

# EL TLCAN en México: Promesas, mitos y realidades

Mtro. Alberto Arroyo Picard<sup>®</sup>

## Introducción

El gobierno mexicano concibió el TLCAN como un elemento fundamental en su estrategia económica. La estrategia era y sigue siendo exactamente la receta del FMI y del Banco Mundial: crecer en base a la demanda externa (exportar) y el impulso de la inversión extranjera. El crecimiento generaría empleos y permitiría disminuir la pobreza. Efectivamente crecieron enormemente las exportaciones y se atrajo una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso directa; pero no se logró un crecimiento significativo y no se generaron ni más ni mejores empleos. Hay que buscar explicación a estos resultados paradójicos.

Presentamos en este ensayo un balance de los resultados macroeconómicos de 9 años del TLCAN en México. Lo haremos en forma de contrastes. Por un lado, las promesas que se hicieron durante el proceso de negociación y las afirmaciones actuales de los propagandistas del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y por otro, la realidad dura de los datos. La necesaria brevedad obliga a concentrarse en algunos temas, pero no se escogieron sesgadamente para dar una imagen negativa, sino son los temas fundamentales que se desprenden de los objetivos que se plantearon los promotores del TLCAN y ahora del ALCA<sup>1</sup>.

El gobierno mexicano y los más grandes grupos económicos del país presentan el TLCAN como un éxito basándose en algunos datos, que si bien son ciertos, son demasiado generales y esconden problemas profundos de la economía mexicana. Estos datos del “éxito” repetidos y propagandizarlos se han ido convirtiendo en un mito. Actualmente este mito lleva a no cuestionar, ni analizar, a seguir a-criticamente con la misma estrategia económica, a negociar más y más acuerdos de libre comercio con los mismos criterios y orientación del TLCAN. Se reconocen los problemas y rezagos sociales, pero no se quiere ver que ellos están íntimamente conectados con a estrategia económica implementada, o al menos ésta no ha ayudado a disminuirlos.

Consideramos que es urgente un balance profundo y objetivo de los resultados de este tratado para tener elementos para re-pensar la forma en que México se está integrando en la economía mundial. Es urgente, antes de seguir negociando el ALCA y otros tratados similares, evaluar los resultados del TLCAN.

Se analizan básicamente cuatro temas: El comercio exterior, la inversión extranjera, la dinámica de crecimiento económico y el empleo. Los tres primeros debido a que son el corazón de la estrategia económica mexicana dentro de la cual se negoció el TLCAN y el último por ser la parte social más directamente conectada con la macroeconomía.

---

<sup>®</sup> Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) y Miembro del Equipo de coordinación de la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) y del Equipo operativo de la Alianza Social Continental

<sup>1</sup> El autor de este ensayo ha publicado análisis más amplios y pormenorizados de los temas ahora tratados. El más amplio y desglosado, aunque con información sólo de los primeros 5 años del TLCAN. Puede verse en Arroyo, Alberto (coordinador) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura México 2000 (415 páginas). Un análisis un poco menos detallado pero más reciente puede verse en el libro: Arroyo, Alberto **Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para las Negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas** Ediciones RMALC México. Marzo 2002.

# I Comercio Exterior

## 1) Éxitos presumibles:

- ✓ Las exportaciones crecen. Se multiplicaron por un poco más de 3 veces durante el TLCAN. Pasaron de ser (incluyendo la maquila) 51,886 millones de dólares antes del TLCAN en 1993 a 160,682 millones de dólares al finalizar el año de 2002. Durante los 9 años de vigencia del TLCAN acumulamos una exportación de un poco más de un millón de millones de dólares (1,086,285.300, 000)<sup>2</sup>,
- ✓ Estas exportaciones en su mayoría son manufacturas. En promedio durante el TLCAN el 87.35% de las exportaciones son manufacturas (en las que se incluye la maquila). Se supera así la petrolización del comercio exterior. Antes México era primario exportador. Vendía al exterior básicamente productos agrícolas y minerales. En los 70's gran parte de la exportación fue petróleo crudo. En 1981 el petróleo significaba el 72.5% de las exportaciones, en el 2002 sólo 9%, que es a su vez el promedio durante los 9 años del TLCAN<sup>3</sup>.
- ✓ Durante el TLCAN se tiene superávit comercial acumulado con Estados Unidos de 140,995 millones de dólares<sup>4</sup>.

Estos datos tan espectaculares alimentan un mito: México se ha convertido en el primer exportador de América Latina y uno de los principales exportadores del mundo y todo ello debido al TLCAN. El camino seguido por México se presenta al resto del continente como el gran argumento para invitar a negociar y firmar el ALCA. Sin embargo, estos tres logros visibles analizados más a fondo muestran realidades más complejas y negativas. Veamos los datos duros que lo muestran:

## 2) La realidad profunda muestra el fracaso de la estrategia

Debe tenerse en cuenta que el objetivo no es exportar, sino que la estrategia era exportar para crecer y generar empleos. Paradójicamente estas enormes ventas al exterior no se tradujeron en un crecimiento de la economía mexicana ya que como analizaremos más adelante la tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante es menor a 1%. Analicemos más a fondo los datos del comercio exterior en búsqueda de explicación a esta paradoja.

a) El comercio exterior sigue significando salida de dinero hacia fuera del país. México ha firmado multitud de tratados de libre comercio y sin embargo de 1994 a diciembre de 2002

---

<sup>2</sup> Grupo de Trabajo Instituto Nacional de Geografía e Informática (en adelante INEGI), Secretaría de Hacienda (en adelante SHCP) y Banco de México (en adelante BM) tomado de Banco electrónico de datos de INEGI (en adelante BIE-INEGI (Sector Externo/Resumen de Comercio exterior/Presentación actual/Exportaciones/Total). En adelante las referencias entre paréntesis refieren al camino para llegar al dato en bancos de datos electrónico o hojas Web. Siempre que se refiere al período del TLCAN la información llega a diciembre de 2002.

<sup>3</sup> Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y B. de M. tomado de [www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html](http://www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html)

<sup>4</sup> Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y B. de M. Tomado de BIE-INEGI (Sector externo/ balanza comercial por zonas geográficas y pp países).

acumula un déficit comercial con el mundo de 43,670.1 millones de dólares<sup>5</sup> y un déficit en cuenta corriente de 121,355.3 mdd.<sup>6</sup>

**b)** El superávit comercial con Estados Unidos se debe básicamente al petróleo y la maquila cuya dinámica es independiente del TLCAN. Las exportaciones de petróleo realmente no han aumentado significativamente. Previo al TLCAN (1988-1993) el promedio de exportación diaria es de 1.37 millones de barriles diarios y durante el TLCAN (1994-2002) es de 1.47 millones de barriles diarios. En volumen las exportaciones de petróleo sólo han aumentado 7.26%. Este tipo de exportaciones responden a una necesidad y no dependen de las reglas del TLCAN. Las ventas de petróleo crudo en el continente Americano suman durante el TLCAN 77,502 mdd. lo que significa el 55% del superávit comercial con Estados Unidos<sup>7</sup>. Las maquilas si han aumentado durante el tiempo de vigencia del TLCAN sus exportaciones; pero no debido al TLCAN. En realidad las ventajas del régimen de maquila no mejoraron con el TLCAN, más bien se extienden al conjunto de la economía. Las estadísticas oficiales no permiten separar por país al que se exporta la maquila, pero se sabe que la mayoría son a Estados Unidos (seguramente más del 90%). El saldo comercial de la maquila son 105,733.4 mdd. Si el 90% de ellas es a Estados Unidos significan 95,160.mdd. es decir el 67.5% del superávit comercial con Estados Unidos<sup>8</sup>. La suma de las exportaciones de maquila y petróleo crudo a Estados Unidos es 22.5% más que el superávit comercial con dicho país.

Otro elemento importante del superávit comercial con estados Unidos es el comercio intra firmas estadounidenses. No hay datos públicos estadísticos agregados al respecto, pero el 2°, 3° y 5° lugar como empresas exportadoras desde México son las tres armadoras automotrices estadounidenses que ensamblan los carros en México para luego venderlos en el Mundo y una parte importante en Estados Unidos. Es el caso también del ensamble de computadoras como las de HP que es el 6° exportador desde nuestro país Exportamos muchas otros productos industriales a Estados Unidos, pero el sector manufacturero tiene en su conjunto déficit comercial<sup>9</sup>.

Más aún el superávit Comercial con Estados Unidos no es raro en nuestra historia reciente. Antes del TLCAN y en plena apertura comercial tuvimos superávit de 1985 a 1990, la excepción fue durante el salinismo (1991-1994) en que tuvimos déficit. Otro elemento que avala que no es el TLCAN lo que explica el superávit con Estados Unidos es que con Canadá tenemos déficit. En los 9 años previos al TLCAN tuvimos un superávit con Canadá de 667 millones de dólares y durante el TLCAN tuvimos un déficit de-3,739 mdd. con este país<sup>10</sup>.

---

<sup>5</sup> Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y B. de M. Tomado de BIE-INEGI (Sector externo//Resumen de Comercio exterior/Presentación actual/Exportaciones/Total).

<sup>6</sup> Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y B. de M. Tomado de BIE-INEGI (Sector externo/Balanza de Pagos de México/Saldo de Cuenta corriente).

<sup>7</sup> Petróleos Mexicanos. Indicadores petroleros. Tomado de BIE-INEGI (Sector energético/Indicadores mensuales/subsector petrolero/Exportaciones/Petróleo crudo/Por región/América). Hay una pequeña inflación del dato ya que se trata de exportaciones al conjunto de América y no sólo a estados Unidos, pero realmente la enorme mayoría es he dicho país.

<sup>8</sup> Cálculo en base a Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y B. de M Balanza Comercial. Tomado de web [www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx)

<sup>9</sup> Revista Expansión

<sup>10</sup> Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y B. de M. Tomado de BIE-INEGI (Sector externo-balanza comercial por zonas geográficas y pp países/exportaciones/Estados Unidos/Estados Unidos de América/importaciones/Estados

Estos dos elementos indican claramente que es demasiado hablar de México como potencia exportadora de manufacturas. En realidad durante el TLCAN el 54.35% de las exportaciones son petróleo o maquila. Pero lo más importante es que estas exportaciones no se han traducido en crecimiento general de la economía. Veamos algunas otras características de nuestras exportaciones que explican esta paradoja.

c) La mayoría de los insumos incorporados en lo que exportamos son importados. El caso extremo son las maquilas que en promedio durante el TLCAN compró en el país sólo el 2.97 % de sus componentes y envases<sup>11</sup>. Si incluimos la mano de obra en 1996 era sólo 17%<sup>12</sup>. La industria manufacturera no maquiladora en 1983 tenía un contenido nacional de 91% y ya para 1996 es sólo el 37%<sup>13</sup>. Es decir exportamos mucho pero casi todos sus componente antes los importamos.

En la estrategia económica mexicana se plantea que las exportaciones serán un motor de crecimiento de la economía, pero no lo ha sido debido a que las empresas exportadoras no están conectadas con cadenas productivas nacionales, son una especie de islas desconectada del resto de la economía. Casi no tienen efecto de arrastre sobre el resto de la economía ni generan empleos indirectos.

d) Es precisamente en estas empresas altamente exportadoras donde está concentrada la inversión extranjera. El 49.5% de la inversión extranjera directa llega a las manufacturas<sup>14</sup> que como ya dijimos es donde se concentran las exportaciones. 5 de las 6 más grandes empresas exportadoras son 100% propiedad extranjera y representan más del 20% de las exportaciones totales<sup>15</sup>.

En resumen exportamos mucho pero lo que exportamos es poco mexicano tanto por sus dueños como por sus componentes. He aquí quizá el efecto negativo macroeconómico más profundo del TLCAN: desintegración de las cadenas productivas y desnacionalización de la planta productiva.

e) **En Conclusión** México exportamos mucho, pro no es una potencia exportadora y sobre todo no ha funcionada la estrategia en cuanto estas exportaciones no han sido motor de crecimiento económico. No se ha logrado compaginar crecimiento y superávit comercial. Cuando la economía mexicana crece tenemos grandes déficit comerciales con el mundo, lo que significa que mientras más crecemos salen más recursos del país. Como puede verse en el cuadro

---

Unidos/Estados Unidos de América). No Incluye Puerto Rico ni las Islas Vírgenes. Incluye las exportaciones de maquila

<sup>11</sup> INEGI **Estadísticas Industria Maquiladora de Exportación**.. Tomado de BIE-INEGI (Industria Maquiladora de Exportación /Indicadores Mensuales/por Entidad Federativa/Total Nacional/Insumos Nacionales)

<sup>12</sup>. Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior** Ed. Banco de Comercio Exterior agosto de 1995 cuadro 5 Pág. 599. Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez tercero

<sup>13</sup> Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior** Ed. Banco de Comercio Exterior agosto de 1995 cuadro 5 Pág. 599. Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez tercero.

<sup>14</sup> Secretaría de Economía. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. "Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México" Cuadro 2 por sector económico. Tomado de [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

<sup>15</sup> Cálculo en base a la Revista Expansión.

siguiente, el superávit en nuestro comercio con el mundo está íntimamente relacionado con períodos de recesión o estancamiento de la economía.

### BALANZA COMERCIAL Y CRECIMIENTO

(Millones de dólares)

AÑO		BALANZA COM promedio c/maquila	tasa media inc del PIB	déficit/cada punto PIB
1970-1981	DEFICIT	(1,991.3)	6.87%	(289.8)
1982-1988	SUPERAVIT	8,398.6	0.19%	
1989-1994	DEFICIT	(9,272.2)	3.90%	(2,377.5)
1995-1997	SUPERAVIT	4,747.7	1.73%	
1998 2002	DEFICIT	(8,766.5)	3.13%	(2,800.8))

**Fuentes:** Balanza Comercial 1970-1980 Banco de México Tomado del Anexo al **III Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari (CSG)** pág. 201. Hay cambios metodológicos por lo que no es comparable antes y después de 1980. 1981-1985 Banco de México. Tomado Anexo **VI Informe de Gobierno CSG** Pág. 140. 1986-1988 Banco de México tomado del **II Inf. de Gob. Ernesto Zedillo Ponce de León (EZPL)** Pág. 95. 1988-1997 Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco de Méx. Tomado Anexo **V inf. EZPL** Pág. 113. 1998...Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco de Méx. Tomado de web SHCP [www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx) **Tasa media de incremento del PIB** \* Hasta 1981 el Cálculo a partir de la serie en pesos de 1980 Tomado de INEGI-BIE. (Estadísticas de la Contabilidad Nacional/ PIB por Gran división, división y rama de actividad económica). \* De 1981 en adelante a partir de la serie en pesos 1993 PIB Trimestral/a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/total Tomado de INEGI-BIE. Todos los datos son a diciembre de 2002

### 3) Relación de estos resultados con lo negociado en el TLCAN

¿Pero que tiene que ver el TLCAN con estos pobres resultados? Es verdad que muchos de los problemas señalados son anteriores al TLCAN y que tienen múltiples causas. Sin embargo el TLCAN ciertamente no colabora para aminorarlos. Veamos brevemente como lo pactado en el TLCAN no sólo no ayuda a superar estos problemas de la economía mexicana, sino los agudiza.

- a) Las reglas de origen pactadas en el TLCAN no favorecen el aumento del contenido nacional de las exportaciones ya que sólo exigen contenido de la región de América del Norte y no nacional. El nombre "reglas de origen" hace pensar que se exigirá que las mercancías contengan un determinado porcentaje de insumos originarios del país que las pretende exportar. Pero no es así, sólo exigen contenido de la región norteamericana.<sup>16</sup> Bajo estas reglas se facilita la integración intra firma o consorcio, facilita a los grandes consorcios integrar sus propias cadenas productivas y no favorece integrar la economía mexicana en la dinámica mundial.
- b) Se dice que las empresas exportadoras no compran a empresas mexicanas debido a lo poco competitivo de nuestras industrias, pero no siempre es así. Hay casos que documentan lo anterior.  
La empresa "Rubestos", productora de balatas para frenos, vendía a la VW de México gran parte de sus balatas. Un día le cortaron el pedido. Después de meses de intentar saber la razón, un funcionario de la empresa le confiesa que sus balatas son de mejor calidad y

<sup>16</sup> Véase SECOFI Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ahora Secretaría de Economía) **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** Ed. Porrúa 1993. Capítulo IV artículos 401 a 403 y el análisis que Andrés Peñalosa realiza en el ya citado **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítica y Propuesta** Págs. 79-88

de un precio similar a las que actualmente compran; pero “no hay mejor negocio que comprarse a sí mismo” (la VW tiene en otras partes del mundo fábricas de balatas). El mismo empresario decide entrar a un nicho de mercado en el que considera no tendrá problemas. Orienta su producción a fabricar balatas especiales (sobre medida) para la industria llantera. Sin embargo, un día dejan de comprarle. Le extraña ya que la gran industria de balatas tiene poca flexibilidad para producir balatas de tamaño especial. Investiga que pasó y descubre que algunas llanteras norteamericanas han decidido simplemente no comprar en México. En ninguno de estos casos se le dio al fabricante mexicano la posibilidad de competir.<sup>17</sup>

En realidad, la forma como se negoció el TLCAN es un factor importante de este poco contenido mexicano. Las empresas exportadoras no están obligadas a someter a concurso sus compras como sí lo está el Estado y las empresas públicas. Muchas veces las empresas mexicanas ni siquiera tienen oportunidad de competir. En realidad las grandes empresas transnacionales han impulsado los tratados de libre comercio para facilitar su integración intra-firma sin tener que cumplir diversos requisitos o normatividad de las legislaciones de cada país. La globalización neoliberal busca la integración de las distintas plantas de las grandes corporaciones transnacionales, no la integración de los países en que operan a la dinámica económica mundial. Si realmente se fuera consecuente con la teoría del libre comercio y la competencia habría que haber pactado en el TLCAN mecanismos que obligaran a licitar compras cuantiosas, pero ello sólo se pactó para las compras del sector público. Es paradójico que se obligue al sector público a licitar todas sus compras y obras importantes y con ello se impida que se utilicen dichas compras o inversiones como parte de una política económica tendiente a desarrollar la industria nacional y no se haga lo mismo con las grandes corporaciones. Si se dice que la competencia favorece bajar precios y con ello favorece al consumidor, ¿por qué las grandes corporaciones no licitan sus compras y con ello ponen a competir a sus proveedores?. La verdad es que el objetivo real no es la competencia que beneficia al consumidor, sino maximizar las ganancias privadas y por ello prefieren comprarse a sí mismos.

- c) Por otra parte, el TLCAN y las negociaciones del ALCA lo ratifican, prácticamente prohíbe exigir requisitos de desempeño o reglas de comportamiento a los inversionistas extranjeros. En estas condiciones el Estado no puede establecer políticas para que la inversión extranjera juegue un papel positivo para el desarrollo nacional y el bienestar de la población. En las reglas del TLCAN sobre comercio e inversión se crean las condiciones para que las empresas maximicen sus ganancias, pero sin la exigencia de ninguna contraprestación en términos de colaboración al desarrollo del país.
- d) En esta negociación, los intereses del país que realiza la exportación no importan para nada. Se puede venir y realizar en México las partes que implican más mano de obra y luego exportar y vender en los propios Estados Unidos o Canadá. Lo menos que se

---

<sup>17</sup> Entrevista realizada por el autor con su dueño Ing. Rubén Barrios Graff.1997. Sobre las condiciones pactadas en los TLC's véase Jorge Calderón y Alberto Arroyo (coordinadores) **El Tratado de libre Comercio de América del Norte -Análisis Crítica y Propuesta** Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) México 1993.y Andrés Peñalosa y Alberto Arroyo (coordinadores) **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.** Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio. México 2000

puede decir es que la negociación en estos términos no ayuda en nada a que las exportaciones sean un motor del crecimiento y de la generación de empleos.

- e) Lo más grave es que enfrentar los problemas mencionados implica una política industrial definida y el TLCAN limita extremadamente las posibilidades de conducción de un proyecto nacional de desarrollo, deja todo a las fuerzas del mercado.<sup>18</sup>.
- f) La apertura comercial acelerada y sin política industrial ha llevado a la economía mexicana a un círculo vicioso entre crecimiento y déficit comercial, a una desnacionalización de nuestras exportaciones y a una desintegración de las cadenas productivas nacionales. La apertura comercial por sí misma no genera la competitividad de las empresas nacionales, sólo castiga con la muerte a las que no la logran. Lo negociado en el TLCAN agudiza esta problemática.

Se suele afirmar que la apertura comercial genera modernización, eficiencia y competitividad. Este es un mito que quiere sustentarse científicamente y que es el fundamento mismo de la teoría del Libre Comercio.

No pretendemos ahora exponer la discusión sobre la teoría del libre comercio. Ya hemos dicho que ello es mucho más que plantear como estrategia económica economías abiertas. Esta teoría sostiene que el mercado es el mejor regulador de la economía, que por sí mismo, si no se le estorba, si se le deja “libre”, garantiza la mejor distribución posible de los recursos y de los beneficios. Esto llevado al plano internacional sostiene que no hay para que elaborar proyectos de desarrollo nacional, que el mejor de los países posible lo logrará el mercado si se quitan todos los obstáculos al mercado mundial.

Nadie niega que el mercado es competencia y que la competencia exige eficiencia. Pero el mercado y la competencia no producen la eficiencia, sólo la exigen. El mercado es sólo el examen, es mucho lo que hay que hacer para sobrevivir y ganar en él. La apertura comercial puso a la economía mexicana a competir en ligas mayores, pero no se dio antes la política industrial necesaria para llegar a dicho mercado en condiciones de competitividad y lo que es más grave, las reglas del TLCAN limitan sobre manera las posibilidades de una intervención activa del estado en la economía es decir de implementar una política industrial definida y activa..

No se trata de que la economía mexicana deba volver a cerrarse. El modelo anterior, llamado de desarrollo estabilizador, implicó un proteccionismo exagerado cuyos defectos lo llevaron a su agotamiento. No se planteó un horizonte de tiempo definido para la protección, fue indiscriminado y la política de fomento y apoyo adoleció de un sin número de incoherencias. La evaluación de esta política de protección debe reconocer los errores, aprender de ellos, pero de ninguna manera lleva a rechazar como negativa cualquier tipo de protección. La experiencia del pasado indica que la protección no debe ser generalizada, si algunos sectores deben ser protegidos ello debe ser planeado, con un horizonte de tiempo definido y con apoyos condicionados por evaluaciones contra metas pre-establecidas.

En México no se ha dado una evaluación profunda de la estrategia de sustitución de importaciones, simplemente se cambia hacia el otro extremo, una apertura casi indiscriminada y acelerada de la economía a la competencia internacional; no se acompaña de una política industrial y financiera. El ex secretario de comercio, Dr. Herminio Blanco, llegó a afirmar que la

---

<sup>18</sup> Véase especialmente **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** op. cit. capítulo XV, X, XI y III: Así como sus correspondientes análisis en Alberto Arroyo y Jorge Calderón (coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítico y Propuesta** op. cit.

mejor política industrial era no tener política industrial. En otras palabras la política industrial era simplemente poner a la planta productiva a competir.

Es verdad que lo que hay que hacer para llegar al mercado en condiciones de competitividad debe ser en gran parte responsabilidad de los propios actores económicos; pero el Estado no puede renunciar a su responsabilidad de generar las condiciones generales adecuadas. No se trata de que el Estado subsidie o proteja, sino de que garantice que el costo país no ponga a la planta productiva nacional en condiciones de desventaja, que conduzca, desde un proyecto de país en el largo plazo, la apertura.

## **II Inversión extranjera.**

Durante el TLCAN hasta 2002 han entrado al país 152,833.5 millones de dólares como inversión extranjera total. El promedio anual es de 16,981.5 mdd. Cantidad muy similar al promedio de los 5 años previos del TLCAN (16,557.5 mdd.). Lo positivo es que la mayoría de esta inversión es directa, el 79.34%, 121, 261.8 mdd., mientras que en los 5 años previos al TLCAN sólo el 23.38% era inversión directa<sup>19</sup>

Es importante este cambio de composición y que la mayoría de la inversión extranjera sea directa.. Ello significa mayor estabilidad. En promedio durante los 5 años previos entraron 3,870.4 mdd. de inversión directa y durante los 9 años del TLCAN este promedio se cuadruplica para llegar a 13,473.5 mdd.<sup>20</sup>

### **1) La inversión extranjera directa**

Esta inversión extranjera directa se situó en los sectores estratégicos y más dinámicos de la economía mexicana. Se concentra en el sector manufacturero (49.5%) que es el gran exportador, en servicios financieros (24.4%), y en el comercio (10.8%). Tres de las nueve grandes divisiones de la economía concentran el 85.3% de la inversión extranjera directa realizada durante el TLCAN. En cambio a pesar del cambio en nuestra constitución, prácticamente no ha llegado inversión extranjera al campo mexicano, sólo el 0.25% del total en el período del TLCAN<sup>21</sup>.

También desde el punto de vista geográfico hay abandono de las zonas marginadas. La inversión extranjera directa durante el período del TLCAN está excesivamente concentrada desde el punto de vista geográfico en las zonas de alto desarrollo y es casi nula en las zonas marginadas y el campo. El centro del país (la capital y el Estado de México) y la zona norte o fronteriza (que además de la maquila incluye a Monterrey que es el otro polo industrial) concentra el 90.15% de la inversión extranjera directa. En contraste, los cinco Estados con mayor marginalidad sólo reciben el 0.34% de dicha inversión a pesar de que en ello también hay zonas desarrolladas y de alto turismo como Acapulco<sup>22</sup>.

Una vez más, ello es fruto de dejar todo al mercado. Las zonas marginadas y el sector agrario no recibirán grandes inversiones si no es por una política deliberada del estado que necesariamente implicará inversiones gubernamentales en infraestructura y probablemente otros incentivos. El TLCAN, por su parte, camina en sentido contrario: des-regula y deja en puras

<sup>19</sup> Fuente: Banco de México, Balanza de Pagos. Tomado de INEGI BIE. (Sector externo/balanza de pagos de México/Cuenta de capital/pasivos/inversión extranjera)

<sup>20</sup> Secretaría de Economía. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. “Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México” Cuadro 1. Tomado de su hoja Web [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

<sup>21</sup> Ibid Cuadro 2 por sector económico.

<sup>22</sup> Ibid. Cuadro 5 Por entidad federativa de registro.



razones de mercado y maximización de la ganancia el lugar al que irá la inversión extranjera. Más aún el TLCAN limita las posibilidades de una política activa en materia económica ya que violaría los compromisos en materia de políticas de competencia.

Ciertamente la inversión privada no se realizará si no se esperan ganancias, no se le puede pedir otra cosa. Es por ello que la inversión pública debe crear las condiciones para atraerla, pero atraerla dentro de un plan de desarrollo sustentable consensuado con las comunidades.

Recientemente se propone un ambicioso proyecto de atracción de inversión tanto extranjera como nacional a una amplia zona de alta marginalidad, nos referimos al proyecto Puebla-Panamá. Bienvenido un proyecto explícito de política pública para atraer inversión a una zona tan deprimida y de extrema pobreza. Sin embargo, al ver el contenido concreto de dicho proyecto el entusiasmo se convierte en decepción y preocupación. Veamos brevemente algunos de sus rasgos esenciales y sus consecuencias previsibles.

1. Un amplio proyecto de bio-prospección que pretende investigar y en el fondo luego patentar por las grandes corporaciones la gran biodiversidad de la zona. Se trata de un patrimonio ancestral de estas zonas indígenas que se pretende patentar. ¿Dónde está el beneficio para estas comunidades marginadas?
2. Un amplio corredor maquilador. Bienvenidos los empleos en esta zona, pero buenos empleos y con garantías y derechos laborales que no son una característica de las maquilas. En realidad vendrán los inversionistas extranjeros a aprovechar mano de obra aún más barata que la de la frontera.
3. Grandes inversiones de infraestructura de comunicaciones, pero todo indica que se trata de proyectos planeados por intereses geo-estratégicos de Estados Unidos para compensar la obsolescencia del canal de Panamá y no decididos desde las necesidades mexicanas y de la zona.
4. Amplias zonas de plantaciones de Eucalipto y Palma de Aceite que tienen serios problemas de degradación del suelo agrícola.

No se ve que estas inversiones se hagan pensando en la zona. Sobre todo no hay una verdadera incorporación de las comunidades, en su mayoría indígena, en la toma de decisiones y en el diseño de los proyectos de desarrollo. Las comunidades indígenas pelean por su autonomía precisamente para definir el uso sustentable de sus recursos naturales y la definición de su desarrollo. Pelean ser sujetos de derecho, precisamente para evitar ser objetos de proyectos de desarrollo para otros en sus territorios. Esto es lo que se les negó con los cambios al proyecto de reformas constitucionales en materia de Derechos y Cultura Indígena. En otras palabras, bienvenida la inversión, incluso extranjera, a estas zonas deprimidas; pero las comunidades indígenas deben ser sujetos de derecho y no “objetos” de planes definidos fuera.

Más allá de estas características de la inversión extranjera, encontramos de nuevo la misma paradoja que en el comercio exterior. A pesar de volúmenes tan grandes de inversión durante estos años la economía prácticamente no crece. La razón es que gran parte se utiliza en comprar empresas ya existentes<sup>23</sup>, otra parte importante se invierte en maquilas que al estar desconectadas de las cadenas productivas nacionales tienen poco efecto en la economía en su conjunto. Han comprado casi todos los bancos, sólo uno de los Bancos pequeños aún no es mayoritariamente de capital extranjero. Han comprado casi todas las grandes cadenas comerciales, quedan algunas de importancia regional y una nacional que está en crisis. Se ha asociado en diversas proporciones

---

<sup>23</sup> La información estadística no permite separar cuanto es compra de empresas y cuanto son inversiones nuevas. Sin embargo, basta que cada año uno sume el valor de las principales empresas que se vendieron y lo compare con el monto total. Por ejemplo, en 2001, la venta de Banamex es la mitad de la inversión extranjera directa de ese año.

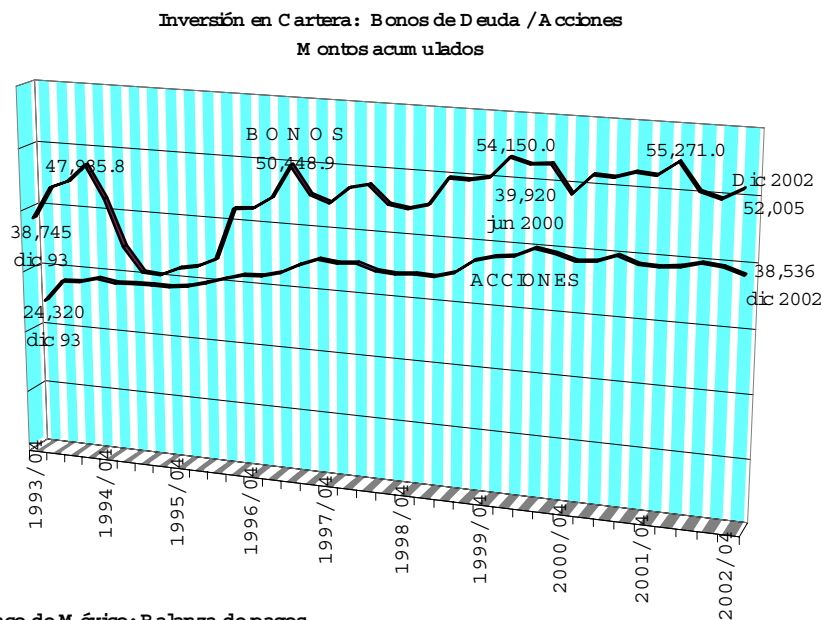
con las industrias mexicanas altamente exportadoras que también cada vez están más desconectadas de las cadenas productivas nacionales.

La inversión extranjera directa en nuestros países subdesarrollados es necesaria, no podemos darnos en lujo de rechazarla, pero bajo las reglas actuales tiene pocos efectos positivos en el conjunto de la economía y si ha logrado desnacionalizar gran parte de nuestra planta productiva. Volveremos sobre este punto más adelante, antes veamos el comportamiento de la inversión en cartera.

## 2) Inversión en cartera

La inversión llamada de Cartera (portfolio investment) es una inversión en instrumentos financieros a diferencia de la inversión directa que es una inversión física como poner o comprar una empresa que en la mayoría de los casos implica controlarla. La inversión en cartera se da en dos tipos de instrumentos: 1) compra de acciones de alguna empresa sin que implique su control o 2) compra de documentos o compromisos (bonos) de deuda que pueden ser privados o públicos. Estos últimos son en realidad deuda que contraen los que emiten los bonos, pero en la contabilidad de los países se pone como inversión extranjera.

La inversión extranjera de cartera y particularmente la inversión en bonos de deuda<sup>24</sup>, ha sido muy inestable. La gráfica muestra los saldos acumulados y con ello muestra los muchos momentos de des-inversión neta.



Aunque en proporción la inversión de cartera ha disminuido debido a la creciente inversión directa, su monto acumulado es aún muy grande, 90,541 millones de dólares lo que significa una enorme vulnerabilidad del país ante su posible fuga.

<sup>24</sup> Todos los datos de la inversión extranjera en cartera (acciones y bonos de deuda) son del Banco de México Balanza de pagos Tomado de BIE INEGI (sector Externo/Balanza de Pagos de México/Cuenta de Capital/Pasivos/Inversión extranjera/...).

Particularmente volátil es la inversión en bonos de deuda que sale y entra a su antojo creando una gran vulnerabilidad a la economía. Como su nombre lo indica en realidad es deuda y de muy corto plazo. El monto acumulado en bonos de deuda es aún mayor que el de antes de la crisis de 1994 y como en aquel tiempo está denominada en moneda extranjera. Se mantiene con ello la vulnerabilidad de la economía a una corrida especulativa. No se ha aprendido de las sucesivas crisis. Primero fue la crisis del peso mexicano y su efecto tequila, luego la crisis Rusa, la Asiática, la Brasileña y ahora la Argentina<sup>25</sup>. Los riesgos y consecuencias de la volatilidad de estas inversiones se agravan debido a que la política monetaria es lo que llaman una flotación limpia. El Estado no interviene en su cotización, ni siquiera con medios de mercado: lanzando o retirando dólares. Tiene la posibilidad de hacerlo pero ha decidido no hacerlo. Ello significa que la estabilidad de nuestra moneda está dejada totalmente a la oferta y la demanda y una parte importante de la oferta depende de la permanencia de estas inversiones calientes o especulativas

La llegada de la inversión directa es favorecida por los privilegios y derechos que les concede a estos inversionistas el TLCAN. En cambio no hay nada en el TLCAN que favorezca la permanencia o estabilidad de la inversión en cartera. Al contrario, el TLCAN garantiza la absoluta libertad para la circulación del capital.

Tampoco hay políticas específicas del Estado para evitar la inestabilidad y vulnerabilidad de este tipo inversión caliente. De hecho, incluso la promueve ofreciendo altos rendimientos. En 1996, cuando se estabiliza la economía mexicana, vuelve a predominar la inversión de cartera (59% del total que llega al país en dicho año). La misma situación se da en 1999 en que la inversión en cartera es un 48% del total de dicho año. La élite gobernante no aprende la lección, vuelve a lanzar papeles cotizados en moneda extranjera. El 43% de la inversión extranjera total de 1996 está en bonos de deuda cotizados en moneda extranjera (9,710.4 mdd.). Mucho peor que en 1993, antes de la crisis, en que sólo era el 33% (10,797 mdd.).

Más aún, se conservan políticas que favorecen la especulación. Las ganancias en bolsa no pagan impuestos. La Reforma fiscal presentada por el Presidente Fox se niega a grabar las ganancias a pesar del escándalo que ha provocado la venta de Banamex, el banco mexicano más grande. Dicho banco se vende al City Group en 12,500 millones de dólares y los accionistas no pagan ni un solo peso por las ganancias que generó la venta. El escándalo es aún mayor debido a que el valor de dicho banco incluye el dinero inyectado por el gobierno para sanearlo después de la crisis de 1994-1995 y que aún se les está pagando con nuestros impuestos.

Durante el TLCAN continúan momentos de enorme fuga de estos capitales. Como puede verse en la gráfica, esta fuga no sólo se da durante la crisis de 1995 (de septiembre de 1994 al mismo mes de 1995 salen del país 16,951 mdd.). También de junio a diciembre de 1997 se fugan 5,400 mdd.; de junio de 98 a diciembre de 1998 salen 3,221 mdd.; de marzo a diciembre de 2000, se des-invierten en cartera 5,439 mdd.; de marzo a diciembre de 2002 se fugan 3,712 mdd.

### 3) Resultados y lo negociado en el TLCAN

Ha aumentado la inversión directa y ello es bueno; pero está poco integrada en las cadenas productivas nacionales y por ello no se multiplican sus efectos en términos de crecimiento y de empleo. Tampoco ha colaborado a disminuir la brecha entre zonas de alta marginalidad y las que gozan de una mayor generación de riqueza, más bien ha reforzado esta enorme disparidad regional.

---

<sup>25</sup> El análisis de la crisis mexicana de diciembre de 1994 puede verse en Arroyo Alberto "La Crisis Mexicana y el modelo de desarrollo" en **Tenemos Propuesta** Editado por La Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio México Septiembre 1995. Págs. 3-15.

Sigue siendo importante el monto de inversión especulativa a muy corto plazo y cotizada en moneda extranjera y con ello mantiene la economía mexicana con una alta vulnerabilidad ante la fuga de capitales. La estabilidad de la moneda está sujeta totalmente al mercado y con ello en realidad depende de que no se fuguen estos capitales golondrinos y el TLCAN prácticamente imposibilita cualquier intervención estatal para impedir dicha fuga.

Ninguna de estas características es ajena a los términos en los que se negoció el TLCAN.<sup>26</sup> En realidad el tratado con Estados Unidos y Canadá deja la dinámica de la inversión extranjera a las solas fuerzas del mercado. Disminuye, si no es que anula, la posibilidad del Estado de regularla. No exige contenido nacional como elemento para cumplir las reglas de origen al exportar. Impide casi cualquier requisito de desempeño. En estas condiciones es difícil orientarla y hacerla representar un papel definido en el desarrollo del país. En caso de controversias, los inversionistas extranjeros las dirimirán no en los tribunales del país huésped y según sus leyes, sino en mecanismos supranacionales<sup>27</sup>. En el marco del TLCAN los inversionistas garantizan sus derechos como una legislación internacional y se dejan los derechos de sus trabajadores y de la población en general al ámbito nacional. Los derechos ambientales tampoco están garantizados frente a la ambición de lucro de dichos inversionistas.

El comercio exterior y la inversión extranjera más que generar desarrollo nacional han ido consolidando enclaves o islas modernas y altamente competitivas y lucrativas, pero cada vez más desconectadas del resto de la economía.

### **III No se logra el objetivo: crecimiento.**

La tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante durante 9 años de vigencia del TLCAN es de sólo 0.96%. Se buscaba y prometió un crecimiento acelerado, estable y sustentable; pero ni siquiera logramos crecer, durante este tiempo ha habido una recesión profunda (1995) y otra moderada (2001-2002). En el período más amplio de la implementación de la estrategia llamada neoliberal (1982-2002) la tasa media de crecimiento del PIB por habitante es de sólo 0.26% anual. Se habla de la década perdida de los 80's pero en realidad van 20 años perdidos en términos de generación de riqueza. El saldo acumulado de crecimiento del PIB por habitante de 1982 a 2002 es de apenas 5.6%<sup>28</sup>

El crecimiento de las exportaciones y la atracción de la inversión extranjera eran los medios para crecer. Se logran los instrumentos pero no el objetivo. En realidad la estrategia económica neoliberal y dentro de ella la del TLCAN ha significado la más baja tasa de crecimiento comparada con cualquier otra estrategia económica seguida por el país en el siglo XX como puede verse en la gráfica más adelante.

La explicación de la paradoja de que una economía con ventas al exterior de más de 1 millón de millones de dólares y a la que ingresaron más de 150,000 millones de dólares de inversión extranjera ya la hemos dado. Las exportaciones están excesivamente concentradas y desconectadas del resto de la economía. Generan islas exitosas, pero no arrastran en su éxito al conjunto de la economía y gran parte de la inversión extranjera es compra de empresas ya existentes..

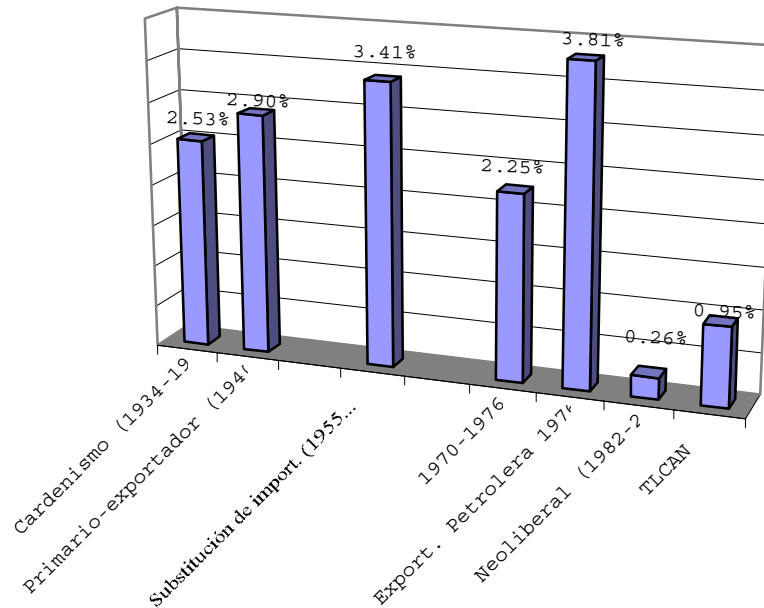
---

<sup>26</sup> Véase. SECOFI **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**. Ed. Purrua México 1993. capítulo XI y el análisis crítico en Arroyo y Calderón **Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Crítica y Propuesta**. Ed. RMALC México 1993. Capítulo XI

<sup>27</sup> Este tema y los casos de controversias inversionistas Estado serán abordados ampliamente en otro ensayo de esta publicación.

<sup>28</sup> Cálculo sobre la base del PIB tomado de INEGI **Sistema de Cuentas Nacionales** y tasa media de crecimiento de población entre **Censos Generales de Población y Vivienda**.

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL PIB POR HABITANTE



Lo más dramático es que este pobre crecimiento es a costa de una enorme degradación del medio ambiente, no es sustentable, sino depredador de la naturaleza y el medio ambiente. En promedio antes y después del TLCAN cada año el costo total del agotamiento y la degradación ambiental es el equivalente al 10% del PIB anual<sup>29</sup>.

## IV Empleo

### 1) Algunas notas metodológicas

a) Un cuestionamiento común cuando uno habla de desempleo en el marco del TLCAN es si se puede realmente aislar el directamente relacionado con dicho tratado. Pienso que ello es en parte un falso debate. Podemos reconocer que en las estadísticas mexicanas no se puede aislar ni el empleo ni el desempleo directamente y absolutamente relacionado con el TLCAN. Pero ello no es tan relevante como parece. Ya hemos dicho que el TLCAN no es sino una ley que estabiliza una política, una orientación de la dinámica económica. ¿Por qué tanta urgencia de aislar lo que se debe al TLCAN y lo que se debe a una política económica interna?. Ello no quiere decir que no haya factores específicos e independientes del TLCAN que influyan en el empleo, ellos si deben ser explicitados y no achacados al TLCAN. Trataremos de mostrar los datos más directamente relacionados con el TLCAN y por ello daremos una especial relevancia al sector manufacturero que es el responsable, como ya hemos dicho la gran mayoría de las exportaciones y es el sector al que llega la mitad de la inversión extranjera directa.

<sup>29</sup> Cálculo del Dr. Alejandro Villamar sobre la base de INEGI Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas de México, 1988-1996 varios cuadros y 1993-1999 Cuadro 2.

Por supuesto el problema del desempleo y el empleo precario es crónico en México, data de mucho antes del TLCAN, incluso del neoliberalismo. Es por ello que la pregunta metodológica que realmente es relevante es si las reglas pactadas en el TLCAN ayudaron a disminuirlo o al contrario agudizaron el problema.

**b)** Consideramos que hay que ver el balance de la generación de empleos. No solamente cuantos empleos se crearon en tal o cual sector o segmento de la economía, sino también cuantos se perdieron. Ello es importante debido a que la propaganda oficial mexicana habla de muchos empleos creados en el sector exportador para con ello mostrar las maravillas del TLCAN, pero omite hablar de los que se perdieron en los antiguos proveedores de estos exportadores que antes eran mexicanos y ahora se surten de importaciones. Nosotros hablaremos del empleo en el sector manufacturero en su conjunto.

**c)** Por último, una palabra sobre las fuentes estadísticas mexicanas. La información general sobre empleo en México se ofrece principalmente en tres fuentes que abarcan distinto universo de trabajadores. La encuesta nacional de empleo urbano: sólo ciudades de más de 100,000 habitantes, es decir deja fuera casi la mitad de la población económicamente activa. El Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS) que abarca sólo el llamado empleo formal. En estas dos fuentes se ofrece información cada mes, pero como vemos no abarca a todos los trabajadores. La única fuente de información con cobertura geográfica general y que incluye tanto el llamado empleo formal como el informal, el urbano como el rural es la Encuesta Nacional de Empleo. Privilegiaremos esta última fuente debido por su cobertura nacional y del universo completo de trabajadores, además a partir de 2003 se elabora trimestralmente. Por otra parte, hay información de algunos sectores. Para nosotros es particularmente importante la de la industria manufacturera. Sin embargo, para el tema de empleo esta encuesta tiene una distorsión, reconocida por el propio Instituto Nacional de Geografía e Informática, en el sentido que la muestra privilegia a la gran y mediana industria. En realidad la muestra se diseñó para que con el menor número de encuestados se tenga una representatividad del PIB por cada uno de las ramas manufactureras, pero ello implica privilegiar a las grandes y por ello distorsiona la información sobre empleo. No hay otra fuente y con las reservas del caso la usaremos.

## **2) Promesas y mitos**

Los negociadores y promotores del TLCAN prometieron más y mejores empleos. Ésta fue una de las más repetidas promesas.

Actualmente se habla de miles de empleos generados por el sector exportador. No dudamos que los grandes exportadores y las maquiladoras hayan generado empleo; pero como decíamos, hay que tomar en cuenta los que se perdieron por las importaciones de insumos de estos exportadores.

## **3) Los datos duros de la realidad**

No ha habido ni más ni mejores empleo durante el período del TLCAN.

- a)** En los primeros 9 años del TLCAN la generación total de nuevos empleos en el país fue de 8,073,201 pero ello significa un déficit de 46.6% respecto los necesarios para dar empleo a la nueva gente que llega a la edad de trabajar (15 a 62 años)<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> INEGI Encuestas Nacionales de Empleo 1993 a 2003. 1993 cuadro 57; 1995, cuadro 70; 1997-1999 cuadro 3.38; 2000 cuadro 3.46; 2001-2002 cuadro 3.39; 1er trimestre de 2003 Indicadores estratégicos de empleo y desempleo. ..

- b) Pero además estos pocos empleos son malos empleos: El 55.3% de los empleos nuevos generados no cumplen con ninguna las prestaciones de ley que son sólo tres: seguridad social, gratificación de navidad y 10 días de vacaciones al año<sup>31</sup>.. Si tomamos como universo sólo los abierta y formalmente asalariados, el 49.5% no tiene ninguna prestación<sup>32</sup>..
- c) El empleo llamado formal se puede contabilizar sumando los datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Durante el TLCAN aumento la inscripción de trabajadores en la seguridad social en 2,656,213. En diciembre de 2002 el total de los trabajadores que cuentan con seguridad social es de 14,809,222<sup>33</sup>, lo que significa el 36% de los trabajadores.

Estos son datos generales y por supuesto en estos resultados influyen muchas cosas, no sólo el TLCAN. Sin embargo muestra la poca capacidad de generar crecimiento y empleo de la estrategia económica de la cual el TLCAN es su coronación.

Vemos datos más específicos y vinculados con sectores altamente beneficiados por el TLCAN

- d) **El sector manufacturero** concentra en promedio durante el TLCAN el 87.35% de las exportaciones totales del país<sup>34</sup>, el 49.5% del total de la inversión extranjera directa<sup>35</sup>. Es un sector exitoso: crece durante el TLCAN 37.95%, ello a pesar de tres años de recesión o estancamiento.. Sin embargo, en dicho sector, hay hoy 9.4% (-81,418) menos empleos que antes del TLCAN<sup>36</sup>. Efectivamente se crean empleos en el sector punta exportador, pero menos que los que se pierden en la cadena de sus antiguos proveedores ya que ahora importan casi todos sus insumos.

Se puede pensar que ello se debe al estancamiento-recesión de Estados Unidos y México de 2001 y 2002, pero ello es sólo parte del problema. Los resultados de una estrategia no se juzgan por años buenos, y tampoco por los malos sino en un mediano plazo. El hecho es que con años de acelerado crecimiento y 3 años con recesión, el sector creció casi 40% y en términos de empleo se pierden casi 10%. Más aún, quitando los dos últimos años en que las manufacturas decrecieron, es decir en el año 2000, el empleo era prácticamente el mismo que 7 años antes (se habían perdido 0.2% de empleos). Podemos decir que efectivamente se pierden empleos durante la profunda recesión de 1995 y la moderada de 2001 y 2002, pero el resto de años fueron de un crecimiento acelerado y a pesar de ello el saldo es pérdida neta de empleos

<sup>31</sup> INEGI Encuestas Nacionales de Empleo 1993-2003. 1993, cuadro 66; 1995 cuadro 73; 1996-1999 cuadro 3.39; 2000 cuadro 3.65; 2001-2002 cuadro 3.39; 1er trimestre 2003 Indicadores estratégicos de empleo y desempleo.

<sup>32</sup> INEGI Encuestas Nacionales de Empleo 1993-2003 . 1993, cuadro 72; 1995 cuadro 167; 1996-2002 cuadro 3.73; 1er trimestre 2003 Indicadores estratégicos de empleo y desempleo.

<sup>33</sup> IMSS Informe Mensual de la Población Derechohabiente. Tomado de [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx) Excluye los grupos de seguro facultativo, estudiantes y continuación voluntaria para aislar a los estrictamente trabajadores. Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado. Tomado del Anexo al 2º Informe de Gobierno de Fox página. 184.

<sup>34</sup> Cálculo en Base a INEGI, Banco de México y SHCP Tomado de [www.SHCP.gob.mx/info/html/mex08.html](http://www.SHCP.gob.mx/info/html/mex08.html)

<sup>35</sup> Secretaría de Economía. “Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión extranjera en México” Cuadro 2. Tomado de [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

<sup>36</sup> INEGI PIB manufacturero Sistema de Cuentas Nacionales. Productividad. Empleo: Encuestas Industriales Mensuales tomadas de BIE-INEGI y [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

Se puede pensar que se generan pocos empleos debido a que se está elevando la productividad. Efectivamente ello es parte de la explicación, la productividad en las manufacturas en los 9 años del TLCAN aumentó 53.6%<sup>37</sup> en el segmento no maquilador y bajó 5.2%<sup>38</sup> en las maquiladoras de exportación. Se está produciendo más con menos trabajo, pero ello es sólo un factor de la explicación. Otro factor es la creciente pérdida de conexión del sector exportador con las cadenas productivas nacionales. La creación de empleos en los grandes exportadores no se traduce en empleos indirectos en proveedores mexicanos sino en proveedores extranjeros, es decir es un esquema de crecimiento en que los empleos indirectos se crean en el extranjero.

No es que nos opongamos al progreso y a la mejora de la eficiencia. Bien que aumente la productividad siempre y cuando sus beneficios se distribuyan y también se beneficien los trabajadores. El hecho es que en 9 años de TLCAN el precio del trabajo (incluyendo salario, prestaciones y costos indirectos como la parte que paga el empleador de la seguridad social) ha bajado en términos reales 36%. Es decir los trabajadores producen 53% más por hora trabajada y a los patrones les cuesta 36% menos ese trabajo tan rendidor.

En síntesis. Se trata de un sector que a pesar de años malos ha crecido importantemente, pero no sólo no genera empleo sino se pierden empleos debido a que crea menos empleos que los que se pierden en sus antiguos proveedores nacionales. Bien que se esté modernizando y haciendo más competitivo (productividad), pero muy mal que ello no beneficie sino perjudica a los trabajadores (menos empleo y disminución de sus ingresos).

- e) Dentro del sector manufacturero se presume que **la maquila** es una gran generadora de empleos. La industria maquiladora de exportación es la responsable de casi la mitad de las exportaciones totales del país (45.18%) y capta el 15.8% de la inversión extranjera directa. Sin embargo, en promedio cada año del TLCAN las maquiladoras crearon 59,814<sup>39</sup> y debemos recordar que el país necesita cada año 1,400,000 empleos. Regionalmente en algunos municipios en que tiene gran presencia si es un amortiguador del desempleo, pero no a nivel nacional.

Además se trata de malos empleos: inseguridad laboral, largas jornadas, contratación temporal y fuertes e ilegales presiones para impedir su sindicalización.

Por lo demás es un empleo altamente dependiente del ciclo económico de Estados Unidos. Durante los 17 meses (noviembre 2000-marzo 2002) de mayores dificultades económicas en dicho país se perdieron 287,630 empleos, de los que sólo se han logrado recuperar 40,822<sup>40</sup>

## A modo de Conclusión

El TLCAN no ha realizado las expectativas y objetivos que se plantearon sus promotores.

---

<sup>37</sup> INEGI Encuesta Industrial Mensual y Banco de México Indicadores Económicos. Tomado de [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx) Indicadores de competitividad de la industria manufacturera

<sup>38</sup> INEGI Estadísticas Industria Maquiladora de Exportación.. Tomado de BIE-INEGI (Industria maquiladora de Exportación / Indicadores anuales /Por entidad federativa/Total Nacional /Índice de productividad. 1993= 100%

<sup>39</sup> INEGI Estadísticas Industria Maquiladora de Exportación.. Tomado de BIE-INEGI ((Industria maquiladora de Exportación / Indicadores anuales /Por entidad federativa/Total Nacional/Personal ocupado).

<sup>40</sup> INEGI. Estadísticas Industria Maquiladora de exportación. Ibidem.



No ha logrado ni siquiera un crecimiento significativo de la economía, menos que el crecimiento sea estable, sostenido, sustentable y con justicia social.

El pobre crecimiento ha sido a costa de una enorme degradación del medio ambiente y agotamiento de recursos naturales

Tampoco se ha creado como prometieron más y mejores empleos

En cambio sí ha acelerado la desintegración de las cadenas productivas nacionales

También ha acelerado la desnacionalización de nuestra planta productiva. Ya prácticamente no hay bancos mexicanos, ni cadenas comerciales y las grandes empresas exportadoras en su mayoría son de propiedad mayoritaria extranjera (con muy pocas excepciones)

La estrategia no funcionó debido a las reglas y modalidades de nuestra integración a la economía mundial. Las exportaciones no han sido motor de la economía en su conjunto debido a la desconexión de las cadenas productivas nacionales. Se exporta mucho pero dichas exportaciones están altamente concentradas en pocas empresas y son como islas o enclaves con muy poco efecto de arrastre sobre sus cadenas productivas y en la generación de empleo indirecto. La inversión extranjera directa ha sido muy cuantiosa e importante pero tampoco ha colaborado significativamente al crecimiento y a la generación de empleos ya que una buena parte es compra de empresas ya existentes.

Hay pocos ganadores y muchos perdedores. El TLCAN ha generado pocas islas económicas exitosas, muy exitosas en términos de ganancias para sus dueños, pero la economía en su conjunto no despega.

Este balance, obliga a repensar la forma de integrarnos a la economía mundial. El TLCAN no es un buen modelo para otras negociaciones, no es un modelo a imitar para otros países. Es necesario integrarnos en la dinámica económica mundial, pero bajo otras reglas. No podemos dejar el futuro de nuestros países a las solas fuerzas del mercado. Es necesario un proyecto nacional viable y luchar por reglas o regulaciones internacionales que creen las condiciones para que cada país optimice sus posibilidades de desarrollo. No necesitamos más acuerdos de libre comercio, es decir de des-regulación y absolutización de la competencia en la que el pez grande se come al chico. Necesitamos acuerdos internacionales para el desarrollo sustentable y la distribución del ingreso tanto a nivel mundial como dentro de cada país. Otro mundo es posible, otra globalización es posible y hay propuestas muy avanzadas para ello.