

# EL TLCAN: OBJETIVOS Y RESULTADOS 7 AÑOS DESPUÉS

Mtro Alberto Arroyo Picard<sup>1</sup>

## INTRODUCCIÓN

El gobierno mexicano y algunos de los grandes grupos económicos privados del país se plantearon, a principios de los años 80's, una nueva estrategia económica. El llamado milagro mexicano o desarrollo estabilizador se había agotado. A principio de los 90's, el presidente Salinas se plantea consolidar esa nueva estrategia iniciando negociaciones de un tratado de libre comercio con sus vecinos del norte, especialmente con Estados Unidos con el que históricamente ha mantenido la más intensa relación económica. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor el primero de enero de 1994, es un paso más de la reforma estructural que viene desarrollándose en México al menos desde 1982. No puede evaluarse como algo aislado de la etapa de conjunto de la que forma parte.

Las preguntas que guían como trasfondo nuestra investigación son las siguientes: ¿Cuáles son los objetivos de fondo que se plantea la nueva estrategia económica y su coronación en el TLCAN? ¿En qué medida se han conseguido? ¿La lamentable situación social de gran parte de los mexicanos está, al menos en parte, vinculada a dicha estrategia económica? ¿La pobreza de millones de mexicanos es superable sin cambios de fondo en la estrategia económica? ¿Hay que realizar cambios de fondo en el ámbito económico o es la estrategia correcta para lograr un desarrollo sustentable y con justicia social?

Estas preguntas son, como decíamos, el trasfondo; pero no todas ellas podrán ser abordadas con el mismo detenimiento en este ensayo. El tema central de este ensayo es un balance de los resultados macroeconómicos del TLCAN. Nos centraremos en el período de sus 7 años de vigencia (1994-2000), pero necesariamente haremos referencia al período más amplio de la estrategia neoliberal (1982-2000) y en algunos casos a un período aún más amplio. Se pretende evaluar el TLCAN simultáneamente desde dos perspectivas. a) Desde los objetivos de fondo que se plantearon sus impulsores: ¿se ha avanzado en su consecución o no?. b) Desde sus resultados: ¿Los efectos o resultados del TLCAN son benéficos para el pueblo mexicano?. Por supuesto este balance de los resultados del libre comercio, y en general de la estrategia económica seguida en las casi dos décadas pasadas, es la base para propuestas sustentadas, posibles y viables.

Antes de entrar en materia es necesario dos aclaraciones para evitar mal entendidos o lecturas sesgadas de lo que plantearemos.

La primera puede parecer fuera de lugar en un texto académico, pero la experiencia nos dice que es necesaria. Las preguntas guía de nuestra investigación son simples, elementales y lógicas. Sin embargo, para muchos en México y en el mundo estas preguntas parecen absurdas. Muchos gobiernos, empresarios y por desgracia algunos intelectuales, las leerán desde el supuesto de que la globalización y el libre comercio son algo inevitables. En su interior se harán la siguiente reflexión: ¿para qué evaluar y pensar si hay que cambiar lo que es inevitable?. Este contexto político e ideológico hace importante explicitar nuestra postura para despejar el ambiente intelectual. Lo haremos brevemente sólo en esta introducción y no es tema directo de este ensayo.

---

<sup>1</sup> Investigador y docente en la Universidad Autónoma Metropolitana. Miembro de la Coordinación de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) y de la red de investigadores para una propuesta de globalización desde los intereses de los pueblos.

La forma dominante actual de globalización no es inevitable. Asumimos la globalización en el sentido de que en esta etapa de la historia no son viables economías nacionales aisladas y cerradas. Sin embargo, ello no quiere decir que la forma actual, basada en el libre comercio, sea la única posible y tampoco que necesariamente sea la mejor. El comercio y la dinámica económica mundial son datos de la realidad que hay que tomar en cuenta para cualquier proyecto nacional realista; pero no debe dejarse el proyecto nacional a las solas fuerzas del mercado. El libre comercio no es lo mismo que economías abiertas al mercado mundial. El libre comercio es una teoría económica que plantea que hay que dejar sólo al comercio la dinámica de la economía. Es desde un proyecto nacional viable que debemos actuar en el mercado. Las negociaciones internacionales de nuestro país deben buscar establecer reglas en el mercado internacional que logren un contexto favorable para el desarrollo sustentable de nuestro país. Por desgracia la idea dominante que ha guiado estos acuerdos es otra. Se piensa que el mejor proyecto nacional es no tener un proyecto definido; sino liberar el mercado nacional e internacional y que sea la mano invisible del mercado la que logre el mejor de los méxicos posibles. Frente a ello, un amplio grupo de intelectuales y de organizaciones sociales y civiles de todo el continente americano ha presentado una propuesta de globalización distinta<sup>2</sup>

Ni yo, ni la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio a la que pertenezco, somos globalifóbicos. Cualquier investigación está guiada por posturas teóricas y políticas, ello es inevitable; pero no es cuestión de filias o fobias. Nuestra postura y propuesta para el país no es volver al pasado, a una economía cerrada. Se trata de una postura y propuesta de globalización distinta. Además, es fruto, tanto del análisis y seguimiento del contenido concreto de lo negociado en el TLCAN<sup>3</sup> y los otros tratados que nuestro país ha firmado y ratificado<sup>4</sup>, como del análisis minucioso de sus efectos económicos y sociales<sup>5</sup>. Por supuesto que detrás de todo ello también hay una discusión y crítica de la teoría económica en que se basa la globalización dominante.

Se puede estar de acuerdo o no con los resultados de nuestra investigación; pero en todo caso se deben enfrentar con argumentos y sustento empírico y no con descalificaciones apriori. No basta tacharnos de globalifóbicos como ha hecho el presidente Zedillo y su coro de globalifílicos.

---

<sup>2</sup> Véase Colectivo: (Coordinador *Alberto Arroyo y otros*) "**Alternativas para las Américas –Hacia la Construcción de un Acuerdo Hemisférico de los Pueblos.**" Múltiples Ediciones en 4 idiomas: Inglés por The Canadian Center for Policy Alternatives and Common Frontiers, Montreal, Canada 1999; Inglés por Alliance for Responsible Trade, Washington USA 1998; Español por RMALC, México Diciembre 1998. Francés: por Réseau Québécois sur Intégration continentale, Quebec Canadá 1998 Portugués Secretaria de Relaciones Internacionales de la Confederación Francesa Democrática del Trabajo (Francia) y Secretaría de Relaciones Internacionales de la Central Unica de los Trabajadores (Brasil) Brasil Febrero de 1999.

<sup>3</sup> Véase *Alberto Arroyo y Jorge Calderón* (Coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítico y Propuesta** Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) México 1993. (300 páginas)

<sup>4</sup> Entre ellos, sin duda el más importante, después del TLCAN, es el recién ratificado con la Unión Europea. Véase *Andrés Peñaloza y Alberto Arroyo* (Coordinadores) **Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. Análisis y Propuesta desde la Sociedad Civil.** Ed. RMALC México en prensa (211 páginas).

<sup>5</sup> La RMALC ha realizado un seguimiento de los resultados del TLCAN. Entre las principales publicaciones al respecto pueden verse los siguientes 1) *Andrés Peñaloza y Alberto Arroyo* (Coordinadores) **Espejismo y Realidad: el TLCAN tres años después. Análisis y Propuesta desde la Sociedad Civil.** Co-edición RMALC, Centro de Estudios para el Campo Mexicano, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, Red Mexicana de Cabildeo por el Desarrollo, DECA Equipo Pueblo, Asociación Nacional de Industriales de la Transformación, Asociación Nacional de Uniones de Crédito del Sector Rural, Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras, Frente Democrático Campesino. México Mayo 1997 (203 páginas).2) *Alberto Arroyo* (Coordinador) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas.** en Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura. Informe de Labores. Edición en CD, México 2000 (415 páginas). Se está preparando el balance de los 7 años del que este ensayo es un avance.

La segunda aclaración es sobre algunas cuestiones o críticas metodológicas que más que ayudar dificultan la discusión sobre el TLCAN.

En innumerables foros y debates se pregunta si se pueden distinguir estrictamente cuáles aspectos de la realidad son efecto directo del TLCAN y cuáles no. Hay que reconocer que ello difícilmente se puede hacer con nitidez. Ciertamente, no todo lo que sucede a la economía en los últimos años se debe al TLCAN. Hay problemas estructurales anteriores a la estrategia neoliberal. Nadie en su sano juicio pretendería convertir al TLCAN en el factor explicativo de todo, ni de lo bueno, ni de lo malo.

Sin embargo, me parece que distinguir lo que es efecto del TLCAN y lo que se debe a la estrategia económica general es una distinción poco relevante. En primer lugar, el TLCAN es parte de esa misma estrategia que se inicia en 1982, es su formalización jurídica. En segundo lugar, al negociar el TLCAN, la estrategia económica de la que forma parte llevaba 10 años de implementación, por lo que la pregunta para evaluar el TLCAN es si lo que se negoció creó mejores condiciones para enfrentar las dificultades preexistentes. La realidad económica actual es fruto de múltiples factores. La pregunta metodológica es ¿lo negociado en el TLCAN ayuda o no a enfrentar los problemas pre-existentes?

Otro aspecto metodológico es asumir que el TLCAN no es sólo, y ni siquiera principalmente, un acuerdo de liberalización comercial, es mucho más que eso. Por ello su evaluación no puede reducirse al análisis de la balanza comercial. Incluye un nuevo papel del Estado en la economía. Nuevos marcos legales y derechos de los inversionistas extranjeros. Nuevas protecciones a la propiedad intelectual. Incluso en el ámbito comercial incluye nuevos ámbitos, adelantándose a los resultados de la Ronda de Uruguay del GATT, al incluir más plenamente los servicios y el sector agrícola.

En este ensayo presentaremos una evaluación global, de algunos de los aspectos macro-económicos más importantes del TLCAN. Específicamente nos referiremos a cuatro campos: la dinámica del crecimiento, el comercio exterior y la inversión extranjera y del aspecto social sólo tocaremos brevemente los aspectos de salario y empleo. El espacio no permite tratar todos los temas vinculados con este tratado de tan amplio espectro<sup>6</sup>.

La perspectiva de este ensayo es analizar los objetivos reales del tratado dentro de la estrategia económica seguida por el país en las últimas casi dos décadas. Abordaremos sus consecuencias sociales, pero no es el tema central de este ensayo debido a dos razones: 1) El objetivo de más y mejores empleos de los que se habló cuando se negoció el tratado fue más un discurso legitimador que un objetivo real. 2) La crítica al contenido concreto del TLCAN no se debe sólo a una racionalidad de defensa de sectores sociales, sino que el balance es negativo en términos macro-económicos y en contraste con los objetivos de fondo que se plantearon sus impulsores.

En términos sectoriales nos referiremos fundamentalmente a la industria manufacturera ya que en la estrategia gubernamental es la exportación de manufacturas el motor de la economía. Sería muy importante abordar también el sector agropecuario, pero de nuevo el espacio es limitado y, además, por desgracia, dentro de la estrategia económica global a dicho sector sólo se le da importancia dentro de la política social<sup>7</sup>.

---

6 En los libros citados en la nota 5 puede verse una evaluación más integral.

7 Para un balance de los efectos en este sector véase Ernesto Ladrón de Guevara (Coordinador) ¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura? Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario. Editado por Universidad Autónoma de Chapingo,

El ensayo no excluye la dimensión propositiva, tanto en cuanto a nuevas formas de guiar nuestra integración a la dinámica económicas mundial, como de una estrategia económica alternativa para México. Pero ello ha sido tratado detenidamente en otros escritos<sup>8</sup>

## I. LA DINÁMICA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

### 1.1 Poco crecimiento y no sostenido

El objetivo más elemental de cualquier estrategia económica es crecer. El crecimiento debe ser, además, sustentable y justo, pero lo más elemental es que logre crecimiento real. La primera gran promesa del neoliberalismo y particularmente de los promotores del TLCAN es volver a lograr un crecimiento estable y sostenido. La realidad ha sido otra: el saldo global del período neoliberal y también durante la vigencia del TLCAN es un muy pobre crecimiento medido por el PIB por habitante.

Hasta 1997 el saldo global de crecimiento del período neoliberal es negativo. El PIB por habitante en 1997 es 0.81% menor que el de 1981. (último año de crecimiento real antes de la crisis y del inicio del neoliberalismo) ¡Menos producción por habitante que 16 años atrás!. Se dirá que es por la crisis de 1995, pero no es así. Antes de la crisis (1994) el PIB por habitante era 0.53% menor que en 1981. El saldo positivo en términos de crecimiento son los últimos tres años (1998-a septiembre de 2000). En resumen, durante los 19 años, casi dos décadas, de la estrategia neoliberal, se logra un crecimiento real por habitante acumulado de 7.98%; ello significa una tasa media de crecimiento del PIB por habitante de sólo 0.40% anual. Durante los 7 años de vigencia del TLCAN, la tasa media de crecimiento anual de este indicador es de 1.55%.

Por otra parte, como puede verse en la gráfica el crecimiento evidentemente no es sostenido. En términos de PIB por habitante hay claramente cuatro etapas: la primera de 1982 a 1988 en que se decrece 9.41%, luego la etapa de “éxitos” salinistas (1989-1994) en que se logra un crecimiento acumulado de 12.55% aunque sigue siendo menor al de 1981. Viene el bache de la crisis en que en un sólo año (1995) se decrece 7.9%. En últimos 5 años (1996-2000) se logra de nuevo crecer y en el 3er trimestre del 2000 el PIB por habitante es 8.55% mayor que en 1994.

Incluso a partir de 1989, en que se habla de haber superado la etapa de ajuste o la llamada década perdida de los 80's, el dinamismo económico no ha sido sostenido. Se acelera en 1990, pierde cada vez más dinamismo de 1991 a 1993, se vuelve a acelerar en 1994 para caer en una de las más profundas recensiones en 1995 y luego volver a acelerarse en 1996 y 1997, perder dinamismo en 1998-1999 y volver a acelerarse en 2000<sup>9</sup>.

---

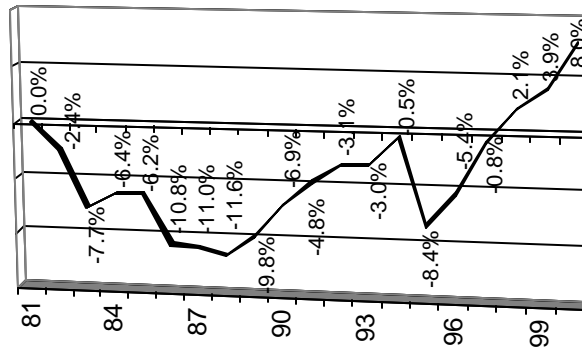
Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano, el CIESTAM y la Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados de la LVII legislatura. México julio 2000

<sup>8</sup> Véase las referencias bibliográficas de las notas 2 y 3 y *Alberto Arroyo, Eduardo Manzo, Alejandro Nadal, Andrés Peñaloza y Carlos Salas "Plan de recuperación económica y desarrollo sustentable"* en *¿Devaluación de la Política Social?* co-editado por la Universidad de Guadalajara, UIA, ITESO, UAM e IDEA A.C. México 1996. (Se publicó antes en *Tenemos propuesta* RMALC México 1995). Sustancialmente coincidente con la anterior, la Coalición Poder Ciudadano presentó a FOX una Agenda Ciudadana integral en la que se incluye La agenda económica ciudadana: **"Una nueva estrategia para el desarrollo económico y social de México"**

<sup>9</sup> Todos los datos presentados hasta aquí sobre el PIB por habitante son cálculos propios sobre la base de información Oficial. Fuentes: el PIB en pesos de 1993 Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (en adelante INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales (SCN). Tomado del Banco (electrónico) de Información Económica (en adelante BIE) La población es estimaciones a partir de la tasa media de crecimiento entre el Censo de 1980-1990 y 1990-2000.

El gobierno ha privilegiado el control de la inflación y por ello cada vez que hay presiones inflacionarias implementa medidas para enfriar el dinamismo económico: recortes al gasto público, restricciones a la circulación monetaria y al crédito, etc. En realidad la estrategia no logra compaginar control de la inflación con crecimiento económico.

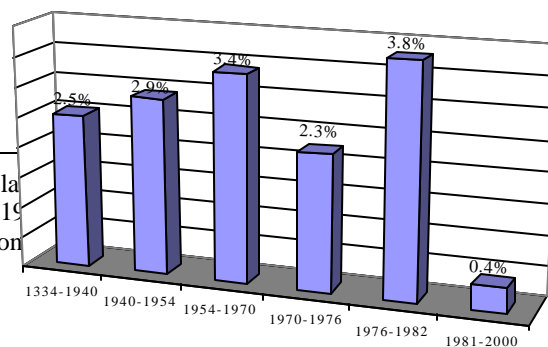
% de var. acumulado del PIB por habitante



### Comparación histórica

Si vemos estos resultados en la perspectiva de la histórica de la economía mexicana, la etapa neoliberal ha sido la peor época. Durante la época cardenista la tasa media crecimiento del PIB por habitante es de 2.53%. De 1940 a 1954 que podríamos llamar primario exportadora (aunque es una época poco consistente que aprovecha la coyuntura de la 2º guerra mundial y luego la guerra de corea) se crece a 2.90% anual. De 1954 a 1970 (aunque en realidad la estrategia empieza a tener problemas desde mediados de los 60's) durante el desarrollo estabilizador con sustitución de importaciones la tasa media es de 3.41%. El período de Luis Echeverría, que es también poco consistente y significa el esfuerzo de mantener la misma estrategia anterior orientada al mercado interno pero con un mucho mayor peso del sector publico y con fuertes presiones inflacionarias, se tiene una tasa media de 2.25%. De 1976 a 1982, período de coyuntura, basado en la exportación de petróleo y con hiperinflación, se logra una tasa de crecimiento espectacular de 3.81% aunque evidentemente insostenible. Llegamos al período neoliberal en que no se logra crecer sino a una tasa media anual de 0.40%<sup>10</sup>

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL PIB POR HABITANTE



10 De 1921 a 1970 Cálculo sobre la Mexicana Siglo XXI pág. 92. De 1976 a 1982 INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de INEGI Tomado BIE.

10 Solís La Realidad Económica Mexicana Tomados de INEGI Tomados de INEGI sobre la serie en pesos constantes de

## Comparación en el contexto latinoamericano

México tiene un pobre desempeño en el contexto latinoamericano y caribeño en términos de PIB por habitante.

En la llamada década perdida de los 80's México es el que más decrece de toda la región (-0.3% como promedio anual). Hay 14 países de la región que logran crecer. Incluso algunos aceleradamente. La pequeña isla caribeña de Saint Kintts y Nevis crece al 7% de promedio anual en su PIB por habitante; Antigua y Barbados al 5.6%. Dentro del continente, países plenamente neoliberales como Chile crecen en promedio 1.3% anual<sup>11</sup>.

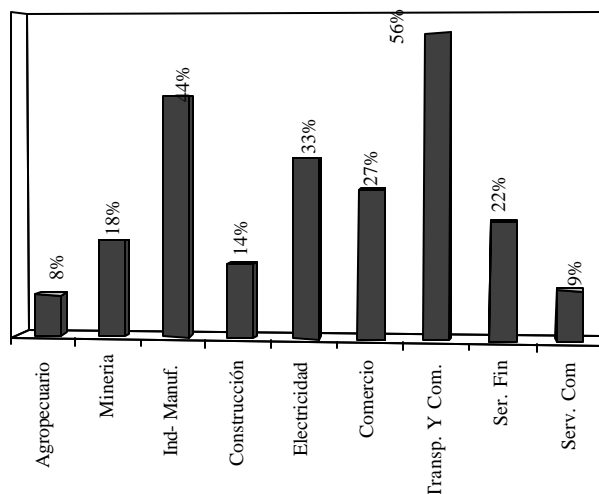
En la década de los 90's 17 países logran un crecimiento del PIB por habitante mayor que el nuestro. Granada crece al 5.85% como promedio anual, Chile 4.67% y Argentina al 3.4%, mientras que México sólo lo hace a 1.4% como promedio anual<sup>12</sup>

### 1.2 Crecimiento heterogéneo

En los años que se logra crecer, éste es muy heterogéneo. Los sectores que más han crecido son los ligados al sector externo.

En primer lugar está Transporte y comunicaciones, con fuerte inversión extranjera principalmente en telecomunicaciones, que crece 56%. En segundo lugar tenemos la industria manufacturera, responsable del 86.68% de las exportaciones totales, que crece 44%. Los servicios financieros que tienen fuerte inversión extranjera, durante el TLCAN pasan hasta el quinto lugar en cuanto crecimiento acumulado (debido a la crisis de 1995); sin embargo, durante el conjunto del período neoliberal son el segundo lugar con un crecimiento del 98%<sup>13</sup>.

CRECIMIENTO PIB GRANDES DIVISIONES  
ACUMULADA TLCAN (sept 2000/1993)

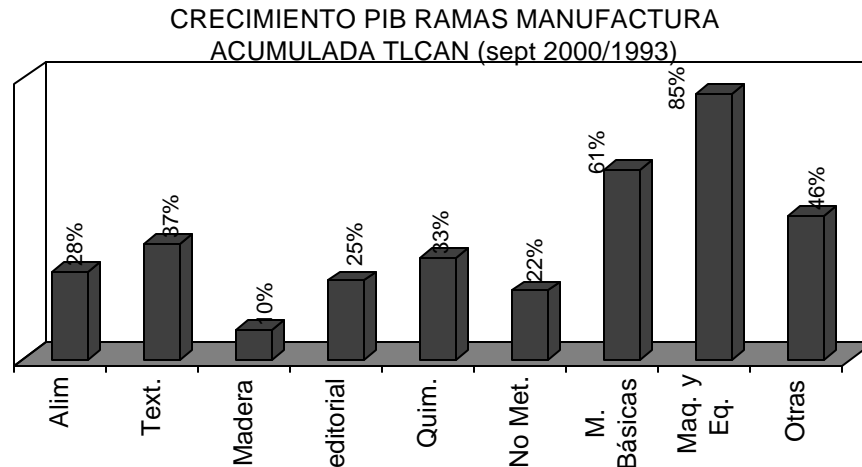


11 CEPAL Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 1998. Apéndice estadístico. Cuadro A-2. Tomado de Internet.

12 CEPAL 1999-2000 Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Síntesis. Apéndice estadístico. Cuadro A-3. Ed Naciones Unidas CEPAL Santiago de Chile agosto de 2000

<sup>13</sup> Se trata del PIB en términos reales (sin considerar el crecimiento de la población). Cálculos en base de INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de Banco de Información Económica: PIB trimestral/precios de 1993/por gran división económica/valores absolutos/promedio anual.

También dentro de las manufacturas las ramas que más crecen son las vinculadas con el mercado externo y/o con fuerte inversión extranjera. La rama que más crece es la de maquinaria y equipo que lo hace en 85%<sup>14</sup> y a la vez es la responsable del 70.3% de las exportaciones manufactureras<sup>15</sup>.



Como contra parte los sectores ligados al mercado interno tuvieron un muy pobre dinamismo. Las ventas en el mercado interno se han ido recuperando y en el 2000 son sólo 3.1% menores que en 1994, pero llegaron en 1996 a estar 22.8% abajo. Además las ventas en las tiendas de abarrotes, donde compra la gente más pobre, prácticamente no se han recuperado. En el 2000 siguen 12.7% abajo de 1994<sup>16</sup>. La producción orientada fundamentalmente a dicho mercado creció muy poco. La agricultura (a pesar de que tiene dentro de sí un fuerte sector exportador de hortalizas) está en el último lugar de crecimiento ya que sólo creció en 7 años 8%. En penúltimo lugar está la industria de la construcción que sólo creció en el período 14%.<sup>17</sup>

### 1.3 Control de la inflación.

Otro objetivo del proyecto o estrategia gubernamental era la estabilidad de precios, incluso ha sido el objetivo prioritario del gobierno. Ante ello se ha sacrificado incluso el crecimiento. Se ha presumido que de 1988 a 1994 ha habido un impresionante control de la inflación y ciertamente los datos brutos indican éxito: finalmente en 1994 se logra inflación de un dígito. Sin embargo, se hizo en base períodos de un peso sobre-valorado, contracción de la demanda y caída salarial, lo que tiene impactos negativos sobre otras variables de la economía y sobre todo sobre la población. Con la devaluación de diciembre de 1994, el triunfo se esfuma. En

<sup>14</sup> Cálculos sobre la base de INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de Banco de Información Económica: PIB trimestral/precios de 1993/por división de la industria manufacturera/valores absolutos/promedio anual.

<sup>15</sup> Cálculo en base a Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México SHCP. Tomado de INEGI-BIE: sector externo / valor de las exportaciones de la industria manufacturera por división de actividad económica

<sup>16</sup> Se Refiere a las ventas totales al menudeo. INEGI Encuesta sobre establecimientos comerciales Tomado BIE: Establecimientos Comerciales/índice de ventas netas en términos reales/por clase de actividad/menudeo.

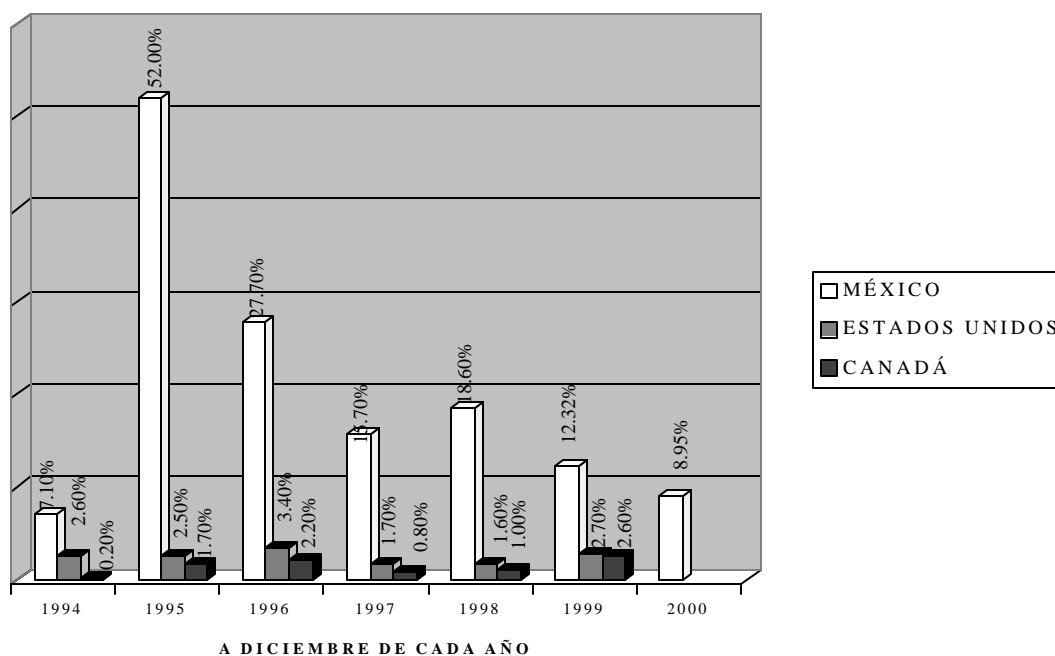
<sup>17</sup> Cálculos en base a INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de Banco de Información Económica: PIB trimestral/precios de 1993/por gran división económica/valores absolutos/promedio anual.

1996 y 1997 se vuelve a lograr una tendencia inflacionaria a la baja, pero en 1998 vuelve a acelerarse. Hasta el 2000 que se vuelve a lograr una inflación de un dígito (8.95%). Por supuesto seguimos lejos de lograr los niveles inflacionarios tan bajos como los de nuestros socios del TLCAN como ha sido el objetivo. Los datos precisos pueden verse en la gráfica.<sup>18</sup> –

No sólo respecto a nuestros socios desarrollados los éxitos no son espectaculares; sino tampoco en el contexto latinoamericano. Por ejemplo, Argentina, que había tenido una super inflación, lleva desde 1993 con inflaciones de un sólo dígito e incluso en 1999 disminuyen los precios en 1.8%. En 1999 sólo dos países del continente americano tienen inflaciones mayores que México (Ecuador con 60.9% y Venezuela con 20.0%) y sólo cuatro tienen aumentos de precios de 2 dígitos<sup>19</sup>.

La inflación en México ha disminuido, pero estamos muy lejos de que ello sea una tendencia consolidada. En síntesis los objetivos eran un crecimiento creciente, sostenido y con baja inflación y los resultados han sido muy limitados. No sólo en sí mismos, sino comparativamente con países similares al nuestro.

AUMENTO ANUAL PRECIO AL CONSUMIDOR



#### 1.4 ¿Cuál ha sido la estrategia y por qué ha dado tan pobres resultados?

<sup>18</sup> En el Caso de México se trata del índice nacional de precios al consumidor del Banco de México Tomado de INEGI BIE: Precios e inflación/Índice nacional de precios al consumidor (mensual)/Inflación respecto a diciembre del año anterior/ Índice general por objeto del gasto/Índice General/Índice general/diciembre de cada año. En el caso de Estados Unidos y Canadá tomado de la OCDE

<sup>19</sup> CEPAL Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1999-2000 Síntesis. Apéndice estadístico. Cuadro A-7. CEPAL Santiago de Chile, agosto 2000.

La estrategia oficial buscaba lograr de nuevo un crecimiento estable, sostenido, con baja inflación y con suficientes y buenos empleos.

El camino planteado para lograr crecimiento tiene dos elementos fundamentales. El empuje del crecimiento debe basarse en la inversión privada tanto nacional como extranjera. Por otra parte, se busca crecer fundamentalmente sobre la base de la demanda externa, al sector exportador. Para ello se propone un profundo cambio estructural para lograr un fuerte sector exportador de manufacturas Como profundizaremos más adelante se logran los instrumentos pero no el objetivo.

- Se logra exteriorizar la economía. En 1981 la demanda externa es sólo el 7.04% de la demanda global y para el tercer trimestre del 2000 ya es el 25.75%<sup>20</sup>
- Se logra un fuerte crecimiento de las exportaciones que pasan de ser 23,307 mdd. en 1981 a 138,147 mdd. en octubre de 2000.<sup>21</sup>
- Se logra que las exportaciones ya no sean principalmente productos primarios, sino manufacturas. Las exportaciones manufactureras pasan de ser en 1981 20.4% del total a significar 87.05% en el 2000, incluso en 1998 llegan a ser el 90.7%<sup>22</sup>
- Efectivamente, como hemos visto, las divisiones y ramas que más crecen son los vinculados a la exportación y/o a con fuerte inversión extranjera.
- Efectivamente se logro atraer enorme cantidades de inversión extranjera. Durante el período del TLCAN entraron al país 102,214.9 millones de dólares<sup>23</sup>

Sin embargo, no se logra el objetivo buscado con dichos instrumentos: un crecimiento estable, sostenido y con suficientes y buenos empleos. Las razones las descubriremos al analizar con detenimiento la dinámica y características de nuestro sector exportador y de la inversión extranjera; pero enumeremos los campos de razones que explican esta paradoja

- Las exportaciones crecen pero disminuye su contenido nacional, por lo que al crecer no arrastran tras de si al resto de la economía. El sector exportador se convierte en un enclave con muy poca conexión con sus cadenas productivas.
- Se atrae inversión extranjera pero ésta incide poco en el crecimiento debido a dos factores. En primer lugar, una parte importante es inversión de cartera en bonos gubernamentales que sirven para re-financiar otras deudas y no se invierten productivamente. En segundo lugar, la inversión directa se realiza en gran parte comprando empresas ya existentes por lo que tampoco incide fuertemente en el crecimiento de la economía.

---

<sup>20</sup> Cálculos sobre la base de INEGI Sistema de Cuentas Nacionales. De 1981 a 1993 sobre la base de pesos de 1980 tomado de INEGI Oferta y Demanda Global 1960-1993 pág. 3-9 y 69-75. De 1993 en adelante serie en pesos de 1993 tomado de Banco de Información Económica: Oferta y demanda global de bienes y servicios/a precios constantes de 1993/oferta importación/demanda exportación-

<sup>21</sup> El dato de 19981 Banco de México Tomado del Anexo al VI Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari (en adelante CSG) pág. 140. El dato de 2000 es a octubre y se toma de Grupo de trabajo INEGI, Banco de México, Secretaría de Hacienda (en adelante SHCP) tomado de Banco de Información Económica (en adelante BIE):Sector externo/resumen de comercio exterior/exportaciones FOB/suma anual.

<sup>22</sup> Grupo de Trabajo INEGI, B. de Méx., SHCP Tomado de SHCP: [WWW.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html](http://WWW.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html) El dato de 1981 está calculado sobre la base de Banco de México V Informe de Gob. de José López Portillo

<sup>23</sup> Banco de México Balanza de pagos. Tomado de INEGI BIE: sector externo/balanza de pagos de México/Cuenta de capitales/pasivos/inversión extranjera

- Los dos puntos anteriores explican el por qué no se logra crecimiento suficiente de los empleos.

En cuanto al control de la inflación no sólo no se han conseguido los objetivos, sino que la forma de controlar la inflación ha tenido fuertes efectos negativos en otras variables de la economía,

La política antiinflacionaria se ha basado en tres pilares.

- El primero ha sido el control de los aumentos salariales. Todos los precios se dejan a la ley del mercado, menos el salario que se fija por el sistema político corporativo mexicano. Además el gobierno y algunos de los grandes grupos económicos mexicanos, así como las instituciones financieras internacionales, conciben que la inflación hay que controlarla deprimiendo la demanda y el deterioro del poder de compra de los salarios es una forma efectiva de bajar la demanda.
- Otro elemento ha sido el bajo precio del dólar. Se afirma que el peso mexicano está en libre flotación, pero de hecho el Banco de México interviene ocasionalmente en el mercado para evitar su depreciación. Si consideramos el aumento en los índices de precios de México y Estados Unidos el peso está sobrevaluado. Sin embargo el Banco de México no interviene debido a que así conviene para controlar la inflación. El mercado y los productos mexicanos tienen cada vez más contenido importado y el bajo precio del dólar incide en bajos precios en el país, es decir en control de la inflación. Sin embargo, en contrapartida, un dólar barato aumenta las importaciones y ello afecta el crecimiento de la economía y el déficit en la balanza comercial.
- Un tercer elemento ha sido enfriar la economía cuando hay presiones inflacionarias. Es decir, se sacrifica el crecimiento en función de bajar la inflación. Además esta política implica bajar el gasto público lo que incide en bajas en el gasto social que afecta a los sectores más pobres de la población.

Por otra parte, los limitados logros en cuanto al control de la inflación, se deben a las altas tasas de interés. Las altas tasas de interés se han usado para atraer inversión extranjera de cartera. Como veremos, en la estrategia mexicana es fundamental la atracción de inversión extranjera y ello se ha privilegiado a pesar de que incide en la inflación. Aquí hay una incoherencia.

Lo más importante es que el control de la inflación no se ha reflejado en mejora de los salarios ni en de los niveles de bienestar de la población en general. ¿De qué sirve que los precios suban menos, si a pesar de ello los ingresos familiares pueden cada vez comprar menos?<sup>24</sup>. ¿De qué sirve que se controle la inflación si ello fue con un dólar artificialmente barato con lo que aumentaron las importaciones y ello repercute en menor creación de empleo?

El objetivo del gobierno mexicano de aminorar los ritmos inflacionarios no tiene nada que ver con esfuerzos re-distributivos y de justicia social, lo que busca es equilibrios macro-económicos que no se reflejan en la economía de la población.

En lo que resta de este ensayo profundizaremos en el análisis de la dinámica económica. Buscaremos las causas o deficiencias estructurales de los recurrentes problemas. Trataremos de descubrir qué tanto las recurrentes crisis tienen que ver con la estrategia seguida, qué tanto tiene que ver lo negociado en el TLCAN en estos resultados, qué tanto las reglas pactadas en los tratados de libre comercio son un apoyo para enfrentar en mejores condiciones los problemas de nuestra

---

<sup>24</sup> Algunos salarios han empezado a mejorar su poder adquisitivo a partir de 1997, pero ello no cambia la tendencia dominante en el período neoliberal, ni en el más específico del TLCAN.

economía o por el contrario son parte del problema. Las respuestas a estas preguntas son indispensables para tener un mejor diagnóstico ante el cambio de elite en el poder que ha prometido cambios de fondo.

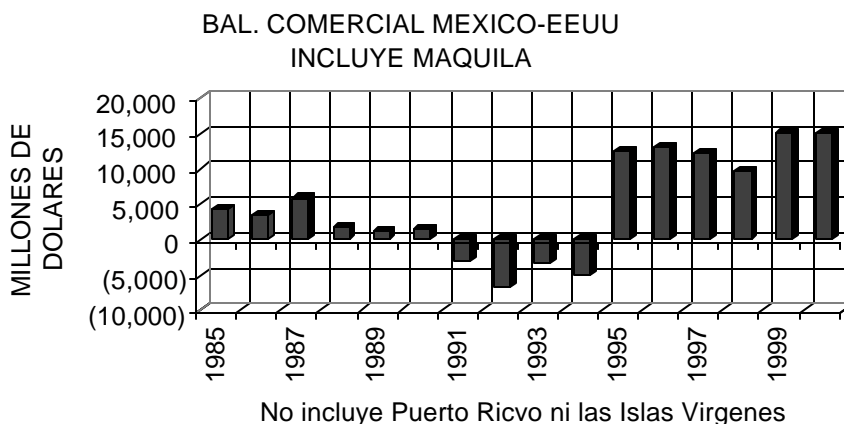
## II. COMERCIO EXTERNO

### 2.1 Balanza comercial

El gobierno y las cúpulas empresariales mexicanas han pregonado los éxitos del TLCAN y para ello ha utilizado el que hemos tenido superávit comercial con Estados Unidos. Además, aducen el crecimiento espectacular de nuestras exportaciones y especialmente las manufactureras. Sin embargo, es muy importante hacer un análisis más fino para ver los claro-oscuros de los resultados comerciales del TLCAN y en general de la apertura comercial. Analizaremos primero la balanza comercial para luego profundizar en el papel del comercio exterior en la estrategia económica. ¿Se han logrado los objetivos de la apertura?

#### Comercio con América del Norte

Hay que reconocer que durante el período global del TLCAN (1994-2000) México tiene un superávit comercial con Estados Unidos de 73,003 mdd. Sin embargo, ello debía ser lo normal ya que lo surtimos de petróleo y tenemos una extensa relación maquilera. De hecho antes del TLCAN, en plena apertura comercial, hemos tenido superávit comercial Estados Unidos hasta 1990<sup>25</sup>.



En general, ninguno de los principales países exportadores de petróleo tienen déficit comercial y menos aún con el principal país comprador de su petróleo. México es el cuarto productor mundial de crudo y Estados Unidos el primer consumidor y alrededor del 80% de las exportaciones de crudo de México son a Estados Unidos. Además por definición las maquiladoras implican superávit.

La información disponible no permite descontar en el comercio con Estados Unidos las ventas petroleras hacia dicho país y tampoco el saldo neto de las maquilas vinculadas con el comercio hacia Estados Unidos. Pero estimativamente es claro que la suma de ambos rubros es

<sup>25</sup> Grupo de trabajo Banco de México, INEGI, SHCP. Tomado de INEGI-BIE: Sector externo/balanza comercial por zonas económicas y pp países/Estados Unidos/Estados Unidos de América (se excluyo a Puerto Rico y las Islas Vírgenes)

mucho mayor que nuestro superávit comercial con Estados Unidos. La suma de las ingresos netos de la industria petrolera y los ingresos netos de las exportaciones maquiladoras durante el período del TLCAN suman 106,016 mdd.<sup>26</sup> y el superávit con Estados Unidos es de sólo 73,003 mdd.<sup>27</sup>. Es claro que aún descontando el 20% del petróleo que se exporta a otras áreas del mundo y la maquila vinculada con el comercio fuera de Estados Unidos estos dos rubros seguirán siendo mayores que el superávit comercial con dicho país.

Nuestro comercio con Canadá es aún poco significativo. Durante el período del TLCAN en promedio es de apenas el 1.98% del total de nuestro comercio exterior. Globalmente en 1994-2000 tenemos pequeño déficit comercial de 669 millones de dólares. Con Canadá tenemos superávit sólo de 1995 a 1997 debido a la recesión provocada por la crisis de 1995<sup>28</sup>. Cuando la economía mexicana crece significativamente hay déficit comercial.

### Comercio de México con el Mundo

México es el país que tiene más tratados de libre comercio. Veamos nuestro comercio global.

El déficit o superávit en nuestro comercio con el mundo está íntimamente relacionado con los ritmos de crecimiento de la economía. Como se puede ver en el cuadro siguiente, en todas las etapas de crecimiento importante de la economía caemos en déficit comercial. Ello sucede incluso en la época anterior a la apertura comercial como es el caso de 1970-1981. Por supuesto el déficit por punto de crecimiento del PIB es menor en la época anterior a la apertura comercial. La peor época fue la de Salinas.

En la primera etapa de la apertura comercial en que tenemos en general un contexto de estancamiento o recesión (1982-1988) se logra un superávit comercial con el mundo de 59,150 mdd. En la segunda etapa en que se acelera la apertura y la economía logra crecer (1989-1994) tenemos un déficit comercial con el mundo de 55,633 mdd. De 1997 a 2000, cuando la economía vuelve a crecer después de la gran recesión de 1995, volvemos a caer en déficit (18,188). Es claro que el superávit sólo se logra en los períodos de recesión o estancamiento. En el período del TLCAN tenemos un déficit comercial acumulado con el mundo de 23,032 mdd. a pesar del superávit de 1995-1996<sup>29</sup>.

### BALANZA COMERCIAL Y CRECIMIENTO

PERÍODO	BALANZA COMERCIAL		DEFICIT/CADA PUNTO DEL PIB	TASA MEDIA INC. PIB
	déficit/superávit	PROM ANUAL		
1970-1981	DEFICIT	(1,991.3)	(289.8)	6.87%
1982-1988	SUPERAVIT	8,450.0		0.19%
1989-1994	DEFICIT	(9,272.2)	(2,377.5)	3.90%
1995-1996	SUPERAVIT	6,809.8		-0.70%

<sup>26</sup> Cálculo de ingresos petroleros hasta junio del 2000 en Base a Banco de México Exportaciones e importaciones por tipo de Industria. Tomado de Anexo al VI Inf. de Gob. de EZPL pág. 125-126. Cálculo de los ingresos netos de la maquila hasta octubre en base a Grupo de trabajo INEGI, B. de Méx, SHCP Tomada de [www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html](http://www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html)

<sup>27</sup> Grupo de Trabajo INEGI, B. de Méx. y SHCP Tomado de INEGI BIE. Sector externo/Balanza Comercial por zonas Geográficas y principales países, Estados Unidos/Estados Unidos de América (se excluyo a Puerto Rico y a las Islas Vírgenes).

<sup>28</sup> Grupo de Trabajo INEGI, B. de Méx. y SHCP Tomado de INEGI BIE. Sector externo/Balanza Comercial por zonas Geográficas y principales países/Canadá.

<sup>29</sup> Cálculo sobre la base de las fuentes citadas en el cuadro que presentamos en seguida.

<b>1997-2000</b>	<b>DEFICIT</b>	<b>(4,547.0)</b>	<b>(866.1)</b>	<b>5.25%</b>
------------------	----------------	------------------	----------------	--------------

Fuentes:

**Balanza Comercial** incluye maquila en todos los períodos. 1970-1980 Banco de México Tomado Anexo III Informe de Gobierno de CSG pág. 201. 1981-1985 Banco de México Tomado Anexos VI Informe de Gobierno CSG pág. 140. 1986-1988 Banco de México Tomado Anexos II Informe de Gobierno EZPL pág. 95. 1988-1997 Grupo de Trabajo INEGI, SHCP, B. de Méx. Tomado Anexo V Inf. de Gob. de Ernesto Zedillo ( en adelante EZPL) pág. 113. 1998-2000 Grupo de Trabajo INEGI, SHCP, B. de Méx.. Tomado de WWW.shcp.gob.mx/info/html/mexo8.html.

**Tasa media de incremento del PIB** INEGI Sistema de Cuentas Nacionales. Tomado de BIE. 1970-1981 sobre la base de la serie en pesos de 1980. 1982-2000 sobre la base de la serie en pesos de 1983

El déficit global en nuestro comercio se da fundamentalmente con Europa y Asia y no en la zona del TLCAN. Durante el período del TLCAN con Europa tenemos un déficit de 41,554 mdd. y con Asia de 54,807.8 mdd.<sup>30</sup>. Ello justifica para el gobierno el establecer acuerdos de libre comercio con Europa y buscarlo con el área de Asia Pacífico. Efectivamente es necesario, no sólo diversificar nuestro comercio exterior, sino mejorar los términos de intercambio y relaciones económicas con La Unión Europea y Asia; pero el conjunto de esta investigación mostrará que debemos hacerlo en términos distintos que el TLCAN. Urge un acuerdo con estas zonas tan importantes en la economía mundial, pero el TLCAN no debe ser el modelo. Por desgracia el gobierno mexicano no evalúa a fondo los resultados del TLCAN y negoció con la Unión Europea un acuerdo en la misma lógica que con Norteamérica.

La balanza comercial deficitaria de México es un primer dato duro que obliga a un análisis más fino de la estrategia exportadora. Pasemos a ello.

## **2.2. Objetivos planteados y características de nuestro sector exportador<sup>31</sup>.**

En la estrategia neoliberal de la que el TLCAN forma parte, el sector exportador es un eje estratégico. La estrategia gubernamental es convertir las exportaciones manufactureras en el motor de la economía y en la generación de más y mejores empleos. Los datos gruesos que presume el gobierno parecen mostrar que así ha sido. Como analizamos anteriormente, los sectores exportadores son los que han mostrado mayor dinamismo de crecimiento en los últimos años y el grueso de nuestras exportaciones son manufacturas. Sin embargo, un análisis más profundo muestra que las exportaciones no son motor del resto de la economía. El sector exportador se ha convertido en un enclave con cada vez menos efecto de arrastre sobre el resto de la economía y en la creación de empleos. El mayor problema de la apertura comercial tal y como se negocio en el TLCAN, son los daños que ha causado a la industria nacional, su profunda desnacionalización y desconexión del resto de la economía. Vallamos por pasos.

### **Poco contenido nacional de las exportaciones**

**a) Exportaciones Totales.** Exportamos cada vez más, pero también cada vez esas exportaciones tienen menos de mexicanas. En 1983 las exportaciones totales del país tenían un

<sup>30</sup> Grupo de Trabajo INEGI, B. de Méx. y SHCP Tomado de INEGI BIE: Sector externo/ Balanza Comercial por zonas Geográficas y principales países

<sup>31</sup> Las características del sector exportador las hemos analizado en detalle en otros ensayos en lo que llamamos los 5 mitos de México como potencia exportadora. Véase *Alberto Arroyo* (Coordinador) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Ed. Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura en CD México 2000. Ahora sólo abordaremos brevemente lo más estrechamente vinculado con la estrategia económica, actualizando la información a los 7 años de vigencia del TLCAN.

contenido mexicano de 85.95%, para 1996 ya sólo es el 41.83%. Sólo durante los tres primeros años del TLCAN bajo casi 5 puntos porcentuales<sup>32</sup>.

**b) Exportaciones manufactureras no-maquila.** Las exportaciones manufactureras no maquiladoras, también cada vez importan una proporción mayor de sus insumos. Ello significa que tienen menos efecto de arrastre sobre el resto de la economía, se des-nacionalizan y disminuye enormemente su significado como ingreso neto de divisas. En 1983, el contenido nacional de las exportaciones manufactureras no maquiladoras era de 91.4% y en 1996 es ya sólo de 37.06%. En los primeros 3 años del TLCAN baja un poco más de 5 puntos porcentuales<sup>33</sup>. Cada vez las manufacturas se van acercando a la situación de las maquilas.

**c) Maquiladoras.** En 1983 el contenido nacional de las maquilas incluyendo mano de obra, era 22.47% y en 1996 es ya sólo 17.19%. Previo Al TLCAN este contenido nacional llegó a ser en 1990 del 25.6%.<sup>34</sup>

El contenido de insumos nacionales, es decir sin contar la mano de obra, ha sido tradicionalmente alrededor del 2%, su punto más alto es en 2000 con 3.05%<sup>35</sup>. Es decir, estas exportaciones prácticamente no tienen efecto sobre el resto de la planta productiva, no generan empleo indirecto, ni arrastran al resto de la economía.

Ciertamente las maquilas generan empleos, en promedio durante los primeros 10 meses del 2000 están empleados en dicho sector 1,278,038<sup>36</sup>. Sin embargo, se trata del empleo acumulado en 35 años de existencia y es lo que el país requiere crear en un año, significa sólo el 3.2% de la PEA<sup>37</sup>. Su creciente volumen de producción podría generar muchos más empleos indirectos si comprara en el país una mayor proporción de sus insumos. Esta falta de compras en el país es un problema añejo de las maquiladoras, pero ahora, como hemos visto, lo es de toda la industria altamente exportadora. Lo grave es que no hay nada en lo negociado en el TLCAN, ni en los otros tratados comerciales que favorezca un cambio de esta situación, más bien consolid esta tendencia.

El análisis de las importaciones confirma la misma tendencia y daños estructurales de la apertura comercial y el TLCAN sobre la planta productiva. Entre más exportamos, más importamos ya que el grueso de las importaciones está asociada a la exportación.

Antes del TLCAN, las importaciones de bienes de capital (que pudieran tener algún efecto modernizador) estaban aumentando como porcentaje del total, la tendencia cambia a partir de 1993. En promedio en los 5 años anteriores al TLCAN la importación de bienes de capital es el 16.55% del total, en los 7 años de vigencia del tratado este promedio baja 3 puntos porcentuales y se sitúa en 13.86%<sup>38</sup>.

---

<sup>32</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. 1995 y 1996 cortesía de Vázquez tercero, inédito.

<sup>33</sup> Cálculo de Héctor Vázquez Tercero op. cit.

<sup>34</sup> Cálculo de Héctor Vázquez op. cit.

<sup>35</sup> INEGI Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Tomado de INEGI- BIE: Industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/a nivel nacional/consumo de materias primas, envases y empaques según su procedencia/Insumos importados/total nacional/suma anual.

<sup>36</sup> INEGI Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Tomado de INEGI- BIE: Industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/a nivel nacional/personal ocupado según categoría/promedio anual.

<sup>37</sup> Cálculo sobre la base de estimación de la PEA con base a la tasa media de crecimiento entre las Encuestas Nacionales de empleo.

<sup>38</sup> Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y Banco de México Tomado del INEGI-BIE: Sector externo/Valor de las exportaciones e importaciones por destino de los bienes

El grueso de las importaciones son bienes intermedios (principalmente materias primas). Estas importaciones antes del TLCAN estaban bajando como porcentaje del total y a partir de 1993 empiezan a subir. Durante el período de vigencia del TLCAN pasan de ser el 71.09% del total en 1993 a 77.25% en el 2000<sup>39</sup>. Estas importaciones de bienes intermedios significan desarticulación nacional de las cadenas productivas y pérdida de empleos debido al cierre de innumerables empresas que las producían. Es la otra cara de la moneda de la des-nacionalización de las exportaciones manufactureras y el poco efecto de arrastre que estas tienen sobre el resto de la economía y en la generación de empleos.

En el año de 1995 se muestra contundentemente el daño hecho a la planta productiva nacional. A pesar de una de las recensiones más profundas del siglo y un dólar muy caro, las importaciones totales disminuyen sólo 8.7% y las de bienes intermedios por el contrario aumentan en 3.4% respecto al año anterior. En 1995, como en los años anteriores, es el sector exportador el causante de las importaciones. Las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación aumentan en 30.9%, mientras que las asociadas al mercado doméstico caen en 29.9%. Situación similar es el caso de las importaciones de bienes de capital. Las asociadas a las industrias exportadoras aumentan 33.4% y las no asociadas disminuyen 48.8%<sup>40</sup>.

El año de 1995 es la muestra contundente de que la planta productiva no puede sustituir importaciones, a pesar de la ventaja del dólar excesivamente caro, debido a las condiciones precarias en las que se encuentra: o las empresas cerraron o se encuentran con grandes deudas y sin posibilidades de créditos para capital de trabajo. En una encuesta de la American Chamber en que se entrevistó a un grupo representativo de sesenta empresas afiliadas (40 de los Estados Unidos, 30 de México y 10 de otros países), se encontró que la primera causa por la cual los fabricantes de bienes finales no pudieron sustituir sus insumos importados fue la escasa disponibilidad de éstos en el mercado nacional. Joshua Cohen, director del departamento de análisis de la American Chamber, precisó que muchos de los insumos se fabricaban en México hasta hace diez años, esto es, antes de que comenzara la apertura comercial. "Ahora se encuentran con que a pesar de que tiene una ventaja de precios, los productos ya no se fabrican aquí".

Este poco contenido mexicano de nuestras exportaciones lleva a la revista Expansión a concluir: *"hay dos elementos que deben estar en el centro de la atención. El primero es que el afianzamiento del proyecto maquilador, sin una aportación vigorosa de la industria nacional local, permitirá a México aumentar sus exportaciones, pero con reducidos beneficios para el desarrollo industrial y el nivel de vida de la población. Derivado de esto, el segundo elemento es que el avance constante de las exportaciones sustentado en un alza proporcional de las importaciones significa una reducida generación de divisas, cuando no la transferencia neta de recursos, con lo que los beneficios de un mayor comercio se desvanecen"*<sup>41</sup>

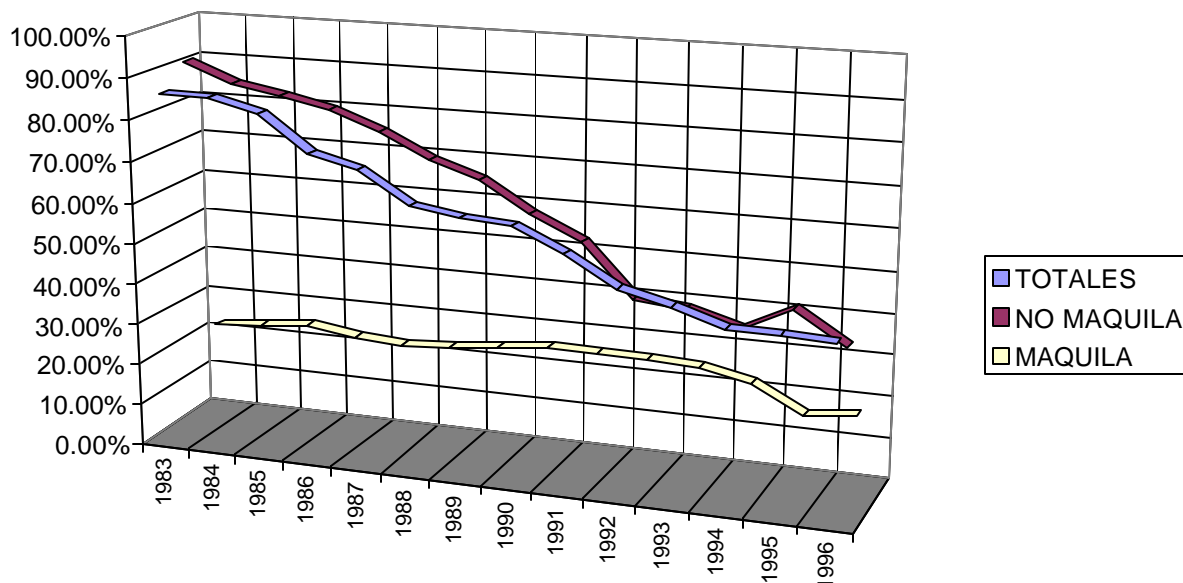
---

<sup>39</sup> Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y Banco de México Tomado del INEGI-BIE: Sector externo/Valor de las exportaciones e importaciones por destino de los bienes

<sup>40</sup> Datos a septiembre de 1995. SHCP Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda externa IV trimestre de 1995.

<sup>41</sup> Revista Expansión agosto 1999 págs. 56 y 59.

INTEGRACION NACIONAL EXPORTACIONES  
1983-1996



### El sector manufacturero: gran exportador con déficit comercial

Prácticamente todas las ramas de la industria manufacturera (incluyendo dentro de ellas a la maquila) tienen déficit comercial. Durante el período de vigencia del TLCAN el sector manufacturero tiene un déficit acumulado de 58,448 mdd.<sup>42</sup> Nuestro sector manufacturero es en realidad exportador neto de divisas.

Los datos de exportaciones brutas sitúan a las manufacturas como el gran exportador con el 86.68% en promedio durante el período del TLCAN. Se presume que se despetrolizó nuestro comercio exterior al significar ya sólo el 9.5% de las exportaciones totales<sup>43</sup>, mientras que al final de los 70's llegaron a casi el 90%.

Sin embargo, casi la mitad de dichas exportaciones manufactureras son maquila por lo que propiamente exportaciones manufactureras son sólo el 43.14% del total. En términos netos (aunque son datos sólo de los primeros tres años del TLCAN) el petróleo significa 27.7%, otro 10.4% son agropecuarias, 1.4% extractivas y 17.7% son ingresos de maquila<sup>44</sup>. Es decir el 58% de nuestras exportaciones netas siguen siendo tradicionales.

Las divisas por exportación siguen siendo básicamente petroleras y maquiladoras. Las divisas conseguidas por sector petrolero durante el período del TLCAN 41,833<sup>45</sup>. La maquila deja una entrada de divisas de 64,182.8 mdd.<sup>46</sup>.

Más aún, el segundo lugar como aportador de divisas, después del petróleo, son las remesas de dólares enviadas por nuestros trabajadores que cruzan la frontera en búsqueda de trabajo.

<sup>42</sup> Cálculo sobre la base de Banco de México. Tomado del Anexo al VI Inf. de Gob. de EZPL Exportación/importación de mercancías por tipo de industria. Págs 125-126

<sup>43</sup> Cálculo sobre la base de Grupo de trabajo Banco de México, SHCP e INEGI tomado del WEB de SHCP [www.shcp.gob.mx/](http://www.shcp.gob.mx/)

<sup>44</sup> Cálculo sobre la base de Vázquez Tercero op. cit.

<sup>45</sup> Cálculo sobre la base de Banco de México. Tomado del Anexo al VI Inf. de Gob. de EZPL Exportación/importación de mercancías por tipo de industria. págs. 125-126

<sup>46</sup> Cálculo sobre la base de Grupo de trabajo Banco de México, SHCP e INEGI tomado del WEB de SHCP [www.shcp.gob.mx/](http://www.shcp.gob.mx/)

### **Exportaciones de unos cuantos.**

Las exportaciones están impresionantemente concentradas. En 7 años de vigencia del TLCAN sólo la rama de maquinaria y equipo representa el 61.42% de las exportaciones totales del país<sup>47</sup>.

En 1998, 291 de las empresas más grandes que operan en el país concentran el 39.37% del total de exportaciones mexicanas, de ellas 80 tienen capital mayoritariamente extranjero<sup>48</sup>.

Sólo el sector automotriz significa 18.67% del total de exportaciones mexicanas<sup>49</sup>, estamos hablando fundamentalmente de unas cuantas armadoras de automóviles y de una industria de autopartes cada vez más transnacionalizada. Entre dos ramas de actividad económica (maquinaria y equipo y la petrolera) se concentran el 71.32% de las exportaciones totales del país.

Esta excesiva concentración de las exportaciones en unos cuantos sectores y empresas junto con su desconexión de las cadenas productivas lleva a que no jalen tras de sí al resto de la economía, que no se logre el objetivo planteado de que el sector exportador de manufacturas sea el principal motor de la economía.

### **2.3. Características de nuestras exportaciones y lo negociado en el TLCAN.**

Es verdad que estos problemas de la planta productiva 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 solo no ayuda a superar los 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 regional y no nacional. El nombre "reglas de origen" hace pensar que se exigirá que contenga un determinado porcentaje de insumos originarios del país que lo pretende exportar. Pero no es así. Tras de un muy complicado mecanismo de cálculo, lo que exige es que tenga un porcentaje de contenido de la región, es decir, de Estados Unidos, Canadá o México. Lo mismo se negocia en el Tratado con Europa.<sup>50</sup>

Se dice que las empresas exportadoras no compran a empresas mexicanas debido a lo poco competitivo de nuestras industrias, pero no siempre es así. Las grandes empresas no están obligados a someter a concurso sus compras como si lo está el Estado y las Empresas públicas. Por lo que 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 en el fondo la integración de las distintas plantas de

---

<sup>47</sup> Exportaciones de maquinaria y equipo en base a Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México SHCP. Tomado del INEGI-BIE: Sector externo/Valor de las exportaciones de la industria manufacturera por división de actividad económica. Exportaciones totales misma fuente tomado de [www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html](http://www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html)

<sup>48</sup> Cálculo sobre la base de Información de la Revista Expansión agosto 1999 págs. 55-68

<sup>49</sup> Exportaciones de maquinaria y equipo en base a Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México SHCP. Tomado del INEGI-BIE: Sector externo/Valor de las exportaciones de la industria manufacturera por división de actividad económica. Exportaciones totales misma fuente tomado de [www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html](http://www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html)

<sup>50</sup> Véase SECOFI **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** Ed. Purrua 1993. Capítulo IV especialmente el artículo 401 a 403 y el análisis que *Andrés Peñaloza* realiza en *Alberto Arroyo y Jorge Calderón (coordinadores) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítico y Propuesta* Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) México 1993. Págs 79-88

las grandes corporaciones transnacionales, no tanto la integración de los países en que operan a la economía mundial.

Hay casos que documentan lo anterior. La empresa “Rubestos”, productora de balatas para frenos, le vendía a la VW de México gran parte de las 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 de un precio similar a las que actualmente compran; pero que no había mejor negocio que comprarse a sí mismo (la VW tiene en otras partes del mundo fabricas 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 el fabricante mexicano pudo competir, participar en licitaciones y que ganara el mejor. Los tratados de libre comercio no obligan a las empresas privadas a someter a concursos sus compras. Lo paradójico es que dichos tratados si obliga a licitar sus compras a las empresas públicas. Las empresas privadas pueden comprar a quien quieran porque es su dinero; pero las empresas públicas, que trabajan con dinero de la población, no pueden usar sus compras para favorecer a las empresas del país<sup>51</sup>.

En realidad no hay nada que favorezca la compra de insumos nacionales. Las reglas de origen que hay que cumplir para pasar las fronteras y exportar basados en los tratados de libre comercio no exigen contenido mexicano sino sólo zonal. No se pueden exigir requisitos de desempeño a los inversionistas extranjeros. No se obliga a las empresas a comprar al que le ofrezca mejor precio y calidad. No hay incentivo alguno para que las empresas busquen conectarse con las cadenas productivas nacionales.

En esta negociación los intereses del país que realiza la exportación no importa para nada. Se puede venir y realizar en México las parte que implica más mano de obra dado que ésta es muy barata y luego exportarlo y venderlo en los propios Estados Unidos o Canadá. Lo menos que se puede decir es que la negociación en estos términos no ayudan en nada a que las exportaciones sean un motor del crecimiento y de la generación de empleos.

Por otra parte enfrentar los problemas mencionados implica una política industrial definida y el TLCAN limita extremadamente las posibilidades conducción de un proyecto nacional de desarrollo, deja todo a las fuerzas del mercado<sup>52</sup>.

La apertura comercial acelerada y sin política industrial ha llevado a la economía mexicana a un circulo vicioso entre crecimiento y déficit comercial, a una desnacionalización de nuestras exportaciones y a una desintegración de las cadenas productivas nacionales.

Es verdad que el proteccionismo excesivo de los años del desarrollo estabilizador era imposible de sostener. Por sus excesos y errores de implementación, había llevado a que una parte de la industria nacional se volviera muy ineficiente y poco competitiva. Sin embargo, la apertura comercial por si misma no genera la competitividad de las empresas nacionales, sólo

---

<sup>51</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 Peñaloza y Alberto Arroyo (coordinadores) Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. En Prensa Ed. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio.

<sup>52</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 Crítica y Propuesta* op. cit.

castiga con la muerte a las que no la logran. La apertura comercial se hizo en México sin una política industrial definida e inteligente que apoyara a las empresas para que en un determinado plazo fueran competitivas, no gradúa la apertura conforme a los logros esperados por dicha política industrial. Da un espacio de tiempo, pero no se implementan medidas públicas para que en ese tiempo se llegue a ser competitivo<sup>53</sup>.

### **III. INVERSIÓN EXTRANJERA**

El análisis de la inversión extranjera durante el período del TLCAN es bastante complejo. Por una parte, ingresan menos recursos foráneos como promedio anual durante los 5 años de su existencia que en la etapa previa. Por otra parte, a partir de 1994, hay cambios positivos en la composición por tipo de inversión

#### **3.1. Antes de la crisis (1989-1993)**

El aumento del volumen de la inversión foránea se inicia en 1990 y fue fruto de una política deliberada para enfrentar el problema del creciente déficit comercial. La aceleración de la apertura comercial llevó a un crecimiento exponencial del déficit comercial que tenía que financiarse de alguna manera. Se pretende compensarlo atrayendo inversión extranjera. La economía se hace cada vez más dependiente de flujos externos para financiarlo, lo que lleva a una agresiva política para atraer grandes volúmenes de dicha inversión.

Se implementan dos grandes líneas de política económica para atraer dicha inversión. Por una parte, privatizaciones de empresas públicas y promoción de alianzas estratégicas de empresas privadas con contrapartes extranjeras. De 1989 a 1994 el Estado se deshace de 366 empresas<sup>54</sup>. Con ello se trata de atraer inversión directa. Por la otra, se cambia la ley y reglamentaciones sobre la inversión extranjera para permitir la inversión en valores gubernamentales en la bolsa de valores, lo que junto con las altas tasas de interés, atrae inversión caliente (especulativa). A partir de 1993 incluso se lanzan nuevos instrumentos que garantizan cobertura frente a las devaluaciones, los llamados tesobonos.

Dicha política logra atraer grandes volúmenes de inversión extranjera que de 1989 a 1993 suma 82,787 mdd. Suficiente para compensar el déficit comercial (37,169 mdd.), incluso el de cuanta corriente (75,757 mdd.)<sup>55</sup>.

El problema es que la inversión que se atrae es cada vez especulativa y de corto plazo. En 1989 la inversión es poca, pero 90% de ella es directa. La inversión extranjera total crece enormemente en los siguientes años hasta llegar a 1993 a un monto récord de 33,308 mdd.; pero ya sólo el 13.2% de ella es directa. La mayoría de esta inversión especulativa no es en acciones de empresas, sino en bonos del mercado de dinero, lo que en sentido estricto no es inversión, sino deuda externa contratada en el mercado de valores nacional.

La inversión directa durante este período fue importante (19,353 mdd.)<sup>56</sup>; pero es casi la mitad del déficit comercial y casi sólo una cuarta parte del déficit en cuenta corriente. Ello

---

<sup>53</sup> Corea si lo hizo y en buena parte a ello debe su éxito. Véase Enrique Valencia Dos Ajustes, dos Trayectorias: las políticas de ajuste de Corea y México 1979-1992. Tesis Doctoral Universidad de París VII 1995. Michael Pickard Industrialización y Crecimiento en los países del Sureste Asiático: enseñanzas para México. Tesis de Maestría en Ciencias Económicas. Colegio de Ciencias y Humanidades UNAM. México 1994

<sup>54</sup> Anexo al III Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo pág. 79

<sup>55</sup> Banco de México (Balanza de pagos) Tomado de INEGI-BIE

<sup>56</sup> La información sobre inversión extranjera dada hasta ahora se cálculo sobre la base de Banco de México, Balanza de Pagos Tomados de INEGI- BIE

significa que en realidad el déficit se está financiando con inversión especulativa y en su mayoría de corte plazo.

Esta inversión directa además incidió poco en el crecimiento y en el empleo al ser en su mayoría compra de plantas ya existentes. Otra parte importante de dicha inversión directa fue en maquiladoras que si generan empleos, pero malos empleos. Durante este período se abrieron 653 nuevas maquiladoras que generaron 172,565 nuevos empleos, 34,517 empleos al año en promedio (el país requiere más de un millón por año)<sup>57</sup>.

La mayoría de la inversión externa que se atrajo al país fue vía las altas tasas de interés y otros instrumentos como la cobertura cambiaria o seguros contra devaluaciones. Ello atrajo capital especulativo, especialmente en bonos gubernamentales. La presencia de grandes cantidades de este capital de tan corto plazo (en su mayoría a 28 días) puso al país en una enorme vulnerabilidad frente a los especuladores. Además, las altas tasas de interés tuvieron efectos negativos sobre la planta productiva. Lo anterior se agudiza con la crisis de 94 produciéndose el problema de las carteras vencidas que puso al sistema bancario en crisis. Volveremos sobre ello al analizar la crisis de 1994.

Se dirá que ello no tiene nada que ver con el TLCAN. Ciertamente no había aún tratado. Sin embargo, la modificación de la ley de inversión extranjera realizada en 1989 y la política implementada por el gobierno para atraerla es precisamente lo que después se pacta en el tratado. Libre circulación de capitales y su casi total desregulación. Además, ésta tendencia al predominio de la inversión especulativa de corto plazo se agudizó en 1993 y principios de 1994 cuando entra en vigor el TLCAN, debido precisamente a las garantías de libre circulación y desregulación planteadas en el Tratado.

### **3.2 Inversión extranjera durante el TLCAN (1994-1998)<sup>58</sup>.**

#### **Disminución en sus volúmenes globales<sup>59</sup>**

En los 6.5 años del TLCAN llegan a México 102,215 mdd. de inversión foránea. Sin embargo, el promedio anual de inversión extranjera total de 1994 a 2000 es de 15,725 mdd. frente a 16,557 mdd. en los 5 años previos al TLCAN. Especialmente disminuye el promedio anual de inversión de cartera: 4,604 mdd. durante el TLCAN frente a 12,687 mdd. en el quinquenio previo<sup>60</sup>.

#### **Cambios en su composición**

Durante el período del TLCAN la inversión extranjera es menos especulativa y eso es bueno. Aumenta la importancia de la inversión directa y disminuye la realizada en el mercado de dinero.

---

<sup>57</sup> INEGI Estadísticas de la Industria maquiladora de exportación promedio anual

<sup>58</sup> Las fuentes de la información sobre inversión extranjera, salvo que se diga expresamente otra fuente, es Banco de México tomada de INEGI-BIE Sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capitales/inversión extranjera-

<sup>59</sup> Hay un cambio de metodología en la contabilidad de la inversión extranjera directa en 1994 por lo que es comparable entre los dos períodos sólo el monto total. Por lo demás la diferencia de montos entre los dos períodos en términos de inversión extranjera total es tan grande que la distorsión que pueda implicar este cambio de metodología no impide afirmar que hay una disminución de la inversión extranjera total después de la entrada en vigor del TLCAN.

<sup>60</sup> Banco de México (Balanza de pagos) Tomado de INEGI-BIE. En este rubro probablemente la diferencia no es tan grande debido a que en la nueva metodología para contabilizar la inversión extranjera directa incluyen el traspaso de acciones de mexicanos a extranjeros en las empresas con inversión extranjera directa que antes se contabilizaba como inversión en cartera.

## INVERSIÓN EXTRANJERA TOTAL

Período	Total	Directa		Acciones		Total bonos	
		Abs	%	Abs	%	Abs	%
<b>pre-tlcan 89-93</b>	82,787	19,352	23.38%	24,319	29.38%	39,115.8	47.25%
<b>tlcan 94-2000</b>	102,215	72,286	70.72%	15,600	15.26%	14,328.1	14.02%

Fuente:

Banco de México (Balanza de Pagos) Tomado de INEGI-BIE (sector externo/balanza de pagos de México/cuenta de capital/Inversión extranjera)

La Inversión directa en promedio anual es durante el TLCAN 11,121 mdd. En la etapa previa al TLCAN, el promedio anual es 3,870.6 mdd.

Dentro de la inversión de cartera también aumenta la importancia de la inversión en acciones frente la hecha en bonos en el mercado de dinero. Este hecho es también importante y positivo. La inversión en acciones de la Bolsa es especulativa para el inversionista (hoy compra de una empresa y mañana vende y compra de otra); pero el dinero mantiene conexión con la planta productiva. En cambio, en el mercado de dinero, sobre todo en bonos gubernamentales, ya no tiene conexión con la producción ya que el gobierno lo está utilizando para re-financiar otra deuda.

### **Inversión en Cartera.**

Sin embargo, la parte más especulativa que es la que está invertida en la compra de bonos, se dolariza. Por otra parte, estos positivos cambios, no se debieron estrictamente al TLCAN o a una política definida por el gobierno, sino a razones de mercado.

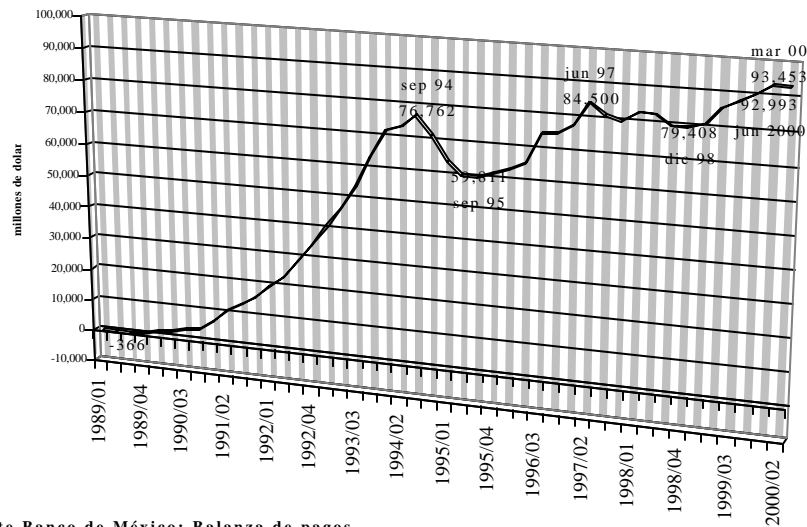
Dentro de la inversión en el mercado de dinero hay un des-inversión en instrumentos denominados en pesos mexicanos (-14,595 mdd.) para trasladarse a inversiones cotizadas en moneda extranjera. Esta tendencia es muy riesgosa debido a que crea las condiciones para especular contra el peso mexicano como se dio en diciembre de 1994.

### **La disminución de capital especulativo fue efecto del mercado**

No hay nada en lo negociado en el TLCAN que explique esta mejora y predominio de la inversión directa frente a la especulativa. Tampoco hemos detectado una política gubernamental específica que explique esta mejora. Lo que realmente sucede es que el capital especulativo se fuga durante 1994 y las sucesivas crisis e inestabilidades mundiales. Los inversionistas se trasladan hacia economías más fuertes en los países desarrollados. Primero fue la crisis del peso mexicano y su efecto tequila, luego la crisis Rusa, la Asiática y finalmente la Brasileña.

Como ya dijimos hay una baja notable en los ritmos de entrada de inversión extranjera en cartera. Sin embargo, la inestabilidad de estos flujos de dinero sigue siendo muy alta. Incluso hay períodos de fuga de capitales, como puede verse en la siguiente gráfica

## INVERSIÓN EXTRANJERA EN CARTERA MONTOS ACUMULADOS



Fuente Banco de México: Balanza de pagos

Ni el TLCAN, ni ninguna política gubernamental impide momentos de enorme fuga de estos capitales. No sólo 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. Incluso recientemente, de marzo a junio de 2000, se des-invierten en cartera 1,909 mdd.

En realidad las tasas de interés reales (descontada la inflación) a las que están sujetos estos bonos han sido altas durante todo el tiempo del TLCAN, por lo que su entrada y salida han sido marcadas por la “confianza” de sus manejadores. No hay nada en lo negociado en el TLCAN que explique esta disminución de la inversión de cartera. Tampoco fue una política definida por el gobierno. De hecho, en 1996, cuando se estabiliza la economía mexicana, vuelve a predominar la inversión de cartera (60% del total que llega al país en 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 dicho año 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.).

### **La Inversión Extranjera Directa**

Ya hemos resaltado que aumenta la inversión extranjera directa durante los 7 años del TLCAN. Este dato es positivo y significativo. Sin embargo, es importante profundizar para ver si las reglas del TLCAN favorecen que dicha inversión juegue un papel definido en términos de un proyecto nacional de desarrollo sustentable y más justo.

Una parte importante de dicha inversión son compras de empresas ya existentes o alianzas estratégicas con grandes empresas nacionales. No es posible contabilizar con exactitud que proporción de la inversión extranjera directa es sólo cambio de propiedad. Cabe destacar que algunas de las alianzas estratégicas entre empresas privadas fueron bajo presión. Es el caso de la Cervecería Corona a la que se le ponen muchas barreras no arancelarias para vender en Estados Unidos por lo que decide aliarse con la principal cervecera estadounidense.

### **Por sectores<sup>61</sup>.**

En este aspecto también hay dificultades estadísticas. Existe sólo información hasta 1999 y el 24 % de la inversión del período no se desglosa por sector. Debido a ello, el análisis sobre la sectorización económica de la inversión extranjera es limitado, pero revela algunos elementos interesantes.

La presencia de la inversión extranjera directa durante el TLCAN aumenta no sólo cuantitativamente sino sobre todo cualitativamente. Interviene en sectores que antes tenían limitaciones para los extranjeros. En el sistema financiero se invierte el 9.61%; incluso se rebasan los límites pactados en el TLCAN. Actualmente, le está permitido tener la mayoría en los grandes bancos, como es el caso de la compra española de Bancomer. De hecho prácticamente todos los bancos, con la excepción notable de Banamex, tienen importante inversión extranjera. En transporte y Comunicaciones (principalmente telecomunicaciones) el 6.05%. En términos gruesos, el 15.75% de la inversión directa que registra y puede sectorizar SECOFI, está en áreas que antes tenían limitaciones o exclusión para extranjeros (Servicios financieros, energía y telecomunicaciones).

El grueso de la inversión directa está en la industria manufacturera que acapara el 63.31% del total. Una parte importante de ella se realiza en las maquiladoras.

Si entramos en detalle, (aunque sólo tenemos información hasta 1998), casi la mitad de esta inversión extranjera en la industria manufacturera se realiza en la rama de maquinaria y equipo que como hemos visto es la gran exportadora. En esta rama se concentra también la inversión maquiladora. El 75% de la inversión en maquila se realiza en esta rama, 5,612 mdd.<sup>62</sup>. En esta rama que, como hemos visto, es la gran exportadora se invierte el 26.5% de la inversión extranjera directa sectorizable<sup>63</sup>.

De nuevo vemos una coincidencia casi total entre los sectores manufactureros que más crecen, los que más exportan y los que más reciben inversión extranjera. La inversión extranjera en las ramas manufactureras altamente exportadoras es el 89% de la inversión extranjera canalizada al sector manufacturero y el 55% de la inversión extranjera total sectorizable<sup>64</sup>. Otro indicador es que de las 100 grandes exportadoras del país 27 son mayoritariamente extranjeras y si excluimos a Pemex las 5 primeras también lo son (las 4 grandes automotrices).<sup>65</sup>

Sin embargo, nuestras exportaciones tienen cada vez menos contenido mexicano y ahora descubrimos que cada vez más se trata de empresas extranjeras. Es decir, México tiene un gran dinamismo exportador, pero dichas exportaciones son poco mexicanas, tanto por la propiedad extranjera de gran parte de las empresas exportadoras, como por el enorme contenido importado incorporado en los productos exportados. Estas exportaciones, como hemos visto, no se han convertido en motor del resto de la economía

---

<sup>61</sup> La inversión por sectores, a menos que se indique expresamente otra fuente está basada en Secofi (ahora Secretaría de Economía) Dirección General de Inversión Extranjera. Tomado de INEGI-BIE. Inversión extranjera directa/nueva metodología/por sector económico. Hay cambio de metodología y sólo se ofrece información comparable a partir de 1994, además no es comparable con las otras fuentes usadas como el Banco de México.

<sup>62</sup> SECOFI, Dirección nacional de Inversión Extranjera. Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera directa en México durante 1998. Comisión Nacional de Inversión extranjera. cuadro 3.1

<sup>63</sup> Cálculo sobre la base de SECOFI Informe 1998 ya citado

<sup>64</sup> Cálculo en base a SECOFI Informe 1998 ya citado Las ramas altamente exportadoras que consideramos son Productos Metálicos Maquinaria y equipo, la Química y petroquímica, metálicas básicas y la de alimentos bebidas y tabaco. Ya hemos mostrado más arriba que son las que más están creciendo y las más exportadoras.

<sup>65</sup> Revista Expansión año XXX número 772 págs. 55 y ss

### **Por país de origen<sup>66</sup>.**

Al inicio de las negociaciones del TLCAN, sus promotores hablaron de que con ello se atraería inversión directa de todo el mundo. El mercado estadounidense es muy protegido y el acceso de México a su mercado lo haría atractivo como plataforma exportadora Europea y Japonesa hacia Estados Unidos. Sin embargo, ello no ha sido así. La composición por país de la inversión extranjera directa en México ha permanecido casi sin cambios entre antes y después de la entrada en vigor del TLCAN. El 60.4% de la inversión llegada durante 1994-1999 es estadounidense. El acumulado histórico anterior al TLCAN, es sólo ligeramente mayor (62.8%). En cambio la inversión extranjera procedente de los principales países europeos baja de ser en el 24.12% en el acumulado histórico anterior al TLCAN, a 20.26% durante el TLCAN.<sup>67</sup> En cuanto la inversión extranjera en las maquiladoras de exportación la concentración estadounidense es aún mayor. Es el 87.7% del total<sup>68</sup>.

Estados Unidos logra un TLCAN proteccionista frente a los otros bloques. Unas reglas de origen que al exigir tan alto contenido de insumos de la región norteamericana hace poco viable la instalación en México de fabricas Europeas o Asiáticas para exportar a Estados Unidos. Europa ha procurado integrar sus cadenas productivas como bloque y por ello es difícil que cumplan con un alto contenido de componentes de fuera de su región.

Las principales inversiones europeas recientes en nuestro país se han concentrado en el área de servicios, principalmente financieros y telecomunicaciones también en el área de turismo. La atracción de inversión europea y japonesa a nuestro país no se ha sido para exportar hacia Estados Unidos, sino para nuestro propio mercado interno y si no ha crecido más es por lo estrecho de nuestro mercado.

### **Por Entidad Federativa<sup>69</sup>**

La inversión extranjera directa está excesivamente concentrada desde el punto de vista geográfico. El 57.11% ha sido en el Distrito Federal, otro 9.66% en Nuevo León. Los Estados fronterizos, que tienen alta concentración de maquila, concentran el 28.68% (Baja California, Sonora, Chihuahua Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas). Estos 7 Estados concentran el 86.79% de la inversión directa durante los 6 primeros años del TLCAN

Por supuestos en los Estados con mayor índice de marginación y pobreza prácticamente no ha habido inversión extranjera. Oaxaca y Chiapas sólo recibieron en 6 años 8.1 mdd. el 0.0162% mdd. Guerrero, a pesar de contar con Acapulco, sólo se invirtieron 69 mdd. y casi todos en 1995, el 0.14.

Llama la atención que a pesar de que la inversión extranjera directa se concentra en la industria manufacturera, lugares como el Estado de México, Jalisco, Veracruz o Puebla no figuran entre los principales captores de esta inversión. Ello es un indicador más de que la inversión en la industria manufacturera es principalmente en la maquila.

## **3.3 Conflictos entre los inversionistas extranjeros y el Estado.**

---

<sup>66</sup> La inversión por país de origen se basa en SECOFI Dirección General de inversión extranjera. Tomado de BIE- INEGI. Inversión Extranjera Directa/nueva metodología/por país de origen

<sup>67</sup> Como ya aclaramos el cambio de metodología en esta fuente no permite comparar cifras antes y después de 1994, pero si se pueden comparar los porcentajes.

<sup>68</sup> SECOFI Comisión nacional de Inversión Extranjera, Informe 1998 ya citado. Cuadro 4.2.

<sup>69</sup> SECOFI (Secretaría de Economía) Dirección General de Inversión Extranjera. Tomado de INEGI-BIE. Inversión extranjera directa/nueva metodología/por entidad federativa.

El TLCAN consagra derechos y prácticamente no habla de obligaciones de los inversionistas extranjeros. Un punto nuclear es lo pactado en el artículo 1110 sobre la posibilidad de expropiaciones. En dicho artículo se habla de expropiaciones indirectas y de medidas equivalentes a la expropiación. Nunca se define a que entiende con dichas expresiones.

Podemos ver que las empresas han usado a favor de sus intereses la referencia ambigua del artículo 1110 a la expropiación indirecta. Afirman que las medidas que cubren la esfera normal de reglamentación de parte del gobierno, especialmente en los ámbitos de protección del medio ambiente y de la salud humana, constituyen expropiaciones indirectas de sus activos puesto que reducirían la utilidad esperada.

La abogada ambientalista Michelle Swenarchuk<sup>70</sup> ha registrado 11 conflictos entre inversionistas y estados en las instancias de solución de controversias del TLCAN. De ellas 4 son contra el gobierno canadiense, 3 contra el gobierno de Estados Unidos y cuatro contra el gobierno mexicano.

Veamos los casos que afectan a México ya que son ilustrativos de los amplios derechos y casi nulas obligaciones que tienen los inversionistas extranjeros en el TLCAN.

La empresa estadounidense Metalclad, una compañía de desechos, entabló, en enero de 1997, una demanda contra el gobierno de México, exigiendo indemnización de 90 millones de dólares, por contravenir las disposiciones de trato nacional y de la prohibición a requisitos de desempeño contenidas en el capítulo 11 del TLCAN. Ello en virtud de que el Estado de San Luis Potosí le negara un permiso para establecer un depósito de residuos tóxicos en el municipio de Guadalupe. El Gobernador del Estado ordenó el cierre del local luego que un informe de auditoría geológica indicara que la instalación podría contaminar el suministro de aguas de la localidad. El gobierno potosino declaró 243,000 hectáreas de reserva ecológica en esa área, por lo cual Metalclad exige una cantidad de 90 millones de dólares por expropiación de sus ganancias.

Waste Management Inc., una empresa estadounidense, demanda al gobierno mexicano, pidiendo una indemnización de US\$60 millones respecto de su concesión exclusiva por un período de 15 años de manejo de desechos sólidos en Acapulco. La empresa alega que no se han cumplido las garantías de pago.

La empresa estadounidense Desona demanda a México. Pide más de US\$14 millones de indemnización en el caso de un negocio de manejo de desechos. Presenta una larga lista de decisiones injustas y contradictorias de parte de las autoridades locales que han llevado a pérdidas y a la expulsión de sus gerentes de la sede de las operaciones en las afueras de México, D.F.

La CEMSA junto con su dueño estadounidense demandan a México por US\$50 millones, es el primer caso dentro del TLCAN respecto de asuntos tributarios. La CEMSA alega que le fueron negadas las devoluciones de impuestos de consumo correspondientes, así como derechos de exportación. En forma similar al caso anterior, se alegan numerosas acciones irregulares de parte de las autoridades mexicanas.

Vistas en conjunto, las demandas arriba descritas son de especial preocupación por las implicaciones que tienen para la capacidad de los gobiernos de asegurar la salud humana y del medio ambiente. También representan un reto enorme al proceso democrático.

Ante estos casos, sólo Canadá ha propuesto negociar un acuerdo con Estados Unidos y México para limitar el alcance del capítulo sobre inversiones y para hacer más transparentes y más consecuentes los procedimientos de arbitraje de controversias entre inversionistas y Estados con los procedimientos jurídicos de Canadá. El ex-Ministro de Comercio, Sergio Marchi, planteaba que los

---

<sup>70</sup> Weisbrot, Mark y Watkins, Neil, "Recent Experiences with International Financial markets: Lessons for the Free trade Area of the Americas (FTAA)", Washington: Preamble Center, abril de 1999.

tres países adoptaran una interpretación conjunta de la cláusula de expropiación (Artículo 1110) de modo que quede claro que el término “expropiación” no se aplica al accionar normal de reglamentación de parte de los gobiernos. Hasta ahora, solamente Estados Unidos ha indicado su voluntad de discutir una clarificación en este sentido, mientras que México no se ha pronunciado.

### **3.4 Los 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. Sigue siendo importante y peligrosa el monto de inversión de muy corto plazo y cotizada en moneda extranjera.

Ninguna de estas características es ajena a los términos en los que se negoció el TLCAN<sup>71</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. Prohíbe casi cualquier requisito de desempeño. En estas condiciones es difícil orientarla y hacerla representar un papel definido en el desarrollo del país.

Bienvenida la inversión extranjera, sobre todo la directa, pero debemos recuperar la capacidad como país de orientarla y regularla para que juegue un papel definido en un proyecto nacional de desarrollo.

## **IV. EL TLCAN Y LA CRISIS DE DICIEMBRE DE 1994**

La crisis al finalizar el primer año de vigencia del TLCAN es un momento ejemplar para ver los riesgos y limitaciones del TLCAN y en general de la estrategia económica seguida por ya casi por dos décadas. La analizaremos muy brevemente debido a que ya lo hemos hecho en otras ocasiones<sup>72</sup>.

La devaluación fue la expresión de una crisis económica incubada a lo largo de la aplicación del modelo neoliberal y particularmente en los últimos años del gobierno salinista.

En el ámbito oficial se han dado dos versiones.

La primera es de la administración saliente. Esta versión plantea como causa de la crisis lo que llama los errores de diciembre. Es decir, el manejo inadecuado de la política cambiaria y particularmente anunciar que se mantendría el peso en flotación y no negociar con los grandes inversionistas especulativos una devaluación pactada. El Gobernador del Banco de México agrega como explicación los factores políticos ocurridos en 1994: el levantamiento Zapatista, el asesinato de candidato oficial a la presidencia de la República y del secretario general del partido oficial.

Ciertamente hubo un mal manejo de la coyuntura de diciembre, pero la crisis se debe a errores de fondo. Los datos no sustentan como explicación de la crisis el levantamiento Zapatista: no tuvo efectos profundos en el ánimo de los especuladores. La inversión extranjera en cartera

---

<sup>71</sup> Véase. SECOFI Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Ed. Porrúa 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>72</sup> Alberto Arroyo "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.

incluso aumenta entre enero y septiembre de 1994. Lo que sí tuvo efecto en los mercados financieros fueron los asesinatos políticos en los que el sentir popular involucra al ex-presidente Salinas y a sus colaboradores más cercanos. Hay una enorme salida de inversionistas extranjeros del mercado de dinero y venta masiva de acciones como ya hemos analizado entre septiembre de 1994 y septiembre de 1995 (16,951 mdd.).

La segunda versión es la del gobierno de Zedillo. Atribuye la devaluación al creciente déficit en cuenta corriente, admitiendo que éste se subestimó. En 1994, el déficit en cuenta corriente fue equivalente al 8% del PIB. Admite una escasa capacidad para generar ahorro interno, situación que ante las crecientes necesidades de inversión, propició el requerimiento de recursos externos de corto plazo y altamente volátiles. Así mismo, se reconoce que la apertura comercial y el esfuerzo modernizador de la planta productiva ocasionaron un crecimiento mayor de las importaciones frente a las exportaciones. También se hace mención de negligencia en la administración anterior para atender ésta situación.

Esta versión al menos reconoce la vinculación entre la crisis y la política económica implementada. Lo hace por un conflicto político entre el presidente entrante y el saliente, pero lo hace. Sin embargo, considera que son errores en la implementación de dicha política, no del modelo económico, de la estrategia y mucho menos el TLCAN. Más aún, se afirma que sin el TLCAN la crisis hubiera sido mucho peor. Se refiere al enorme préstamo gestionado por la Administración Clinton.

El TLCAN está lejos de ser el instrumento “aliado” que nos permita hacer frente a la crisis, o el “mitigador” de sus efectos, como afirma el gobierno zedillista. El TLCAN está, en dos sentidos, en el centro de la crisis mexicana:

**a)** Porque el TLCAN, como hemos mostrado, es culminación de un proceso de apertura de fronteras acelerado iniciado a principios de los años ochenta e intensificado a partir de 1989. Esta apertura comercial sin proyecto nacional lleva a un déficit comercial creciente que luego se pretende compensar con la atracción de inversión extranjera.

La apertura acelerada de nuestro comercio exterior lleva a un creciente déficit comercial. La administración de Salinas toma el poder con un superávit comercial global de 2,610 mdd. y en 1993 ya tenemos un déficit de 13,933 mdd., se acumula en dichos años un déficit de 37,169 mdd.

Este déficit se pretende financiar con inversión extranjera. Para ello se atrae inversión extranjera directa vendiendo empresas públicas y propiciando alianzas estrategias entre grandes empresas nacionales y extranjeras. Pronto ello ya no es suficiente. Entonces se cambia la ley y se permite la inversión extranjera en la bolsa de valores y se atrae inversión hacia la compra de acciones de empresas mexicanas. Pronto ello tampoco basta para financiar el creciente déficit comercial y entonces se elevan las tasas de interés para atraer inversión especulativa. La elevación de las tasas de interés se deben en gran medida al gobierno. Emite bonos de deuda pública con premios alrededor del doble de la tasa internacional promedio, lo que lleva a que el mercado eleve todas las tasas de interés. Cuando esto tampoco alcanza para cubrir la salida de divisas por el déficit comercial se les ofrece a los especuladores un seguro contra devaluaciones, los llamados tesobonos. Estos instrumentos de inversión, además de ser la mayoría de muy corto plazo (28 días), ofrecían un interés de casi el doble del internacional y, además, el diferencial peso- dólar durante el período en que se mantuvieran invertidos. Es decir, la economía mexicana se volvió dependiente de la inversión extranjera y ello lleva a hacer cualquier cosa para atraerla.

**b)** Porque el TLCAN impuso candados para hacer frente a contingencias económico-financieras: grandes restricciones para aplicar salvaguardas y medidas de excepción para controlar al capital especulativo y manejar el problema de la balanza de pagos.

El artículo 1109 del TLCAN exige, por ejemplo, que todas las transferencias de ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica, pagos diversos derivados de inversiones, incluidos, los efectuados conforme a convenios de préstamos, de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión, etcétera, se hagan libremente y sin demora. Es decir, no permite ninguna restricción o regulación para la salida del capital especulativo en un momento de emergencia. Incluso países como Chile conservan, aunque disminuidas en los últimos años, medidas para evitar una salida masiva de capitales.

El artículo 2104 aparentemente permite restringir las transferencias cuando se afrontan dificultades o amenazas serias en el manejo de la balanza de pagos, pero lo condiciona a que las restricciones que se apliquen estén apegadas a lo dispuesto por el FMI. No sólo eso, también se exige "iniciar consultas de buena fe con el Fondo Monetario Internacional respecto a las **medidas de ajuste económico** encaminadas a afrontar los problemas económicos fundamentales que subyacen en las dificultades (del manejo de la balanza de pagos) y adoptar o mantener políticas económicas compatibles con dichas consultas"<sup>73</sup>. En los hechos no se puede hacer nada sin autorización del FMI.

Se aduce también, como un mitigador de la crisis y apoyo del TLCAN para enfrentar la crisis. El millonario préstamo de la Administración Clinton y el Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, dicho préstamo se etiqueta legalmente al pago a los inversionistas extranjeros, así como a estabilizar la moneda mexicana (una devaluación aún mayor generaría grandes dificultades para los exportadores estadounidenses). Nada de ese dinero podría utilizarse para salvar a la planta productiva mexicana y /o a los millones de deudores en cartera vencida generados por las altas tasas de interés que generó la crisis<sup>74</sup>.

La crisis es pues la consecuencia de la acumulación de problemas originados en la apertura acelerada de nuestro comercio exterior y el TLCAN es sólo la coronación de este proceso. Ciertamente también hubo errores de implementación. Hemos reconocido a lo largo de este ensayo que estos problemas se han aminorado en los años subsecuentes. Sin embargo el riesgo persiste y seguimos dependiendo fundamentalmente de la dinámica del mercado y sin instrumentos para enfrentar una nuevas crisis.

## V EMPLEO Y SALARIO

Una de las principales promesas de los promotores del TLCAN fue más y mejores empleos. Veremos que los resultados no coinciden con dichas promesas.

Los organismos financieros internacionales en los últimos años empiezan a hablar insistentemente de combatir la pobreza. Ante las reacciones llamadas globalifólicas las últimas reuniones de los diversos organismos que convocan al poder económico mundial empieza a hablar de que el reto actual de la globalización es que beneficie a todos y que reduzca la pobreza en el mundo. Sin embargo consideramos que para que la globalización beneficie a la gente no basta ajustes o añadidos sociales al modelo dominante de globalización, hay que revisarlo integralmente.

La mejor de las políticas sociales y el más alto gasto social serán insuficientes para enfrentar el problema de la pobreza cuando la política económica no sea capaz de generar

---

<sup>73</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Miguel Ángel Purrua editor, diciembre de 1993, página 578

<sup>74</sup> Véase un artículo más amplio sobre el tema en Andrés Peñalosa Méndez "El paquete de rescate financiero para México" en **Tenemos Propuesta** edición RMALC Septiembre de 1995

suficientes y bien pagados empleos. La política social no debe ser paralela a la política económica sino un complemento integral de la política económica. La política social pretende combatir la pobreza extrema, pero siempre será ineficaz si está a contra corriente frente a una política económica que genera exclusión y marginación al no ser capaz de generar los suficientes y bien pagados empleos.

Ciertamente el deterioro de los niveles de vida de la población no se reduce a los factores de desempleo y precarización de los pocos empleos existentes; pero tiene en ellos su expresión más aguda y es factor determinante para otros indicadores de medición de la pobreza. Una política económica capaz de generar suficientes y bien pagados empleos deberá de cualquier modo complementarse con una política social tanto de orientación universal como focalizada los grupos más marginados y a sectores vulnerables

Presentaremos primero un diagnóstico de los resultados de la estrategia económica de la que el TLCAN no sino su coronación. Trataremos de mostrar que dichos resultados no son sólo alarmantes realidades empíricas, sino resultados vinculados con el núcleo duro de la estrategia económica seguida y con el TLCAN.

### **1. El desempleo crece**<sup>75</sup>

En México el problema del empleo no se refleja sólo en el porcentaje de desempleo abierto. Esta categoría mide aquellas personas que no trabajan ni siquiera 1 hora a la semana. Al no haber seguro de desempleo el que no trabaja no come. En realidad al ser despedidos o no encontrar trabajo se refugian en el empleo informal o precario y ya aparecerán en las estadísticas como empleados.

Sin embargo, ello no quiere decir que el desempleo no sea alarmante. A pesar de que el PIB creció durante el TLCAN 26.8%, a una tasa media anual de 3.46%<sup>76</sup>, oficialmente los desempleados absolutos (quienes no trabajaron ni una hora a la semana) aumentaron en 136,842 al pasar de 819,132 en 1993 a 682,280 en 1999<sup>77</sup>.

La estrategia económica seguida ha sido incapaz de generar los empleos requeridos. De mediados de 1993 a mediados de 1999 se crearon 6,354,199 empleos nuevos, mientras la población en edad de trabajar creció 9,974,697, lo que significa un déficit de 3,620,498<sup>78</sup>. Además de dichos empleos nuevos sólo 2,781,923 (el 43.78%) son empleos formales<sup>79</sup>

### **2. Los empleos existentes son malos empleos**

---

<sup>75</sup> La información sobre empleo en México se ofrece 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 todo el sector rural. El 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, pero aunque ahora se realiza cada año. Aún no se publica la de 2000. Privilegiaremos esta última fuente debido por su cobertura nacional y del universo completo de trabajadores.

<sup>76</sup> INEGI Sistema de Cuentas Nacionales tomado de INEGI BIE.

<sup>77</sup> INEGI Encuesta Nacional de Empleo ediciones 1993 a 1999.

<sup>78</sup> INEGI Encuestas Nacionales de empleo.

<sup>79</sup> Medidos por el aumento de trabajadores al IMSS y el ISSTSE. Tomados del Informe mensual de la población derecho habiente, excluyendo a los estudiantes a los despedidos que continúan voluntariamente y a los de seguro facultativo. Tomados del WEB de la Secretaría del Trabajo. Los datos del ISSTSE están tomados del Anexo al VI Informe de Gobierno del EZPL

**2.1 Es muy baja la incorporación a la seguridad social.** En México sólo poco más de un 1/3 de la población económicamente activa (PEA) está en el empleo formal: 36.2% en 1993 y prácticamente el mismo en 1999,37.65% <sup>80</sup>

**2.2 La mayoría de los trabajadores no tienen prestaciones.** Cerca de 2 terceras partes de los trabajadores no reciben ninguna prestación. Ni siquiera las de ley. (seguridad social, aguinaldo, vacaciones). Esta situación no cambia con TLCAN, en 1993 eran 64.31% de la PEA y en 1999 a 64.01% <sup>81</sup>

**2.3 Se mantiene alto el porcentaje de trabajadores que ganan menos de un salario mínimo legal.** Una quinta parte de la PEA recibe un salario menor al mínimo legal. En 1993 este porcentaje era 19.97% y en 1999 19.32 <sup>82</sup>. Ello es muy grave, no sólo por lo que implica de violación a la ley, sino debido al deterioro alarmante del poder de compra del salario mínimo que ha venido cayendo desde 1976.

## CALIDAD DE LOS EMPLEOS NUEVOS

	95/93	96/95	97/96	98/97	99/98	Nuevos	% resp. Nuevos 1
<b>TOTALES NUEVOS</b>	993,576	1,427,479	2,037,224	1,319,457	576,463	<b>6,354,199</b>	
<b>Sin prestaciones</b>	1,134,229	630,828	2,013,509	-287,651	518,651	<b>4,009,566</b>	<b>63.10%</b>
<b>asalariados sin prestaciones<sup>2</sup></b>	1,227,165	542,424	825,713	-15,521	533,395	<b>3,113,176</b>	<b>54.00%</b>
<b>sueldos menores al mínimo</b>	214,545	410,033	960,091	-378,583	-114,427	<b>1,091,659</b>	<b>17.18%</b>
<b>sin pago</b>	-151,211	-91,448	418,654	-353,298	220,375	<b>43,072</b>	<b>0.68%</b>
<b>por su cuenta</b>	-197,930	-145,795	741,413	116,489	220,375	<b>734,552</b>	<b>11.56%</b>

**Fuente:**

INEGI y STyPS Encuestas nacionales de empleo (ENE). Datos del 2° trim de cada año.

\*No es posible analizar el período EZPL ya que no se realizó encuesta en 1994

\***Ocupada** ENE: 1991, cuadro 24; 1993, cuadro 57; 1995 cuadro 70; 1997-1999 cuadro 3.38. Excluye a los que iniciarán trabajo

\***Sin prestaciones** Tomada de ENE de 1991, cuadro 27; 1993, cuadro 66; 1995 cuadro 73; 1997-1999 cuadro 3.39. Para el % excluye a los no especificados.

\* **Asalariados sin prestaciones.** Tomada de ENE de 1991, 29; 1993, cuadro 72; 1995, cuadro 167; 1997-1999, cuadro 3.73. El % se calcula sobre el total de asalariados excluyendo lo no especificados

\***Menos de 1 mínimo** Tomada de ENE de 1991, cuadro 24; 1993, cuadro 57; 1995 cuadro 70; 1997-1999 cuadro 3.38. Para el % se excluye a los no especificados.

\***Sin pago y por su cuenta** Tomado de ENE 1999 Indicadores principales 1991-199

1 El % es respecto al total de empleos nuevos excepto asalariados sin prestaciones que es respecto a al total de empleos nuevos asalariados. Algunos trabajadores pueden estar en dos o más de las situaciones

2 El porcentaje es respecto al total de nuevos empleos asalariados descontando los no especificados si tienen o no prestaciones

## 2.4 Los salarios de la mayoría pierden estrepitosamente en su poder de compra.

<sup>80</sup> En el IMSS en promedio durante el primer semestre de 2000 están afiliados 12,409,153 trabajadores (se excluye a estudiantes, seguro facultativo y continuación voluntaria) y en el ISSTSE 2,356,000, lo que da una suma de 14,965,153 trabajadores frente a una PEA que se estima para 2000 en 40 millones. En 1993 entre el IMSS y el ISSTSE se afilian a 12,183,230. Datos de Afiliación al IMSS tomados de la Secretaría del Trabajo en su hoja de INTERNET y al ISSTSE tomados del Anexo al VI informe de gobierno de EZPL págs46 La PEA está estimada a partir la Encuesta Nacional de Empleo de 1999.

<sup>81</sup> INEGI Encuesta Nacional de Empleo 1993 y 1999.

<sup>82</sup> INEGI Encuesta Nacional de Empleo ya citada

**El Salario mínimo promedio nacional** habrá perdido para diciembre de 2000 más de 3 cuartas partes de su poder de compra (-77.23%)<sup>83</sup> comparado con lo que compraba en 1976. Este año de 1976 se alcanzó el salario más alto en la historia del país, pero también marca el fin del modelo anterior al neoliberalismo.

Otra comparación relevante es con 1939 ya que fue otro récord histórico del poder de compra del salario mínimo en la primera mitad del siglo, durante el régimen del General Lázaro Cárdenas. En el año 2000 el salario mínimo de la capital del país es 62.95% menor en términos de poder de compra que el del referido año de 1939<sup>84</sup>.

Sólo durante el gobierno de Zedillo el salario mínimo perdió 23.37%<sup>85</sup>.

<b>SALARIO MÍNIMO PROMEDIO NACIONAL PONDERADO</b>			
	salario real	Monto en \$ recuperarse	% Necesario para recuperación
<b>TLCAN</b> (1º ene 94-dic 2000)	-22.75%	\$45.46	29.44%
<b>EZPL</b> (1º dic. 94-dic 2000)	-23.37%	\$45.83	30.50%
<b>NEOLIB.</b> ( 31 dic. 31-dic 2000)	-81.26%	\$187.41	433.63%
<b>MÁXIMO HISTÓRICO 2</b> ( 1º dic. 76-dic 2000)	-77.23%	\$154.26	339.24%
<b>MÁXIMO HISTÓRICO 1</b> (DF 1939-dic 2000)	-62.95%	\$129.00	240.37%

Cálculos propios en base a Banco de México y Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Se trata del salario mínimo promedio nacional ponderado con la población de las diversas zonas o áreas salariales. La inflación 1976-1982 Comisión Nacional de Salarios Mínimos y de 1983 en adelante Índice Nacional de precios al consumidor B. de México.

El cálculo y comparación respecto a 1939 se elaboró en base a: 1939 a 1975 Bortz y Pascoe en Rev. Coyoacán # 2, pág. 79-94. No aclara sus fuentes. 1976 a 1980 Índice de precios de la C.N.S.M..1981 en adelante B de México: Índice Precios al consumidor Cd. de México. Tomado del Banco de Datos INEGI. Los salarios fueron tomados de la C.N.S.M.

Ha partir de 1997 algunos salarios empiezan una lenta recuperación de su poder de compra pero no es el caso del salario mínimo que continua deteriorándose. Durante 1997-2000 se pierde otro 13.74% de poder adquisitivo de dichos salarios.

\* Durante el período del Presidente Zedillo el **salario promedio de cotización al IMSS** ha perdido 19.41%; a pesar de que de 1997 a junio de 2000 se recupera un 9.83% que por supuesto no compensa el 26.62% de pérdida en 1995y1996<sup>86</sup>

<sup>83</sup> 1976 a 1980 Índice de precios de la C.N.S.M..1981 en adelante B de México: Índice Precios al consumidor Cd. de Mex. Tomado de INEGI, BIE. Los salarios fueron tomados de la C.N.S.M.

<sup>84</sup> El cálculo y comparación respecto a 1939 se elaboró en base a: 1939 a 1975 Bortz y Pascoe en Rev. Coyoacán # 2, pág. 79-94.No aclara sus fuentes. 1976 a 1980 Índice de precios de la C.N.S.M..1981 en adelante B de Mex: Índice Precios al consumidor Cd. de Mex. Tomado del Banco de Datos INEGI. Los salarios fueron tomados de la C.N.S.M.

<sup>85</sup> Cálculo propio sobre la base del índice de precios al consumidor del Banco de México acumulado a diciembre de cada año y salarios mínimos promedio nacional ponderado tomado de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

<sup>86</sup> Cálculo propio en base a las mismas fuentes. El salario de cotización del IMSS se toma del WEB de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

\* El salario promedio en la industria manufacturera (la gran exportadora) durante el período de presidente Zedillo ha perdido 14.29% de su poder de compra. Es verdad que de 1997 a julio de 2000 recupera un 10.99% pero ello no compensa la pérdida de 22.78% que sufren en 1995 y 1996<sup>87</sup>

Hay que reconocer que de 1997 a 2000 algunos salarios empiezan a recuperar poder de compra. Ello es muy importante aunque la recuperación es aún pequeña para que los trabajadores lo perciban claramente dadas las carencias acumuladas desde 1977 en que se inicia el deterioro de sus ingresos. Además el salario mínimo continúa deteriorándose.

No pretendemos minusvalorar que se inicia la recuperación del salario a partir de 1997; pero tampoco debemos olvidar que en 1999 aún 63.92% de los trabajadores, es decir casi 25 millones, viven con menos de \$63.80 diarios (dos salarios mínimos promedio entre las diversas zonas) y la mitad de ellos con menos de \$31.90 (un salario mínimo promedio)<sup>88</sup>

Pasemos a analizar en más detalle el empleo y los ingresos en el sector manufacturero que es el responsable de alrededor del 85% de las exportaciones y se supone sería el motor de la economía.

### **3. El sector manufacturero**

**3.1** Crecimiento con disminución de empleos. Durante el período del TLCAN (1993=100%) el PIB manufacturero acumuló un crecimiento de 43% y, sin embargo, hay 0.1% menos puestos de trabajo<sup>89</sup>.

**3.2** Aumento de productividad y baja de salarios. La productividad de la mano de obra en el sector de manufacturas aumenta 43.8% durante la vigencia del TLCAN y, sin embargo, el salario medio real de sus obreros bajo 12% y el costo de la mano de obra medido en dólares (es decir, incluyendo prestaciones y costos indirectos como pago de impuestos y seguridad social) cayó en 33.2%<sup>90</sup>.

No podía ser más fuerte el contraste entre promesas y realidad. El sector manufacturero es de los más dinámicos en crecimiento, pero a la vez cada vez emplea menos personal; aumenta la productividad, pero el salario real de los trabajadores se deprecia incluso más que otros salarios y baja estrepitosamente el costo global de la mano de obra. No hay más y mejores empleos vinculados al TLCAN, sino menos y más precarios.

Esta realidad es mucho más aguda en México que en los otros países del área del TLCAN. La dinámica de la productividad de los trabajadores mexicanos esta creciendo mucho más aceleradamente que en Estados Unidos (39.5%) y Canadá (14.2)% frente a 43% en México. En contraste el costo de la mano de obra manufacturera baja en los tres países pero jamás en las

---

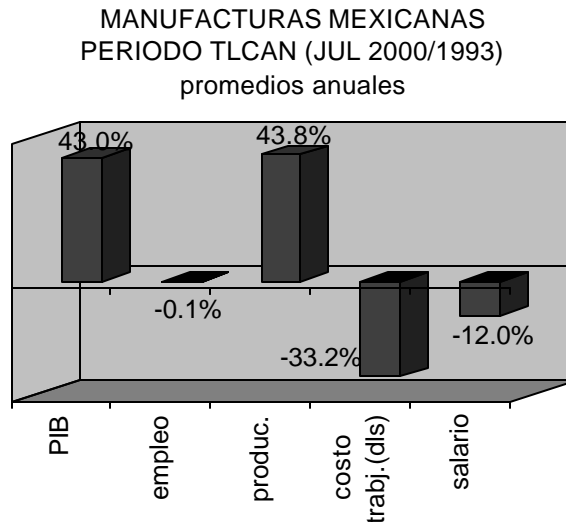
<sup>87</sup> INEGI Encuesta Industrial Mensual 205 clases de actividad cálculo en base al índice 1993=100%. Tomado de INEGI BIE

<sup>88</sup> INEGI Encuesta Nacional de Empleo 1999 cuadro 3.38. Se considero a los que no reciben ingreso monetario dentro de del rango hasta dos salarios mínimos.

<sup>89</sup> INEGI PIB: Sistema de Cuentas Nacionales. Empleo Manufacturero: Encuesta industrial mensual (205 clases de actividad).

<sup>90</sup> INEGI Encuesta Industrial Mensual (205 clases de actividad). Índice Salarios medios en términos reales. Tomado Banco de Datos INEGI. La productividad de la mano de obra por hora-hombre en la industria manufacturera tomada de INEGI Internet Indicadores económicos de coyuntura.

proporciones que en México: En Estados Unidos 12.9% y en Canadá 23.1% frente a México en que caen en un 33.2%<sup>91</sup>



**3.3** Un caso ejemplar: la rama manufacturera de maquinaria y equipo. Es la rama más importante en el PIB del sector, es uno de los más dinámicos en cuanto a su crecimiento, el principal exportador no sólo del sector manufacturero sino que significa 68.4% de las exportaciones totales del país<sup>92</sup>, es el que más rápidamente aumenta la productividad del trabajo; y, sin embargo, sus trabajadores son los que más ven deteriorar su salario.

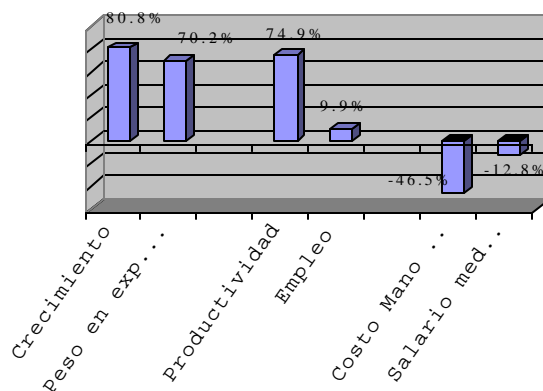
<b>RAMA MAQUINARIA Y EQUIPO (julio 2000/1993)</b>	
Crecimiento acumulado (1° lugar)	80.77%
Peso en las exportaciones del sector (1° lugar)	70.20%
Aumento productividad acumulada (1° lugar)	74.90%
Empleo (generó aumentó neto de empleo hasta 1998. Hasta agosto de 1997 había perdida neta de empleos)	9.90%
Costo de la mano de obra (1° lugar de abaratamiento)	-46.50%
Salario medio real (6° lugar en perdidas)	-12.80%

Fuente: INEGI S.C.N y Encuesta Industrial Mensual 205 clases de actividad. Grupo de Trabajo INEGI, B de México y SHCP INEGI BIE. El factor trabajo está acumulado a julio de 2000.

<sup>91</sup> INEGI Encuesta Industrial Mensual y F.M.I. Estadísticas Financieras Internacionales. Ambos tomados de INEGI Indicadores Económicos de Coyuntura en Internet.

<sup>92</sup> Cálculo en base a datos oficiales del grupo de trabajo INEGI, SHCP y Banco de México.

**RAMA MAQUINARIA Y EQUIPO.**  
**Variacion acumulada julio 2000/1993**  
**promedios anuales**



En realidad la rama de maquinaria y equipo es sólo el caso más agudo de lo que esta sucediendo en el conjunto del sector y especialmente en las ramas altamente exportadoras.

#### 4. Causas y propuestas

##### 4.1 Hacia una estrategia de crecimiento con empleo

Más allá lo dramático del desempleo y la precariedad de los existentes es importante mostrar que dicha situación no es una casualidad o fatalidad; sino fruto de la estrategia económica implementada. En realidad los elementos para explicar esta pobre capacidad de generar empleos y su precarización ya ha sido analizado más arriba por lo que sólo sacaremos conclusiones de lo ya dicho.

El desempleo no es nuevo en el país, pero si sus niveles tan alarmantes y sobre todo el que cada vez son más malos empleos. Por supuesto, el desempleo y el empleo precario tienen múltiples causas, pero someramente mostraremos su asociación al modelo económico vigente que ha sido incapaz de satisfacer la demanda de empleo nuevo.

El discurso oficial vincula empleo con crecimiento y crecimiento con inversión; pero esta ecuación no es directa y proporcional. Evidentemente sin inversión no hay crecimiento y sin crecimiento no habrá aumento del empleo, pero la inversa no es tan directa. No toda inversión tiene la misma incidencia en el crecimiento y la generación de empleo depende no sólo del crecimiento sino de las características del crecimiento.

En primer lugar el problema del empleo tiene que ver con el pobre crecimiento de la economía durante el período completo de la estrategia neoliberal. Como ya mostramos, es hasta 1997 que se recupera una producción por habitante similar a la de 1981. Y el saldo neto de crecimiento en 19 años es de sólo 8.37% lo que significa una tasa media de crecimiento de 0.40% anual. Aún en la época en la que se logra tasas significativas de crecimiento el empleo generado es muy poco. Esta última realidad es la que obliga a profundizar en el por qué la estrategia económica seguida en los últimos años tiene tan poca capacidad de generar empleo.

Una primera respuesta es que el crecimiento se está dando simultáneamente a un proceso de modernización y con ello de mayor tecnificación y productividad que lleva al ahorro del empleo. Ello no es malo. No se trata de defender la creación de empleos a costa de la modernización. El reto es compaginar modernización y aumento de productividad con generación de los empleos que demanda la población. Ello es posible.

La generación de empleos en un contexto de acelerada modernización implica una tasa de crecimiento mucho mayor. Se necesita que a pesar de la disminución del tiempo de trabajo por unidad producida el crecimiento sea tan grande que de cualquier forma demande más horas de trabajo. En México la población en edad de trabajar creció en promedio de 1993 a 1999 en 1,662,450 al año y la población económicamente activa en el mismo período creció 1,171,050<sup>93</sup>.

Satisfacer esta demanda de empleo y a la vez lograr una economía competitiva es un gran reto que implica no sólo crecer de forma más generalizada rápida y constante, sino un estilo de desarrollo con al menos los siguientes elementos:

- **1) Privilegiar la inversión productiva y desestimular la especulativa.**

Imponer impuestos a las inversiones de muy corto plazo, dar incentivos fiscales a la inversión productiva con alta capacidad de generar empleo. Se ha afirmado que ello provocaría poca competitividad del país para atraer inversión extranjera y que ella es necesaria. Ante ello hay que pensar si la inversión de muy corto plazo es realmente benéfica para el país. Además, como ya dijimos, nuestra propuesta implica negociar acuerdos multilaterales de regulación de la inversión para evitar que la competencia por atraerla implique ofrecer cualquier cosa incluso la extrema vulnerabilidad e inestabilidad del país como se mostró en 1995.

Parte del problema de las bajas tasas de crecimiento México es que una parte importante de la inversión se desvía al circuito financiero. Como ya vimos, de 1989 a 1999 el 51.69% de la inversión extranjera que ha llegado a nuestro país es de cartera, pero lo que es más grave es que el 30.02% es en bonos de corto plazo. Incluso hubo años como 1993 en que el 86.42% de la inversión que llegó fue de cartera y lo que es peor, el 54.65% del total fueron bonos de corto plazo<sup>94</sup>.

Es verdad que no toda la inversión en cartera está desconectada del circuito productivo. La parte de inversión en la Bolsa de Valores que se hace comprando acciones tiene todavía conexión con la planta productiva. Al menos cuando se trata de emisiones de nuevas acciones se trata de una forma de financiamiento para invertirse en la empresa y ello incide en el crecimiento de las empresas. También tiene efectos en el crecimiento de las empresas privadas la emisión de bonos en el mercado de dinero. Sin embargo, la especulación en la compra y venta de acciones viejas genera grandes ganancias para sus dueños pero lo que gana uno alguien lo perdió y no incide ni en el crecimiento ni en la generación de empleos. No hay nueva riqueza ni crecimiento en estas inversiones. También es el caso de los bonos gubernamentales. Estos son una forma de financiamiento del gobierno; pero su influencia en el crecimiento y en el empleo depende de en que lo use el gobierno. En los hechos el gobierno en gran parte lo usa para pagar otras deudas por lo que no incide en el crecimiento y en la generación de empleos.

---

<sup>93</sup> INEGI Encuestas Nacionales de Empleo 1993 y 1999. Hay una inconsistencia en los datos de la encuesta de 1999 ya que refleja un crecimiento de la PEA en dicho año de sólo 244,322 trabajadores cuando el promedio anual de 1993 a 1998 es de 1,171,050

<sup>94</sup> Banco de México, Balanza de Pagos. Tomado de INEGI BIE.

Por otra parte tampoco toda la inversión directa genera crecimiento y empleo. En México ha llegado un muy considerable monto de inversión extranjera directa (de 1989 a 1999 84,795 mdd<sup>95</sup>), pero gran parte de ella ha sido compra de empresas ya existentes por lo que no significa crecimiento.

No hay una relación mecánica entre inversión-crecimiento y empleo. La generación de empleos depende no sólo del monto de la inversión, sino del tipo de inversión. Y la cantidad de empleos que se generan por cada punto de crecimiento del PIB depende de la estrategia económica global. No todo tipo de crecimiento tiene la misma capacidad de generar empleos. En la vida real de los últimos años no hay una relación directa y mecánica entre el crecimiento del PIB y los empleos generados (incluyendo los informales) a pesar de que hay continuidad en la estrategia de crecimiento, como puede verse en cuadro siguiente:

### EMPLEOS GENERADOS EN RELACIÓN AL PIB

AÑO	Crecimiento del PIB <sup>1</sup>	Empleos generados <sup>2</sup>	Empleos generados por punto del PIB
1996	6.5%	1,427,479	219,612
1997	8.4%	2,037,224	242,527
1998	4.2%	1,319,457	314,156
1999	3.1%	576,463	185,956

Fuente: PIB INEGI Sistema de Cuentas Nacionales. Empleos generados: INEGI Encuesta Nacional de Empleo

<sup>1</sup> Se trata de la tasa de crecimiento de 2º trimestre de cada año respecto al mismo trimestre del año anterior, para homologar el período que abarca la Encuesta Nacional de Empleo.

<sup>2</sup> Los empleos generados son entre el segundo trimestre del año referido y el mismo del año anterior debido a que la encuesta se realiza en dicho trimestre.

Esta relación entre crecimiento y generación de empleos es aún más asimétrica en la industria manufacturera como ya mostramos antes y profundizaremos a continuación.

En síntesis, la creación de empleos depende del tipo y características de la inversión. En México, gran parte de la inversión ha sido extranjera y el TLCAN limita sobremedida las posibilidades de orientarla y hacerla jugar un papel más positivo en el desarrollo nacional<sup>96</sup>. Prácticamente se prohíbe poner cualquier requisito de desempeño. Como hemos mostrado las empresas extranjeas se han ido convirtiendo en un enclave aislado del resto de la economía nacional. La lógica de las grandes corporaciones es avanzar en la integración intra firma y no la de integrar la economía del país que las alberga a la dinámica del mercado mundial. Las grandes empresas nacionales han también buscado alianzas estratégicas con transnacionales, se surten de insumos importados y se orientan a la exportación por lo que también cada vez tienen menos conexión con las cadenas productivas nacionales.

- **2) Integrar las cadenas productivas. Especialmente la pequeña y mediana industria a la cadena exportadora, incluyendo la maquila.**

<sup>95</sup> Banco de México, Balanza de Pagos. Tomado de INEGI BIE.

<sup>96</sup> Véase el análisis del capítulo 11 del TLCAN en *Alberto Arroyo y Jorge Calderón El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítico y Propuesta* Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) México 1993. Páginas 163-186.

El sector manufacturero es el gran exportador pero, como hemos visto, no está teniendo efecto de arrastre sobre el resto de la economía. Hay un importante crecimiento en estas industrias y sin embargo en el conjunto de la manufactura el empleo decrece y en las ramas más dinámicas crece muy poco.

El nuevo gobierno, recoge este diagnóstico, después de al menos 10 años de que diversos análisis académicos independientes habían estado insistiendo en ello<sup>97</sup>. Se plantea como uno de sus objetivos prioritarios conectar las cadenas productivas. Sin embargo no está clara aún las medidas que implementará para lograrlo. Hasta la fecha sólo se ha hablado de ampliar (quizá mejorar) programas ya existentes para conectar la demanda de insumos de la gran industria exportadora y de las maquiladoras con proveedores nacionales. Se trata sólo de incidir socializando información.

Nos parecen medidas demasiado leves para el tamaño del problema. De hecho se implementaron estos programas en el caso de las maquilas y los efectos fueron realmente muy pobres. Los insumos nacionales de las maquilas en promedio previo al TLCAN era 1.76% del total y durante el TLCAN paso a ser el 2.5%<sup>98</sup>.

Es poco lo que se logrará mientras no se vaya a fondo y se modifique aspectos sustanciales de la estrategia económica. Ello implica políticas industriales específicas con este objetivo lo que implica al menos lo siguiente:

- \* Re-formular nuestra forma de integrarnos en la economía mundial renegociando los tratados comerciales: al menos en los siguientes puntos: a) definir en las reglas de origen una exigencia de contenido nacional, b) exigir que las grandes empresas abran a concurso sus compras de insumos c) poder exigir requisitos de desempeño a las inversiones extranjeras directas y regular y desestimular las inversiones especulativas de muy corto plazo.

- \* Estimular fiscalmente la compra de insumos nacionales

- \* Un caso especial es el de las maquilas en que tienen un conjunto de privilegios sin que se les exija a cambio casi nada. Hay que implementar políticas para lograr que se integren a las cadenas productivas nacionales. Si han sido capaces de generar en este sexenio 673,267 puestos de trabajo<sup>99</sup> a pesar de los insumos nacionales son sólo de alrededor del 2% ¿cuántos generarían con la misma inversión si compraran más insumos nacionales y con ello generarán crecimiento y empleo en sus proveedores en el país?.

Sólo así el sector moderno o de gran industria y especialmente el exportador que está creciendo aceleradamente será motor del resto de la economía y se multiplicará el empleo indirecto. En la situación actual en que las exportaciones tienen tan poco contenido nacional el empleo indirecto se crea en el país del que se importan los insumos.

### • 3) Re-activar el mercado interno

Es muy importante un sector exportador fuerte ya que es la única forma de financiar sanamente las importaciones necesarias, pero ello no tiene por que implicar debilitamiento del mercado interno.

---

<sup>97</sup> Además de los análisis de RMALC ya citados puede verse el también ya citado en la Revista Expansión agosto 1999 págs. 56 y 59.

<sup>98</sup> INEGI Estadísticas de la Industria maquiladora de exportación Tomado de INEGI BIE.

<sup>99</sup> INEGI. Estadísticas Industria Maquiladora de exportación. Promedio anual Tomado de INEGI BIE

En los hechos el grueso de nuestra planta productiva sigue produciendo para el mercado interno y no puede crecer debido a que este mercado está cada vez más deprimido. Las empresas que producen bienes intermedios no están creciendo debido a que la gran industria y especialmente los exportadores se están surtiendo de importaciones. Y las industrias que producen bienes de consumo final generalizado tampoco tienen ampliación de mercado debido a la caída del salario de la mayoría de la población.

México nunca logrará altas tasas de crecimiento y sobre todo que el crecimiento se generalice en toda la planta productiva, si no se re-activa el mercado interno. Nadie va a producir más si no tiene a quien venderle. Para vender no basta que haya necesidad del bien que se produce sino que haya gente con dinero para comprarlo. Ello implica mejorar los salarios y los ingresos de los campesinos

El nuevo gobierno habla de esta necesidad, pero las decisiones tomadas en estos primeros meses de gobierno no son coherentes con dicho objetivo. Basta pensar en que se decide aumentar los salarios mínimos en sólo 6.99% en promedio. Prácticamente igual que la inflación esperada para el 2001 y por debajo de la inflación de 2000. Se mantiene la tesis de que el objetivo más importante es mantener la inflación en un ritmo descendiente y ante ello se sacrifica todo. Volveremos sobre este punto más adelante para mostrar que los aumentos salariales no necesariamente son inflacionarios.

- **4) Un sistema financiero eficiente y al servicio de la planta productiva.**

Para que se logre este crecimiento generalizado se necesita que la banca cumpla con su función de ofrecer crédito oportuno, barato y de largo plazo. Ello implica una reforma profunda del sistema bancario y no simplemente el que el estado rescate a los bancos, con el enorme endeudamiento que ello ha implicado y el conjunto de la sociedad pague las consecuencias. Implica fortalecer una banca de desarrollo, regular a la banca comercial e implementar políticas para bajar las tasas de interés.

- Las tasas de interés no se pueden bajar por decreto, pero si hay formas de lograr que tiendan a la baja. con las siguientes medidas:

- \* La reducción de la presión del déficit de cuenta corriente permite reducir las tasas de interés porque ya no será necesario atraer masas de capital especulativo con el objeto de financiar el déficit externo.

- \* Disminuir la deuda del gobierno vía una reforma fiscal integral que aumente los ingresos públicos y reestructurarla también reduce la presión sobre las tasas de interés ya que actualmente el gran demandante de crédito es el gobierno vía los bonos de deuda gubernamental que se han convertido en la tasa líder que impulsa en general las tasas al alza.

El nuevo gobierno retoma esta añeja demanda, pero aún no está claro su orientación. Ciertamente se plantea aumentar los ingresos fiscales y ello es bueno, pero depende sobre quien se cargue la nueva recaudación los efectos que tendrá sobre el conjunto de la economía.

Es necesaria una profunda reestructuración del sistema financiero nacional que lleve a aumentar su eficiencia y con ello reducir los costos de intermediación. Incluso hay que legislar sobre la tasa máxima de intermediación (la cobran los bancos a los usuarios de crédito por arriba de la que dan en promedio a los ahorradores). Implica revisar y fortalecer el sistema de regulación.

- \* Actualmente las tasas de interés están fuertemente determinadas por la atracción de capital especulativo. Las medidas propuestas tenderán a vincularlas más bien con la inflación esperada más un margen de intermediación. Por lo que la política antiinflacionaria que propondremos más adelante incidirá también en la tendencia a la baja de las tasas de interés

\* El resolver de fondo el problema de las carteras vencidas también tendera a bajar las tasas de interés ya que disminuye el riesgo de la banca.

El programa de micro créditos es positivo, pero sus resultados dependen de una estrategia más integral. La pequeños y medianas empresas necesitan crédito, pero también mercado y ello implica conexión de las cadenas productivas nacionales y poder de compra en la población.

- **5) Un peso no excesivamente sobrevaluado**

Actualmente el peso está en flotación y determinado por el mercado, pero las políticas implementadas para atraer inversión extranjera en la medida en que han tenido éxito, han producido una sobrevaluación del peso o abaratamiento del dólar.

En realidad se ha consentido en una sobrevaluación del peso como parte de la política anti-inflacionaria y consideramos que ello es perjudicial para el crecimiento. Se ha mantenido un dólar barato vía altas tasas de interés que atrae capital especulativo y ello dificulta el crédito para la planta productiva. Además el dólar barato favorece las importaciones y con ello desestimula la producción nacional. No estamos proponiendo devaluar sino evitar la sobrevaluación.

Consideramos que no hay las condiciones para fijar una paridad fija peso – dólar; pero tampoco se debe dejar totalmente a las fuerzas del mercado. El Banco de México debe de impulsar una política de flotación pero interviniendo en el mercado, retirando dólares cuando el peso empiece a sobrevaluarse. Con ello además aumentaran las reservas internacionales que protegen contra devaluaciones bruscas.

- **Estímulos y apoyos a la micro, pequeña y mediana industria.**

\* Es este tipo de industria normalmente es intensiva en mano de obra y por ello su crecimiento incide mucho más en la creación de empleos.

El estímulo no tiene que ser en un esquema proteccionista tradicional. Los estímulos y apoyos deben ser por tiempos definidos, contra objetivos concertados y su renovación dependiendo de la evaluación de los logros.

Como hemos dicho, es un paso positivo el programa de microcréditos anunciado por el nuevo gobierno, pero no basta.

- **Una estrategia de desarrollo rural integral**

Nos es posible ahora desarrollar este tema pero puede verse en la ponencia de 5 organizaciones campesinas nacionales AMURRES, ANEC, CEPO, CON y Red MOCA. Presentada en el Foro Regional del Valle de México “El Poder es la Gente” por Víctor Suárez y titulada el “**Reconstrucción Económica, social y Ecológica del campo Mexicano y recuperación de la Soberanía Alimentaria Nacional**”. Realizado en la Cd. de México el 24 y 25 de septiembre de 1999. Posteriormente fue asumida por consenso en el Foro Nacional y se convirtió en parte de la Agenda Ciudadana. No se ha publicado pero puede verse en Internet en [WWW.rmalc.apc.org](http://WWW.rmalc.apc.org) .

- **Un amplio programa de construcción de infraestructura y vivienda popular.**

La industria de la construcción es altamente generadora de empleo directo y también indirecto ya que prácticamente todos los insumos son nacionales.

- **Dar también especial atención al sector turismo (nacional y extranjero).**

El turismo es también una actividad altamente generadora de empleo y normalmente también implica estímulo a la industria de la construcción.

Sin embargo, ello debe hacerse con criterios sustentables y sin depredación del medio ambiente.

- **Quitar los absurdos impuestos a la nómina que encarecen la generación de empleos**
- **Privilegiar en el combate a la pobreza los programas productivos**

No proponemos acabar del todo con los programas asistenciales. Dada la extrema pobreza es necesario asegurar una dieta básica nutricional y ello no puede esperar hasta que la nueva estrategia sea capaz de generar más y mejor pagados empleos

## **4.2 Una estrategia en el que el bienestar de las mayorías sea una palanca de desarrollo**

### **4.2.1 La racionalidad de la política salarial actual**

El Salario no se ha deteriorado por un efecto automático de la inflación. De hecho la inflación se ha des-acelerado a pesar de que algunos salarios han empezado a recuperarse desde 1997. Los salarios son resultado de una política que tiene sus objetivos definidos. Analicemos brevemente cuáles son estos objetivos y si ha sido exitosa.

a) Ancla a la subida de los precios. Los gobiernos neoliberales decidieron atacar la inflación por el lado de deprimir la demanda. Suponen que al no haber dinero y poder de compra en la mayoría de la población los comerciantes se verán obligados a bajar los precios para poder vender. Esta política se implementó con pequeñas variantes desde 1977 con poco éxito. La inflación se logra bajar significativamente hasta el gobierno de Salinas en que la política de deterioro salarial se juntó con otras medidas, sobre todo la sobrevaluación del peso.

Como argumentaremos más adelante, el aumento al salario no necesariamente es inflacionario, depende de la estrategia económica en su conjunto. En otra estrategia económica, en la que el mercado interno conserve su importancia, por el contrario el aumento del salario real se convierte en una palanca del crecimiento al crear demanda.

Por lo demás esta depreciación del salario no sólo es injusta, sino que ha causado serios problemas a la dinámica económica en general. Ha deprimido el mercado interno y con ello pone en serias dificultades a la mayoría de las unidades productivas que siguen orientadas a vender dentro del país. Como van a crecer si las grandes empresas exportadoras compran sus insumos mayoritariamente en el exterior y los consumidores finales cada vez pueden comprar menos.

La disminución de los ritmos inflacionarios ha sido el objetivo número 1 de la política gubernamental. Sin embargo, ello se ha hecho a costa de los trabajadores y sin ningún beneficio para la población. De que sirve que los precios no suban tan aprisa si el salario de cualquier modo alcanza cada vez para menos.

b) Hacer competitivas las exportaciones. Los salarios bajos han sido considerados por los gobiernos neoliberales como la ventaja comparativa para competir en los mercados externos. Es por ello que México como el resto de los países latinoamericanos se han negado a incluir seriamente los temas laborales en los acuerdos comerciales. La diferencia salarial entre México y sus socios del norte es tan abismal que constituye de hecho lo que llamamos un Dumpig social.

La competitividad de nuestras exportaciones se hace sacrificando los niveles de vida de los trabajadores. Esta política es injusta, pero además poco eficaz ya que no es mucha la proporción de nuestras exportaciones que son competitivas por los bajos salarios. Ciertamente las maquiladoras (41.42%), las agropecuarias (3.89%) y una proporción pequeña de las manufacturas no maquiladoras (ya que el grueso son maquinaria y equipo que son intensivas en capital). En suma sólo en alrededor de la mitad de nuestras exportaciones es el bajo salario un factor determinante de competitividad.

Si lo vemos en términos de exportaciones netas, es decir descontando el contenido importado de nuestras exportaciones, es determinante el bajo salario en la maquila que significa el 17.65% de las exportaciones netas, en las agropecuarias, silvícola y pesqueras que significan otro 10.43% y en una pequeña parte de las exportaciones manufactureras. En total sólo en un poco más de la tercera parte de las exportaciones netas son determinante los bajos salarios.<sup>100</sup>

c) Atraer inversión extranjera. Han llegado enormes cantidades de inversión extranjera, pero la mayoría no es atraída por los salarios bajos. Ha sido mucho más determinante para atraerla las altas tasas de interés, que atraen capital especulativo; pero afectan negativamente al grueso de las empresas provocando recesión, aumento del problema de la cartera vencida para los bancos, y problemas a la población que está a punto de perder su patrimonio por no poder pagar sus créditos bancarios. Otra parte importante de la inversión extranjera ha sido atraída por las privatizaciones y comprar empresas privadas modernas e intensivas en capital por lo que tampoco son determinantes los bajos salarios. El análisis ya realizado en el capítulo sobre inversión extranjera mostró que, salvo la maquila, los sectores de mayor atracción de inversión extranjera no son precisamente los de más bajos salarios. Ello se corrobora al recordar que gran parte de la inversión extranjera a nivel mundial se da dentro de los países altamente desarrollados en que los salarios son más altos.

\* En síntesis. La política salarial actual no sólo es terriblemente injusta, sino que además el enorme sacrificio que se ha "pedido" a la clase trabajadora" ha traído frutos muy limitados al país. En realidad sólo ha tenido frutos para país de los 24 de la lista de supermillonarios.

#### **4.2.2 El mito de que los aumentos salariales son inflacionarios**

Los paladines de la actual estrategia económica afirman que aumentar el salario real es inflacionario y por ello contraproducente para los mismos trabajadores y el pueblo en general ya que son ellos los más afectados por dicha inflación. Sin embargo ello no necesariamente es así.

a) El salario en México, estimativamente, es sólo el 25% del costo medio de producción<sup>101</sup>. Ello significa que, en el peor de los casos, por cada punto porcentual de aumento salarial, la inflación

---

<sup>100</sup> Brutas: Cálculo propio en base a datos de Banco de México tomado de Anexo IV Inf. EZPL pág. 110. 1998 en adelante tomado del WEB de SHCP. Netas son descontando la importación temporal incorporadas en el producto exportado Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México" en Rev. **Comercio Exterior** Agosto 1995 pág. 599-600 y para 1995 y 1996 mismo autor inéditas

<sup>101</sup> Estimación burda en base a la distribución del PIB.

se elevaría en 0.25%. Sin embargo, incluso esta incidencia, puede compensarse de forma que el aumento salarial no incida en el precio final.

**b)** El aumento salarial amplía el mercado y con ello posibilita utilizar en cada vez mayor medida la capacidad instalada de las empresas y con ello disminuir los costos fijos y abaratar el costo individual del producto. Una adecuada escala de producción es indispensable para optimizar costos.

**c)** El aumento en el costo de la mano de obra puede ser compensado por el aumento de la productividad. Sin embargo, el aumento salarial por productividad debe ser bilateralmente pactado entre empresa y sindicato. Dichos pactos deben incluir no sólo las metas, sino la creación de las condiciones para poder lograrlas y los mecanismos de reparto de sus beneficios. De hecho, como ya mostramos, la productividad de nuestra industria ha aumentado espectacularmente y los salarios reales han caído

**d)** En la actualidad incide más en los costos las altas tasas de interés que los salarios. Las medidas propuestas logran una baja consistente de las tasas de interés y con ello en la inflación que compensaría con creces la incidencia en los precios del paulatino aumento del salario real

Por lo demás, la estrategia económica alternativa no desatiende la lucha contra la inflación, sino que la considera como una variable que tiene que compaginarse con el resto del plan y no la convierte en la prioridad número uno. Se enfrenta la inflación desde sus raíces profundas que están en la esfera de la producción o de los costos, y no como se ha hecho hasta ahora, deprimiendo la demanda con el consiguiente empobrecimiento de la población por la vía de la caída de los salarios.

#### **4.2.3 Propuestas.**

Como hemos mostrado, la estrategia económica de las dos últimas décadas ha fracasado en México como generador de crecimiento generalizado de la economía y sobre todo en cuanto a la capacidad de satisfacer la demanda de empleo y mejorar la calidad de vida de la mayoría de la población. Pretende un crecimiento impulsado por el sector exportador pero a la vez ha ido convirtiendo dicho sector en un enclave desconectado del resto de la economía. Nunca se logrará un crecimiento que se vaya generalizando al conjunto de la economía sin fortalecimiento del mercado doméstico y para ello es indispensable, entre otras cosas, aumentar el poder de compra de la población.

En una estrategia económica en que se revalore el papel estratégico del mercado interno el aumento salarial se convierte en una palanca para el desarrollo, sin su aumento en términos reales no puede haber crecimiento de la economía. En dicha estrategia económica el trabajador se convierte en consumidor estratégico y por ello no se le puede empobrecer. El aumento del salario se convierte en una necesidad económica y no sólo en una exigencia de justicia social.

La lucha por una nueva política salarial implica la lucha por cambio de estrategia económica que devuelva su papel estratégico al mercado interno. Con ello no sólo se creará el contexto macroeconómico favorable a la lucha de los trabajadores por mejorar su situación sino que se beneficiaría el grueso de la planta productiva al ampliársele su mercado. Con ello es más factible un crecimiento generalizado y por ello mayor generación de empleos. Más empleos de nuevo se convierten en mayor poder de compra de la población lo que jalará mayor crecimiento. De esta forma una economía con un fuerte peso del mercado interno genera un círculo virtuoso

que beneficia a todos: el bienestar de la gente (empleos bien pagados) es mercado para las empresas, el mercado demanda mayor producción y ello más empleo y así sucesivamente.

Al convertir al salario en una palanca para el desarrollo se crean condiciones macroeconómicas favorables para la lucha sindical ya que volveremos a ser consumidores estratégicos. Sin embargo, ello no quiere decir que los aumentos salariales y la recuperación del salario vendrán automáticamente y sin lucha. Los aumentos salariales tendremos que seguir arrancándoselos a los patrones por lo que es necesario el fortalecimiento e independencia de los sindicatos, lo que implica acabar con el corporativismo sindical. A la vez es necesario apoyar la liberación de los empresarios del control de las cámaras y el Estado. En el plan económico alternativo propuesto el aumento salarial se convertirá en una necesidad económica, en condición para el crecimiento y por ello pueden liberarse del corporativismo tanto los empresarios como los trabajadores. La democracia dejará de ser un temor o obstáculo para la estrategia económica.

En la actual estrategia económica la dificultad en la lucha de los trabajadores por mejorar sus salarios no se debe sólo al control político de los trabajadores por el sindicalismo oficial, sino a que tiene que enfrentar la estrategia económica global del país ya que la caída del salario se ha convertido en una política de Estado. El salario actualmente no lo está definiendo el mercado, ni la correlación de fuerzas a nivel sindicato-empresa, sino el Estado.

Por ello en nuestra propuesta de plan alternativo se afirma que deben liberarse las negociaciones salariales entre empresas y sindicatos, acabando con los topes salariales impuestos. En la medida en que los salarios sean una palanca para el desarrollo, habrá condiciones para negociarlos al alza con mecanismos no cupulares y corporativos entre los sectores productivos. Para ello hay que dismantelar el sistema de control sobre las organizaciones de los trabajadores y también de los patrones.

## **V. CONSIDERACIONES FINALES**

Hemos analizado los resultados del TLCAN contra sus objetivos macroeconómicos. Se pretendía crecimiento estable y sostenido y este ha sido poco, heterogéneo y no sostenido.

Se pretendía convertir en motor de la economía las exportaciones manufactureras y la inversión extranjera. Se logro un crecimiento espectacular de exportaciones manufactureras. Se logro también la atracción de una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso de inversión directa. Sin embargo, estas no tuvieron los efectos deseados en el crecimiento y en el empleo y bienestar de la población debido a que se fueron convirtiendo en un enclave y tuvieron muy poco efecto de arrastre sobre el resto de la economía.

Año con año, el discurso gubernamental afirmaba que los equilibrios macroeconómicos pronto se traducirán en mejores niveles de vida. Sin embargo, aunque algunos salarios han mejorado en términos reales, ello está lejos de generalizarse y de ser lo suficiente para que la gente lo sienta en la vida cotidiana.

El nuevo gobierno pretende un crecimiento con calidad, es decir con bienestar para la población. Las palabras varían pero es la promesa hecha desde hace muchos años. Incluso el presidente Zedillo lo convirtió en lema de su campaña electoral: “Bienestar para tu familia”.

¿Qué hay de nuevo en el proyecto de FOX, para que ahora si se logre?.

Ciertamente hay cambios políticos importantes que muy probablemente fueren una mayor sensibilidad social.

En términos económicos hay dos factores importantes en el nuevo discurso que recogen un diagnóstico sólido de los problemas de nuestra economía en la etapa previa. La necesidad de impulsar el mercado interno y de conectar las cadenas productivas.

Sin embargo, no son muy claros los instrumentos adecuados y suficientes para lograr dichos objetivos. Considero que el equipo de gobierno piensa que se puede lograr una ampliación importante del mercado interno y conectar las cadenas productivas para aumentar significativamente el contenido mexicano de nuestras exportaciones, sin tocar el fondo de la estrategia seguida en las últimas dos décadas. Piensa que la pobreza se puede superar básicamente con una mejor política social, sin modificar la estrategia económica.

Yo pienso que ninguna de los dos aspectos es así. Es poco lo que se puede hacer para conectar las cadenas productivas y aumentar el contenido mexicano de nuestras exportaciones si en el TLCAN se renuncia a los dos instrumentos más efectivos: reglas de origen con contenido nacional y requisitos de desempeño a los inversionistas extranjeros. Si realmente se pretenden conectar las cadenas productivas no se puede dejar a las solas fuerzas del mercado la dinámica económica.

Por otra parte, el mercado interno no se ampliará significativamente si no se aumentan los salarios reales. Sin embargo, el nuevo gobierno sigue pensando en la política salarial como parte de la política anti-inflacionaria; y los empresarios como su factor de competitividad para exportar.

Ciertamente algo se puede hacer en la dirección de estos dos objetivos sin tocar el fondo de la estrategia económica y el contenido de los tratados de libre comercio. Pero sus efectos serán bastante limitados. Un escenario posible (la visión optimista) es que, en la medida en que no se vaya logrando con las medidas plantadas, se animen, o la sociedad los fuerce ha re-pensar el fondo de la estrategia.

Cuando hablamos de una estrategia distinta no pensamos en cerrar la economía, sino en participar en la economía mundial desde un proyecto nacional que no se deje a las solas fuerzas del mercado. Hay sectores de la sociedad que hemos presentado esbozos de propuestas integrales de una estrategia económica distinta<sup>102</sup> y de una globalización distinta<sup>103</sup>. Los cambios políticos pueden ser aprovechados para impulsarlos. El nuevo gobierno no pretende cambios de fondo en materia económica, pero la sociedad tendrá la última palabra.

---

<sup>102</sup> Véase entre otras propuestas *Alberto Arroyo, Eduardo Manzo, Alejandro Nadal, Andrés Peñaloza y Carlos Salas "Plan de recuperación económica y desarrollo sustentable"* en *¿Devaluación de la Política Social?* co-editado por la Universidad de Guadalajara, UIA, ITESO, UAM e IDEA A.C. México 1996. (Se publicó antes en *Tenemos propuesta* RMALC México 1995). Sustancialmente coincidente con la anterior, la Coalición Poder Ciudadano presentó a FOX una Agenda Ciudadana integral en la que se incluye La agenda económica ciudadana: "Una nueva estrategia para el desarrollo económico y social de México"

<sup>103</sup> Véase *Alternativas para las Américas* ya citada.