadas de Estados Unidos y Canadá, así como los grandes grupos mexicanos y las **ET** que operaban en su mercado interno, fueron quienes impulsaron y definieron los términos del **TLCAN**. En México, las grandes empresas comenzaron a modificar sus estrategias y a reconvertir sus empresas hacia el mercado externo, a raíz de la crisis de la deuda externa de 1982, en el marco de los criterios establecidos por el *Consenso de Washington*.

- c) En el ámbito internacional, no se trató de una negociación entre socios iguales, sino de una efectuada por una nación, Estados Unidos, - dominante no sólo en escala regional, sino hegemónica en escala mundial – con: 1) una nación avanzada, Canadá, pero dependiente de Estados Unidos; y, 2) con una nación subdesarrollada, México, también dependiente históricamente de la potencia hegemónica y en situación de crisis estructural desde el decenio de los setenta del siglo que acaba de concluir.
- d) México, Canadá y Estados Unidos constituyen, para emplear la terminología de Krugman (1991) ³, un *espacio económico natural*, es decir una zona dentro de la cual los intercambios entre las regiones que lo integran, son más intensos que los efectuados con el resto del mundo. En otros términos, el proceso de regionalización de la economía mundial está determinado por la existencia de estos espacios económicos naturales. Cabría añadir que estos espacios no son el resultado solamente de la cercanía geográfica, sino que se han configurado históricamente mediante la atracción y dominación que ejercen las economías y las empresas líderes de cada región, de Estados Unidos en el caso norteamericano.

3. Antecedentes

La dependencia comercial y financiera de México y Canadá respecto de Estados Unidos no es un fenómeno nuevo. El **TLCAN** - como antes el **FTA** de E.U. con Canadá - constituyó solamente un instrumento legal, mediante el cual se formalizó un proceso de integración anterior de los sistemas productivos de México y Canadá en relación con Estados Unidos. Por razones geográficas, estratégicas e históricas, aquellos países se convirtieron en espacios preferentes del poder estadounidense.

³ Paul Krugman (1991). **Geography and Trade**. Cambridge, Mass, MIT Press. 142 pp.

En el caso mexicano, la integración subordinada de su sistema productivo a la economía estadounidense se remonta al periodo de consolidación de la Reforma liberal durante la segunda mitad del siglo XIX. Este proceso cobró fuerza durante la dictadura de Porfirio Díaz, no obstante los aires europeizantes de las clases dominantes de esa época. El volumen del comercio exterior creció 6.1% durante el porfiriato, casi el doble del **PIB** (3.5%) y se orientó hacia el norte. Hacia 1911, la inversión extranjera ascendía aproximadamente a 2 mil millones de dólares, cinco veces más que en 1877. La **IED** controlaba dos tercios del capital en la industria y los servicios. Más de la mitad de esa inversión provenía de Estados Unidos (Maddison, 1995).⁴

Con el triunfo de la revolución mexicana, si bien se mantuvo la orientación del comercio exterior hacia Estados Unidos, se contrajeron al mínimo las relaciones financieras con ese país, tanto en lo que se refiere a la inversión extranjera directa como en materia de endeudamiento externo. Ello fue una consecuencia, por un lado, de las posiciones nacionalistas de los gobiernos posrevolucionarios hasta Lázaro Cárdenas (1934-1940), como, por otro lado, de los estragos causados por la gran depresión de los años treinta en la capacidad de pago de la deuda externa.

Con el ascenso al poder del gobierno conservador de Manuel Avila Camacho (1946-1952), se reinició el proceso de integración de la economía mexicana con su vecino del norte. Esa administración coincidió con el fin de la Segunda Guerra Mundial, periodo en el cual se consolidó de hegemonía estadounidense en el ámbito mundial y se inició una reestructuración profunda de la economía mundial en función de los intereses del nuevo poder hegemónico. La integración de México hacia el norte se intensificó durante el gobierno de Miguel Alemán (1952-1958): se reforzó la orientación hacia el norte del comercio exterior; ingresaron flujos crecientes de **IED** estadounidense; y, una vez reestructurada la deuda pasada, se inició un nuevo ciclo de endeudamiento exterior, en un primer momento, con los organismos multilaterales (**BIRF**, **BID**) y, más adelante, a partir de la segunda mitad de los años sesenta, con los bancos privados transnacionales.

⁴ Angus Maddison (1995). **Explaining the Economic Performance of Nations**. Gran Bretaña, Edward Elgar. p. 321.

En el caso de Canadá, la dependencia respecto de E.U. tiene sus raíces en el periodo en el cual aquel país se convirtió en estado nacional independiente, a mediados del siglo XIX. El comercio de madera con la metrópoli inglesa entró en crisis y se desarrolló la producción agrícola, orientada a satisfacer las necesidades de materias primas de E.U. (Levitt, 1972).⁵

Sin embargo, la integración “hacia el sur”, la llamada continentalización de la economía canadiense, se consolidó durante el periodo de Entreguerras del siglo pasado, mediante el relajamiento de los lazos de dependencia respecto de su ex-potencia colonial, Gran Bretaña, cuya hegemonía se debilitaba en ese entonces, y el acercamiento creciente al nuevo líder en ascenso: los E.U. Así mientras en 1913, Canadá dirigía el 51% de sus exportaciones a Gran Bretaña, en 1929 la participación de este país se había reducido al 19%. Por su lado, la participación de Estados Unidos en las exportaciones canadienses se incrementó en el mismo periodo del 36 al 43 por ciento. En el caso de las importaciones, la participación británica se redujo del 21 al 15%, mientras la participación estadounidense, que en este rubro era mayor desde tiempo atrás, se elevó del 64 al 69%.

6

La vía principal para fortalecer la presencia estadounidense en Canadá fue la inversión extranjera directa. La participación de E.U. en la **IED** acumulada se incrementó del 21.5% del total en 1913 al 72% en 1946, mientras que la proporción de la británica disminuyó en el mismo periodo de 26 a 11.8 por ciento. Un cambio semejante se produjo en las inversiones de portafolio.

No obstante su creciente integración hacia E.U., tanto Canadá como México aplicaron durante el periodo de la segunda posguerra políticas de corte nacionalista y de defensa de sus mercados internos. Ambas estrategias se modificaron radicalmente en la década de los ochenta. En el caso mexicano, la reforma neoliberal coincidió con la crisis de la deuda externa de 1982. En el caso canadiense la aplicación de políticas neoliberales comienza con el ascenso del gobierno conservador de Brian Mulroney.

5 Kari Levitt (1972). **La capitulation tranquille**. Ottawa, Réédition- Québec. pp. 57-58.

6 Francois Perroux (1954). **L' Europe sans rivages**. Grenoble, Presses Universitaires de France, 9ª. edición, 1990, p. 119.

La piedra de toque de la reforma neoliberal fue el **TLCAN**. Para Estados Unidos, dicho acuerdo significó que sus vecinos se comprometían formalmente a seguir aplicando políticas económicas de conformidad con los criterios del *Consenso de Washington*. Para los intereses dominantes de la región, el **TLCAN** significaba el *punto de no retorno* para la aceptación de las estrategias de las fracciones globalizadoras del capital anglosajón.

Es reconocido que el **TLCAN** no es un acuerdo de libre comercio clásico, ya que lo más importante es que incorpora un conjunto de reglas para la operación de los capitales globalizados (trato nacional a la **IED**, eliminación de normas de comportamiento a la actuación de ésta, apertura de servicios, derechos de propiedad, apertura irrestricta de la cuenta de capitales), que los Estados Unidos y la avanzada del capital globalizado han tratado de impulsar en otros foros e instancias como la **Organización Mundial de Comercio (OMC)**, la **OCDE**, etc. (Weintraub, 1997; McDougall, 2000).⁷

Estados Unidos está sumamente interesado en convertir en norma mundial los derechos sobre propiedad intelectual aprobados en el **TLCAN**, en áreas claves de la llamada *nueva economía*, incluyendo **software** informático y patentes en semillas (biotecnología) y fármacos. Mediante la aplicación de dichas normas las **ET** que operan en esas ramas obtienen altas rentas tecnológicas, a la vez que aseguran el control de actividades claves para el bienestar de la población, como la alimentación y la salud. Según estimaciones de la **Comisión Internacional de Comercio** de E.U., las corporaciones de ese país ganarían alrededor de 61,000 MD si dichas normas fueran aprobadas en el seno de la **OMC** (Chomsky, s/f).⁸

En las negociaciones del **TLCAN**, como dice un autor (Mattli, 1999)⁹, el equipo negociador mexicano aceptó todas las concesiones que en materia de inversión extranjera demandaron los Estados Unidos: la eliminación de los requerimientos y normas

7 Sydney Weintraub (1997). *The North America Free Trade Agreement* en Ali M. El-Agraa ed.. **Economic Integration Worldwide**. Londres, Macmillan Press. pp. 203-229. John Mc Dougall. *National Differences and the NAFTA*. **International Journal**. Vol. LV. No. 2, Ontario, primavera de 2000. pp. 281-290.

8 Noam Chomsky (s/f). **The Masters of Mankind**. www.cs.unb.ca

9 Walter Mattli (1999). **The Logic Integration. Europe and Beyond**. Nueva York, Cambridge University Press. p.183.

en materia de porcentajes de exportación, de sustitución de importaciones y de contenido doméstico de la oferta; la supresión de todas las restricciones a los movimientos de capital; el abandono del derecho a la expropiación de activos foráneos; el establecimiento del principio de tratamiento nacional a los inversionistas extranjeros del **TLCAN**; así como el traslado a foros internacionales de la solución de controversias en materia de **IED**. Este último punto significó el abandono de la **Doctrina Calvo**, que había sido un aspecto central de la política exterior mexicana, mediante la cual se establecía que todas las disputas con inversionistas externos debían resolverse en tribunales nacionales.

4. Grado de apertura de las economías de América del Norte

La apertura de las economías en el continente americano durante las últimas dos décadas, ha sido un fenómeno generalizado, tanto en el norte como en el sur. En 1990-1996, las exportaciones de América Latina crecieron 73%, mientras que las importaciones aumentaron con mayor rapidez (127%). Estas últimas pasaron a representar el 20% del PIB, cuando en 1990 apenas alcanzaban el 10% (Devlin y French Davis, 1999).¹⁰ De conformidad con las recetas del *Consenso de Washington*, en todas las economías latinoamericanas se abatieron los aranceles, se disminuyó la dispersión arancelaria y se redujeron al mínimo las restricciones no arancelarias.

CUADRO 1
ARANCELES PROMEDIO EN AMERICA LATINA %

País	1985	1997
Argentina	28	11.3
Brasil	80	14.8
Paraguay	72	9.3
Uruguay	32	9.8
Bolivia	20	9.7
Colombia	83	12.1
Ecuador	50	11.8
Perú	64	12.8
Venezuela	30	12.4
Chile	36	10.9
México	34	13.2

Fuente: ALADI

10 Roberto Devlin y Ricardo French Davis (1998). *Hacia una evaluación de la integración en América Latina*. Revista Comercio Exterior. Vol.49. Num. 11. México, BANCOMEXT, noviembre de 1998. pp. 955-956.

En el caso de América del Norte, la apertura de sus economías ha sido un proceso general, pero no uniforme.

Por lo que respecta a Canadá, la apertura de su economía cobró fuerza desde la década de los setenta. En 1970, el grado de apertura era de solamente del 11.7% del PIB y en 1980 había llegado a niveles semejantes al de los países de la Unión Europea al alcanzar el 53.3% en 1981. Durante la década de los ochenta, el nivel de apertura se mantuvo relativamente estable. Por el contrario, en los años noventa después de la firma del acuerdo comercial bilateral con E.U. en 1989 y del **TLCAN** en 1993, dicho indicador registró un fuerte incremento hasta llegar al 77.2% en 1997 (cuadro 2). Canadá es en la actualidad una de las economías más abiertas del mundo.

CUADRO 2
GRADO DE APERTURA DE LAS ECONOMIAS DEL TLCAN
% comercio total / PIB

AÑO	MEXICO	CANADA	ESTADOS UNIDOS
	*		
1981	23.3	53.3	19.9
1982	25.7	47.8	18.1
1983	28.4	47.6	17.2
1984	27.0	53.2	18.1
1985	25.9	54.0	17.2
1986	30.9	53.7	17.5
1987	32.9	51.8	18.6
1988	38.5	52.1	19.8
1989	38.1	50.8	20.2
1990	38.3	50.8	20.6
1991	35.6	49.9	20.7
1992	35.5	52.7	21.0
1993	34.4	58.2	21.0
1994	38.5	64.8	22.1
1995	58.2	70.8	23.7
1996	62.8	73.0	24.0
1997	60.7	77.2	25.0

FUENTE: FMI. **International Financial Statistics**. Varios números.

* Incluye maquiladoras

En el caso de México, el grado de apertura se mantuvo bajo durante toda la etapa de sustitución de importaciones; en 1970 el comercio total de mercancías sólo representaba el 11.4% del **PIB**. Sin embargo durante el decenio de los setenta, al iniciarse la crisis del modelo sustitutivo, el grado de apertura aumentó, tanto por el crecimiento de las

exportaciones petroleras como, principalmente, por el crecimiento de las importaciones. Estas aumentaron debido a las políticas seguidas durante las administraciones de Luis Echeverría y José López Portillo, consistentes en mantener el dinamismo de la economía, mediante endeudamiento externo y un creciente déficit presupuestal. En 1980 el grado de apertura había alcanzado el 23.3%, debido a una mayor capacidad importadora de la economía mexicana sustentada en el endeudamiento externo.

Como consecuencia de la crisis de la deuda externa en 1982, se produjo un cambio radical en la estrategia económica, al iniciarse la reforma neoliberal.¹¹ El proceso de apertura cobró fuerza en 1985 durante la administración de Miguel de la Madrid. Se inició entonces la apertura unilateral, general y acelerada de la economía mexicana. Al concluir el decenio de los ochenta, el grado de apertura llegó al 38.3%, 15 puntos porcentuales por encima del que existía en 1981.¹² Ese nivel se mantuvo hasta la entrada en vigor del **TLCAN**, a partir de la cual se registra un incremento sin precedentes en dicho indicador. En 1997, el grado de apertura llegó al 60.7%, casi el doble del que existía antes de la entrada en vigor del Acuerdo (cuadro 2).

Por lo que se refiere a Estados Unidos, históricamente ha sido una economía cerrada. Al terminar la segunda guerra mundial, el comercio exterior respecto del **PIB** apenas representaba el 10% (Perroux, 1954).¹³ Durante los *treinta años dorados de la posguerra*, una vez establecido en **Bretton Woods** un nuevo régimen monetario y financiero internacional bajo su hegemonía consolidada, el capital estadounidense se proyectó en todo el mundo. Sin embargo, el nivel de apertura de la economía de Estados Unidos, nunca alcanzó el nivel logrado por Gran Bretaña durante su largo liderazgo.

En el periodo estudiado en este artículo, el grado de apertura de la economía norteamericana avanzó lentamente, a pesar de la globalización, lo que comprueba la importancia y fortaleza de su mercado interno. Durante la década de los ochenta dicho

11 Sobre la reforma neoliberal en México, véase del autor. **México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo**. México, 2000, Plaza y Valdés ed. – UAMI. 319 pp.

12 Cabe señalar que el grado de apertura de la economía mexicana se sobrestima, ya que incluye las exportaciones e importaciones de las empresas maquiladoras. Siendo la función de las maquiladoras un mero servicio de transformación de insumos importados, desde el lado de las exportaciones sólo debería considerarse, como hacía antes el Banco de México, el valor agregado.

13 Francois Perroux. **L'Europe sans rivages**. **Ob. cit.** p. 99.

indicador se mantuvo prácticamente estancado, pero en los noventa aumentó alrededor de 5 puntos porcentuales, del 20.6% en 1989 al 25% en 1997. Este cambio respondió no sólo a las mayores exportaciones conseguidas con la firma de nuevos acuerdos comerciales o a los avances conseguidos durante la Ronda Uruguay del **GATT**, sino también, de manera importante, debido a la creciente dependencia de la economía norteamericana respecto de las importaciones, las cuales fueron impulsadas por un dólar fuerte y por la entrada creciente de flujos de capital, en búsqueda de altos rendimientos para beneficiarse del **boom** de la bolsa neoyorquina y/o de la compra de instrumentos financieros con mayores márgenes de seguridad.

5. Evolución reciente del comercio trilateral

El comercio entre México, Canadá y Estados Unidos creció aceleradamente durante las últimas dos décadas. Durante el periodo 1981-1997, el comercio trilateral entre los tres países de América del Norte más que se cuadruplicó, al aumentar de 133.6 miles de millones de dólares (MMD) a 494.5 MMD (cuadro 3).

CUADRO 3
COMERCIO TRILATERAL DEL TLCAN
Miles de millones de dólares

	2COMERCIO	3	4 (2/3)
	TOTAL	EXPORTACIONES MUNDIALES	% DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
1981	113.2	1976.3	5.7
1982	102.2	1857.5	5.5
1983	112.5	1817.9	6.2
1984	136.1	1921.3	7.1
1985	142.5	1921.0	7.4
1986	129.8	2120.6	6.1
1987	158.2	2485.2	6.4
1988	184.9	2814.1	6.6
1989	204.2	3022.8	6.8
1990	225.0	3425.0	6.6
1991	232.1	3418.0	6.8
1992	271.8	3661.4	7.4
1993	303.7	3652.0	8.3
1994	354.4	4169.1	8.5
1995	394.3	4970.0	7.9
1996	436.8	5173.2	8.4
1997	494.2	5337.1	9.3

FUENTE: ONU. *Yearbook of International Trade Statistics*. Varios años

OJO, ENTRA GRAFICA 1

El rápido crecimiento del comercio exterior en la zona durante las últimas dos décadas ha sido una consecuencia de las tendencias mundiales a proyectar los sistemas productivos hacia el exterior. Ello fue un resultado de la crisis estructural iniciada a finales de los años sesenta, al concluir el largo auge de la segunda posguerra mundial. Esa crisis que afectó tanto a los países centrales como a la periferia del sistema, provocó una contracción de los mercados internos y acicateó la búsqueda por parte de los grupos y empresas más dinámicos, de mercados externos para colocar mercancías y capitales. La globalización se convirtió en una estrategia de “salida” de la crisis para las **ET** más poderosas e internacionalizadas.

En la década de los noventa que cubre la firma de los acuerdos comerciales, primero del **FTA** entre Canadá y Estados Unidos y luego del **TLCAN**, el comercio recíproco de los países de América del Norte se incrementó en 2.3 veces. Durante el periodo 1993-1997 que cubre el periodo de la entrada en vigor del **TLCAN**, el comercio entre sus miembros creció 62.7%. Como porcentaje de las exportaciones mundiales el comercio de la región aumentó del 5.7% en 1981, al 6.6% en 1990, para alcanzar el 9.3% en 1997.

Estos datos muestran por si solos que el **TLCAN** ha sido un instrumento poderoso para la creación de comercio entre los tres países. Otro cantar es si ese instrumento ha contribuido a elevar los niveles de desarrollo de los países y las condiciones de vida de sus habitantes, sobre todo en el caso de las dos economías dependientes: Canadá y México.

6. Comercio intrarregional *versus* comercio con el resto del mundo

Las tendencias a la regionalización en América del Norte tienen, como ya se ha dicho, una vieja historia. Sin embargo, el comportamiento de los flujos comerciales a partir de la entrada en vigor del **FTA** con Canadá y posteriormente del **TLCAN**, muestra que el

proceso ha cobrado desde entonces una intensidad no vista en épocas anteriores. En efecto el comercio intrarregional se incrementó de 184.9 MMD en 1988 a 494.2 MMD en 1997, lo que significa un crecimiento en ese periodo del 167.2%. En cambio, el comercio de los países de la región con el resto del mundo si bien siguió aumentado en términos absolutos, al pasar de 661.1 MMD en el primero de los años considerados a 1,229 MMD en 1997, sólo creció 85.9%; es decir, su ritmo de crecimiento fue de cerca de la mitad del alcanzado por el comercio intrarregional. Como proporción del comercio global de la zona, el comercio intrarregional se incrementó casi 7 puntos porcentuales, al pasar del 21.9% del total en 1988 al 28.7% en 1997. Mientras tanto, el comercio con el resto del mundo vio disminuida su participación del 77.8% al 71.3% (cuadro 4 y gráfica 2).

CUADRO 4
COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA DEL NORTE

	0 GLOBAL	2 COMERCIO INTRARREGIONAL	3 COMERCIO RESTO MUNDO	4 (2/1 x 100) % INTRAR	5 (3/1 x 100) % RESTO MUNDO
1981	565.3	113.2	452.1	20.0	80.0
1982	518.4	102.2	416.2	19.7	80.3
1983	518.4	112.5	405.9	21.7	78.3
1984	611.6	136.1	475.5	22.3	77.7
1985	611.3	142.5	468.8	23.3	76.7
1986	649.5	129.8	519.7	20.0	80.0
1987	729.8	158.2	571.6	21.7	78.3
1988	845.9	184.9	661.0	21.9	78.1
1989	920.8	204.2	716.6	22.2	77.8
1990	976.2	225.0	751.2	23.0	77.0
1991	1000.7	232.1	768.6	23.2	76.8
1992	1085.1	271.8	813.3	25.0	75.0
1993	1157.5	303.7	853.8	26.2	73.8
1994	1301.2	354.4	946.8	27.2	72.8
1995	1467.9	394.3	1073.6	26.9	73.1
1996	1561.2	436.8	1124.4	28.0	72.0
1997	1723.2	494.2	1229.0	28.7	71.3

Fuente: ONU. *Yearbook of International Trade Statistics*, varios años.

Es cierto que el porcentaje de comercio intrarregional de América del Norte es inferior al de otras regiones del mundo, como es el caso de la Unión Europea o Asia del Este, (Guillén, 1994),¹⁴ pero resulta incuestionable que las tendencias a la regionalización son

14 Arturo Guillén R. (1994). *Bloques regionales y globalización de la economía*. Revista Comercio Exterior. Vol. 44. Num. 5. BANCOMEXT, mayo de 1994. pp. 379-386.

muy nítidas y que dicho proceso avanza aceleradamente. Ello no debería causar sorpresa, pues aparte de que es un resultado esperado de cualquier acuerdo de integración económica no multilateral, fue también un objetivo deliberado de la política comercial de Estados Unidos, quienes al firmar el **FTA** y el **TLCAN**, lo hicieron con la intención de enarbolar una opción regionalista frente a Europa y Asia Pacífico. Con el **TLCAN** se avanzó, como se dijo arriba, en el diseño de reglas en áreas como comercio de servicios, telecomunicaciones, propiedad intelectual, trato nacional a la **IED**, temas que estaban estancados en esos momentos en las discusiones de la **Ronda Uruguay** del **GATT**. El regionalismo norteamericano ha servido como un instrumento de presión estadounidense para forzar cambios en las instancias multilaterales favorables a sus intereses, que no son otros que los de las grandes corporaciones mundializadas.

OJO ENTRA GRAFICA 2

Al provocar el avance de la regionalización, el **TLCAN** ha generado un proceso de desviación de comercio con otras zonas del mundo, alimentado por el levantamiento de las barreras comerciales al interior de la zona y otro mecanismos como las *reglas de origen*. Sin embargo, es verdad, también que, al menos por el momento, no existe el peligro de que el **TLCAN** se constituya en un bloque económico excluyente. Se trata de un proceso de *regionalismo abierto* (para usar un término un tanto ambiguo utilizado primero por la **APEC** y popularizado después por la **CEPAL**), es decir, de un proceso que no se opone a la globalización. Ello por dos razones por lo menos. Una, es el hecho de que dentro del llamado *bloque norteamericano* la posición de Estados Unidos es predominante. Este país es un *jugador global*, porque sus empresas líderes, poseen una estrategia mundial y operan, por lo tanto, con una lógica globalizadora orientada al mercado mundial, no a un mercado regional o nacional determinado. Ese jugador global es, por añadidura, no sólo una potencia regional, sino que conserva una posición hegemónica en la economía y en el mundo de hoy. En otras palabras, su campo de juego es el globo entero, no sólo su patio interior.

La otra razón, no menos importante, es que, a pesar de la recurrencia de las crisis durante los últimos tres decenios del Siglo XX, la mayoría de los gobiernos no han caído

en la tentación de cerrar sus economías, como lo hicieron durante la gran depresión de los años treinta, sino, por el contrario, han impulsado políticas de liberalización externa.

La concentración regional del comercio de América del Norte se muestra de manera más nítida al analizar la situación país por país. Esta es mayor en las economías dominadas (Canadá y México), que en Estados Unidos.

Canadá y México efectúan más de las tres cuartas parte de su comercio exterior en América del Norte, lo cual es otra forma de decir que ambas economías son y han sido desde hace mucho tiempo, espacios dominados de los Estados Unidos. El coeficiente intrarregional de su comercio es tan alto, como el que alcanzan los países de la Unión Europea. Ese coeficiente se incrementó en el caso de Canadá del 69% del total en 1988 al 80.4% en 1997 (cuadro 5 y gráfica 2).

CUADRO 5

COMERCIO EXTERIOR DE CANADA

En miles de millones de dólares

AÑO	1 COMERCIO GLOBAL	2 COMERCIO INTRARREGIONAL	3 COMERCIO RESTO MUNDO	4 (2/1 x 100) % INTRAR.	5 (3/1 x 100) % RESTO MUNDO
1981	133.2	84.7	48.4	63.6	36.4
1982	121.2	79.3	41.9	65.4	34.6
1983	132.9	90.4	42.5	68.0	32.0
1984	158.2	110.2	48.0	69.6	30.4
1985	161.1	113.3	47.9	70.3	29.7

1986	164.0	109.1	54.9	66.5	33.5
1987	179.7	130.3	49.4	72.5	27.5
1988	219.9	151.7	68.2	69.0	31.0
1989	227.2	163.3	64.0	71.8	28.1
1990	240.9	177.9	63.0	73.9	26.2
1991	242.4	180.6	61.8	74.5	25.5
1992	253.9	194.2	59.7	76.5	23.5
1993	276.0	219.1	56.9	79.4	20.6
1994	314.4	252.4	62.0	80.3	19.7
1995	356.5	281.6	74.8	79.0	20.1
1996	372.6	300.3	72.3	80.6	19.4
1997	410.3	330.1	80.3	80.4	19.6

Fuente: **Ibid.**

En el caso de México, el comercio intrarregional representaba en 1997 el 75.5% del total. El comportamiento de este indicador a lo largo de la década de los noventa es muy irregular como puede apreciarse en el cuadro, debido a los altibajos del intercambio con el resto del mundo. Este se ve seriamente trastocado cuando el país enfrenta situaciones de crisis y de restricción de divisas. En estos casos, el comercio con el resto del mundo tiende a bajar a un ritmo más rápido que el efectuado con los países de la región. Esta tendencia se ha reforzado con el **TLCAN**.

A diferencia del periodo anterior a la apertura externa, cuando las crisis provocaban una fuerte reducción del comercio intrarregional debido a la contracción de las importaciones así como a la aplicación de controles a las mismas, durante la crisis de 1994-1995, la respuesta fue diferente. Así mientras en la crisis de 1982, las exportaciones

estadounidenses a México cayeron 50% y tardaron siete años en recuperar su nivel, en 1995 a pesar de la profundidad de la recesión mexicana, sólo disminuyeron 9% y rápidamente se recuperaron. Durante la crisis asiática de 1997-1998, el comercio intrarregional sirvió de colchón a E.U para contrarrestar la baja de las importaciones de los países de Asia. Mientras que las exportaciones estadounidenses a los países del **TLCAN** crecieron 17% en 1997 y 5% en 1998, las exportaciones a Asia decrecieron 14%. (USTR, s/f) ¹⁵

CUADRO 6

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

En miles de millones de dólares

AÑO	1 COMERCIO GLOBAL	2 COMERCIO INTRARREGIONAL	3 COMERCIO RESTO MUNDO	4 (2/1 x 100) % INTRAR.	5 (3/1 x 100) % RESTO MUNDO
1981	43.6	29.7	13.8	68.1	31.9
1982	35.4	23.8	11.6	67.2	32.8
1983	30.8	22.9	8.0	74.1	25.9
1984	35.3	26.7	8.6	75.7	24.3
1985	40.5	29.9	10.6	73.9	26.1
1986	22.0	21.1	0.9	95.7	4.3
1987	33.2	28.5	4.7	85.7	14.3
1988	36.9	33.8	3.0	91.8	8.2

15 Representación Comercial de Estados Unidos (s/f). **NAFTA overview.** www.ustr.gov

1989	45.0	41.7	3.3	92.6	7.4
1990	54.7	47.8	6.9	87.3	12.7
1991	65.2	53.1	12.1	81.4	18.6
1992	108.1	79.3	28.8	73.3	26.7
1993	117.2	86.7	30.4	74.0	26.0
1994	140.0	104.3	35.6	74.5	25.5
1995	152.0	115.4	36.5	76.0	24.0
1996	185.0	139.7	45.4	75.5	24.5
1997	222.0	167.6	54.4	75.5	24.1

Fuente: *Ibid.*

Por lo que se refiere a Estados Unidos, el comercio intrarregional también aumentó de manera consistente, al crecer más de 7 puntos porcentuales, de 23.9 % en 1989 a 31.7% en 1997. Sin embargo la importancia del comercio con el resto del mundo sigue siendo muy alta, al representar ese mismo año el 69% del total.

CUADRO 7

COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS

En miles de millones de dólares

AÑO	1 COMERCIO GLOBAL	2 COMERCIO INTRARREGIONAL	3 COMERCIO RESTO MUNDO	4 (2/1 x 100) % INTRAR.	5 (3/1 x 100) % RESTO MUNDO
1981	501.7	111.9	389.8	22.3	77.7

1982	464.0	101.2	362.7	21.8	78.2
1983	467.1	111.7	355.4	23.9	76.1
1984	554.2	135.3	418.9	24.4	75.6
1985	570.1	141.8	428.3	24.9	75.1
1986	593.3	129.4	463.9	21.8	78.2
1987	675.0	157.4	517.5	23.3	76.7
1988	774.0	184.2	589.8	23.8	76.2
1989	852.7	203.4	649.3	23.9	76.1
1990	905.5	224.3	681.2	24.8	75.2
1991	925.2	230.6	694.6	24.9	75.1
1992	994.8	270.1	724.8	27.2	72.9
1993	1,067.9	301.4	766.5	28.2	71.8
1994	1,201.4	352.2	849.2	29.3	70.7
1995	1,353.8	391.5	962.3	28.9	71.1
1996	1,440.4	433.7	1,006.7	30.1	69.9
1997	1,585.6	491.3	1,094.3	31.0	69.0

Fuente: **Ibid.**

Cabe resaltar que la mayor concentración regional del comercio en América del Norte es el resultado de los flujos entre los dos espacios dominados (Canadá y México) con su espacio dominante (Estados Unidos), y no de los efectuados por los dos espacios dominados entre sí. Porque si bien es cierto que el comercio entre México y Canadá ha aumentado de manera importante en términos absolutos durante los últimos años, representa una proporción mínima e incambiada de su comercio total. Así, para Canadá

las importaciones provenientes de México significaban el 2.2% de sus importaciones totales en 1994 y el 2.6% en 1997, mientras que sus exportaciones a ese país eran el 0.5% del total en 1994 y disminuyeron al 0.4% en 1997. Para México, por su parte, las importaciones de origen canadiense eran el 2% de su comercio total en 1994 y el 1.8% en 1997, en tanto que las exportaciones a ese país representaron en los mismos años el 2.5% y el 2.1% del total. Ello viene a demostrar la validez de una tesis que sostuvieron diversos analistas al momento de la firma del **TLCAN**, en el sentido de que más que un tratado trilateral fue la suma de dos tratados bilaterales entre dos naciones dominadas y su potencia dominante. El **FTA** y el **TLCAN** se superpusieron, efectuándose obviamente los ajustes y adaptaciones necesarias. El **TLCAN** introdujo reglas de operación más favorables a los intereses estadounidenses, que las que existían en el **FTA** (Wilkinson, 1995) ¹⁶

Los cambios en la orientación sectorial y regional de los flujos comerciales responden a cambios en la configuración productiva. Factores determinantes en ésta han sido los movimientos de **IED** y de capital de cartera. En algunos casos, los menos, la entrada de **IED** ha entrañado la creación o ampliación de las plantas con nuevas técnicas de producción, en otros, los más, meramente un cambio de propiedad de los activos (Vidal, 1999). ¹⁷

La magnitud de los flujos de portafolio no es ajena a los movimientos de la **IED**, ya que las cotizaciones de las acciones en las bolsas de valores tienden a aumentar en las empresas en las que participa o de las que se apropia el capital extranjero. Así, las privatizaciones de empresas públicas por parte de la **IED** o las fusiones son factores que alientan el ingreso de capitales a las bolsas de valores de los países receptores.

16 Bruce W. Wilkinson (1995). *The Free Trade Agreement between Canada and the United States* en M. Panic y Aleksandar M. Vacic. *Economic integration in Europe and North America*. ONU, Geneva. pp. 187-211.

17 Gregorio Vidal (1999). *Grandes empresas, economía y poder en México*. México, Plaza y Valdés edit. – UAMI. 236 pp.

En resumen, los datos de esta investigación comprueban que la regionalización avanza aceleradamente. Aunque nos movemos en el campo del *regionalismo abierto*, es decir un regionalismo que no detiene la globalización, se trata finalmente de regionalismo, es decir una situación muy diferente a la propuesta por los propulsores del libre comercio sobre bases multilaterales.

7. Integración regional, desintegración nacional

Que el **TLCAN** ha sido un instrumento importante en la expansión del comercio exterior de los países de América del Norte y que la presencia comercial de México en el mercado norteamericano se ha ensanchado, es un hecho irrefutable. Los datos presentados arriba hablan por sí solos. Sin embargo el análisis no puede quedarse en ese plano. La integración no es un objetivo en sí mismo, sino sólo un instrumento utilizado por los países que siguen ese camino para conseguir niveles más altos de desarrollo económico y bienestar social. Y cuando el logro de estos objetivos se pone en la balanza, la evaluación del **TLCAN** se modifica sustancialmente obligando al abandono del tono rosado que utilizan sus defensores más interesados.

Para efectuar un balance objetivo de los efectos de la integración, es necesario contestar primero a la pregunta de Francois Perroux (1961) esbozada arriba de ¿quién integró a quién? Para él no había duda de que en todo acuerdo de integración:

“Cualesquiera que sean las formas de la integración y las precauciones tomadas para equilibrar jurídica y políticamente los derechos y las prerrogativas de cada uno, hay razones positivas para pensar que la economía que integra es aquella que ejerce el liderazgo y/o que juega la posición dominante (...) Ello no significa que los acuerdos no sirvan también a sus seguidores”¹⁸

18 Francois Perroux (1961). *L'économie du XXe siècle*. Ob. cit. p. 685.

En el **TLCAN**, más allá de la retórica de sus promotores en el sentido de que todos ganaban con el acuerdo, es necesario partir del reconocimiento de que las partes débiles en la negociación (Canadá y sobretodo México) no fueron muy celosas en “equilibrar jurídicamente los derechos y las prerrogativas”, como aconsejaba Perroux, sino que favorecieron los intereses de los Estados Unidos.

El **TLCAN** implicó un compromiso entre gobiernos y fuerzas económicas que veían en la integración una palanca importante para ampliar sus mercados y zonas de operación e influencia, así como para maximizar sus beneficios. En lo fundamental, ese compromiso fue impulsado por los grupos y empresas más globalizados del capital financiero de Estados Unidos, así como por los grupos y empresas más poderosos de Canadá y México.

El capital financiero norteamericano más globalizado (las **ET**, los bancos y sociedades financieras), es decir el capital que opera con una lógica de mercado mundial, veía en el **TLCAN** un instrumento para elevar sus niveles de competitividad en relación con otras regiones del mundo (Europa y Asia, principalmente) y para llevar a la práctica, como se dijo antes, un conjunto de reglas (propiedad intelectual, servicios, etc.) que el gobierno de Estados Unidos impulsa en los foros multilaterales y trata de aplicar en escala mundial. Las grandes empresas canadienses y mexicanas, por su parte, buscaban modificar sus estrategias y reconvertir sus empresas hacia el mercado exterior para insertarse en una economía mundial crecientemente globalizada.

Si las **ET** de E.U y los grandes grupos y empresas canadienses y mexicanos fueron quienes impulsaron y definieron la integración, con el apoyo de sus respectivos gobiernos, no resulta una sorpresa que sean precisamente ellas, las grandes corporaciones, las principales beneficiarias del **TLCAN**. La imagen de algunos analistas en el sentido de que éste era un acuerdo de integración de las tres grandes compañías estadounidenses del automóvil (**Ford, General Motors y Chrysler**) aunque pareciera una caricatura y fuera una simplificación de la realidad, no dejaba de contener elementos de verdad.

El grueso del comercio exterior en América del Norte es efectuado por **ET**. Alrededor del 70% de las exportaciones canadienses están vinculadas a las operaciones de esas empresas; de ese total, 40% es comercio intra-firma y el 30% restante es el resultado de licencias o alianzas estratégicas de las corporaciones canadienses con corporaciones foráneas. En el caso de Estados Unidos, alrededor del 50% de sus exportaciones manufactureras a Canadá son comercio intrafirma de sus matrices y compañías afiliadas. Por lo que respecta a México, en 1992 el 40% del comercio exterior era intrafirma y ese porcentaje ha aumentado sustancialmente con el **TLCAN** (Weintraub, 1997) ¹⁹.

La estrategia de las **ET** en América Latina durante las últimas dos décadas ha estado enfocada a establecer operaciones de ensamblaje en la región para construir una plataforma de exportación hacia Estados Unidos y el mercado mundial. Esa estrategia ha sido particularmente exitosa en México, en el caso de las industrias automotriz, autopartes, plásticos, electrónica, ropa y confección. En estas últimas dos ramas, han proliferado también las maquiladoras de los países de la Cuenca del Caribe (Mortimore, 2000).²⁰

Las exportaciones de la industria automotriz instalada en México aumentaron de 4,700 MD en 1990 a 20,800 MD en 1998. Más de un 90% de esas ventas externas se dirigen al mercado norteamericano. Las exportaciones automotrices mexicanas a E.U., que en 1990 representaban el 15.6% de las exportaciones totales mexicanas a ese mercado pasaron en 1997 a significar el 21.8%. Por su parte las importaciones de la industria automotriz mexicana – principalmente insumos – aumentaron también con rapidez de 5,800 MD en 1990 a 13,000 MD en 1997.

19 Sydney Weintraub (1997). **Ob. cit.** p. 206.

20 Michael Mortimore (2000). **Corporate Strategies for FDI in the Context of Latin America's New Economic Model. World Development. Vol. 28. Num.9.** Gran Bretaña. pp. 1611-1626.

En el cuadro 8, que lista las cincuenta empresas exportadoras de México con participación de capital extranjero más importantes, puede observarse el proceso de reestructuración de las **ET**. Estas convirtieron a sus filiales y aliados mexicanos en plataformas de exportación hacia el mercado norteamericano. De las cincuenta principales empresas listadas, veinticuatro, es decir casi la mitad, destinan el cien por ciento de sus ventas en el mercado exterior, treinta y tres (66% del total) registran un porcentaje de ventas en el exterior superior al 75% de sus ventas totales, mientras que cuarenta y uno (el 82%) registran un porcentaje de ventas externas superior al 50%. En el caso de las corporaciones que exportan la totalidad de su producción, destacan las empresas maquiladoras de las ramas electrónica, autopartes, electrodomésticos, maquinaria agrícola y maquinaria eléctrica.

OJO ENTRA CUADRO 8

Por tratarse el **TLCAN** de un acuerdo entre países con sistemas productivos asimétricos, es decir, al involucrar la relación entre un polo dominante (los Estados Unidos) y dos economías subordinadas (subdesarrollada en el caso de México), la extensión de los lazos comerciales, y en un sentido más amplio la profundización de la integración económica entre los tres países, ha provocado un proceso intenso de reestructuración-desarticulación- destrucción de sus sistemas productivos.

El proceso de reestructuración ha implicado la ruptura de las cadenas productivas de los antiguos sistemas productivos de Canadá y México, que operaban en sus respectivos mercados internos. Con la apertura, la estructura de precios relativos de la economía dominante se impuso en los mercados integrados, causando todo tipo de distorsiones en los aparatos de producción, en virtud de que dicha estructura de precios no guarda correspondencia con los menores niveles de desarrollo, y por ende de productividad, de las economías nacionales integradas.

La ruptura y reestructuración de las cadenas productivas “nacionales” coincidió con la creación de nuevas cadenas de carácter regional (en el ámbito de América del Norte) montadas en torno al sector exportador. El eje aglutinador de las nuevas cadenas “supranacionales” que operan en el espacio del **TLCAN** son las **ET**. Estas y el capital financiero que circula en torno de ellas ejercen efectos de concentración y de aglomeración. En los espacios en los que operan estas empresas regionalizadas (muchas de ellas, las más poderosas, con una lógica mundializadora), se producen efectos tanto de atracción e impulso como de freno. Por un lado se generan procesos de integración, así como de creación y/o reforzamiento de polos de desarrollo y, por otro lado, efectos de desestructuración y/o de destrucción de otras empresas y actividades orientadas al mercado interno y que no se han logrado vincular al nuevo espacio económico regional.

En el caso de México, el **TLCAN**, y en un sentido más general la apertura externa y el modelo neoliberal, acentuaron la heterogeneidad estructural del sistema productivo y de la estructura social. Ello ha generado procesos de marginalidad, de exclusión y descomposición social y aún de desintegración cultural. Los desequilibrios regionales en el ámbito nacional son ahora más marcados: el norte “rico” se ha distanciado más de un sur “pobre”, aislado de la integración globalizadora.

El viejo problema del dualismo estructural, característico del subdesarrollo, en vez de atenuarse, se agravó además de volverse más complejo. Al lado del sector exportador manufacturero y maquilador, convertido en el eje dinámico del sistema, coexiste el antiguo sector moderno creado durante la etapa de sustitución de importaciones, en gran medida separado de aquél y anclado al mercado interno, así como los sectores atrasados compuestos por: 1) las antiguas actividades tradicionales, urbanas y rurales y 2) la cada vez más densa franja de la economía informal.

El progreso técnico conseguido en el sector exportador no se irradia al conjunto del sistema productivo. El progreso se concentra, como en los tiempos del modelo agrario-exportador de la preguerra, en el sector dinámico de la economía sin transferirse, salvo mínimamente, a otras actividades. En la concentración del progreso técnico influyen de manera importante los derechos de propiedad intelectual aprobados en el **TLCAN**, que

limitan los procesos de aprendizaje y adaptación tecnológica. Al concentrarse el progreso técnico se concentran también, de manera concomitante, las ganancias de productividad, indispensables para la modernización del sistema productivo.

En el plano social, los cambios en el sistema productivo se han traducido en el fortalecimiento y enriquecimiento de las capas altas ligadas al sector exportador y las actividades financieras, en el debilitamiento de las clases medias, así como en el incremento de los marginados y excluidos.

La recomposición del sistema productivo provocada por el modelo neoliberal acentuó las tendencias estructurales al desequilibrio externo, al incrementar la dependencia respecto de las importaciones. El coeficiente de importaciones, es decir la participación de las importaciones en la oferta global aumentó con gran fuerza, como consecuencia de la apertura comercial y del **TLCAN** (gráfica 3).

Una vez restablecida la capacidad importadora de la economía mexicana con la renegociación de la deuda externa de 1989 y la reinscripción del país en los mercados internacionales de capital, el porcentaje de las importaciones como proporción del PIB ha aumentado año con año, de 10.4% en 1988, a 16.1% en 1993 (antes de la entrada en vigor del Tratado), para alcanzar 24.7% en 1999. Es decir, un incremento de casi quince puntos porcentuales del **PIB** en tan sólo una década. Esta mayor dependencia respecto de las importaciones es una manifestación del proceso de ruptura de las cadenas productivas internas y de su sustitución por cadenas regionales, lo que refleja un mayor peso del comercio intrafirma de las **ET** y nuevas formas de articulación entre los capitales globalizados y sus proveedores y distribuidores. Revela, además, la mayor propensión a las importaciones, derivada de la mayor concentración del ingreso y de la posibilidad de adquirir bienes de consumo de lujo facilitada por la apertura externa.

OJO, ENTRA GRAFICA 3

Se esperaba que el **TLCAN** impulsaría la exportación de manufacturas desde México y tendería a reducir el peso de las maquiladoras de la frontera norte, al inducir la modernización de la estructura industrial. En realidad se ha producido el efecto contrario. En vez de la “industrialización” de la maquila, asistimos a un proceso de “maquilización” de la industria. Más y más maquilas se instalan no sólo en la frontera norte, sino en el interior del país.

Cuando comenzó la apertura externa en 1985, el número de maquiladoras era de solamente 760 establecimientos, que estaban ubicados fundamentalmente en la zona norte. En 1998 el número de establecimientos ascendía a 3,297 cuya ubicación, aunque seguía predominando la frontera norte, se había extendido a los estados de Guanajuato, Aguascalientes, México, Distrito Federal, Yucatán y Quintana Roo. El peso de las maquiladoras en la ocupación de mano de obra es creciente. El número de trabajadores en las maquiladoras se cuadruplicó, al aumentar de 211,968 en 1985 a 1,008,031 en 1998. Mientras tanto, la ocupación en la industria manufacturera se incrementó en el mismo periodo de 2,460,000 trabajadores a 3,768,116, lo que significa un crecimiento del 53.2%. Así, la participación de la ocupación en las maquiladoras como porcentaje de la ocupación manufacturera se incrementó del 8.6% en 1985 al 26.8% en 1998.

La entrada libre de productos agropecuarios ha afectado profundamente a la agricultura tradicional en México. La idea esbozada por los promotores del Tratado en el sentido de que su implementación reduciría la migración hacia E.U. no se ve correspondida por los hechos. El deterioro del sector agropecuario, aunado a las crisis recurrentes de la economía mexicana, ha acelerado los flujos migratorios, los cuales ya no se dirigen principalmente a las grandes urbes del centro del país, sino que se encaminan hacia el norte.

La fragilidad del sistema productivo en México va de la mano con su fragilidad financiera. El nuevo modelo de acumulación agudizó la restricción externa, en vez de atenuarla. Cuando la economía crece, el déficit de la balanza comercial aumenta en forma más rápida que en la época de la sustitución de importaciones. Ante la imposibilidad creada por el **TLCAN** y por la apertura externa de recurrir a la protección para moderarlo, su financiamiento pasa a depender enteramente de la entrada de flujos de capital privados externos, cuya volatilidad, después de la crisis mexicana de 1994-95 y de la crisis asiática de 1997-98, es conocida.

Para mantener la atracción de capitales externos, se aplican políticas monetarias y fiscales restrictivas, las cuales tienen efectos recesivos en la economía real e incrementan la fragilidad del sistema bancario y financiero interno. La entrada de capitales externos, por otra parte sobrevalúa la moneda, lo que contribuye al ensanchamiento del déficit externo. Como dice un autor (Salama, 1999) ²¹, bajo esa lógica financiera “los déficit (de la cuenta corriente) preparan la fragilidad de hoy y las especulaciones de mañana”, y los ajustes <dolorosos pero necesarios> de pasado mañana, agregaría yo.

La lógica financiera del modelo de acumulación neoliberal, consagrado por el **TLCAN**, es fuente de inestabilidad y de crisis financieras recurrentes. El comportamiento del ciclo económico se modifica. Las fases del ciclo se acortan: las recesiones son más severas – con graves efectos en la economía real y en las condiciones de vida de la población -, pero de poca duración. Las economías se recuperan rápidamente – como fue el caso de México a partir de 1996 o de Asia en 1999 -, una vez que el ajuste posterior a la crisis crea las condiciones para el reingreso de los capitales externos. No obstante, la inestabilidad del modelo clausura la posibilidad de un crecimiento duradero, condición necesaria de toda política de desarrollo económico y social.

21 Pierre Salama (1999). **La dollarisation en Amérique latine, les termes du débat**. Mimeo. p. 11.

8. Efectos sociales del TLCAN

Los efectos del **TLCAN** en la esfera social son más difíciles de evaluar, porque en el comportamiento de variables, tales como empleo o salarios se entremezclan diversos fenómenos, independientes de los acuerdos de integración.

Los balances efectuados hasta ahora son de lo más diversos y contradictorios. Así, por ejemplo, la **Representación Comercial de los Estados Unidos**, después de atribuir incorrectamente al **TLCAN** el largo periodo de auge de la economía de ese país desde los noventas, considera que el Tratado ha permitido crear en E.U. más empleos y mejor pagados. Las exportaciones a México y Canadá significan de acuerdo con sus estimaciones 2,700,000 plazas de trabajo, lo que representa un crecimiento de 34% (685,000 nuevos empleos) respecto de 1993. Esos empleos pagan en promedio salarios 16% más altos que los empleos ubicados fuera del sector exportador ²².

La organización no gubernamental **Public Citizen**, considera, por el contrario, que el efecto neto en materia de empleo en Estados Unidos ha sido negativo, debido a que con el **TLCAN** el déficit comercial de ese país con sus vecinos ha aumentado en vez de disminuir. El mayor déficit con Canadá y México, que resulta de la relocalización de plantas hacia regiones donde se opera con costos más bajos (salarios ostensiblemente más bajos en el caso mexicano), habría implicado una pérdida neta de 420,000 empleos a la economía estadounidense (Scott y Lee, 1997). ²³

22 Representación Comercial de Estados Unidos. **NAFTA overview. Ob. cit.**

23 Robert Scott y Thea Lee (1997). *Trade Deficit, Job Losses Soar since NAFTA*. Trade Fax Series. Washington D.C., Economic Policy Institute.

El efecto del **TLCAN** en materia de salarios reales en E.U es el de provocar su baja, debido a que los empleos trasladados principalmente a México son empleos calificados (en ramas manufactureras como automóviles, electrónica, etc.), lo que disminuye el poder de negociación de los trabajadores estadounidenses que permanecen en esos sectores. En una encuesta efectuada entre grandes firmas que tenían problemas laborales y de organización sindical, encontró que la mitad de esas firmas usaron como amenaza cerrar sus operaciones y trasladarse a México. La encuesta mostró que el 15% de esas empresas realmente cerraron parte o todas sus plantas, lo que significa una tasa tres veces superior a la que existía antes de la entrada en vigor del **TLCAN** (Bronfenbrenner, 1996).²⁴

En el caso de México, la mejoría social atribuida al **TLCAN** no es perceptible. En materia de empleo, como se señaló arriba, éste ha crecido en las maquiladoras, no así en el sector formal de la economía incluyendo a la industria manufacturera. Los salarios reales en México no han mejorado a pesar de la recuperación económica lograda en la segunda mitad de la administración de Zedillo. Los salarios reales manufactureros disminuyeron 27.1% en términos reales entre 1993 y 1998. La brecha salarial entre México y Estados Unidos en vez de reducirse, se ha ensanchado. Los salarios promedio manufactureros en México representan en la actualidad menos de una décima parte de los salarios manufactureros en E.U. Mientras en 1980, los salarios por hora en México significaban el 22% de los salarios en E.U, en la actualidad sólo representan el 9.6% (Public Citizen, 1998).²⁵

24Kate Bronfenbrenner (1996). **Final Report: The Effects of Plant Closing or Threat of Plant Closing on the Right of Workers to Organize**. Entregado al Secretariado de Trabajo de la Comisión Norteamericana de Cooperación Laboral, 30 de septiembre de 1996.

25 Public Citizen (1998). **Real-Life Results**. Diciembre de 1998

En síntesis, el saldo de en materia de progreso social, no ha sido, hasta ahora, positivo. Estados Unidos, Canadá y México, son ahora países con mayor desigualdad económica y social, tanto entre ellos como internamente. La operación del **TLCAN** comprueba que la mayor integración dejada a la suerte de las leyes del mercado, no puede resolver por sí sola los problemas del desarrollo económico y del progreso social.

9. Conclusiones

Los resultados obtenidos en esta investigación demuestran la creciente integración entre Canadá, Estados Unidos y México durante las últimas dos décadas, sobretodo a partir de la entrada en vigor del **TLCAN**. Ello entraña el refuerzo de las tendencias a la creación eventual de un bloque regional norteamericano, bajo la hegemonía de Estados Unidos.

Si bien podría considerarse que el **TLCAN** se trata de un proceso de regionalismo abierto, existe una marcada tendencia a la concentración intrarregional del comercio, en detrimento del intercambio con el resto del mundo. Esta situación implica que existen las condiciones, para que en un marco de agravamiento de los desequilibrios de la economía mundial, se pudiera configurar un regionalismo con tintes defensivos.

En otras palabras, el **TLCAN** ha sido una importante palanca para la creación de comercio en esa zona, aunque, al mismo tiempo, puso en marcha un proceso de desviación de comercio en relación con otras regiones del mundo (América Latina, Europa y Asia), sobretodo en productos como automóviles, autopartes, electrónica, textiles y vestido.

La mayor apertura de las economías de la región ha provocado una marcada reestructuración de sus sistemas productivos internos. La creación de comercio ha significado la ruptura de cadenas productivas nacionales configuradas en una etapa anterior de su desarrollo y su sustitución por **cadenas regionales** en aquéllas actividades y/o empresas líderes, que juegan el papel de fuerzas motrices y polos de desarrollo

dentro del proceso de integración. Estas empresas y actividades, además ejercen una influencia importante en los procesos de globalización y regionalización de la economía mundial.

En el caso de México, el pariente pobre del **TLCAN**, la regionalización de América del Norte ha permitido, sí, la modernización del sector exportador de la economía, pero al precio de marginalizar al resto del sistema productivo, el cual sigue dependiendo de mercados nacionales o locales. La heterogeneidad estructural del sistema se ha acentuado como nunca antes, dejando a amplios sectores y grupos sociales al margen los beneficios de la globalización.

Como el nuevo modelo económico funciona sobre la base de salarios reales bajos en la periferia y restringida participación directa del Estado en la economía, el mercado interno en vez de expandirse se ha estancado, afectando seriamente a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de éste. Los efectos contraccionistas sobre la actividad económica se refuerzan en virtud de la fragilidad financiera del nuevo modelo. Como el desequilibrio externo se ha acentuado en vez de reducirse, la continuidad de la acumulación descansa en la atracción de flujos de capital del exterior, altamente volátiles y especulativos, con lo cual se incrementa la recurrencia de las crisis. En síntesis el dinamismo provocado por el **TLCAN** en el comercio exterior, no se ha visto acompañado por un dinamismo semejante en el crecimiento económico interno.

Los principales beneficiarios de la integración han sido las **ET** y los grandes grupos privados que operan en el mercado externo. Las desigualdades sociales entre los tres países signatarios y al interior de cada uno de ellos, se han ensachado. Las ganancias en términos de empleo asociadas a las exportaciones, no compensan las pérdidas de empleos calificados en los sectores que se relocalizan, ni las registradas por la desarticulación de las cadenas productivas nacionales. La brecha salarial entre los tres países en vez de reducirse, se ha incrementado. La tendencia a la baja de los salarios reales en México, no ha sido revertida con la integración.

Los resultados negativos obtenidos en materia de desarrollo económico y social con la integración no debieran ser motivo de sorpresa dada la visión neoliberal que ha predominado en el esfuerzo integrador. Como decía Perroux (1954):

“La eliminación por si sola de los obstáculos al intercambio en espacios heterogéneos marcados poderosamente por los monopolios y las polarizaciones, dotados de superestructuras concebidas por las naciones y/o por las grandes unidades y sus aglomeraciones, no tiene ninguna probabilidad de poner el aparato de producción al servicio de las poblaciones. Es necesario suscitar, provocar nuevas formas de mercado, unidades motrices con sus medios de influencia que dan al grupo regional de naciones una capacidad de resistencia y de expansión propia. Es difícil, nadie lo niega. Pero la opción es entre la integración para las poblaciones y la integración para las grandes empresas y los grupos financieros.”²⁶

Poner la integración comercial y económica al servicio de las poblaciones, pues, no es algo que pueda ser dejado a la acción de las leyes del mercado ni con un Estado, como sido el caso del Estado mexicano desde De la Madrid (1982-1988), que renuncia a sus responsabilidades y se convierte meramente en un agente activo de las fuerzas globalizadoras externas. Como decía el mismo Perroux:

“La desigualdad estructural, especialmente de las estructuras industriales, está en la base misma de los procesos de integración concretos y pensables. Los poderes compensadores en el orden político son pues indispensables, si se quiere que la combinación de los aparatos de producción esté al servicio de las poblaciones y no únicamente al de la rentabilidad de las grandes unidades (...) La política de integración tiene que ser completamente replanteada a partir de esta interpretación; nunca consiste simplemente en eliminar – sin más – los obstáculos al comercio. Comporta acciones positivas de promoción de unidades motrices relacionadas con las áreas circundantes en que pueden desplegar sus acciones.”²⁷

26 Francois Perroux. **L'Europe sans rivages. Ob. cit.** p. 777.

27 Francois Perroux. **Ibid.** p. 781.

La integración hacia el norte es un proceso que no tiene marcha atrás. Sin embargo es necesario que el Estado mexicano diseñe y ponga en marcha una estrategia de integración que supere la visión neoliberal de creer que la apertura externa, creará por sí sola el desarrollo económico y la solución de los ingentes problemas sociales que afectan a la nación. Se podría hablar de la necesidad de contemplar tres estrategias de integración: hacia el norte, hacia el sur y hacia dentro. En otras palabras se requiere de una estrategia alternativa de desarrollo que replantee y diversifique la integración a la economía mundial a partir de un proyecto propio, y que implique la puesta en marcha de una política económica y de industrialización menos unilateral y sesgada hacia el exterior, donde la reconquista y fortalecimiento del mercado interno vuelva a ser un aspecto central, aunque no único.²⁸

Hacia el norte es necesario definir una agenda para la renegociación del **TLCAN** en los rubros que más afectan negativamente a la economía mexicana y para lograr niveles más altos de integración, bajo condiciones de menor asimetría. Entre los aspectos a renegociar se encontrarían, de manera meramente enunciativa, los siguientes rubros: la revisión de la apertura en el sector agropecuario, sobretudo en materia de granos básicos; la revisión del capítulo sobre propiedad intelectual, que impide la transferencia de tecnología y pone en manos de las **ET** sectores claves de la vida de la población (alimentación, salud, etc.); eliminar el artículo 2104 del Tratado que restringe la soberanía y impide la aplicación de salvaguardas; la creación de mecanismos compensatorios semejantes a los existentes en la Unión Europea, que permitan disminuir las asimetrías económicas y sociales entre las tres naciones, así como el fortalecimiento institucional del **TLCAN** sobre bases multilaterales.

Un aspecto toral dentro de las futuras negociaciones con Estados Unidos y Canadá se refiere a la posible ampliación del Tratado a los flujos de fuerza de trabajo. Desde el punto de vista de los intereses nacionales de México, la discusión de un acuerdo formal sobre flujos migratorios debería anteceder cualquier avance en materia de integración monetaria. El acuerdo migratorio debería reconocer los derechos laborales y sociales de

²⁸ Véase del autor (2002). **México: crisis y modelo económico alternativo. Ob. Cit.** pp. 235-312.

los migrantes mexicanos que ingresan a Estados Unidos y de aquéllos que pudieran ingresar a Canadá.

La globalización neoliberal ha sido, por decirlo coloquialmente, “muy convenenciera”, pues mientras admite y defiende con celo la liberación plena de los flujos de capital, cierra los ojos a la necesidad de ampliar y legalizar los movimientos de fuerza de trabajo. Al negarse la libre movilidad de la fuerza de trabajo, la migración se convierte en una acción ilegal y criminal, lo que permite que esos trabajadores se contraten por salarios más bajos que los prevalecientes en las mismas actividades para los trabajadores estadounidenses, así como que acepten laborar sin protección legal, al margen de prestaciones y de cualquier sistema de seguridad social. Como dice un autor (Andreas, 1997), el gobierno estadounidense ha aplicado una política de *fronteras abiertas* a los productos y de *fronteras cerradas* a los trabajadores migrantes:

“La apertura y cierre simultáneos de la frontera sur es parte de una transformación de largo plazo en las relaciones interamericanas de la posguerra fría. Mucho de la política hacia sus vecinos del sur puede ser caracterizado como impulsado por dos agendas: promover reformas de mercado e imponer prohibiciones de mercado. En la práctica, esto significa endurecer los controles sobre flujos fronterizos prohibidos (drogas, armas y trabajadores migrantes), mientras se crea un área de libre comercio sin fronteras”²⁹

Mientras no se legalice la migración mexicana hacia el norte, sería contraproducente y contrario a los intereses nacionales, avanzar en la integración monetaria o en cualquier proyecto de dolarización abierta o indirecta. La adopción de una moneda común exige como prerrequisito, tal como lo postula el Premio Nobel de Economía, Robert Mundell (1968)³⁰, de una libre movilidad de los factores de la producción incluyendo a la mano de obra. De no existir ésta, los desequilibrios económicos que se presentarían después de la integración monetaria, tendrían que absorberse por la vía de la economía real, mediante

29 Peter Andreas (1997). *U.S – México: Open Markets, Closed Border. Foreign Policy*. E.U, marzo de 1997.

30 Robert A. Mundell (1968). *International Economics*. Nueva York, Mc. Millan. pp. 177-186.

la contracción de los niveles de producción y empleo. En ese marco, las posibilidades de aplicación de una política económica propia, se reducirían sensiblemente.

Dentro de una política de diversificación de las relaciones económicas de México, más que hacia Europa y Asia, habría que poner especial atención a una estrategia de integración hacia el sur, con América Latina, Centroamérica y el Caribe, que permita que las empresas medianas y pequeñas, no sólo las **ET**, pudieran incorporarse al esfuerzo exportador. Las relaciones con el **MERCOSUR**, deberían colocarse en un primer plano.

martes, 30 de enero de 2001