

El Libre Comercio con Estados Unidos y sus Implicaciones para el Desarrollo Regional en México*

Javier Orozco Alvarado

El TLC no necesariamente nos ha conducido o conducirá a mejorar la situación económica del país; la situación del aparato productivo nacional o regional, las condiciones de vida de la población bajo un modelo maquilador basado en la sobre explotación de la mano de obra y sustentando en las efímeras y tradicionales ventajas comparativas no permiten dibujar un panorama optimista. El autor hace énfasis en que la productividad no es producto del abaratamiento de la mano de obra o de las materias primas, sino resultado del desarrollo tecnológico, la innovación, la educación y otros elementos.

**Coordinador del Área de
Posgrado del CUCEA de la
Universidad de
Guadalajara**

* Este trabajo fue presentado como ponencia en el Seminario "El Desarrollo Regional en México", organizado por la Facultad de Economía de la UMSNH y la Academia de Ciencias Económicas A.C. en la ciudad de Morelia Michoacán, en marzo del 2001.

Introducción

Las diversas teorías del comercio internacional enfatizan que el libre comercio internacional, bajo cualquier mecanismo que opere, puede significar para las economías nacionales la posibilidad de generar mayores ingresos, una mayor oferta de empleos mejor remunerados, la afluencia de nuevas corrientes de inversión, la creación de comercio, la elevación de los ritmos de crecimiento económico, la reducción de las obstrucciones al comercio y la elevación de la productividad. Pero en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) los resultados, al menos en México, han sido relativamente a la inversa.

Naturalmente que los resultados no concuerdan con las argumentaciones teóricas porque la iniciativa de conformar el bloque de comercio norteamericano tenía que ver, más que con la creación de un gran mercado, con la necesidad de incrementar la competitividad norteamericana frente a otros países y regiones del mundo y disponer de los recursos petroleros del país.

Con este trabajo queremos demostrar que nuestro acuerdo comercial con Norte América no necesariamente nos ha conducido o conducirá a mejorar la situación económica del país ni nos permitirá mejorar sustancialmente la situación del aparato productivo nacional o regional; mucho menos a mejorar las condiciones de vida de la población bajo un modelo maquilador basado en la sobre explotación de la mano de obra y sustentando en las efímeras y tradicionales ventajas comparativas (mano de obra barata, disponibilidad de materias primas como el petróleo y la cercanía geográfica con Estados Unidos).

El Impacto del TLCAN en el Comercio y el Desarrollo Económico Nacional

Desde la entrada en vigor del TLCAN se ha venido generando una fuerte interdependencia comercial, principalmente entre México y Estados Unidos. A partir de entonces, el comercio intraindustrial, esto es, intrafirma, comenzó a desplazar también el tradicional intercambio interindustrial, lo cual ha ido provocando el desmantelamiento de cadenas completas en aquellos sectores no transicionales. De hecho, se calcula que desde el arranque de dicho acuerdo han desaparecido en el país 27,000 mini empresas y que se ha dado un retroceso de 16% en la demanda del mercado interno (EL Financiero, Febrero 15/2000: 18).

Gráfica 1

**Distribución de las Exportaciones
de México 1998**

Resto 45%



maquiladoras

55%

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas el Comercio Exterior del INEGI.

Desde la firma de este acuerdo comercial el país se ha venido convirtiendo en el principal territorio maquilador de los Estados Unidos, pues de 600 maquiladoras que había en 1982 actualmente suman alrededor de 3,500 establecimientos (El Financiero, Marzo 13/2000). Asimismo, este sector participó en 1998 con el 45% del total de las exportaciones del sector manufacturero del país (ver Gráfica 1).

Estas tendencias coinciden con la enorme dependencia que han venido experimentando las exportaciones de nuestro país hacia los Estados Unidos, al pasar de representar el 63% del total de exportaciones en 1989 (FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, 1991) a casi el 88% en 1988; mientras que las importaciones pasaron de 25% a 74.2% en el mismo período (ver Cuadros 1a y 1b).

Cuadro 1a		
Exportaciones Mexicanas por Principales Países, 1998		
Concepto	Valor (Miles de Dólares)	Participación Total (%)
Total FB (libre a Bordo)	86,671,238	100
Estados Unidos	75,915,480	87.59
Japón	1,138,338	1.31
Canadá	691,450	0.80
Alemania	649,256	0.75
Reino Unido	532,213	0.60
España	513,493	0.59
Chile	503,368	0.58
Venezuela	454,349	0.52
Guatemala	452,599	0.52
Brasil	432,699	0.50

Fuente: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior, información preliminar, enero-setiembre de 1998, Vol. XXI, No. 9.

Aunque es innegable que desde la firma del TLCAN las exportaciones mexicanas se han incrementado casi en un cien por ciento hacia los Estados Unidos, los resultados para nuestra economía no han sido tan positivos como en un principio se creía (ver Gráfica 2).

Sobre todo porque el incremento de las exportaciones no ha resuelto los problemas del desarrollo; pues ni la economía se ha diversificado, ni se han incrementado los niveles de productividad, los niveles de vida de la población, los ingresos o los niveles de consumo de la población.

Desde sus inicios el TLCAN no fue concebido como un acuerdo para lograr en un futuro la creación de una Unión Económica y Monetaria al estilo de la Unión Europea. Pues, de hecho, no se contempló la necesidad de crear un Fondo de Compensación Estructural o un Fondo de Cohesión Social que permitieran a cualquiera de los tres países miembros compensar la pérdida de empleos y su generación en otros sectores como consecuencia de la competencia externa y, menos aún, crear las condiciones para elevar el nivel de

Cuadro 1b		
Importaciones Mexicanas por Principales Países, 1998		
Concepto	Valor (Miles de Dólares)	Participación Total (%)
Total FB (libre a Bordo)	91,851,511	100
Estados Unidos	68,159,702	74.21
Japón	3,373,810	3.67
Canadá	3,350,821	3.65
Alemania	1,600,451	1.74
Reino Unido	1,461,575	1.59
España	1,170,236	1.27
Chile	1,159,960	1.26
Venezuela	1,144,002	1.25
Guatemala	1,072,566	1.17
Brasil	926,611	1.01

Fuente: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior, Información preliminar, Enero-Setiembre de 1998, Vol. XXI, No. 9.

ingresos promedio para lograr la convergencia social en los países del tratado comercial.

Por el contrario, es de tomar en cuenta que la brecha en los niveles de ingreso entre estos países no sólo se ha mantenido sino que se ha ampliado abismalmente, pues mientras en México se paga a 0.84 centavos de dólar la hora en el sector manufacturero, en Estados Unidos se paga a 17.20 y en Canadá a 16.03 dólares (El Financiero, Marzo 13/2000).

Es importante destacar que en 1999 el ingreso promedio anual de los norteamericanos era de más de 26,000 dólares y actualmente es de 30,000, mientras que en México es de alrededor de 5,000 dólares. De hecho, el ingreso per cápita en México apenas se incrementó en 239 dólares entre 1994 y 1999 (ver Gráfica 3).

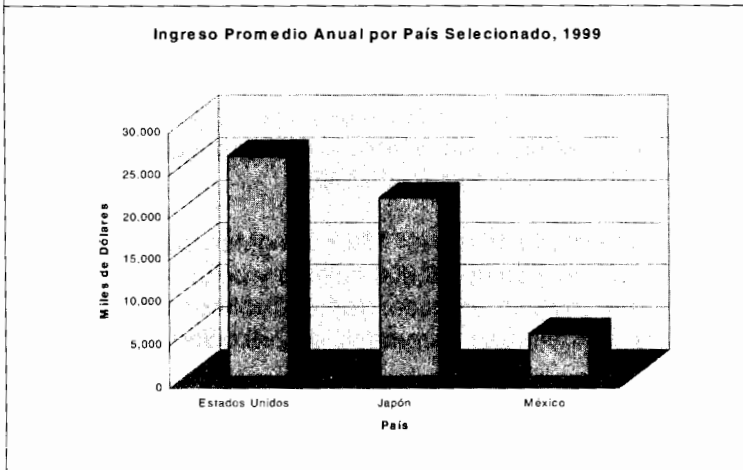
Además, desde el inicio de la apertura comercial del país y, más aún, desde el inicio del TLCAN el poder adquisitivo de los salarios en México se ha deteriorado significativamente (ver Gráfica 4).

Gráfica 2



Fuente: INEGI

Gráfica 3

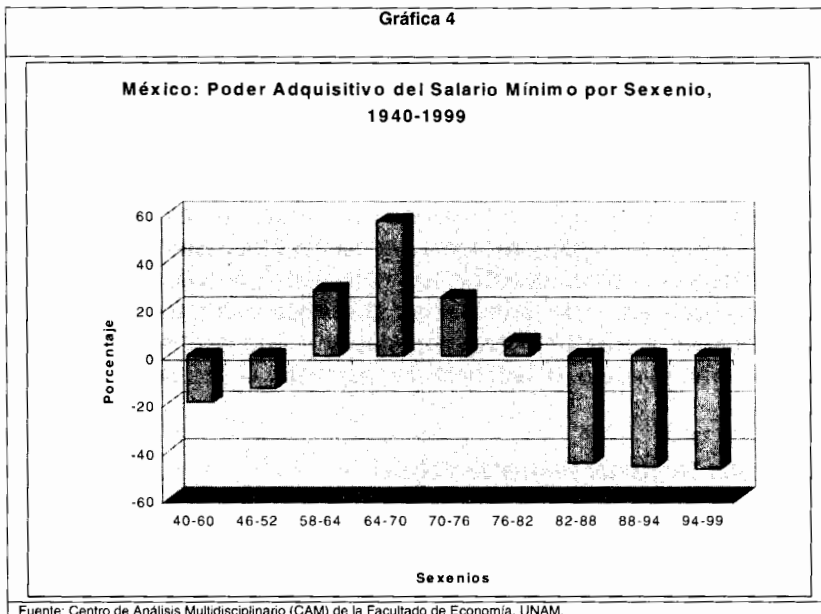


Fuente: Elaboración propia con información de El Occidental, junio 1999; Ocho Columnas, agosto 30 de 1999

Esta situación demuestra que nuestro país no es ni será un importante mercado de consumidores para las economías más ricas del mundo, sino simplemente proveedor de mano de obra barata y petróleo. Tan es así, que para 1998 la Balanza Comercial mostraba que un 80% de las importaciones totales provenientes de los Estados Unidos correspondió a bienes intermedios, cuyo consumo se concentra en la actividad de la industria maquiladora; mientras que la importación de bienes de consumo y de capital tuvo una participación irrelevante.

Ello refleja, por otro lado, que las importaciones de bienes finales han sido poco significativas para un país con cien millones de consumidores y, en segundo, que la escasa proporción de bienes de capital importados por el país tienen poco impacto en los stocks de capital y en el mejoramiento de la productividad para la planta productiva nacional (ver Cuadro 2).

Aunque se dice que la industria maquiladora es una de las principales fuentes generadoras de empleo, su concentración en la frontera norte ha generado



también una importante concentración de empleos en ese sector; aparte de que en la industria maquiladora el 98% de sus insumos son importados, la fuerte rotación de personal por los bajos salarios y lo extenuante de las jornadas de trabajo, tiene poco impacto en el empleo estable y en la generación de valor agregado. Además, se calcula que el 95% del aparato productivo mexicano no participa en las exportaciones (El Financiero, Febrero 28/2000:25) y que el 66% de la población activa no cuenta con el ingreso o un empleo estable. Asimismo, durante la administración zedillista la participación de los salarios en el PIB pasaron de representar el 22.2 al 18.7 por ciento (El Financiero, Julio 17/2000).

Cuadro 2
Exportación-Importación, México-Estados Unidos
Según Tipo de Bien

Tipo de Bien	Exportación	Importación
Consumo	25,080,066	5,246,999
Intermedio	34,724,123	54,983,629
Capital	16,111,291	7,929,074
Total	75,915,480	68,159,702

Fuente: Estadística de Comercio Exterior de México. Información preliminar. Enero-Septiembre de 1998. Vol. XXI, No. 9.

Hasta ahora, el TLCAN ha tenido un impacto prácticamente nulo en nuestros niveles de desarrollo, de ingreso, consumo y bienestar para la población. Además, este acuerdo comercial no ha significado tampoco una solución a las barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas sistemáticamente por los norteamericanos a nuestros transportistas y a nuestras exportaciones de productos como el acero, el cemento, las escobas, el azúcar, la frutosa, la fresa, etc.

El Desarrollo Regional Frente al TLCAN

Desde el inicio de la administración Bush (padre) existía el interés por parte de los Estados Unidos de crear un bloque comercial continental, el cual fue dado a conocer en 1992 como la "Iniciativa para las Américas"; hasta ahora el único

país que se ha enfrascado en la firma de acuerdos comerciales con el resto de América Latina y parte del mundo ha sido México.

Hasta ahora, nuestro país ha jugado en la estrategia norteamericana el papel de eslabón principal en el encadenamiento de las economías latinoamericanas, no para la integración del continente sino para la articulación de sectores y procesos que requerirán las empresas norteamericanas para abatir costos frente a la supremacía o la igualdad tecnológica de otras potencias industrializadas.

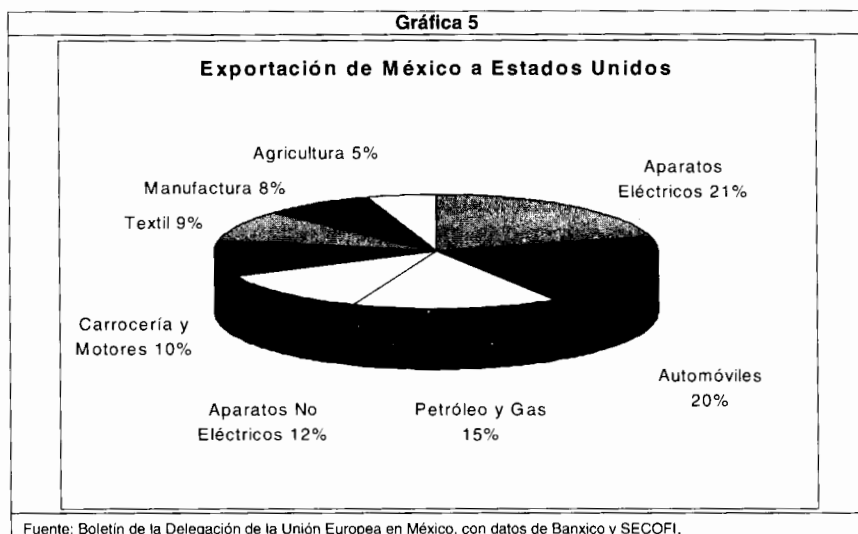
Desde la firma del acuerdo comercial, cuyas negociaciones se iniciaron a principios de la década de los ochentas, como consecuencia de la crisis petroleras de los años setenta y la pérdida de competitividad de los Estados Unidos frente a otros países industrializados (Alemania, Japón, Francia, etc.); México emergió como el principal aliado de este país para controlar política y comercialmente la región latinoamericana y como un importante proveedor de recursos petroleros para la recuperación y la necesaria expansión de las empresas norteamericanas.

Tan es así que desde el inicio de las negociaciones dicho país siempre busco incluir en el Tratado el tema de los energéticos, hecho que viene a confirmarse con el reciente inicio de las negociaciones para el "Pacto Energético" trilateral, en el que México habrá de convertirse en el suministrador neto de petróleo del mercado estadounidense y en el principal importador de petroquímicos y refinados de ese país (El Financiero, Marzo 6/2001).

La triste realidad para México es que la fuerte dependencia de los ingresos por exportaciones de petróleo y maquiladoras ha puesto en riesgo la estabilidad y el dinamismo de nuestro aparato productivo; pues, de hecho, la tradicional estructura del comercio con Estados Unidos se ha mantenido casi invariable desde la firma del acuerdo comercial (ver Gráfica 5).

Hasta ahora, la estructura de las exportaciones de las diversas regiones industrializadas han mantenido una tendencia muy similar a la que existe a nivel nacional, pues por lo menos el 70% de estas se concentra en actividades vinculadas a las maquiladoras transnacionales y el petróleo.

A este respecto, el estado de Jalisco es ilustrativo, puesto que casi el 60% de la Inversión Extranjera Directa es de origen estadounidense. Además,



cerca de un 75% la IED total se encuentra en cuatro empresas (Anderson Clayton, ATT, Honda, IBM) vinculadas al sector de manufacturas, auto partes y electrónica. De ahí que desde la firma del TLCAN las exportaciones se hayan incrementado en las de 100%, aunque con un bajo impacto en el desarrollo económico y social de las micro regiones del estado (ver estadísticas de SEIJAL).

Hasta ahora el TLCAN ha significado el rezago de muchos de nuestros sectores y regiones, la pauperización de la clase trabajadora y la maquilización de la economía, cuya dependencia de las exportaciones de ese sector y las ventas petroleras son de vital importancia para mantener nuestros ritmos de crecimientos.

De hecho, el actual modelo maquilador ha significado para México no solo un importante fenómeno de concentración al interior de las regiones sino entre regiones. Baste señalar que más del 80% del Valor Agregado y el empleo que genera la industria maquiladora de exportación se concentra en los estados de la frontera norte. A pesar de que Jalisco es un importante centro industrial y de servicios en el occidente, apenas participa en esa industria con un 4.4% y

muchas de las entidades de su entorno ni siquiera participan en ese sector (ver Cuadro 3).

Por lo anterior, es evidente que este acuerdo ha significado una regresión en el desarrollo regional y en los niveles de vida de la población, además que ha significado para nuestro país un crecimiento acelerado del sector externo en decremento de nuestra economía interna.

En cambio, para los Estados Unidos, este acuerdo le ha permitido mejorar sus niveles de productividad, al desplazar las industrias ineficientes hacia un proveedor de mano de obra barata como México. Ello le a permitido también mejorar los niveles de competitividad que había perdido a lo largo de la década de los ochentas, principalmente en el mercado interno; la permitió alcanzar el pleno empleo, elevar sus niveles de ingreso, mejorar sus ritmos de crecimiento en el mercado interno, resolver la escasez de mano de obra no calificada y frenar la emigración de trabajadores mexicanos al sector manufacturero.

Implicaciones Sectoriales de la Desaceleración Económica de Estados Unidos

La tan temida desaceleración de la economía norteamericana por parte del gobierno mexicano es el claro síntoma de la debilidad de nuestro mercado interno para sostener nuestros ritmos de crecimiento, así como la fuerte dependencia de las exportaciones del sector petrolero y maquilador hacia ese país.

La creciente desaceleración da la economía en Estados Unidos es resultado de haber logrado altos ritmos de crecimiento desde la firma del acuerdo; el haber logrado el casi pleno empleo, el haber mejorado sustancialmente sus niveles de ingreso y la expansión de la demanda interna, cuyo efecto inflacionario los obligo a elevar en el 2000 sus tasas de interés.

Como parte de su estrategia para reactivar nuevamente el crecimiento en el 2001 se contempla bajar las tasas de interés, reducir el impuesto sobre la renta, la devolución de impuestos (producto del superávit fiscal) y el garantizar el abasto seguro, con estabilidad de precios, del petróleo mexicano mediante un "Pacto Energético" (El Financiero, Marzo 5/2001).

Cuadro 3		
Indicadores de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad Federativa, 1998		
Estado	Participación %	
	En el Valor Agregado Real	En el Personal Ocupado
Aguascalientes	1.7	2
Baja California	22.7	21.2
Baja California Sur	0.1	0.3
Coahuila	7.3	9.2
Chihuahua	25.6	26
Durango	1.5	2.4
Distrito Federal	1.1	0.2
Estado de México	2	1
Guanajuato	0.9	1.1
Jalisco	4.4	2.6
Nuevo León	5.2	4.5
Puebla	2.6	2
Sinaloa	0.1	0.1
Sonora	7.4	8.7
Tamaulipas	14.2	14.7
Yucatán	1.1	1.6
Otras Entidades	2.1	2.6
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SECOFI.

Contrariamente, en nuestro país, a pesar de la debilidad del mercado interno, las tasa de interés se mantiene elevadas (a pesar de la baja inflación), se pretende aplicar el IVA a medicinas y alimentos y aumentar el número de pequeños contribuyentes, pese a que las expectativas de crecimiento del 4.5 se han reducido a un posible 3% para el año 2001.

Ante esta realidad, es posible prever que las expectativas de mejoramiento económico regional con el nuevo gobierno se verán postergadas, pues a pesar del cambio de partido la receta sigue siendo la misma, sino es que peor. Sobre

todo por que el gobierno foxista sigue aplicando medidas mas radicales que sus antecesores en materia de política económica, lo cual redundará en peores resultados para el futuro, así como la entrega plena de la economía mexicana a los intereses de nuestros vecinos del Norte.

A Manera de Conclusión

Si bien es cierto que durante los dos sexenios anteriores el crecimiento económico fue significativo, que se genero una importante oferta de empleos y que la afluencia de capitales externos fue mas o menos constante; también es cierto que ello se debió al rápido incremento de la industria maquiladora, a su capacidad de absorción de mano de obra no calificada y el acelerado aumento de las exportaciones de este sector. Además, afluencia de capitales externos ha tenido que ver con la alta rentabilidad de los capitales de portafolio, las fusiones y las adquisiciones realizadas por la banca internacional.

A pesar de ello, durante el sexenio zedillista el ahorro total fue menor respecto al de Salinas de Gortari, al pasar de 22.7% a 19.1%, mientras que el ahorro interno paso de representar el 20.5% durante el sexenio de Miguel de la Madrid a 17.1% con Ernesto Zedillo. Esto a pesar de que en el 2000 México figuró como el segundo país con mayores rendimientos en dólares de los mercados emergentes.

Frente a estas realidades, es necesario insistir en que la liberación comercial puede tener un efecto virtuoso cuando los países enfrentan limites internos a su propio crecimiento. Esto es, que los países deben buscar el libre comercio y la expansión de las exportaciones cuando el mercado interior es limitado; primero debe desarrollarse el mercado interno para después expandir la economía mediante exportaciones.

Por ello, las exportaciones no deben concentrarse solo en los sectores transnacionalizados, que emplean como ventaja el bajo costo de la mano de obra; debe ser una estrategia no para generar empleos mal remunerados, sino para elevar el nivel de ingreso entre los factores de la producción e impulsar el desarrollo regional; no para producir exclusivamente bienes tradicionales con bajo costo de mano de obra, sino también ideas y conocimiento.

Hay que entender que el éxito de una nación, a largo plazo depende, principalmente, no de la baratura de la mano de obra o la disponibilidad de recursos naturales, sino de la diferenciación de productos, el diseño, la calidad y la productividad marginal del capital (cero defectos, disminución de costos por innovación, pleno uso de la capacidad instalada, etc.).

Hasta ahora no se ha querido entender que en la economía mundial no existe competencia perfecta y que la competitividad de una nación no se hereda, se crea; que la intervención gubernamental indirecta –política industrial y estrategia comercial– es fundamental para desarrollar la ventaja competitiva; que la productividad no es producto del abaratamiento de la mano de obra o de las materias primas, sino resultado del desarrollo tecnológico, la innovación, la educación y la cuantificación de la mano de obra.