



MÉXICO EN LA REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS

Gregorio Vidal
Coordinador

*Víctor M. Soria
Raúl Conde
Abelardo Mariña
Ernesto Henry Turner
Arturo Guillén
Federico Manchón
Andrea Revueltas
Aída Lerman
Carlos A. Rozo*



Las ciencias sociales
SEGUNDA DÉCADA



CONOCER
PARA DECIDIR

UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA





**MÉXICO EN LA REGIÓN
DE AMÉRICA DEL NORTE**

PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS



**MÉXICO EN LA REGIÓN
DE AMÉRICA DEL NORTE**

PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS

Gregorio Vidal
Coordinador

Víctor M. Soria
Raúl Conde
Abelardo Mariña
Ernesto Henry Turner
Arturo Guillén
Federico Manchón
Andrea Revueltas
Aída Lerman
Carlos A. Rozo



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA



La H. CÁMARA DE DIPUTADOS, LIX LEGISLATURA,
participa en la coedición de esta obra al incorporarla
a su serie CONOCER PARA DECIDIR

Primera edición, septiembre del año 2004

© 2004

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
PROGRAMA UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN
INTEGRACIÓN EN LAS AMÉRICAS (INTAM)
ISBN 970-31-0110-0

© 2004

Por características tipográficas y de edición
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor
Derechos reservados conforme a la ley
ISBN 970-701-489-X

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

GREGORIO VIDAL

Introducción

México en la región de América del Norte: estancamiento y profundización de la desintegración económica y la desigualdad social

EN LA RECIENTE Cumbre Extraordinaria de las Américas, efectuada en Monterrey, México, en enero de 2004, los jefes de Estado y de gobierno de los países del continente reiteraron que el bienestar de los pueblos del área requiere crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza, desarrollo social y gobernabilidad democrática. Son tres objetivos que, sin duda, demandan la realización de múltiples tareas. Una de ellas, destacada por los firmantes de la declaración de Nuevo León, es el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Concluir las negociaciones y conseguir la aprobación del ALCA en los plazos previstos, se considera que "...fomentará, con la mayor eficacia, el crecimiento económico, la reducción de la pobreza, el desarrollo y la integración, a través de la liberalización del comercio, contribuyendo al logro de los amplios objetivos de la Cumbre" (Declaración de Nuevo León, 2004).

El ALCA continúa siendo un proceso abierto. Sin embargo, hay participantes en las negociaciones que disponen de su propuesta o con un referente para definir sus contenidos. En la región, uno de los acuerdos de comercio, que además de tener una década que entró en vigor y contar con un poderoso defensor es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El TLCAN, que no es única, ni quizá sustancialmente, un acuerdo comercial, es sin duda un modelo a seguir e impulsar por parte de Estados Unidos. Es el acuerdo que ha utilizado la clase gobernante estadounidense (Faux, 2004) para el tratado con América Central, para impulsar el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y para alcanzar el ALCA.

Desde esta perspectiva, la evaluación del TLCAN y del desempeño de las economías que lo constituyen puede orientar sobre las transformaciones que se buscan promover en el conjunto de América. En el curso de los últimos 10 años, se han construido diversas relaciones en la zona de América del Norte al cobijo del TLCAN; pero también hay relaciones e intercambios entre las economías de la zona que estaban en desarrollo desde fechas previas y se han visto fortalecidas por la operación del TLCAN. Incluso, existen cambios económicos y sociales que no estaban previstos o que se esperaba no prosperaran –como la emigración de mexicanos a Estados Unidos– que dan cuenta de una realidad con nuevos contenidos. La evaluación del TLCAN es por tanto una labor compleja, diversa, que rebasa el terreno de los hechos económicos. Aún más, hay sin duda una evaluación a realizar desde México y otra desde Canadá y una más desde Estados Unidos. Todas ellas deben considerar los nuevos procesos, el punto en que se encuentran muy diversas transformaciones.

Los textos que constituyen este volumen se inscriben en la perspectiva que se plantea líneas antes. Se analiza la situación presente de la economía mexicana, precisamente inscrita en la región de América del Norte. Se estudian algunos aspectos del proceso económico, temas y actores sociales que se consideran cruciales: las empresas, las grandes y las pequeñas; la industria maquiladora; el empleo y su evolución en la manufactura; el comportamiento de la inversión extranjera directa; la unión monetaria, el debate sobre el área monetaria óptima y los regímenes de tipos de cambio en la zona. Pero también, se estudia la economía de México frente a otros intentos de construir relaciones económicas internacionales: los diversos acuerdos firmados por el país con otros países de América Latina y el acuerdo signado con la Unión Europea. Hay en varios de los capítulos del libro una consideración sobre aspectos sustantivos generales del cambio en la economía de México y sobre el tipo de integración presente en el TLCAN y otros procesos de relación entre la economía y la sociedad de México con Estados Unidos.

En las páginas siguientes se presentan algunos elementos sobre el comportamiento reciente de las economías de México y

de Estados Unidos. La intención es situar el alcance del cambio en el desempeño de la economía estadounidense en la economía mexicana. La discusión del problema de la desigualdad en la zona de América del Norte y su consideración como un elemento constitutivo del trabajo del TLCAN. También se realiza una reflexión sobre el curso futuro de la economía de México, atendiendo al efecto posible de otros tratados comerciales firmados en años recientes. Sin duda en esta parte del texto un concepto importante es el de diversidad.

La economía mundial sigue siendo un espacio con variedad, con regiones económicas construidas de forma distinta y con grados desiguales de consolidación, con áreas excluidas, con territorios en desintegración. Quizá, una conclusión del presente texto es la monotonía que caracteriza a la relación de la economía de México con la economía mundial. Por tanto, es necesario otear la realidad para desbrozar sendas y construir galerías que en economía expresen lo diverso y múltiple que es nuestra relación social y cultural con las sociedades que habitan el planeta.

CAMBIOS EN EL CICLO DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE Y ESTANCAMIENTO DE LA ECONOMÍA MEXICANA

A 10 AÑOS de que entró en operación el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la economía de México tiene un pobre desempeño que configura una situación de estancamiento. Desde el año 2001 no se registra crecimiento económico o el que existe es inferior al de la población. En el año 2001 la desaceleración de la economía fue generalizada; sin embargo, el sector con la mayor contracción fue el industrial. Incluso, sostiene el Banco de México, "...el descenso del PIB en 2001 se originó exclusivamente por la significativa caída del sector industrial, que contrarrestó los aumentos que experimentaron los sectores de servicios y agropecuario" (Banco de México, 2002: 20).

En el año 2001 el PIB del sector industrial se contrae en 3.5 por ciento, en 2002 no registra crecimiento alguno y en 2003 se estima

que reporte un ligero incremento debido únicamente al comportamiento de la construcción, la minería y la electricidad. Como en los dos años previos, sobresale la contracción de la industria manufacturera. En 2001 decrece en 3.7 por ciento, en 2002 en 0.6 por ciento y en 2003 en algo más del 2 por ciento. La economía de México ha tenido una profunda transformación en el curso de los últimos 20 a 22 años. El gobierno federal destaca la inserción de México en los mercados internacionales como uno de los cambios notables y exitosos (SHCP, 2000: 15). Se sostiene que propició un crecimiento acelerado de las actividades orientadas a la exportación, principalmente de productos manufacturados. Para el año 2000 los bienes manufacturados representan cerca del 90 por ciento de las exportaciones totales, mientras que en 1984 eran el 36 por ciento (SHCP, 2000: 15).

El incremento de las exportaciones manufactureras es un dato fundamental del cambio en la estructura económica del país y explica parte importante del crecimiento económico alcanzado en los años finales de la década de los noventa del siglo pasado. Por ello es de particular atención el comportamiento de la industria manufacturera de los últimos años.

Los resultados negativos en la producción manufacturera se acompañan de un descenso mucho mayor en la industria maquiladora, una reducción en las exportaciones de varios productos de esas mismas actividades y del desplazamiento de inversiones hacia otros países que revelan problemas mayores en algunos de los sectores en que se ha fundado la nueva relación con la economía internacional.

La disminución en las exportaciones interrumpe un proceso de continuo crecimiento iniciado en el año de 1986, que se acentúa desde 1995. Si se descuentan las exportaciones petroleras, en el periodo de 1990 a 2000 las exportaciones crecen a una tasa anual media mayor al 15 por ciento, superior a la que alcanzan otros componentes de la demanda agregada en el mismo lapso. En el año 2001, el descenso de las exportaciones manufactureras en términos absolutos fue de 3,981 millones de dólares, lo que equivale

al 49.7 por ciento de la contracción total de las exportaciones. El resto se explica principalmente por la reducción en la plataforma de exportación petrolera, que hizo parte del mecanismo para mantener los precios internacionales del hidrocarburo.

En el año 2002 no existieron cambios notables, produciéndose un ligero crecimiento en las exportaciones manufactureras, principalmente resultado de la variación positiva de la maquila. El incremento observado en las exportaciones totales con relación al año 2001 se debe a las exportaciones petroleras que crecen en 13.1 por ciento. En el año 2003 se estima que las exportaciones disminuyeron en 0.3 por ciento, sin que se observen datos que revelen una recuperación de las exportaciones manufactureras. Así, persiste la debilidad productiva del sector industrial, que se sigue explicando por el comportamiento de la industria manufacturera en Estados Unidos.

A finales del año 2000 la economía de Estados Unidos manifestó síntomas de desaceleración. En el tercer trimestre de 2000 el PIB modificó su comportamiento, alcanzando una tasa anualizada de 1.3 por ciento, cuando en el trimestre previo fue de 5.7 por ciento. Era el fin de una fase de expansión, sostenida por 117 meses durante la cual diversos autores habían hablado de las condiciones específicas e inéditas creadas por la nueva economía. Se consideraba que el crecimiento de la computación, la telefonía, los medios de comunicación constituyen nuevas ramas económicas o amplían algunas existentes. Pero también, que las nuevas tecnologías modificaban sustancialmente las finanzas, el comercio, el turismo, la educación, el ocio y tendrían pronto repercusiones relevantes en el conjunto de las actividades económicas (cfr. Guérin y Guichard, 2000). En publicaciones de prensa financiera y de negocios se llegó a sostener que con la nueva economía y dados los procesos de globalización y la revolución tecnológica en el campo de la información se modificaba el ciclo económico, generando las condiciones para el crecimiento sostenido de la economía.

Pero además del cambio en el ciclo de crecimiento en Estados Unidos, no se avanzó en nuevos temas que permitieran profundizar

o modificar las condiciones creadas por el TLCAN. En estos años se ha cumplido con la agenda relativa a la eliminación de diversas barreras aduaneras, por ejemplo en materia agrícola y de transporte, sin que necesariamente se hubieren modificado las políticas internas que en esos campos tienen alguno de los tres países firmantes del acuerdo. El avance en la apertura agrícola no ha impedido al gobierno de Estados Unidos ejercer y fortalecer su política de subsidios a diversos productos del campo, como tampoco ha sido posible el ingreso de los transportistas de México al territorio de Estados Unidos. Por el contrario, las reservas que México estableció para la participación de la inversión extranjera en la banca se eliminaron rápidamente, después de la crisis cambiario-bancaria de 1994-1995.

A 10 años de operación del TLCAN no existen medidas concebidas para disminuir la desigualdad que hay entre las economías firmantes del acuerdo, ni discusiones sustantivas entre los gobiernos que se planteen por lo menos este problema. Es en este contexto que se ha producido el cambio en la dinámica económica de la principal economía de la zona que además ha introducido una agenda propia fundada en el combate al terrorismo.

El renovado papel de garante de la seguridad internacional de Estados Unidos incluye la idea de que es su propia seguridad interna la que obliga al despliegue en el exterior. El combate al terrorismo en diversos sitios del planeta tiene por fin garantizar la paz y tranquilidad de los estadounidenses en su propio territorio. Es el sentido de diversas declaraciones del presidente Bush, pero también del vicepresidente Cheney y del secretario de defensa Rumsfeld. La economía de ese país ha sido alterada por esa decisión política y se disminuyen ciertos impuestos, pero se solicitan más recursos para enfrentar conflictos militares o montar el nuevo Departamento de Seguridad Interna. Uno de sus resultados es el nuevo déficit público cuyo crecimiento no parece encontrar límites en el futuro inmediato.

Las negociaciones entre los gobiernos del ALCA permiten sostener que no se alcanzará un documento amplio, preciso y que considere el conjunto de los temas que han sido colocados en la mesa de dis-

cusión. En la reunión de ministros y secretarios de gobierno de Miami, de noviembre de 2003, y en la cumbre extraordinaria de jefes de gobierno de Monterrey, de enero de 2004, se ratifica la fecha de 2005 para aprobar el ALCA; no obstante, se reconoce la pertinencia de acuerdos entre países, se admiten ritmos y condiciones particulares de negociación entre las partes, se permite el mantenimiento de los diversos acuerdos económicos regionales que pueden en los hechos establecer contenidos o limitaciones al ALCA (Declaración Ministerial de Miami, 2003, y Declaración de Nuevo León, 2004). Quizá un aspecto sustantivo es la conformidad con el desarrollo de múltiples negociaciones bilaterales que desde la perspectiva del gobierno de Estados Unidos deben darse teniendo como modelo o patrón lo establecido en el TLCAN.

Para la región de América del Norte las negociaciones para constituir el ALCA no ofrecen perspectivas inéditas, no plantean nuevos problemas, ni permiten generar condiciones para profundizar en la agenda de integración y cooperación en el área. Por el contrario, por lo menos desde la posición del gobierno de Estados Unidos, lo que debe normar al ALCA, sin considerar otros temas como el de subsidios a la agricultura, es el contenido del TLCAN que como se ha insistido es un acuerdo de comercio e inversiones en el que existe el máximo interés para dar todas las garantías a los inversionistas extranjeros. Incluso, el asunto del trato para las pequeñas economías está sumamente indefinido y las negociaciones entre Estados Unidos y los países de Centroamérica de un particular acuerdo de comercio sugieren que para este país, como ha sido una constante en su política exterior, también se privilegiará la relación bilateral.

En síntesis, no hay en el futuro inmediato una agenda de negociación entre los gobiernos de los países que integran el TLCAN para discutir nuevos elementos del proceso de integración económica del área. El ALCA tampoco ofrece una posibilidad en ese sentido y las decisiones del gobierno de Estados Unidos están considerando otros temas sobre su papel en el mundo y la afirmación de su carácter de imperio.

La forma de funcionamiento de la economía de Estados Unidos de los años noventa del siglo pasado encontró un límite y la recesión,

la fragilidad financiera, el nivel y las características del endeudamiento en un amplio grupo de grandes corporaciones y de algunos segmentos de las familias y la reaparición con gran fuerza del problema del déficit fiscal y el déficit comercial apuntan a que aun cuando pronto se recupere un crecimiento notable y sostenido éste no reproducirá necesariamente la modalidad establecida al final del siglo xx. Para México el punto es, dado el proceso de estancamiento en su economía en los últimos tres años: ¿por qué el crecimiento de la economía de Estados Unidos bastará para producir un nuevo ciclo de expansión en el área comprendida entre el río Bravo y el Suchiate, si ni siquiera está claro cuáles serán las condiciones del repunte sostenido de la mayor economía del mundo?

LA REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE: LAS DESIGUALDADES ENTRE PAÍSES NO DISMINUYEN

EN EL AÑO de 1993 el PIB a precios constantes de Estados Unidos equivalía a 23 veces el PIB de México. Incluso el PIB de Canadá era mayor en más del 80 por ciento al de México. Este es un dato del tamaño de la desigualdad presente entre las economías que suscriben el TLCAN. En tecnología, desarrollo científico, composición del empleo, tamaño del sector informal de la economía, características de la distribución del ingreso, seguridad social, calidad y cobertura de los servicios públicos hay, como en otros campos, diferencias notables que separan a las dos economías al norte del río Bravo de la de México. Agregándose la diferencia en el tamaño, complejidad y desarrollo tecnológico y científico entre Estados Unidos y Canadá.

En el periodo de 1970 a la fecha, tan sólo en los años de 1980 a 1982 el PIB de México fue superior al 4 por ciento del producto de los tres países del área y tiene una tendencia creciente. En 1970 el PIB de México a precios constantes representó el 3.04 del producto de la zona y en 1982 alcanzó el 4.41 por ciento. En el año 2002, siempre según datos de la OCDE, equivale al 3.64 por ciento del total del área. Durante este lapso el producto de Estados Unidos ha representado entre el 88.1 y el 89.93 por ciento del total de la zona.

Es en los años de 1981 y 1982 cuando alcanzó su menor peso, mientras que en el año 2002 fue de 89.09 por ciento. Así, midiendo el tamaño de las economías a partir del PIB a precios constantes del año 1995 y tomando como base el dólar, la vigencia del TLCAN no ha implicado modificación alguna en el tamaño relativo de las economías que integran el área. En el año 2002 la economía de Estados Unidos fue 24.5 veces mayor que la de México.

REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE. DISTRIBUCIÓN DEL PIB POR PAÍS Y PARTICIPACIÓN MUNDIAL. PIB A PPP, 1989-2004.

Año	Porcentaje de América del Norte			Porcentaje a nivel mundial			Porcentaje de América del Norte a nivel mundial
	Estados Unidos	Canadá	México	Estados Unidos	Canadá	México	
1989	84.4	8.3	7.3	21.3	2.1	1.8	25.3
1990	84.3	8.2	7.5	21.2	2.1	1.9	25.2
1991	84.2	8.0	7.8	20.9	2.0	1.9	24.9
1992	84.3	7.8	7.9	21.3	2.0	2.0	25.3
1993	84.3	7.8	7.8	21.4	2.0	2.0	25.4
1994	84.3	7.9	7.9	21.5	2.0	2.0	25.5
1995	84.8	7.9	7.2	21.3	2.0	1.9	25.3
1996	84.9	7.8	7.3	21.3	2.0	2.0	25.2
1997	84.7	7.8	7.5	21.3	2.0	2.0	25.3
1998	84.7	7.7	7.5	21.7	2.0	2.0	25.7
1999	84.7	7.8	7.5	21.8	2.0	1.8	25.6
2000	84.4	7.9	7.7	21.6	2.0	1.8	25.5
2001	84.4	8.0	7.6	21.2	2.0	1.9	25.1
2002	84.4	8.1	7.6	21.1	2.0	1.9	25.0
2003*	84.2	8.1	7.7	20.9	2.0	1.9	24.8
2004**	84.2	8.0	7.7	20.8	2.0	2.0	24.8

Fuente: Elaboración propia con información de FMI, *World Economic Outlook Database*, septiembre de 2003, página electrónica, en www.imf.org febrero de 2004.

*Cifras estimadas.

** Cifras previstas.

Nota: Producto interno bruto basado en la paridad poder de compra (PPP, purchasing-power parity).

Si se compara el peso de las economías estimando el PIB en términos de la paridad del poder de compra (PPP), tampoco existe cambio en el peso de las economías de la región durante los años de vigencia del TLCAN. La economía de Estados Unidos representa el 84.3 por ciento del PIB del área, mientras la de México varía entre 7.8 y 7.54 por ciento. La dimensión de ambas economías con relación al producto mundial también se mantiene y como se observa en el cuadro el peso de toda la región es el mismo desde el año 1990 hasta el año 2002. De manera consistente, la economía de Estados Unidos representa algo más de la quinta parte de la economía mundial, mientras que la región de América del Norte en conjunto es la cuarta parte (véase cuadro). Los datos comprueban la permanencia de una desigualdad que es particularmente notable al considerar las relaciones de estas tres economías con el resto de la economía mundial.

No hay ninguna otra economía que tenga un peso y poder correspondiente al de Estados Unidos. Japón equivale a una tercera parte de Estados Unidos; el conjunto de la zona del euro es menor y representa una sexta parte del producto mundial en el periodo de 1990 al 2002. El tamaño de la economía de Estados Unidos permite considerar una situación de excepcionalidad en el conjunto de la economía mundial. Frente a la quinta parte del producto mundial, la población de Estados Unidos es el 4.6 por ciento de la población total. Por tanto, el problema no es sólo la desigualdad económica entre los países firmantes del TLCAN y la diversa influencia política en la organización de la economía y las relaciones de poder mundiales, sino la propia dimensión y los procesos que impulsan el gobierno y las grandes corporaciones estadounidenses para que la excepcionalidad americana se sostenga y la huella que produce todo ello en la región de América del Norte.

Si se considera el PIB per cápita las diferencias entre México y Estados Unidos se mantienen, pero se agrega también la importante distancia entre México y Canadá. En el año 2002, midiendo según la PPP, el producto per cápita en dólares es en Estados Unidos de 36,120, en Canadá de 30,302 y en México de 9,214. La tendencia durante los años de vigencia del TLCAN, como se

observa en la gráfica 1, es a una disminución relativa del PIB per cápita de México, medido por PPP a precios constantes, con relación al de Estados Unidos y al de Canadá. Durante el periodo de 1970 al 2002, solamente entre 1970 y 1981 hay una tasa de crecimiento anual promedio mayor en México que en los otros dos países de América del Norte. En particular en los años de 1994 a 2002 el PIB per cápita de México creció a una tasa menor a la de Estados Unidos y Canadá y escasamente superior al 1 por ciento.¹

Otros resultados, en términos de salud, educación, reducción de la mortalidad infantil, gasto en desarrollo científico y tecnológico, acceso a medios de comunicación, acceso a Internet, tampoco revelan que la desigualdad se ha reducido (World Bank, 2003). Incluso en el terreno del comercio se ha consolidado la política de la doble bilateralidad ejercida por Estados Unidos desde antes de los tiempos del TLCAN, que sanciona una desigual relación de las economías de México y Canadá con el resto de la economía mundial frente a la que ha desarrollado Estados Unidos.

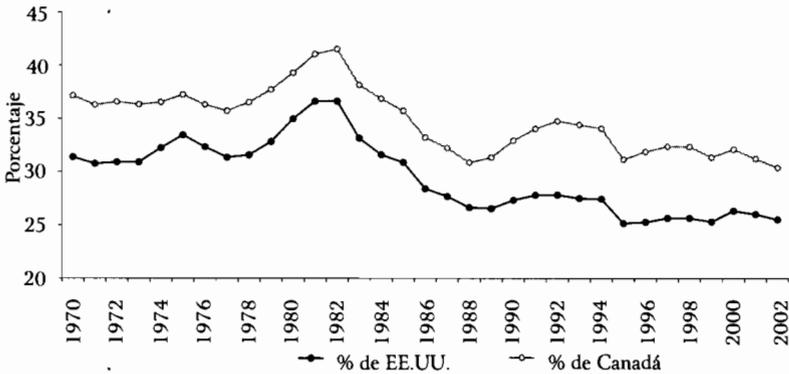
En el año 2002 el principal destino de las exportaciones de Estados Unidos es Canadá, seguido muy de cerca por la Unión Europea; entre los dos reciben el 43 por ciento del total de las exportaciones estadounidenses. Con México realiza el 14 por ciento de sus exportaciones, siendo también relevante la venta de mercancías a Japón. Sin embargo, un tercio de los productos que diversas firmas estadounidenses venden en el mundo se reparte entre otras economías de América Latina, Europa y Asia del este, sureste y

¹ Los datos sobre la tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita según el cálculo de PPP a precios de 1995 en el periodo de 1970 a 2002 para los tres países de la región de América del Norte es:

	<i>Canadá</i>	<i>México</i>	<i>Estados Unidos</i>
1970-1981	2.6	3.6	2.1
1982-2002	1.8	0.4	2.1
1994-2002	2.3	1.2	1.9

GRÁFICA 1

PIB PER CÁPITA DE MÉXICO COMO PROPORCIÓN DEL PIB PER CÁPITA DE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ, 1970-2002
(PIB en PPP precios constantes año 1995)



Fuente: Elaboración propia con información de OECD, *Statistics Portal, Annual National Accounts for OECD Member Countries*, página electrónica, febrero de 2004.

el Pacífico. Destaca el mínimo peso de las ventas de empresas de Estados Unidos en África, algo menos del 1.5 por ciento en el año 2002. En síntesis, la economía de Estados Unidos mantiene, no obstante el crecimiento del comercio en la zona del TLCAN y la importancia que puede tener en el caso de ciertas actividades y empresas, una amplia relación con muchos mercados en el extranjero. Las ventas en la Unión Europea son primordiales para un amplio grupo de compañías con matriz allende el Bravo.

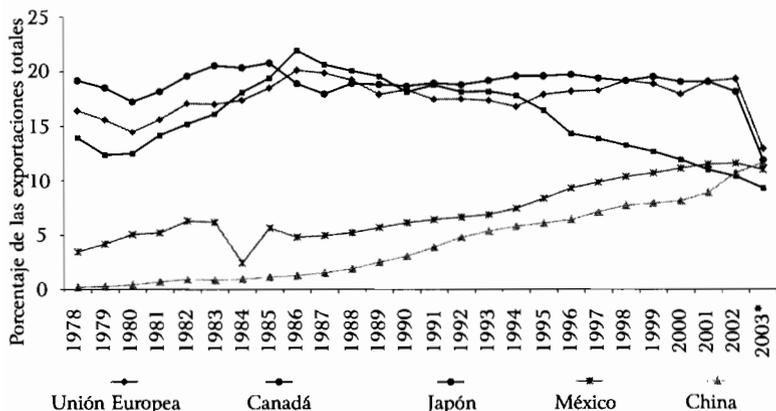
En el campo de las importaciones se mantiene un proceso semejante encabezado, en el año 2002, por una región o zona económica, la Unión Europea, seguida por Canadá, México, China y Japón que suman en conjunto el 70.3 por ciento de las importaciones realizadas por Estados Unidos.²

Durante los años de vigencia del TLCAN –como se observa en las gráficas respectivas– Estados Unidos mantiene un amplio y diver-

² En el año 2002, de la Unión Europea procedió el 19.4 por ciento de las importaciones estadounidenses, de Canadá el 18.2 por ciento, de México el 11.6 por ciento, de China el 10.7 por ciento y de Japón el 10.4 por ciento. Muy distante se encuentra Corea, que es el origen del 3.1 por ciento de las importaciones de Estados Unidos.

so comercio con la Unión Europea, pero también se produce un relativo aumento de las transacciones con los otros dos países integrantes de la región de América del Norte. Primero Canadá, una vez que firmó en 1989 un acuerdo comercial y posteriormente México han desplazando a Japón, que durante los años ochenta se constituyó en el primer proveedor de mercancías para Estados Unidos. Pero además, en los últimos años crece la influencia de China en el campo de las importaciones. En el año 2003 es el segundo país abastecedor de productos para las empresas estadounidenses, sustituyendo de ese sitio a México.

GRÁFICA 2
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
POR PAÍS DE ORIGEN, 1978-2003



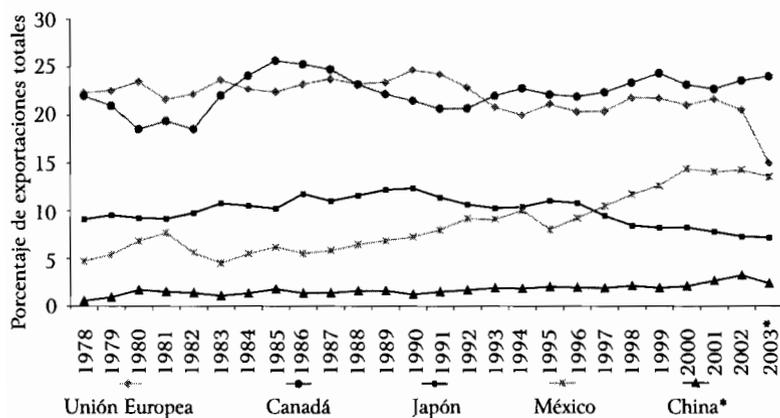
Fuente: Elaboración propia con información del U.S. Department of Commerce, *Bureau of Economic Analysis, Interactive Data, International Transactions Accounts Data, Table 2. Trade in Goods*, página electrónica, en www.bea.gov febrero de 2004.

*Cifras a septiembre.

La emergencia de China como importante proveedor de mercancías para diversos países desarrollados establece un proceso inédito en la organización de la economía mundial, que debe además considerar un cambio en los mermados flujos internacionales de inversión extranjera directa (IED). Para México plantea el conflicto

del desplazamiento en el mercado estadounidense de mercancías producidas en el país por las de oriente y la decisión de varias empresas transnacionales de realizar inversiones en el territorio asiático, con lo que el papel de proveedor de la región de América del Norte por cuenta de China puede seguir creciendo. En materia de IED, fuera de los países desarrollados de la OCDE, China se ha vuelto en los últimos años el principal destino (UNCTAD, 2003), lo que igualmente supone un problema para México, dado que las reformas estructurales ejecutadas han buscado crear un clima favorable para el ingreso de capitales del exterior.

GRÁFICA 3
EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
POR PAÍS DE DESTINO, 1978-2003



Fuente: U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis, *Interactive Data, International Transactions Accounts Data, Table 2 Trade in Goods*, página electrónica, en www.bea.gov febrero de 2004.

*Cifras a septiembre.

La emergencia de China como competidor en algunas actividades en el comercio internacional es grave en la medida que ocupe segmentos del comercio realizado al interior de la zona del TLCAN. Para Canadá, como para México el signo dominante no es propiamente el crecimiento del comercio exterior, sino su concentración con Estados Unidos. Las exportaciones de México a Estados Unidos

son casi el 90 por ciento del total. Como se estudia en varios capítulos del texto (cfr. Soria, Vidal, Turner), es un reducido grupo de actividades manufactureras las que realizan esta tarea y en gran parte es comercio al interior de una misma rama o transacciones entre filial y empresa matriz. En el caso de Canadá el porcentaje es superior a los 80 puntos. Desde el lado de las importaciones las cifras son mayores o cercanas al 70 por ciento para el caso de ambos países. En México una porción relevante son importaciones que se utilizarán para fabricar artículos que se venden en Estados Unidos. Así, un resultado del TLCAN es el incremento del comercio de México y Canadá con Estados Unidos, sin producirse un cambio semejante en la economía estadounidense, que tampoco modifica sustancialmente varias de sus corrientes comerciales con otras regiones económicas.

En el terreno de la IED existe un proceso semejante. Como lo plantea Guillén en el texto, México es un exportador neto de capitales a diferencia de Estados Unidos y Canadá. Pero, además, las inversiones de Estados Unidos están ampliamente diversificadas, al igual que recibe capitales de muchos países. Destaca el peso creciente de Europa como origen y destino de los flujos de IED. Por lo que concierne a Canadá son determinantes los flujos de IED provenientes de Estados Unidos, que es igualmente el principal destino de la inversión extranjera de empresas canadienses. En el caso de México se ha acentuado la inversión proveniente de Estados Unidos, sumando la IED acumulada al finalizar el tercer trimestre del año 2003 el 65 por ciento del total. Nuevamente el vínculo es México con Estados Unidos por un lado y Canadá con Estados Unidos por otro. En México, como lo destaca Guillén, las inversiones de Japón, Corea del Sur, Taiwán en la maquila, en la industria automotriz y en otras actividades son parte de una plataforma de exportación a Estados Unidos.

Desde los años ochenta hay una concentración de los flujos comerciales entre los países de una misma zona o bloque económico. Pero también aumenta el peso de algunas regiones en el comercio mundial y en los flujos de capital. En particular destacan la profun-

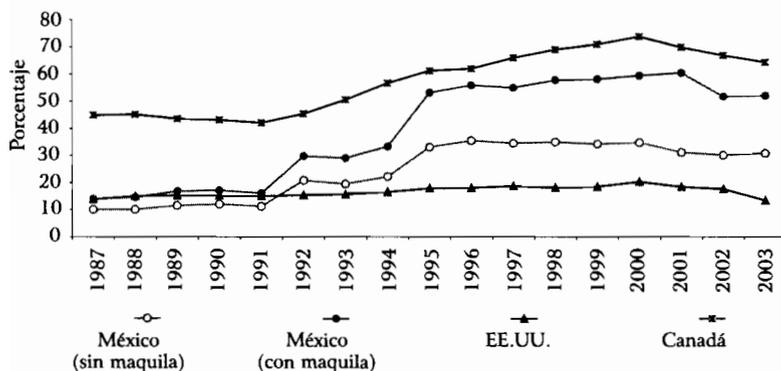
dización del proyecto de la Comunidad Económica Europea y el incremento de las exportaciones de Japón en el comercio mundial, más las inversiones que empresas de ese país realizan en las mayores economías de América y en ciertos países de Europa. Desde esta perspectiva el proyecto del TLCAN es parte de una reacción defensiva frente a una Europa fortificada (Dornbusch, 1991) y ante las dificultades y fracasos para incursionar en los mercados de los países asiáticos de industrialización reciente, China, los miembros de la ASEAN y en particular en Japón (Paik, 1995) que se inscribe en un conjunto de acciones para restablecer el poderío de Estados Unidos en el ámbito global (Burke, 1995). El comportamiento de los flujos comerciales y de IED al interior del TLCAN permite considerar que Estados Unidos logra su objetivo, por lo menos al reorganizar la producción en algunas ramas económicas en la zona de América del Norte con su claro predominio.

La organización de la economía mundial en regiones contempla dos procesos más: *a*) la exclusión relativa de otras áreas económicas y países (Castaings, 2000), y *b*) la economía más importante del bloque es la que mayor relación guarda con otros países y regiones distintas al área en la que participa (Vidal y Correa, 1995). En lo que concierne al área del TLCAN se confirman ambos procesos con una característica particularmente notable en el comportamiento de los flujos comerciales que se organizan a través de dos frentes bilaterales y la casi nula relación de las economías de Canadá y México con las economías integrantes de los otros bloques económicos. Pero además, como se observa en la gráfica 4, el peso del comercio exterior es mucho más importante precisamente en las economías de Canadá y México.

Considerando sólo las importaciones y exportaciones de bienes, el grado de apertura crece de forma sostenida en la segunda mitad de los años noventa del siglo pasado. En Canadá la proporción entre comercio exterior y PIB fue de 73.7 por ciento en el año 2000 y en México de 60.3 por ciento en el año 2001. Únicamente, cuando la economía de Estados Unidos deja de crecer disminuyó el grado de apertura. La situación es diferente en esta última economía.

En Estados Unidos el comercio exterior como proporción del PIB se mueve en una franja que va del 15 al 20 por ciento desde el año 1988 al 2002. Como lo muestran diversos indicadores la magnitud,

GRÁFICA 4
GRADO DE APERTURA DE LAS ECONOMÍAS DE
ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO
(Comercio exterior como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, *Informe Anual*, 2001 y 2002. INEGI, Banco de Información Económica, página electrónica, en www.inegi.gob.mx U.S. Department of Commerce, *Bureau of Economic Analysis, Interactive Data, International Transactions Accounts Data y National Economic Data*, Table 1 y 2. Trade in Goods, página electrónica, en www.bea.gov Canadian Statistics, *Trade and Economic Analysis, Historical indicators 2002*, formato excel, e *International trade Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of payments basis, by county or country grouping*, página electrónica, en www.statcan.ca febrero de 2004.

profundidad y diversificación del mercado interno en ese país es un dato relevante, que está en el centro de la constitución de la región de América del Norte.

El desempeño que se da al interior y entre las economías participantes del TLCAN permite constatar una integración asimétrica, en la que no ha sido posible desarrollar instituciones y procesos que reconozcan una relación distinta. El punto se destaca en el texto de Víctor Soria, quien sostiene que a diferencia del modelo de la Unión Europea y de los acuerdos comerciales o de integración ensayados previamente en Latinoamérica, el TLCAN se construye a partir del liderazgo del país integrante en el sentido en que lo

define Perroux (1991) sin introducir la problemática de la simetría y la paridad económica, lo que obliga a los países integrados, Canadá y México, a la aceptación de las condiciones determinadas por la política económica y estrategia de desarrollo estadounidense.

La integración incluye como sujeto destacado –sostiene Soria– a las grandes empresas, a las firmas transnacionales de Estados Unidos, varias de las cuales operan considerando al conjunto del espacio económico constituido desde la zona ártica de Canadá hasta el río Suchiate. Otro aspecto que caracteriza esta modalidad de regionalización es la carencia de instituciones supranacionales, de tal manera que incluso en las propuestas para avanzar en la integración se considera pertinente la simple adhesión a las que hacen parte del Estado en la nación integradora. Un ejemplo de ello es la discusión que se presenta en el texto de Manchón a propósito del área monetaria óptima.

En síntesis, la desigualdad entre los países de la región de América del Norte es un dato presente en el momento en que se negocia el TLCAN. Es parte del proceso de desarrollo de las economías que suscriben el acuerdo y que tenían desde años antes –como lo destaca Revueltas en el texto– relaciones y vínculos que frecuentemente se fundaban en la desigualdad. Sin embargo, con el tratado no se establecieron instituciones ni reglas que efectivamente favorecieran la convergencia económica y la amplia integración social. El TLCAN es un proceso de integración asimétrico en el que la economía de México se reorganiza desde el exterior y según las condiciones de reproducción de un puñado de grandes corporaciones. La agenda para avanzar en la supresión de la desigualdad entre los países está por definirse y ponerse en práctica, como también sucede con las tareas que permitan enfrentar los problemas de desigualdad social y económica y el proceso de desintegración productiva en México.

LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA MEXICANA Y EL TLCAN

COMO SE estudia en los capítulos de Vidal, Conde, Mariña y Turner hay una sustantiva transformación de la economía y en particular de

la industria en el curso de los últimos años, en gran parte asociada al TLCAN. Son transformaciones que no permiten crear condiciones para propiciar mejores condiciones de vida para amplios segmentos de la población y la constitución de procesos que articulen y profundicen las relaciones intersectoriales de la economía del país. Hay un incremento –como lo destaca Mariña en el texto– del empleo manufacturero con respecto a las exportaciones que se observaba desde el momento en que se ejecutan las políticas de apertura externa. También aumenta la sustitución de puestos de trabajo mejor pagados en actividades no maquiladoras por otros peor pagados en empresas maquiladoras, que considerando otros procesos plantea el problema de contrarrestar en el futuro el aumento del empleo precario.

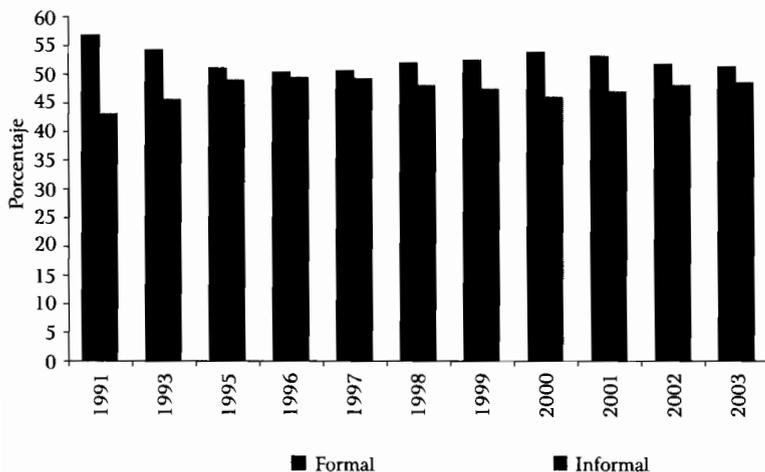
Los datos más recientes aportados por el INEGI dan cuenta del crecimiento de la PEA informal ocupada. En el periodo de 1991 a 2002 mientras la PEA formal ocupada crece en 20 por ciento, la informal lo hace en 47 por ciento. El aumento de la PEA ocupada en el periodo es de 9'767, 911 de los cuales el 64 por ciento se debe a la PEA informal. Como se observa en la gráfica 5 cuando la economía tiene una contracción o recesión hay un incremento del peso de la PEA informal. Pero también, es difícil volver alcanzar el patrón de distribución entre población formal e informal propia del punto más alto de crecimiento del ciclo anterior en la nueva fase de crecimiento. Lo que sumado al aumento de la PEA configura una consolidación creciente de los ocupados en condiciones de informalidad.³

El avance de la informalidad no resulta sorprendente cuando tampoco se han desarrollado medidas para impulsar a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Conde destaca que en las manufacturas el 98 por ciento de los establecimientos son Mipymes, que se desenvuelven bajo un estancamiento relativo y precariedad competitiva. Como insiste Conde, no obstante los cambios de las últimas décadas la pequeña empresa y en general las Mipymes, representan por su número y características organizacionales un

³INEGI considera como PEA informal a todo aquel ocupado que no tiene ninguna prestación laboral adicional a su salario o sueldo (véase INEGI, Banco de Información Económica, *Empleo y Desempleo*, página electrónica en www.inegi.gob.mx).

factor clave para el desarrollo económico de México. En el campo del aumento del empleo formal, la extensión del mercado interno, la profundización de las relaciones intersectoriales y el desarrollo de las regiones es vital el papel de las Mipymes. Incluso, la ampliación de las relaciones comerciales con otros países de América Latina puede considerar el desarrollo de pequeñas y medianas empresas.

GRÁFICA 5
MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DE LA PEA
OCUPADA, 1991-2003



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Banco de Información Económica, *Empleo y desempleo, distribución porcentual de la población urbana ocupada e Información estadística, Estadísticas sociodemográficas, Trabajo*, página electrónica en www.inegi.gob.mx febrero de 2004.

Nota: Se consideró como trabajador informal a la persona que no posee alguna prestación laboral.

Como se destaca desde el apartado previo de este texto, actualmente la relación con la economía mundial se ha concentrado en la vinculación con la economía de Estados Unidos. No obstante, como lo expone Lerman en el texto, México ha estado firmando durante los años noventa y hasta fechas recientes acuerdos de libre comercio con distintos contenidos con varios países de América Latina. La más reciente firma fue el 15 de noviembre de 2003, en Santa Cruz, Bolivia teniendo como escenario la XIII Cumbre

Iberoamericana, del Tratado de Libre Comercio entre Uruguay y México. La idea de que la apertura de las economías favorece el crecimiento y los beneficios intrínsecos del comercio internacional parecen ser un motor de la propagación de los acuerdos comerciales. Es una multiplicación de convenios bilaterales que no ha producido, hasta la fecha, cambios notables en el comercio exterior de México. Son convenios que pueden sobrevivir en el contexto del ALCA y que permiten que México sea utilizado como puente para ingreso a Estados Unidos.

En el capítulo final del presente volumen, Rozo expone los primeros resultados del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM) a partir de la consideración que se trata de un acuerdo que busca diversificar las relaciones económicas del país con el exterior. Rozo plantea que el reto del TLCUEM es vencer la enorme dependencia económica y política con Estados Unidos. Sin embargo, como se analiza en el texto, los resultados del primer año no arrojan cambios en el patrón de comercio entre México y la UE. En los años siguientes tampoco se observan cambios notables y se mantiene el dato del amplio peso del comercio con Estados Unidos.

La presencia de capitales europeos en el país como parte de una estrategia para penetrar al mercado estadounidense no parece haberse modificado. La salida de France Telecom del capital de Telmex, la venta del 24.9 por ciento del capital de Santander-Serfin al Bank of America por Santander de España y las decisiones de inversión de Volkswagen en México, son movimientos que confirman la preeminencia del interés americano en las actividades del capital de las grandes empresas de la Unión Europea en México. Modificar la relación con la UE implica contar con los actores sociales que puedan realizar esta tarea. El punto remite, como en el caso de la modificación de las relaciones con América Latina, a las empresas, a su fortalecimiento, al desarrollo de sus capacidades productivas y a la necesaria ampliación del mercado interno para que productividad y capacidad de producción puedan crecer apoyándose mutuamente. La organización de la economía mundial, el avance de la regionalización señalan que no es una tarea que pueda posponerse. Los datos más recientes indican que el avance de la UE

también es fortalecimiento de la región y la puesta en práctica de medidas de protección y es un dato de la permanencia de una economía mundial construida a partir de la tríada y la exclusión de amplias áreas del planeta (Siroën, 2000). La permanencia de un mundo organizado a partir de la tríada refuerza la organización de la región de América del Norte según se ha estado construyendo hasta la fecha.

La construcción de la zona económica de América del Norte continúa siendo un proyecto, una tarea a realizar. La asociación comercial es una asignatura pendiente que está atrapada en los intereses económicos y políticos de una doble relación bilateral centrada en Estados Unidos o en ciertos intereses con origen y matriz en ese país, como lo denomina Pastor (2004) en el bilateralismo dual. Desarrollar instituciones específicas del área del TLCAN es también un pendiente.

Recuperar la idea de la construcción de relaciones entre economías es sustancial. No hay automatismos del mercado y las reformas inducidas por los acuerdos comerciales –como en el caso del TLCAN– son propiciadores de ganancias y beneficios para actores sociales específicos. Hay realidades sociales que dan cuenta de una posible comunidad de América del Norte en el terreno del comercio y los negocios, pero también de las tareas educativas, del trabajo académico, de la defensa de los derechos humanos, de la protección del ambiente. Las redes que tejen los grupos de mexicanos que laboran en los distintos países firmantes del TLCAN son otro dato de relaciones que pueden fundar la comunidad de América del Norte. Si el TLCAN llegó para quedarse y en su momento se impulsó su negociación y su firma en nombre de la democracia y su fortalecimiento, actualmente una de sus grandes asignaturas pendientes es precisamente la democracia.

Es imprescindible democratizar el TLCAN y disponer fuerzas y recursos para construir la región de América del Norte. Para México es imperioso el recurso del mercado interno. Para poder diversificar las relaciones con el exterior, contar con las escalas de producción que la hagan económicamente viable, es necesario reconstruir el mercado interno y dotar nuevamente al país de un sistema de crédito que efectivamente financie la actividad económica. Los

programas de largo plazo en materia de educación, desarrollo científico y tecnológico son ineludibles. Reconocer la realidad del TLCAN no implica olvidar los procesos de crecimiento regionales, la creación de infraestructura que vincule al territorio, las iniciativas estatales que propicien la aglomeración industrial. Si estas medidas no se desarrollan, la desigualdad inherente al TLCAN se profundizará y para México será también incremento de la desintegración económica y la fragmentación social.

El trabajo del grupo de profesores que participamos en el Programa de Investigación Integración en las Américas de la Universidad Autónoma Metropolitana, que se presenta en este volumen, no hubiera sido posible sin contar con la colaboración de los asistentes de investigación Braulio Méndez y Eva Ortiz. Además del apoyo que realizan para contar con textos y bibliografía sobre el tema y las búsquedas de información estadística, ellos están encargados de mantener la página electrónica del programa y de la tarea logística en los diversos seminarios que se organizan como parte del trabajo de investigación del grupo. También queremos dejar constancia de la colaboración de los profesores que dictaminaron los textos, sus comentarios críticos y recomendaciones para corregir los materiales; nos fueron de gran utilidad. La contribución de compañeros profesores de la universidad y de otras instituciones académicas en los seminarios y reuniones de trabajo ha sido igualmente valiosa. A todos les agradecemos su apoyo.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE MÉXICO (2003), *Informe anual 2002*, México, publicación electrónica en www.banxico.gob.mx
- _____ (2002) *Informe anual 2001*, México, publicación electrónica en www.banxico.gob.mx
- BURKE, M. (1995), "La economía política del TLC, la crisis global y México", en A. Girón, E. Ortiz y E. Correa (comps.), *Integración financiera y TLC: Retos y perspectivas*, Siglo XXI Editores e IIEC, UNAM, México, pp. 133-154.

- CASTAINGTS, J. (2000), *Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente*, Plaza y Valdés Editores y Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México.
- DECLARACIÓN DE NUEVO LEÓN (2004), *Cumbre Extraordinaria de las Américas, Monterrey*, México, publicación electrónica en www.ftaa-alca.org.
- DECLARACIÓN MINISTERIAL DE MIAMI (2003), *Octava Reunión Ministerial de Comercio*, ALCA, Miami, publicación electrónica en www.ftaa-alca.org.
- DORNBUSCH, R. (1991), "North American Free Trade: GAT it means", *The Columbia Journal of World Business*, verano, pp. 73-76.
- FAUX, J. (2004), "Economía y democracia en la constitución del TLCAN", *Foreign Affairs en español*, vol. 4, núm. 1, México, pp. 91-105.
- GUÉRIN, J.L. y S. Guichard (2000), "La nouvelle économie", *L'économie mondiale 2001*, CEPPII, La Découverte, París, pp. 96-106.
- PAIK, Y. (1995), "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 7, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, julio, pp. 503-510.
- Pastor, R. (2004), "La segunda década de América Latina", en *Foreign Affairs en español*, vol. 4, núm. 1, México, pp. 106-118.
- PERROUX, F. (1991) *L'économie du Xxe siècle*, PUG, Grenoble.
- SHCP (2000), *Criterios de política económica 2001*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, publicación electrónica en www.shcp.gob.mx/docs
- SIROËN, J.M. (2000), *La régionalisation de l'économie mondiale*, La Découverte, París.
- VIDAL, G. y E. Correa (1995), "Globalización vs. regionalización en los noventa", en E. Soto Reyes, M.A. Carrillo y A. Revueltas (coords.), *Globalización, economía y proyecto neoliberal en México*, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco, México, pp. 91-101.
- UNCTAD (2003), *World Investment Report 2003*, United Nations, publicación electrónica en www.unctad.org
- WORLD BANK (2003), *World Development Report 2004*, World Bank, publicación electrónica en econ.worldbank.org/wdr/wdr2004/

CAPÍTULO I

VÍCTOR M. SORIA*

Algunas implicaciones teórico empíricas del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica

INTRODUCCIÓN

EL TRATADO de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México, ha tomado la forma de un acuerdo de libre comercio (ALC), el cual se puede considerar como la punta de lanza de Estados Unidos para establecer un nuevo modelo de relación económica, que le permita “integrar” a los países del continente americano, como un bloque económico regional que lo complemente con recursos naturales, mano de obra barata y mercados, en su lucha competitiva con los bloques económicos asiático y europeo. Así, el modelo neoliberal del TLCAN se está perfilando como la orientación central del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), a través del cual los Estados Unidos estarán tratando de consolidar el bloque continental americano.

Un ALC es un acuerdo preferencial en el que las tarifas entre los miembros deben llegar a cero, aunque las tarifas externas pueden alcanzar tasas diferentes para los diversos miembros del acuerdo. Generalmente incorpora reglas de origen para evitar la “triangulación” de productos importados por un país miembro con derechos aduaneros más bajos que se destinen a otro miembro con aranceles mayores.

Llama la atención, sin embargo, el hecho de que Estados Unidos esté promoviendo un modelo de integración (un ALC), que en el análisis teórico de la economía neoclásica tiene una gradación más baja en cuanto a nivel de bienestar, comparado, por ejemplo, con el

*Profesor titular del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, correo electrónico: vmsm@xanum.uam.mx

modelo de Unión Aduanera (UA). De aquí se puede derivar la hipótesis de que la forma ALC permite otro tipo de beneficios extraeconómicos (especialmente en la esfera política), que, a la vista del país que posee la fuerza integradora, pueden compensar los costos económicos más elevados que engendra su operación. Esto implica también, que los modelos estrictamente económicos se quedan cortos en la evaluación de los costos y beneficios de la integración regional.

En realidad, la temática contenida en el TLCAN, ha ido más allá de la forma simple del ALC examinado por la teoría neoclásica, en términos del nivel de bienestar que puede alcanzar a través de la creación-desviación de comercio. Dicho tratado incluye no sólo el comercio de bienes y servicios, la inversión, así como una serie de normas aplicables a comercio, reglas de origen, compras del sector público, prácticas desleales, salvaguardas, propiedad intelectual, y movilidad temporal de personas de negocios.¹

El poder integrador de los Estados Unidos ha llevado a México no sólo a realizar una serie de ajustes estructurales en su economía de acuerdo con las políticas emanadas del llamado Consenso de Washington, sino también a facilitar la expansión del primero a través del “trato nacional” a sus inversionistas, a eliminar los requisitos de desempeño y a proteger las marcas y patentes de las empresas transnacionales (ET) –sobre todo estadounidenses–, a someter a la competencia las compras del gobierno, y a controlar las prácticas desleales de los socios menores.

¹ Al momento de entrar en vigencia el TLCAN existían diversas restricciones y tratos preferenciales. Por ejemplo, se ha aceptado el trato nacional a las inversiones provenientes de los tres miembros, con ciertas exclusiones, como el del sector cultural en Canadá, petróleo y ferrocarriles en México, y el transporte aéreo y las radioemisoras en los Estados Unidos. El sistema financiero de los tres países se abre a la inversión, con ciertas reservas: Estados Unidos conservará la separación entre la banca comercial y la de inversiones así como las restricciones impuestas por sus legislaciones estatales. Canadá aplicará reglas de origen (nacionalidad) según las que más del 50 por ciento de las acciones de las empresas de los países del tratado deben ser propiedad de los residentes de éstos. En el caso de México, éste puede aplicar una salvaguarda temporal si se pone en peligro la propiedad mexicana dentro del sistema financiero, así como un límite a la adquisición de instituciones mexicanas cuando el banco extranjero y el banco adquirido superen el 4 por ciento del mercado (Centro de Estudios Estratégicos, ITESM, 1994). Esto último, sin embargo, se suprimió unilateralmente por parte de México con reformas en sus leyes sobre sistema financiero.

El tratado difiere de los viejos acuerdos de integración entre los países desarrollados, que en buena parte eran motivados por el objetivo de ampliar los mercados internos para capturar economías de escala, ya que acepta socios menos desarrollados y agrega nuevos objetivos. El socio desarrollado busca un socio con bajos salarios, el cual puede proveer fuerza de trabajo a costos bajos para las empresas del primero que tienen procesos intensivos en mano de obra. Además, el socio desarrollado busca reducir las corrientes migratorias provenientes de su socio pobre. En cambio, el socio menos desarrollado puede estar buscando el acceso a la inversión extranjera y a nuevas tecnologías, así como asegurarse la entrada al mercado del hermano mayor (Markusen y Zahniser, 1997: 1-2). Sin embargo, no se pueden soslayar los objetivos políticos de los socios: Estados Unidos busca reforzar su seguridad nacional y eliminar o cuando menos disminuir significativamente el narcotráfico, mientras que el gobierno mexicano pretendía sostener la hegemonía priísta y darle carta de naturalización al modelo económico neoliberal² (Soria, 1999: 17-49).

El TLCAN ha establecido un modelo diferente al de la Unión Europea (UE), principalmente en términos de la profundidad de la integración, en vista de que deja de lado la creación de órganos supranacionales, situándose el grado de integración en el tercer escalón (después de la integración silenciosa y el área de cooperación económica), dentro de un continuo de integración de siete escalones de los que el más acabado y complejo es la unión económica y monetaria. Exceptuamos del continuo mencionado la integración forzada por anexión o guerra.³

²El primer objetivo fue perseguido tanto por la administración de Carlos Salinas como por la de Ernesto Zedillo, pero fracasó con el triunfo del Partido Acción Nacional (PAN) en julio de 2000, en cambio el segundo objetivo ha sido refrendado por la administración de Vicente Fox, la cual ha aplicado al pie de la letra las recomendaciones del Banco Mundial dirigidas a ésta y contenidas en *A comprehensive development agenda for the new era* (Washington, 2000).

³Balassa (1962, citado por Guillén, 2001: 360), subraya el elemento dinámico de la integración, la cual constituye tanto un proceso como un estado de cosas. Balassa propuso una tipología, con amplia aceptación, de la intensidad de la integración internacional en cinco niveles: *a*) zona de libre cambio; *b*) unión aduanera; *c*) mercado común; *d*) mercado único, y *e*) unión (o comunidad) económica y monetaria. Nosotros hemos añadido la integración silenciosa, la integración forzada por guerra o conquista, y el área de cooperación económica.

A diferencia del modelo de la UE y de los primeros esquemas latinoamericanos, el TLCAN está basado en el liderazgo del país “integrante” (utilizando la terminología de Perroux, 1991), dejando de lado el requisito de relativa simetría y paridad económica, lo cual empuja a los países “integrados” (Canadá y México) a tender hacia la homologación con las condiciones fijadas por la política económica estadounidense. Además no ha establecido una institucionalidad supranacional, dejando a las relaciones intergubernamentales la operación del tratado y solución de diferendos que ocurran.⁴

La mayoría de los acercamientos al TLCAN se hacen abstrayendo del contexto más amplio en que se ubica, llevando a un reduccionismo al analizarlo casi siempre desde el estrecho ángulo económico de la economía convencional, eliminando una parte de su esencia (sobre todo la política) y haciendo a un lado su papel articulador dentro del paradigma neoliberal. Así, el modelo del TLCAN no sólo debe ubicarse como un competidor del modelo de integración europeo, sino también como el camino más rápido que busca Estados Unidos para aglutinar a las economías americanas como un refuerzo a su liderazgo en un mundo cada vez más competitivo, a costa de una integración con mayor equidad. Es en estos términos que se explica, en parte, que el líder se desentienda de los problemas de asimetría de los países con menor desarrollo, fijándoles condiciones de iguales o en el mejor de los casos concesiones menores.

Este capítulo, trata de contribuir con una de las facetas del análisis más integral en el que se inscribe este libro. En una primera parte, el capítulo analiza la principal limitación de la forma ALC para alcanzar un nivel de bienestar económico comparable al de la UA, y que tiene que ver con las reglas de origen (RDO).⁵ En la se-

⁴De acuerdo con Federico Manchón (cfr. capítulo 7), “los países que participan en la integración norteamericana son tan desiguales que Estados Unidos parece estar en condiciones de lograr comportamientos económicos y políticos regionales adecuados a sus propios intereses sin necesidad de que los acuerdos internacionales regionales alcancen la profundidad de los convenidos en Europa occidental, y sin necesidad de tener que transitar a la fase ulterior de creación de instituciones supranacionales”.

⁵La capacidad de la UA para lograr un nivel de bienestar más elevado que un ALC, se justifica en términos teóricos de acuerdo con la teoría económica neoclásica, lo cual no quiere decir que cuando se incorporan otras variables no económicas dentro de un contexto más amplio, un ALC no pueda alcanzar un nivel de bienestar más alto que la UA. Es así que la primera parte del capítulo muestra que el análisis estrictamente económico no encontraría lógica la decisión de Estados Unidos de impulsar un ALC en lugar de una UA.

gunda parte se incorpora uno de los modelos de François Perroux (1991), el cual enfatiza la capacidad económica de la gran empresa, e introduce la variable política a través del poder integrador de la fuerza pública, dentro de un esquema de integración asimétrica, el cual puede ayudar a caracterizar un poco mejor la naturaleza del TLCAN y a emitir hipótesis más realistas sobre su desempeño. En la tercera parte se examinan brevemente algunos de los resultados del TLCAN a través de recientes investigaciones empíricas, algunas de las cuales contradicen las predicciones provenientes de la teoría convencional. Finalmente, se vierten algunas reflexiones finales a manera de conclusión.

ALGUNAS DISQUISICIONES TEÓRICAS ALREDEDOR DEL TLCAN

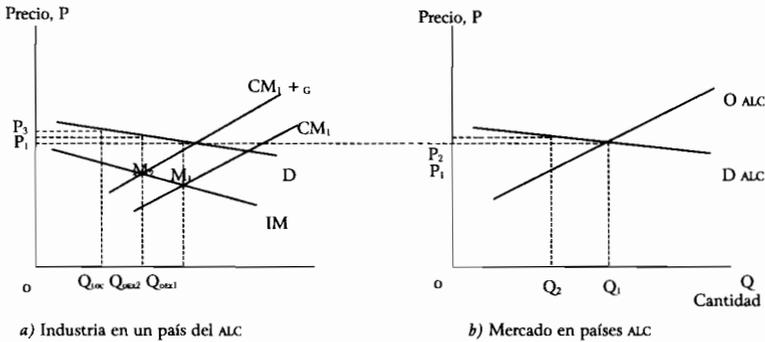
HASTA ANTES del TLCAN, los análisis de acuerdos de comercio preferencial comenzaban por asumir una UA con una tarifa externa común, de modo que las diferencias entre un ALC y una UA recibieron poca atención. Se reconocía que la UA es un “segundo mejor” dentro de la gradación del nivel de bienestar, debajo del libre comercio total (asumiendo este último supuestos heroicos de competencia perfecta y simetría económica entre los miembros). Krueger (1995: 2) ha catalogado a los ALC como un “tercero mejor”, sobre todo por los mayores costos de transacción que llevan aparejados las reglas de origen (RDO).

La ineficiencia económica de las reglas de origen

De acuerdo con Krugman y Obstfeldt (1999: 195) “la diferencia entre un ALC y una UA es, en pocas palabras, que la primera es políticamente sencilla pero un quebradero de cabeza administrativo, mientras que la segunda es lo contrario”.

La UA tiene una administración tarifaria más sencilla, ya que los bienes deben pagar aranceles cuando cruzan las fronteras de la unión, pero desde ahí pueden ser despachados libremente entre los países miembros. El buen funcionamiento de la UA exige que los miembros se hayan puesto de acuerdo en un arancel externo común, para que la mercancía pueda entrar por cualquier aduana de la unión. Este acuerdo, a menudo conlleva negociaciones políticamente difíciles (*idem*).

FIGURA 1



En cambio, dentro de un ALC, a pesar de que se crea un área de libre comercio, el intercambio entre los miembros debe seguir pasando a través de una inspección de aduanas. En el caso del TLCAN, los bienes enviados desde México sólo pueden entrar a Estados Unidos sin pago de derechos, si están acompañados de documentos que demuestren que son realmente bienes mexicanos, y no envíos de importaciones que vienen de terceros países. Para facilitar el control aduanal se requiere un conjunto de elaboradas “reglas de origen” que determinan si un bien es idóneo para cruzar la frontera sin pagar un arancel (véase recuadro, p. 37).

El papeleo que las reglas de origen acarrearán puede ser un obstáculo importante para el intercambio, en vista de que genera gastos administrativos significativos, los cuales pueden incrementarse todavía más, en la medida de la diversificación de los mercados preferenciales a los que se exporta.⁶

⁶Anderson y Van Wincop (2001: 5), subrayan la importancia de las barreras fronterizas al comercio, las cuales clasifican en portadoras de renta (como las tarifas que significan una renta para el gobierno) y las no portadoras de renta entre las cuales se pueden incluir los gastos administrativos causados por las RDO. Los autores afirman que: “las barreras fronterizas que generan costos de intercambio envuelven recursos reales, tales como reunir información acerca de los reglamentos foráneos, contratar abogados especialistas en tales reglamentos, aprendizaje de lenguas extranjeras y ajustar el diseño de productos para hacerlos consistentes con los reglamentos y costumbres foráneas. Las barreras fronterizas no portadoras de renta tienen implicaciones de bienestar más importantes que las tarifas y las cuotas, ya que los costos son pagados con recursos reales por los consumidores del país importador, mientras que una tarifa compensa el costo más alto pagado por el consumidor con el ingreso que recibe el gobierno, el cual es devuelto posteriormente a la población a través del gasto público”.

En la figura 1(a) se representa la operación de una industria que opera en un país dentro de un ALC y que puede vender sus excedentes a los otros países miembros. En ausencia de gastos administrativos originados por las RDO, vendería la cantidad Q_{DEX1} (ésta se divide en Q_{LOC} para el país y $Q_{LOC} Q_{DEX1}$ para exportar) a un precio P_1 en el extranjero y P_3 en el país, maximizando sus beneficios al igualar su ingreso marginal (IM) con el costo marginal (CM) en el punto M_1 . Pero al erogar gastos administrativos, asumiendo que estos sean un porcentaje “x” del precio de cada unidad de producto, el costo extra lleva a un desplazamiento del costo marginal a $CM_1 + G$ que iguala el IM en el punto M_2 , por lo que el precio se desplaza a P_2 y la cantidad a exportar baja de Q_{DEX1} a Q_{DEX2} . En el mercado conjunto de los países del ALC (figura 1(b)) la demanda de importaciones se desplaza del punto 1 al punto 2, con la correspondiente baja de la cantidad de Q_1 a Q_2 . Esto lleva a que los consumidores en los países importadores tengan una pérdida de bienestar por el precio más elevado y la correspondiente disminución de la cantidad a consumir.

Las medidas en un ALC para prevenir la desviación de comercio (*trade deflection*) tienen tres consecuencias relacionadas:

1. la desviación, cuyo término se usa para describir la situación en la que cada bien o servicio entra a través del país miembro con la tarifa más baja y es transportado a otros miembros,⁷ por lo que es necesario, como ya se indicó arriba, establecer las RDO.
2. Aunque se puede decir que un ALC preserva “automáticamente” el nivel de tarifas existente hasta antes del acuerdo, a menos que se hagan cambios deliberados, las RDO pueden “exportar protección” de un país a otro (también en términos de incentivos creados por las mismas RDO para los productores).⁸
3. En vista de las diferentes tasas de protección, esto implica que los productores en países socios no confrontan precios comunes de comerciables (independientemente de costos de transpor-

⁷ Cuando los diferenciales arancelarios son más bajos que el costo de transporte, la desviación de comercio podría no ocurrir.

⁸ Un productor mexicano puede encontrar rentable la importación de un componente de un proveedor de Estados Unidos con costos más altos, que de un proveedor japonés, para exportar al vecino del norte sin pagar aranceles (véase a Krueger, 1995).

te), y de no comerciables que utilizan cantidades significativas de comerciables como insumos (aquí si importan los costos de transporte), (cfr. A. Krueger, 1995: 12-13).

De lo anterior se deriva que no se puede pensar que un ALC evolucione en un “mercado único”, a menos que se logre la unificación tarifaria en un momento posterior. No se puede pensar que un ALC pueda eliminar procedimientos aduanales en el cruce de fronteras internas (cuando se trata de miembros contiguos como en el TLCAN), lo cual aumenta los costos de transacción.

Las RDO también brindan la oportunidad de “cabildero” para protegerse de manera fácil y poco transparente. Así, algunos productores de Estados Unidos pueden negociar RDO elevadas para asegurar que no tendrán competencia, dado su conocimiento de los costos mexicanos, mientras que los productores en México son “compensados” recibiendo un precio más alto (neto de tarifas) en los Estados Unidos (Krueger, 1995: 15). México, por ejemplo, podría hacer cabildero para evitar que la creciente competencia asiática en prendas de vestir que consume Estados Unidos le causen una pérdida, por lo que la respuesta de éste último podría ser la de utilizar medidas *antidumping* contra países no miembros, o sea establecer una “protección administrada” en favor de México (Krueger, 1995: 18). En suma, un ALC puede resultar más proteccionista que una UA.

En el caso del TLCAN, López, Markusen y Rutherford (1996, citados por De la Reza, 2000: 2), hicieron una evaluación de la RDO en el sector automotriz a través de un modelo de equilibrio general dentro de un mercado oligopólico, llegando a la conclusión de que los efectos reales anticompetitivos de dichas reglas son suficientemente significativos para que el efecto de escala de una producción reducida sobrepase el efecto de la sustitución en favor de los insumos domésticos. En este contexto, las ET seleccionan entre producir dentro del área del TLCAN o exportar a ésta.

La pérdida de bienestar debida a las RDO se analiza en la figura 2. En los países del TLCAN dichas reglas a menudo contribuyen a sustituir insumos con precios más bajos (P_M) provenientes de países no

RECUADRO

LAS REGLAS DE ORIGEN Y EL TLCAN

Las reglas de origen (RDO) se establecen para evitar la triangulación arancelaria entre países que perjudique a uno o varios de los miembros de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC), en vista de que este no incorpora un arancel común externo que los proteja. Además, las reglas son necesarias para facilitar el control aduanal y la determinación de si un bien es idóneo para cruzar la frontera sin pagar un arancel.

Es importante hacer notar, que las reglas de origen del TLCAN no obligan a los exportadores de los tres países a importar insumos de cualquiera de ellos, asimismo no se obliga a los productores a cumplir con las reglas de origen para poder exportar sus productos a cualquiera de las partes. Pero si un miembro quiere obtener los beneficios de la desgravación arancelaria negociada, tendrá que apegarse a las RDO acordadas.

El TLCAN incorpora tres criterios para determinar el origen de los bienes que gozarán del régimen preferencial: *a*) productos totalmente obtenidos o producidos en la región; *b*) productos elaborados totalmente con insumos originarios y que también incluyen los bienes cuya clasificación arancelaria sea modificada, y *c*) productos elaborados parcialmente con insumos no originarios, que deben probar su contenido regional. Este último puede calcularse de acuerdo con dos métodos: *i*) el de valor de transacción, definido a partir del precio de factura del bien exportado y de los insumos extrarregionales importados; *ii*) el método de costo neto, el cual se determina en función del costo del bien exportado y los precios de factura de los insumos extrarregionales importados. Se excluyen los pagos por regalías, los gastos de promoción de ventas y los costos de empaque y embalaje, lo que limita la carga financiera que se puede incluir en su cálculo. El exportador podrá elegir el método que le resulte más conveniente, con la excepción de los sectores automotor y del calzado y los casos en que el código de valoración aduanera del GATT no permita utilizar el método de valor de transacción, en los que solamente se podrá aplicar el método de costo neto.

Una vez finalizado el proceso de transición, los automotores podrán beneficiarse del régimen comercial preferencial cuando alcancen un 62.5 por ciento de contenido regional. Las principales piezas y partes que se incorporen a vehículos de exportación estarán sujetas a un procedimiento contable específico para determinar el contenido neto regional de sus insumos, a fin de establecer con precisión el correspondiente a los vehículos. En cuanto a las autopartes, en algunos casos su origen será determinado sobre la base del cambio de clasificación arancelaria y, en otros, según el criterio de contenido regional.

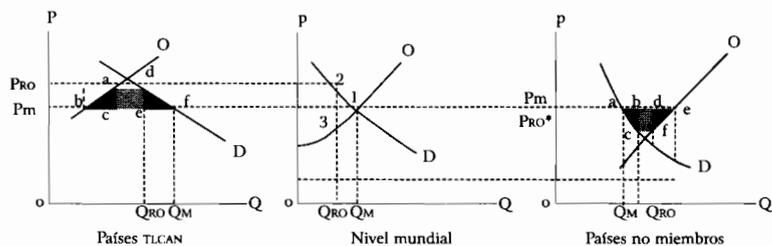
La mayor parte de los productos textiles y las confecciones deberán cumplir con el requisito de triple transformación para poder beneficiarse del régimen de libre comercio. Este criterio establece, básicamente, que estos productos deben ser confeccionados con textiles producidos con fibras originarias de los países miembros del TLCAN y también cortados y cosidos en estos países.

Es importante mencionar que las RDO aumentan los costos de transacción, en vista de que las aduanas interiores de la región no se pueden eliminar, lo cual implica trámites administrativos y gasto de tiempo y esfuerzo. Además, las RDO pueden llevar a exportar protección de un país miembro a otro, así como a prácticas de "cabildero" para obtener protección.

miembros, con insumos a precios más caros (P_{RO}) provenientes de países miembros. En los países del TLCAN, la pérdida de bienestar de los consumidores está representada por las áreas abc y def , mientras que el área $P_{RO}abP_M$ representa los costos más altos de los insumos que recuperan los productores a través del precio más alto.

A nivel mundial, el carácter restrictivo de las RDO significa un desplazamiento del punto 1 al punto 2 en la curva de demanda mundial de importaciones (D_M), mientras que en la curva de oferta mundial de exportaciones (O_M) se desplaza del punto 1 al punto 3, por lo que la cantidad intercambiada baja desplazándose de Q_M a Q_{RO} . En los países no miembros al bajar el precio de P_M a P_{RO}^* la cantidad sube de Q_M a Q_{RO} , los consumidores obtienen una ganancia representada por las áreas abc y def , mientras que los productores tienen una pérdida de bienestar enmarcada por $aP_{RO}^*P_M$ y así mismo ven sus términos de intercambio disminuir en el área bcd .

FIGURA 2



El modelo de ALC es preferido por los países que buscan integrarse

Recientemente, Maurice Schiff (2001), investigó algunas de las causas de que se hayan organizado más ALC que UA, sobre todo a partir de la década de los noventa. Este autor retoma y combina los trabajos de Alesina *et al.* (1997) y de Ethier (1998), llegando a la constatación empírica de que hay mucho más ALC que UA en los acuerdos norte-sur que en los acuerdos sur-sur. La razón es que el costo de bienes públicos conjuntos entre países heterogéneos (según Alesina *et al.*) es más elevado a medida que el grado de heteroge-

neidad es mayor. Los países con acuerdos comerciales norte-sur difieren más que los de acuerdos sur-sur, tanto en términos de tamaño e ingreso como de estructura productiva. Según Ethier (1998), la proliferación de acuerdos de integración viene del incremento de los acuerdos de liberalización comercial multilateral entre los países desarrollados y que con el “nuevo regionalismo” los países con economías más pequeñas (en el sur) encuentran atractivo vincularse con los de grandes economías (del norte). De este modo, los países con acuerdos norte-sur tienden a escoger ALC en lugar de UA, comparado con los países con acuerdos sur-sur. En el cuadro 1, se puede constatar que la razón de ALC a UA fue de 9.5 a 1 entre 1990 y 1998 para todos los países, mientras que si se excluyen los acuerdos sur-sur la razón es de 6 a 1 en ese mismo periodo.

CUADRO 1
ACUERDOS REGIONALES, 1980-1998

<i>Periodo</i>	<i>Grado apertura X/PIB en por ciento</i>	<i>Número de UA</i>	<i>Número de ALC</i>	<i>Razón ALC/UA</i>
1980-1989	15.5	3	4	1.33
1990-1998 (1)	18.8	8	76	9.50
(2)		6	36	6.00
(3)		4	17	4.25

Fuente: Maurice Schiff (2001: 21).

(1) Todos los países; (2) excluye acuerdos de integración sur-sur y este-este; (3) excluye acuerdos de integración sur-sur y entre países de Europa central y del este, así como de la ex Unión Soviética.

Nota: Los datos provienen de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El grado de apertura es definido como: exportaciones/PIB (x 100) y está reportado en 1989 y en 1998.

Si bien el argumento de Schiff, de que los ALC son preferibles a las UA es plausible desde el punto de vista político, ya que una UA requiere el establecimiento de instancias supranacionales para negociar la tarifa externa común, armonizar las políticas macroeconómicas, así como para fijar la participación de ingresos fiscales entre los países miembros, esto no anula la lógica del análisis neoclásico estrictamente económico, a través de la cual las RDO llevan a niveles de bienestar más bajos que una UA como vimos en la sección anterior, aun cuando este tipo de razonamiento se queda corto en el análisis.

Esto lleva a postular la hipótesis de que Estados Unidos, como país integrador, considera que los beneficios políticos de establecer un ALC sobrepasan a los costos económicos extra de su operación por el lado de las RDO.

INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN CONDICIONES DE ASIMETRÍA. EL MODELO DE FRANÇOIS PERROUX

PERROUX (1991: 677) desarrolla dos modelos, uno teórico-heroico de integración simétrica y otro más realista de integración asimétrica. Este último parte de dos preguntas fundamentales: ¿quién integra?, y ¿en beneficio de quién se opera la integración? Para estructurar el análisis define dos conceptos importantes: el espacio “integrante” y el espacio “integrado”. El primero es aquel que en razón de la dimensión de sus unidades, de su producto y de las estructuras de su producto y su balance, tiene la capacidad de provocar una inflexión en las estructuras y de orientar las actividades de otro espacio conforme a su propia ventaja económica. El espacio integrado presenta las características inversas, ya que está restringido a practicar una estrategia de adaptación frente al espacio integrante.

La dinámica de integración en la que intervienen de manera importante las grandes empresas y los estados nacionales, se puede ilustrar con el ejemplo de la integración de una economía fuerte y rica (economía A) con una economía pobre y débil (economía B). Siguiendo a Perroux (1991: 684-685), se tiene:

Unidades heterogéneas y desiguales

- Las grandes empresas pluriterritoriales de A implantan filiales en B, donde el desarrollo está orientado por A y no por B.
- Las grandes firmas financieras de A distribuyen en B el crédito para la expansión y la inversión de las unidades de B en condiciones sumamente desiguales.
- El Estado de A ejerce un poder de intervención estratégica y un poder de negociación comercial muy superiores a los de B. El primero dispone de una amplia participación y de una influen-

cia específica dentro de las organizaciones internacionales tanto de carácter general como de carácter económico.

Redes de poderes, redes de información y redes de intercambio

- A dispone de medios masivos de comunicación que se encargan de difundir información cultural, económica y política en B. A dispone de organismos publicitarios y propagandísticos que influyen en B por medio de publicidad que no puede considerarse como puramente “informativa”.
- A dispone de centros científicos y tecnológicos que acuerdan y difunden sus resultados entre los productores de B.
- A es un mercado muy importante para B; A puede suspender o restringir su demanda de productos importados de B, o simplemente amenazar con hacerlo, para obtener ventajas.

Acciones entre las unidades

- Las grandes empresas monopólicas y oligopólicas de A, generalmente se entienden entre sí y con las grandes empresas de B.
- La política monetaria y financiera de A, dictada ya sea por la coyuntura de A, el estado de las cuentas externas de A o por la estrategia mundial de A, impone unilateralmente sus consecuencias a las unidades de producción y de intercambio de B.
- Las grandes empresas de producción, transporte y crédito de A, o algunas de ellas en acuerdo con el Estado de A, a menudo proponen cambios de reglas del juego social o de las instituciones que influyen en la dirección y naturaleza de los flujos de mercancías, de capitales y de servicios entre A y B.

Respondiendo a la pregunta de ¿quién integra?, Perroux (1991: 687) apunta que sean cuales sean las formas de integración y las precauciones para equilibrar jurídica y políticamente los derechos y prerogativas de A y de B, existen razones positivas para pensar que es A quien integra ya que ejerce el liderazgo a través de su Esta-

do-nación y sus grandes corporaciones. En cuanto a la segunda pregunta ¿para beneficio de quién se opera la integración?, el espacio A que toma ventaja de y sobrepasa al espacio B, dispone de beneficios de innovación y de beneficios de monopolio y oligopolio más elevados que los del espacio B. Esto no quiere decir que B (la economía integrada), no pueda obtener beneficios, pero estos presumiblemente serían menores que los obtenidos por A. Este tipo de integración es denominado por Perroux (p. 695) como “satelización del espacio B por el espacio A”.

Aplicando el modelo de Perroux al TLCAN, se puede afirmar que el país que integra es Estados Unidos, tanto por el liderazgo de su Estado-nación como por el de sus ET. Con el advenimiento de la globalización, el Estado del bienestar se ha visto desplazado por la forma de Estado neoliberal, cuyas derivaciones económicas y políticas han sido diseminadas de manera eficaz por el Estado nación estadounidense, apoyado por los organismos financieros internacionales, a través del llamado consenso de Washington. A su vez, el Estado periférico mexicano, de carácter dependiente, ha sido proclive a la ideología neoliberal desde la crisis de los años ochenta, presentando una peculiar dualidad: por una parte se ha mostrado muy dinámico al servir como vector de la expansión del capital internacional a través de las reformas estructurales que operaron la apertura económica, la privatización de empresas paraestatales, la desnacionalización del sistema bancario, y la eliminación de restricciones a la inversión extranjera, lo cual ha transformado el patrón de acumulación y, por otra, ha sido extremadamente pasivo e impotente para aplicar medidas que atenúen el desmantelamiento industrial, la caída del mercado interno, el desempleo disfrazado y el creciente empobrecimiento de la población mexicana.

Desde antes de la firma del TLCAN, los bancos, las instituciones financieras y los proveedores industriales estadounidenses, se habían convertido ya en los acreedores más importantes de la deuda externa mexicana tanto pública como privada. Con la entrada en vigor del TLCAN, se ha acentuado la dependencia financiera, a tal grado que el gobierno de Estados Unidos y sus instituciones financie-

ras, así como su intermediación frente a otras agencias financieras internacionales, se convirtieron en prestamistas de última instancia, para apoyar la salida de la aguda crisis financiera de 1994-1995. Tan sólo en el último lustro (1995-2000), la economía mexicana pagó 39,700 millones de dólares por concepto de intereses por el servicio de la deuda externa, buena parte de los cuales se hicieron a los acreedores estadounidenses (*El Financiero*, 12 de diciembre de 2000, p. 3A con información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público).

En cuanto a las ET, éstas se han consolidado como el centro del nuevo patrón de acumulación secundario-exportador, lo cual ha acarreado el rompimiento de las cadenas productivas de la industria, en vista del desplazamiento de la política económica hacia la maquilización de la economía.⁹ Durante la vigencia del TLCAN se han dado los cambios siguientes en la inversión extranjera directa (IED).

El flujo anual de la IED pasó de un promedio de 3,947 millones de dólares en cada uno los 4 años anteriores al TLCAN, a 10,564 millones de dólares en el primer año del tratado.¹⁰ De 1994 al año 2000 la economía mexicana recibió 70,269 millones de dólares de IED, o sea un promedio anual de 10,038 millones de dólares, de los cuales el 74.2 por ciento proviene de Estados Unidos (Primer Informe de Gobierno del Presidente Vicente Fox, Anexo Estadístico: 241).

La maquila ha acentuado el interés de la IED en los últimos años; hacia 1999 la inversión en este sector ascendió a una cuarta parte de la IED, o sea cuatro veces más grande que en 1994 (Dussel,

⁹ Arturo Guillén menciona (cfr. capítulo 6) que: "con la entrada en vigor del TLCAN se esperaba la desaparición gradual de las maquiladoras y su sustitución por una industria exportadora más sólida. Pero en vez de una industrialización de la maquila, se ha producido, por el contrario una maquilización de la industria. La electrónica, la confección, la computación, las autopartes, etcétera, es decir, ramas completas de la actividad manufacturera funcionan casi totalmente como maquiladoras, manteniendo una conexión muy escasa con el mercado interno".

¹⁰ De acuerdo con De la Reza (1998: 107-111), con base en Krishna y Krueger (1995), las RDO pueden estimular el flujo de inversión extranjera directa (IED) hacia el país de menores costos en los ALC (en el TLCAN en favor de México), aunque no consideran la relación más directa con los niveles de integración productiva fundamentales para el análisis de países de menor industrialización.

2000: 38 citado por Cypher, 2001: 138). Mientras que en 1994 las exportaciones de maquiladoras fueron 8 por ciento más grandes que el resto de la industria manufacturera, a mediados del año 2000 eran 25 por ciento más elevadas (Cypher, 2001: 139).

La devaluación del peso en 1995 en cerca de 55 por ciento empujó las exportaciones mexicanas de 60.9 miles de millones de dólares en 1994 a 168 miles de millones de dólares en el año 2000. Sin embargo, los requerimientos de insumos de importación que entran en la exportación que ascendían a 77.9 centavos por cada dólar exportado por las maquiladoras en 1994, subieron a 78.2 centavos en el año 2000. Los establecimientos no maquiladores requirieron insumos importados de 46.9 centavos por cada dólar exportado en 1994, aumentando a 57.9 centavos en el año 2000, mientras que los productores para el mercado doméstico aumentaron de 41.9 centavos a 49.9 centavos sus importaciones por cada peso de ventas en el país (Cypher, 2001: 151). Los insumos importados para sostener las exportaciones y la producción doméstica son crecientes, lo cual indica que la desnacionalización de la industria mexicana ha avanzado en el tiempo de operación del TLCAN (citado por Vidal en este libro).

Las exportaciones mexicanas son encabezadas por dos industrias, la electrónica y la automotriz, siendo ligeramente mayores las de la primera, aunque ésta confronta una balanza comercial negativa. El incremento de la producción de autos y autopartes en México, ha sido conducido, principalmente, por una reestructuración defensiva/ofensiva de las compañías estadounidenses en su lucha contra la industria automotriz japonesa.

Por otra parte, entre 1990 y 1998 el comercio intraindustrial aumentó de 43 por ciento de las exportaciones a 49.3 por ciento (Dussel, 2000: 34, citado por Cypher, 2001: 143). La magnitud y la incesante tendencia del comercio intraindustrial implican la marginación de la base industrial de México y la subordinación tanto de la elite industrial mexicana como del Estado mexicano (Cypher, 2001).

CONSTATAACIONES EMPÍRICAS DEL DESEMPEÑO DEL TLCAN

ANNE O. KRUEGER (1999), ha tratado de medir el desempeño del TLCAN en términos de la creación y desviación de comercio. La autora dice estar consciente de una serie de factores, tanto a nivel de las economías domésticas miembros del tratado (*e.g.* la crisis mexicana de 1994-1995) como de los cambios a nivel internacional que influyeron en las corrientes comerciales que hacen difícil la interpretación de los resultados, además de que las tarifas no se han liberado completamente y persisten ciertas limitaciones en la disponibilidad de los datos (Krueger, 1999: 4-7).

De todas maneras, Krueger en sus conclusiones avanza las siguientes afirmaciones:

(...) la evidencia parece indicar que las categorías de bienes (*commodities*) en las que las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos crecieron más rápidamente, eran aquellas en las que crecieron más rápidamente con el resto del mundo. Esto, por sí sólo, provee algún confort de que la expansión del intercambio fue de "creación de comercio" y no desviación de éste. (...) Los coeficientes del comercio entre los países del TLCAN, aun cuando no altamente significativos, son positivos, mientras que los únicos coeficientes significativos implican que los países del TLCAN importan menos que lo predicho de socios comerciales no perteneciente al tratado. Finalmente, el incremento en la participación de países del TLCAN en los mercados de Estados Unidos, en algunos casos ha sido dramática (Krueger, 1999: 21).

Además del hecho de que los resultados no son concluyentes, lo que Krueger denota como un desempeño positivo del TLCAN, por el lado de México más bien tiene por detrás el papel proactivo del Estado neoliberal mexicano, que en la segunda mitad de los ochenta abrió unilateralmente la economía, y que conjuntamente con las macrodevaluaciones en los años ochenta, inauguró un nuevo régimen de acumulación por exportaciones, sustentado en la inversión extranjera. La crisis de 1994-1995 y la importante devaluación del peso, reforzó la nueva orientación y el TLCAN no hizo sino formalizar y consolidar la tendencia de integración dependiente de la economía

mexicana a la de Estados Unidos. El extraordinario aumento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se debe más al notable desempeño de la economía de éste último, hasta antes de la recesión del 2001, así como a la inversión de ET estadounidenses, facilitada ésta, por la normatividad del TLCAN.

Anderson y Van Wincoop (2001), realizaron una evaluación de los efectos del TLCAN sobre el bienestar económico de sus miembros, a través de un modelo de gravitación alimentado con datos de 1993 a 1999. En el cuadro 2 se puede apreciar lo siguiente: considerando primero la remoción de las tarifas mexicanas, se constata que esto resulta en una creación de comercio que aumenta el bienestar en 1.4 por ciento, disminuido ligeramente por la desviación de comercio que afecta el bienestar en 0.2 por ciento. Pero la remoción de las tarifas mexicanas lleva a un deterioro de los términos de intercambio lo cual afecta negativamente el bienestar en 2.5 por ciento. Así, el deterioro de los términos de intercambio¹¹ avasalla la ganancia proveniente de la creación de comercio, lo cual finalmente lleva a una caída del bienestar de 1.3 por ciento.

CUADRO 2
IMPACTO DEL TLCAN EN EL BIENESTAR

	<i>Cambio porcentual por la remoción de tarifas</i>		
	<i>México</i>	<i>EU y Canadá</i>	<i>Remoción total</i>
México: total	-1.3	1.1	-0.3
Por: Creación de comercio	1.4		
Desviación de comercio	-0.2		
Términos inter cambio	-2.5	1.1	
Estados Unidos	0.1	-0.03	0.1
Canadá	0.1	-0.03	0.1
Resto del mundo	0.00	-0.01	-0.01

Fuente: Anderson y Van Wincoop (2001: 36).

¹¹ Los términos de intercambio se han deteriorado en vista de que los consumidores mexicanos compran más productos de los Estados Unidos y Canadá y han disminuido la adquisición de productos mexicanos, después de la remoción de las tarifas sobre importaciones.

En síntesis, los efectos en el bienestar de México son pequeños porque:

- i) las tarifas son asimétricas, más altas en las importaciones que en las exportaciones;
- ii) el nivel de tarifas es más pequeño que la barreras fronterizas no tarifarias; y
- iii) la presencia de estas últimas debilita el efecto de la reducción de las tarifas (Anderson y Van Wincoop, 2001: 30).

Uno de los objetivos del TLCAN, sobre todo por parte de Estados Unidos, de que el tratado disminuiría los incentivos a la migración ilegal de trabajadores mexicanos a ese país, no ha sido logrado, y tendrá que esperar 2 o 3 décadas. La investigación realizada por Markusen y Zahniser (1997), contradice las predicciones provenientes del modelo Heckscher Ohlin, cuya aplicación sugiere que los salarios de los trabajadores no calificados en México se elevaría y la de los trabajadores estadounidenses bajaría con la liberalización del comercio y la inversión. El análisis econométrico muestra que el incremento en la inversión extranjera directa está vinculado al aumento de la brecha salarial entre los salarios fuera de la producción y los de las manufacturas en la economía mexicana, en contradicción con el modelo Heckscher-Ohlin, aunque también la brecha se ha incrementado en los Estados Unidos. A pesar de que la IED estadounidense ha transferido procesos intensivos en trabajo calificado desde el punto de vista mexicano, desde el de Estados Unidos es más bien intensivo en trabajo no calificado (Markusen y Zahniser, 1997: 14). No obstante, la realidad muestra que los trabajadores no calificados han seguido emigrando de manera creciente a Estados Unidos, cuando menos hasta los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.

Sin embargo, el resultado más negativo del TLCAN para la economía y la sociedad mexicanas es el desastre agropecuario, en vista del desplome de la autosuficiencia alimentaria, que a principios de los años noventa satisfacía 80 por ciento del consumo interno y al inicio del nuevo siglo sólo cubre dos tercios. En términos específicos, la importación desde Estados Unidos de los cuatro granos básicos (maíz, trigo, soya y sorgo) pasaron de 52.3 millones de toneladas en

1987-1993 a 89.5 millones en 1994-2000. La importación de estos granos ha resultado en una caída significativa de los precios de 43 por ciento en el maíz y de 44.6 por ciento en el trigo en el periodo mencionado.¹² El desastre agropecuario ha creado un agudo desempleo, la caída en el nivel de bienestar y emigración de los campesinos a Estados Unidos.

REFLEXIONES FINALES

LA CARACTERIZACIÓN teórica de un acuerdo de integración regional como el TLCAN, no es posible hacerla a través de la teoría neoclásica convencional, en vista de que la forma de integración, *i.e.* un Acuerdo de Libre Comercio (ALC), hasta hace pocos años recibió un tratamiento teórico, cortado sobre la trillada base de la creación y desviación de comercio, pero que deja fuera los otros temas relevantes que el tratado ha incorporado.

Desde el punto de vista estrictamente económico, la teoría convencional llega a la conclusión de que un ALC es un “tercero mejor” después de la unión aduanera (UA), en vista de los mayores costos administrativos y las distorsiones causadas por las reglas de origen (RDO) (véanse a Krueger, 1995 y Krugman y Obstfeld, 1999). Los elevados porcentajes contenidos en las RDO del TLCAN implican una estrategia ofensiva-defensiva por parte de Estados Unidos para proteger el mercado de la competencia de los otros bloques económicos, pero que tiene costos y presenta efectos anticompetitivos (cfr. De la Reza, 1998).

En este contexto, la decisión de Estados Unidos de abrazar un modelo menos eficiente, según la teoría convencional, no puede ser explicada tan sólo por la lógica económica. Además de que el establecimiento de un ALC ahorra problemas de negociación política a los miembros, sobre todo al país integrante, es un modelo de constitución más rápida y atractivo para los países con economías más débiles a la vista del acceso al mercado más grande del país con econo-

¹² Estas cifras provienen de la investigación encargada por las Comisiones de Agricultura, Desarrollo Rural y Economía de la Cámara de Diputados a la firma de consultoría Productividad y Operación, S.A. (*El Financiero*, 24-6-2002, p. 21).

mía más avanzada. Schiff (2001) muestra que a partir de los años noventa del siglo pasado, se ha desarrollado una marcada preferencia por los ALC de 9.5 a 1 frente a la UA, en vista de que permite no involucrarse con problemas políticos provenientes de la necesidad de crear bienes públicos conjuntos (leyes, tarifas externas comunes, armonización macroeconómica, instituciones supranacionales, etcétera).

En el caso de Estados Unidos, por detrás del TLCAN, además de las ventajas para la inversión foránea de sus grandes empresas, están los objetivos políticos de reforzar su seguridad nacional, poner bajo control al narcotráfico y disminuir la inmigración de trabajadores mexicanos (cfr. Soria, 1999). Si se toma en cuenta el poder hegemónico de Estados Unidos, este país no ve la necesidad de establecer organismos supranacionales en el tratado para hacer prevalecer sus políticas y decisiones coyunturales.¹³ Además, el TLCAN se perfila como el modelo, de corte neoliberal, a seguir en la futura constitución del ALCA, lo cual le redituaria a Estados Unidos la consolidación del bloque económico en América.

En vista de que el TLCAN es un acuerdo entre economías con asimetrías y el tratamiento de iguales que Estados Unidos, país integrante, da a los países integrados (Canadá y México), el modelo de François Perroux se acerca más a la naturaleza y operación real del tratado. La acción integrante se da a través de las políticas públicas del Estado hegemónico y la inversión y el control oligopólico de las variables clave (la tecnología, la mercadotecnia y las finanzas) ejercido por las grandes corporaciones del país líder. El papel del Estado y el de las grandes firmas nacionales de los países integrados, es el de adaptarse a las políticas del país integrante y servir de vectores de la expansión transnacional. El análisis realizado por Cypher (2001), constata la desnacionalización de la industria mexicana y las ventajas de las empresas transnacionales estadounidenses.

¹³Por ejemplo, a pesar de que en el TLCAN se prevé la entrada de transporte automotor de carga mexicano a los Estados Unidos, hasta la fecha no lo ha permitido por decisión unilateral. Aunque a finales de 2001, las autoridades estadounidenses anunciaron que se autoriza la entrada de camiones, sujeto a ciertas condiciones, esto no se ha materializado.

BIBLIOGRAFÍA

- ALESINA, A.E. Spolaore y R. Waziarg (1997), "Economic integration and political disintegration", *Documento de Trabajo* núm. 6163, NBER, Cambridge.
- ANDERSON, J.E. y E.V. Wincoop (2001), "Borders, trade and welfare", *Documento de Trabajo* 8515, NBER, Cambridge.
- BALASSA, B. (1962), *The theory of economic integration*, George Allen and Unwin, Londres.
- BANCO MUNDIAL (2000), *A comprehensive development agenda for the new era*, síntesis escrita por Marcelo M. Giugale, Washington.
- CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS (1994), *Entendiendo el TLC*, ITESM/FCE, México.
- CEPAL (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, ONU/CEPAL, Santiago de Chile.
- CYPHER, J.M. (2001), "El modelo de desarrollo exportador. El caso de México", en G. Vidal (coord.), *Mundialización, transnacionalización y subdesarrollo*, UAM/UNAM/UAZ, México, pp. 137-161
- DEFARGES, T. (1995), "Les approches theoriques de l'intégration économique et l'intervention stratégique", Ponencia, Seminario internacional América Latina: ¿integración sin desintegración?, U. de G., U. de París, Ministerio Asuntos Extranjeros del Gobierno de Francia, ECOS, Chapala, México.
- El financiero* (2002), 21 de Junio, p. 21.
- (2000), 12 de diciembre, p. 3A.
- DUSSEL, E. (20002), *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempleo en la economía de México*, CEPAL, México.
- ETHIER, W. (1998), "The new regionalism", *The Economic Journal* 108, julio, pp. 1149-1161.
- FOX, V. (2001), *Primer informe de gobierno. Anexo estadístico*, Poder Ejecutivo Federal, México.
- GUILLÉN, H. (2001), "De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 5, mayo, pp. 359-369.
- KRUEGER, A.O. (1995), "Free trade agreements versus customs unions", *Documento de trabajo* núm. 5084, NBER, Cambridge.
- (1999), "Trade creation and trade diversion under NAFTA", *Documento de Trabajo* núm. 7429, NBER, Cambridge.

- KRUGMAN, P.R. y M. Obstfeld (1999), *Economía internacional. Teoría y política*, 4a. ed., McGraw-Hill, México.
- MARKUSEN, J.R. y S. Zahniser (1997), "Liberalization and incentives for labor migration: theory with applications to NAFTA", *Documento de Trabajo* núm. 6232, NBER, Cambridge.
- OCAMPO, J.A. (1986), "New developments in trade theory and LDCs", *Journal of Development Economics*, núm. 22, North Holland, pp. 129-170.
- PERROUX, F. (1954), "Les forces d'intégration et le type d'intégration", *L'Europe sans rivages*, PUG, Grenoble.
- _____, (1991), *L'économie du XX^e siècle*, PUG, Grenoble.
- REZA, G.A. de la (1998), *Liberalización del comercio en el hemisferio occidental*, IIE/UNAM, México.
- _____, (2000), *Reglas de origen en el TLCAN: efectos y distorsiones para México*, INTAM, mimeo.
- SCHIFF, M. (2001), *Multilateral trade liberalization, politica disintegration, and the choice of free trade agreements versus customs unions*, Development Research Department, World Bank, Washington.
- SORIA, V.M. (1999), "Algunas facetas negativas del TLCAN como ejemplo para futuros procesos de integración", en E. del Valle (ed.), *Algunos aspectos económicos y financieros nacionales e internacionales*, Serie de Investigación 20, Departamento de Economía, UAM-I, México, pp. 17-49.
- TORNELL, A. y G. Esquivel (1995), "The political economy of Mexico's entry to NAFTA", *Documento de Trabajo* núm. 5322, NBER, Cambridge.
- TOVIÁS, A. (1991), "A survey of the theory of economic integration", *Journal of European Integration*, vol. 15. pp. 5-23.
- VINER, J. (1950), *The customs union issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.

CAPÍTULO 2

GREGORIO VIDAL*

El crecimiento por medio de la exportación de manufacturas, el avance de la reforma económica y las grandes empresas

INTRODUCCIÓN

EL ESTUDIO de las grandes empresas en México, su papel en la economía y en la política ha sido una constante desde hace varias décadas. Si bien hay trabajos cuyo énfasis es el peso político de las grandes corporaciones y más bien de los grandes empresarios; lo cierto es que también existen diversos materiales en los cuales se analiza su papel en la dinámica de la economía del país. En particular en el curso de los últimos 25 años la bibliografía es constante y más recientemente incluso creciente. Por ejemplo, a principios de los años ochenta destaca el estudio de Martínez Tarragó y Fajnzylber (1976) sobre las transnacionales. Después, los trabajos de Jacobs (1981) Quijano (1983) sobre la evolución de las corporaciones con matriz en México durante los años del auge petrolero y el inicio de la crisis de la deuda y los análisis desde la perspectiva de la organización industrial, como los de Casar (1990) y otros.

Posteriormente, desde finales de los años ochenta y principios de los noventa, los estudios de Basave, Garrido, Morera y Vidal sobre los grupos financieros, las grandes firmas en el marco de las transformaciones de la economía mexicana y el impulso de las reformas económicas en el contexto de las ideas y propuestas del Washington Consensus. Las conclusiones de estos autores son diversas a propósito del alcance en las transformaciones de los grupos empresariales y su capacidad para actuar en el contexto de una economía que se internacionaliza bajo nuevas condiciones. En particular existe una

*Profesor titular del Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, correo electrónico: gvb@xanum.uam.mx

diversa apreciación sobre las posibilidades de los consorcios con matriz en México, considerando las restricciones impuestas por un acuerdo como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la libre movilidad de capitales y la situación prevaleciente en la economía mexicana en la que se ha liberado plenamente la cuenta de capitales de la balanza de pagos y se pueden adquirir papeles y títulos financieros por cuenta de extranjeros sin límite alguno y las corporaciones pueden contratar recursos en mercados externos.

Se reconoce que operan en el curso de los últimos años transformaciones empresariales de corte histórico (Basave, 1996: 247). Que el proceso cuenta con ingresos de gran significación de inversión extranjera directa (Basave, 2000: 236; Vidal, 2000: 168-174) y que hay cambios, como el avance del comercio intrafirma y el acelerado crecimiento de alguna actividad económica que afecta la estructura industrial, cuyo alcance aún no se puede determinar (Garrido, 1998: 174-175; Vidal, 2000: 163-167). Las diferencias se acentúan al valorar el alcance en los desplazamientos en la propiedad de activos y la permanencia en la internacionalización de las firmas con matriz en México. Un segundo problema está al analizar el papel de las firmas y la dinámica de la economía mexicana. Mas precisamente, ¿cuál es la relación entre el modelo o estilo de crecimiento que domina en la economía mexicana y el propio crecimiento de las grandes corporaciones? ¿Hasta donde las grandes firmas impulsan una estrategia de crecimiento fundada en la exportación de manufacturas?

En la evaluación de la situación de la economía mexicana a mas de un lustro de entrada en vigor del TLCAN y cuando se discute un nuevo acuerdo con carácter continental, las interrogantes son de por sí relevantes. Aún más, las diferencias señaladas tienen particular importancia, dado que las medidas de política económica que se están ejecutando y la estrategia que caracterizan al gobierno de Fox, buscan profundizar el modelo económico de los años previos y realizar reformas estructurales definidas por el Washington Consensus como de segunda generación. Se sostiene la necesidad de llevar adelante "...reformas a nivel microeconómico que flexibilicen

el mercado laboral, que coadyuven a incrementar la productividad de los trabajadores y la competitividad de las empresas...” (SHCP, 2001: 38). También se menciona la necesidad de las reformas educativa, de telecomunicaciones y energética. En esta última, se considera imprescindible una mayor presencia de la inversión privada en condiciones de libre entrada de capitales extranjeros, aun cuando no necesariamente se privatizan la totalidad de activos públicos. Incluso se sostiene que será con el desarrollo de estas nuevas reformas que diversos problemas de la economía mexicana se resolverán.

En las páginas siguientes se analiza la situación de las grandes corporaciones con matriz en México y su capacidad efectiva para impulsar la estrategia o estilo de crecimiento vigente. Antes se presentan los principales elementos de la reforma económica impulsada desde finales de los años ochenta, en particular aquellos que se relacionan con la dinámica del proceso de inversiones y los cambios y continuidades en el segmento de las grandes firmas. El análisis de los flujos de la inversión extranjera directa en la región de América del Norte se realiza en el capítulo de Arturo Guillén de este texto. Mientras que el impacto sobre la pequeña y mediana empresa que opera en México puede verse en el capítulo de Raúl Conde.

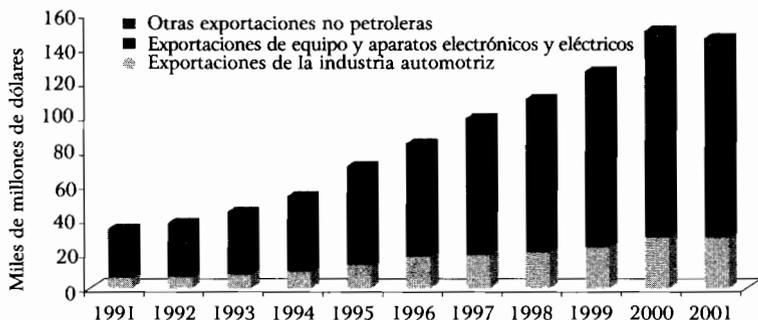
LAS REFORMAS ESTRUCTURALES Y EL DESARROLLO DE LAS GRANDES CORPORACIONES

EL CRECIMIENTO debido al aumento de las exportaciones manufactureras, cuando las manufacturas exportadas se concentran en la industria automotriz y en aparatos eléctricos y electrónicos dominados por la maquila o por un alto contenido importado de las exportaciones es una de las características del crecimiento de la economía mexicana durante los años noventa. Las corporaciones de la industria automotriz tenían previsto y realizaron importantes inversiones aun antes de que se firmara el TLCAN, como parte de una reorganización que implicó trasladar hacia México la fabricación de algunos modelos y ampliar la manufactura de motores (Vidal, 2001b: 37 y 38). Igualmente las empresas maquiladoras de la industria eléctrica

y electrónica estaban operando a partir de un esquema de crecimiento desde el principio de los años noventa.

Los datos sobre la composición de las exportaciones no permiten sostener que exista algún otro sector o actividad industrial que destaque como expresión de una estrategia fundada en el crecimiento por medio de las exportaciones manufactureras. Las exportaciones de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos más las de automóviles, autobuses y partes automotrices representan el 36.8 por ciento de las exportaciones totales en 1991 y 47.3 por ciento en el año 2001.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS, LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y DE EQUIPOS Y APARATOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS, 1991-2001



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica, página electrónica, febrero de 2002.

Sin considerar las exportaciones petroleras, la importancia de las dos actividades señaladas en el párrafo previo es contundente y se mantiene alrededor del 50 por ciento de las exportaciones totales no petroleras, alcanzando en el año 2000 su máximo peso relativo (véase gráfica). El contexto es de un amplio crecimiento de las exportaciones totales no petroleras, a una tasa media anual del 15.2 por ciento para el periodo 1990 a 2001, muy superior al crecimiento que tuvieron los otros componentes de la demanda agregada en el periodo. Desde este momento se puede adelantar que las empresas que realizan estas exportaciones son principalmente extranjeras,

destacando tan solo algunas compañías que pertenecen a grupos o consorcios de capitales del país, como Desc y Grupo Industrial Saltillo, en la fabricación de partes automotrices. Frente a este hecho es que se plantea la pregunta: ¿cuál fue el contenido de la estrategia económica impulsada desde finales del gobierno de Miguel de la Madrid con relación al desempeño de las grandes firmas que operaban en y desde México?

Hacia el final de su administración, el presidente Carlos Salinas de Gortari planteó: "...sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales". No ha sido frecuente encontrar en los informes presidenciales conceptos como el expuesto líneas antes, como tampoco lo ha sido en otros documentos gubernamentales como los informes de la Secretaría de Hacienda o el Banco de México. No obstante ello, Salinas avanza sus ideas estableciendo que el objetivo de diversas medidas de política económica realizadas y otras más ejecutadas en los días finales de su gestión tienen que ver con el fortalecimiento de los grupos empresariales. En el mismo documento sostiene que sin la existencia de estos grupos "...difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad, y quedaríamos fuera de los mercados mundiales" (Salinas, 1993: x). No se trató de una declaración más, el programa de privatizaciones desarrollado durante su administración, que incluyó a importantes entidades del sector público, dieron cuenta de esta intención (Vidal, 2001a: 135-143). Y según diversos funcionarios de la época otras medidas de política económica, entre ellas las diversas desregulaciones y la apertura financiera, concurrieron para alcanzar el mismo objetivo.

Los términos en que se privatiza Telmex, incluyendo las bases para proceder a su venta permiten que el control de la firma quede en manos de capitales del país y dan a la vez estabilidad por un plazo de 10 años al grupo de control que se constituye, en el que la mayoría la tiene Grupo Carso e inversionistas mexicanos y sus socios extranjeros fueron Southwestern Bell y France Cable et Radio (Vidal, 2001a: 137-139). Esta última vendió recientemente su

participación en la firma. En el caso de la Compañía Mexicana de Aviación el gobierno decidió limitar como máximo la participación del capital extranjero al 49 por ciento del total, pero además aportó los recursos obtenidos por la privatización como capital de la nueva firma, permaneciendo como socio por un periodo de 3 años (Rogozinski, 1993: 69-72).

Las privatizaciones en que las nuevas compañías quedan en manos de capitales del exterior, son entidades paraestatales en que los nuevos dueños eran desde años antes socios con el Estado. Son los casos de Fermentaciones Mexicanas, Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril y de la Siderúrgica del Balsas. Como se ha documentado en otro texto la mayoría de las grandes empresas privatizadas pasan a manos de capitales del país y en varios casos son parte de un proceso por el cual algunas fortunas se reorganizan y surgen nuevos grupos empresariales. Entre estos están: grupo G, que incluía a Dina y Banca Cremi; grupo Sidek, que adquiere diversos astilleros y el grupo organizado por Cabal Peniche (Vidal, 2001a: 138-143).

En las privatizaciones de los bancos también se estableció el objetivo de que fueran comprados y controlados por grupos de empresarios e inversionistas del país. Incluso "...de conformidad con los criterios básicos de privatización del acuerdo presidencial, las ventas se han efectuado de manera que la estructura de control combina un pequeño grupo de accionistas responsables y bien identificados, con un gran número de pequeños inversionistas que pueden contribuir a reforzar la base de capital de la institución" (Aspe, 1993: 180-181). Aspe pone como ejemplo a Banamex, cuya sociedad controladora estaba formada por casi 4,000 individuos que representaban el 80 por ciento del capital y 1,200 inversionistas regionales que tenían el 20 por ciento restante. Pero además de la venta misma, se mencionan otras medidas de política económica como necesarias para avanzar hacia la privatización y fortalecer los mercados monetarios y de capital en México.

Según Aspe la privatización bancaria fue posible después de que se dio un impulso importante en la liberalización financiera que

comprendió la eliminación gradual del requisito del encaje legal, completado en septiembre de 1991; la autorización para que los bancos fijaran libremente sus tasas activas y pasivas; el desarrollo de nuevos instrumentos para colocar recursos, incluyendo pagarés de la tesorería pagaderos al tipo de cambio del mercado contra el dólar e instrumentos para la inversión extranjera en el mercado de valores, y, finalmente, las reformas a la legislación financiera, que en el caso de las instituciones de crédito contemplaba una participación extranjera máxima del 30 por ciento del capital, se autorizaba a los inversionistas institucionales a tener hasta el 15 por ciento del capital y el 5 por ciento para cualquier persona, incrementado hasta el 10 por ciento, previa autorización de Hacienda (Aspe, 1993: cap. 2 y cap. 4).

Junto a la privatización de los bancos comerciales y otras instituciones financieras, como las aseguradoras, se autorizó la operación de nuevos bancos y la organización de grupos financieros, en los que se incluyeron varios de los bancos privatizados, casas de bolsa y otras firmas. Pero además, se tomaron otras medidas para fortalecer los mercados de dinero y capital relativas a la ampliación de la participación de la inversión extranjera. El antecedente era la ley que regula la inversión extranjera y la transferencia de tecnología de 1973. Durante la segunda mitad de los años ochenta se flexibilizó la aplicación de esta ley, permitiendo una mayor participación de la inversión extranjera y en 1989 se estableció un nuevo reglamento de la ley con un criterio sumamente liberal. En adelante fue posible la tenencia del 100 por ciento del capital por inversionistas extranjeros, salvo algunos sectores restringidos y cumpliendo con algunas reglas de operación y ubicación geográfica. Incluso, previa autorización de la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE), era posible tener hasta el 100 por ciento del capital en manos de extranjeros en industrias como la del vidrio, el cemento, la celulosa, el hierro y el acero (Clavijo y Valdivieso, 2000: 32-33).

En materia de IED el siguiente paso fue la promulgación de la nueva Ley de Inversiones Extranjeras de diciembre de 1993 que amplió aún más las posibilidades para la inversión extranjera. Se establecieron actividades en las que era necesaria la autorización de la CNIE para que la participación del capital extranjero sea superior

al 49 por ciento, entre los casos relevantes están: transportación marítima, administración de terminales aéreas, telefonía celular, perforación de pozos de petróleo y gas, agentes de seguro y educación privada. Además, es necesario el permiso cuando la IED sea superior a un determinado monto que se fijará anualmente y se eliminaron las restricciones en petroquímica secundaria, en partes para automóvil y en la fabricación de autobuses, camiones y sus partes. En la petroquímica secundaria está incluida gran cantidad de actividades que años antes eran consideradas petroquímica básica. Como sostienen Clavijo y Valdivieso, “la proporción de actividades abiertas a participación extranjera mayoritaria se elevó a 91 por ciento, y el sector manufacturero quedó totalmente abierto al capital extranjero, con la excepción de la petroquímica básica y la producción de armamentos y explosivos” (Clavijo y Valdivieso, 2000: 35).

En otros campos de la política económica el signo dominante durante la administración de Salinas de Gortari fue la desregulación y la ampliación del espacio para que las corporaciones y las empresas fijaran las condiciones en que operaban diversas actividades económicas. La desregulación incluyó el transporte de carga, la operación de los puertos y ferrocarriles, el transporte turístico y de pasajeros, las líneas aéreas y las telecomunicaciones. En esta última se consideró que las concesiones podían incluir la transmisión de cualquier tipo de señal, con lo que fue posible permitir la participación de empresas privadas en los sistemas de satélite. Actualmente el territorio del país cuenta con servicios por parte de empresas extranjeras y la firma resultado de la privatización se encuentra en una muy difícil situación financiera. Aún en el caso de las actividades manufactureras, el signo prevaleciente fue la desregulación. Finalmente se estableció un árbitro para dirimir controversias entre las empresas, incluyendo disputas de mercado y procesos de fusiones: la Comisión Federal de Competencia, su marco legal es la Ley Federal de Competencia.

En el campo de la inversión extranjera de cartera destacan dos medidas:

- a) la eliminación a las restricciones para que extranjeros adquieran papeles de renta fija, entre ellos documentos gubernamenta-

les como los Cetes y los Tesobonos, establecida a finales de 1990; y

b) la modificación en el año de 1989 del régimen de inversión neutra en las empresas, que operaba desde 1986, para permitir que por medio de fideicomisos y atendiendo a la figura de inversión temporal los extranjeros puedan invertir en empresas sujetas a límites de participación o incluso en las que está excluida su presencia.

Medidas en el campo de promoción de la industria no existieron. Como tampoco incentivos vinculados al desarrollo del mercado interno. Se eliminaron los estímulos a la inversión, con la salvedad de las exportaciones. La propia política de comercio exterior significó una drástica anulación de estímulos o medidas de salvaguarda para la mayoría de las actividades económicas. Desde el año de 1988 el arancel máximo para las importaciones se redujo del 100 al 20 por ciento y la gran mayoría de las mercancías fueron excluidas de las formas de permiso para poder ingresar al país. Para el año 1991 menos del 10 por ciento del valor de las exportaciones estaba sujeto a permisos para ingresar al país y el arancel medio era de 13.1 por ciento. Cuando se negocia el TLCAN las medidas de protección hacia algún sector o rama de actividad económica que se establecen a través de las reglas de origen consideran a la industria automotriz y a la fabricación de aparatos eléctricos que, como se destacó desde páginas previas, esta dominado por capitales del exterior y constituyen una suerte de plataforma exportadora hacia el mercado de Estados Unidos.

Pero además, desde finales de los años ochenta, entre las acciones consideradas para avanzar en la estabilización de la economía estaban, además del manejo del tipo de cambio, la fijación de los aumentos salariales considerando la inflación esperada con lo que el rezago acumulado en la década de los años ochenta en el mejor de los casos se mantuvo y la distribución del ingreso fue más desigual. Con lo que, considerando la apertura comercial irrestricta y el componente crecientemente importado en el consumo de los grupos de

mayores ingresos, las condiciones para la ampliación de la capacidad de producción de muchas empresas eran más difíciles y en algunos casos existen serias dificultades para sobrevivir.

En el año de 1994 se habían producido algunas ventas de grandes empresas a capitales del exterior (Vidal, 2000: cap. 5) y la banca estaba operando con un amplio margen de cartera vencida y sin capacidad para hacer frente a sus deudas contratadas en los mercados internacionales si los mecanismos de refinanciamiento por el mercado tenían alguna alteración (Correa, 2001). Incluso, del lado de un importante grupo de deudores era claro que no contaban con los ingresos en el presente y mucho menos en los meses siguientes para servir sus créditos. Los niveles de las tasas de interés lo hacían imposible y los contratos estaban establecidos con formas indizadas y considerando el refinanciamiento automático de intereses y capital de forma que lo único que se conseguía era aumentar el monto de los créditos impagables.

En los años siguientes, una vez que hacia finales de 1994 la crisis de cambios y de crédito se hizo patente, las menciones hacia la promoción de los grupos empresariales del país no solo desaparecieron por completo, sino que también se abandonaron estos criterios para proceder con el programa de privatizaciones o hacer frente al rescate bancario. Durante el año de 1995 se modificó la ley para ampliar en los bancos comerciales hasta el 49 por ciento la participación del capital extranjero e incluso se permitió que se compraran por bancos extranjeros los que tenían un peso de hasta el 6 por ciento del mercado. También fue posible que los capitales del exterior fueran accionistas en puertos, ferrocarriles y terminales aéreas.

El proceso prosiguió al punto de que en la actualidad casi todos los bancos que fueron privatizados durante el gobierno de Salinas de Gortari están en manos extranjeras, incluyendo a los que eran los tres mayores: Banamex, Bancomer y Serfin. Los argumentos variaron y se descubrió que los bancos extranjeros permitían dar capacidad financiera a la banca del país. En otros servicios financieros ha pasado algo semejante, como también se permite y fomenta la participación de capitales del exterior en telecomunicaciones,

transporte y otras actividades de infraestructura. Las iniciativas presentadas para privatizar la energía eléctrica consideran en condiciones de igualdad a capitales del exterior y del país, como también se estima pertinente la presencia de capitales del exterior en la petroquímica, estando ha discusión si debe mantenerse participación del Estado y el porcentaje de las inversiones del exterior. Como se analiza en el siguiente apartado del texto, el desplazamiento de los capitales del país por firmas extranjeras se realiza en múltiples actividades y la asociación, dejando la conducción de la firma a los socios del exterior, es un mecanismo que prolifera y aún se vuelve preponderante en diversas actividades económicas. El desarrollo de nuevos programas que consideran el problema de los encadenamientos productivos internos y de la necesidad de lograr un mayor valor agregado en el país no ha modificado la tendencia descrita líneas antes.

Para diversos autores el establecimiento en 1996 del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (Propice) constituyó un cambio en materia de política industrial (Mättar y Peres, 1997). Se sostiene que el Propice "...rescata el concepto de sustitución eficiente de importaciones como un objetivo sectorial." Pero también se considera que una meta de estas características se puede alcanzar sin subsidios o protección comercial alguna (Mättar, 2000: 169). Uno de los problemas es el nivel de apertura y las condiciones en que ésta se produjo. Pero además, la economía sigue operando sin una capacidad exportadora endógena, principalmente en el caso de las manufacturas. El crecimiento de las exportaciones en este sector ha implicado un aumento, en algunos casos más que proporcional de las propias importaciones. Es bajo estas condiciones que la economía del país conoce una nueva recesión, sin duda firmemente articulada con la recesión en Estados Unidos. La interrogante es ¿cómo cambiarán las políticas de crecimiento y como se reorganizarán las firmas de Estados Unidos y sus principales competidores, por ejemplo en la industria automotriz y en la fabricación de aparatos y equipos eléctricos y electrónicos? Las respuestas no están del lado de las empresas con matriz entre el Bravo y el Suchiate y la mayor internacionalización del mercado interno no puede descartarse.

LAS GRANDES CORPORACIONES. INTERNACIONALIZACIÓN Y EXTRANJERIZACIÓN

EN EL AÑO de 1993 se habían constituido varios grupos financieros que contaban con empresas en banca comercial, de inversión, aseguradoras y casas de bolsa. Igualmente otras firmas actuaban en fabricación de alimentos, siderurgia, transporte aéreo, hotelería, comunicaciones. Algunas de ellas habían realizado compras de activos en el extranjero y mantenían una posición dominante en el espacio de la economía de México. En los años previos, como se destacó desde la segunda parte del texto, se ejecutaron diversas medidas de política económica que por lo menos fueron un impulso al mantenimiento, creación y fortalecimiento de algunas grandes empresas. Sin embargo, inmediatamente después de la puesta en práctica del TLCAN las medidas cesaron. El mapa de las grandes firmas cambio, presentándose datos nuevos de cierta importancia.

Algunos de los análisis escritos recientemente para evaluar los resultados del TLCAN presentan elementos sobre el desempeño empresarial, aun cuando no se estudia de forma expresa la situación de las grandes firmas, su contribución al proceso de crecimiento en los años de 1996 a 2000 y su articulación con la estrategia de reforma económica ejecutada (Leycegui y Fernández de Castro, 2000; Borja, 2001).

Algunos estudios consideran la situación de la industria automotriz o lo que sucede en la manufactura, dominada por firmas multinacionales con matriz en Estados Unidos, Europa y Japón, destacándose, por ejemplo, el fenómeno del crecimiento del comercio intraindustrial. También se analiza el caso de las telecomunicaciones en la perspectiva de la modificación de la competencia considerando el área de América del Norte.

Hay un avance sobre el tema de las grandes firmas en otros materiales, como los que se anotan en la introducción del texto. El énfasis de nuestra parte se fundamenta en los contenidos de la estrategia económica adoptada, por lo menos en México, en la que las empresas –y propiamente las grandes empresas– ocupan o deben ocupar el espacio en que el crecimiento sostenido se construye. Lo

cierto es que los cambios son importantes y en las páginas siguientes se plantean algunos elementos al respecto considerando el contexto aportado por la política económica ejecutada en los últimos lustros y el contenido del proceso de ampliación de las exportaciones manufactureras.

Comparando el año 2000 con el año de 1994 el mapa de las grandes firmas que operan con matriz en México o que tienen un peso importante –condiciones de oligopolio en algunos casos– en la actividad vinculada al mercado interno en que actúan se ha modificado. En las listas que publican diversas empresas de las mayores firmas que operan o consolidan sus actividades en la economía de México se pueden apreciar algunos de estos cambios. Por ejemplo, entre las 50 mayores empresas del país en el año 2000, según el criterio de ventas que elabora la *Revista Expansión*, están un amplio número de filiales de corporaciones extranjeras y no tan sólo firmas automotrices y alguna otra compañía, como era hasta los años de 1993 y 1994. No aparece alguna empresa de la construcción, mientras que en 1994 se enlistan 4 grandes constructoras. Las corporaciones dedicadas al comercio, incluyendo grandes distribuidoras, departamentales y de autoservicio mantienen su importancia entre las 50 mayores, pero además la principal es filial de una firma extranjera. Es notable el peso adquirido por el grupo de compañías y controladoras que se organizan en la controladora Carso y otras creadas por el grupo. Se incluyen en este conglomerado de grandes firmas además de la mayor empresa telefónica de México, a uno de los más importantes operadores de telefonía móvil y servicios de internet de América Latina, una de las mayores tiendas departamentales y una importante empresa productora de artículos de metales no ferrosos.

Otras transformaciones no se perciben al comparar las listas, entre ellas las compras y adquisiciones de activos y empresas que son un referente para explicar alguno de los cambios en la composición de las mayores compañías. Tampoco se observa el traslado de unas manos a otras de activos y empresas enteras o la entrada de nuevos socios o grupos de inversionistas que en adelante controlan cierta firma. Estas operaciones han cobrado la mayor importancia

en los últimos años. Como se destacó desde las páginas iniciales de este documento, las modificaciones entre las grandes empresas no son un hecho aislado y tampoco se explican sin considerar algunas otras transformaciones en la economía del país y en la gestión pública de los propios procesos económicos. Los datos sobre el peso del gasto público y el comercio exterior en el producto hacen manifiesto el sentido y alcance de los cambios en la dinámica de la economía mexicana.

La línea de trabajo que se desarrolla en la investigación puede ser ilustrada al evaluar varias características de importantes grupos empresariales: CEMEX, Savia-Pulsar y Gruma. Las tres firmas eran hasta el año 2000 las únicas con matriz en México que forman parte de la lista que elabora UNCTAD de las 50 mayores empresas transnacionales (ET) de países en desarrollo según sus activos en el extranjero. CEMEX, es además la única corporación de México que está incluida en la lista de las 100 mayores ET definidas por el monto y peso de sus activos en el exterior (UNCTAD, 2001).

Por lo que se refiere a la transnacional del cemento destaca:

- a)* CEMEX está entre las tres mayores productoras de cemento a nivel mundial, para mantener esta situación debe continuar adquiriendo activos en el exterior;
- b)* el desarrollo de la firma no puede fundarse en la exportación desde algún país en particular y mucho menos desde México;
- c)* en varios de los más importantes mercados compite directamente contra los otros gigantes, Holcim y Lafarge;
- d)* en México sus principales competidores son las firmas francesa y suiza, presentes por medio de Apasco y Moctezuma respectivamente; es decir, en México el mercado interno está internacionalizado;
- e)* el nivel de facturación de la firma en pesos es una debilidad importante dado que hasta diciembre de 2000, antes de considerar la consolidación de Southdown, las ventas en México representan el 44 por ciento del total;
- f)* si el modelo de CEMEX es válido para otras corporaciones con matriz en México, es claro que las firmas deben adquirir activos en el extranjero, diversificados según las condiciones del mercado en que compitan y no fundar su expansión al exterior en la

creación de una estrategia exportadora desde México, por lo que no son y no pueden volverse una fuerza que le dé una mayor profundidad al mercado interno;

g) pero además, la incursión en el exterior es un dato que genera o desarrolla la internacionalización del mercado interno, con lo que desplazamientos de propiedad en México a favor de capitales extranjeros son un componente importante del proceso que puede acentuarse en el futuro.

Por lo que toca a Savia y Gruma, los activos en el extranjero, a diferencia de CEMEX, se concentran en el área de Estados Unidos y algunos países de América Latina. Hay además otras diferencias notables que revelan las dificultades para que las firmas continúen su expansión o el control que otra compañía está adquiriendo sobre su dinámica de crecimiento.

Savia tiene su origen en 1985, cuando un grupo de inversionistas adquiere Empresas la Moderna, que incluía a Cigarrera la Moderna —una de las dos mayores compañías en la producción y comercialización de cigarrillos en México— y Aluprint, productora de empaques flexibles para productos de consumo. En los años siguientes el grupo realizó diversas adquisiciones, entre ellas: en 1993, Agrobionova e Internacional Produce Holding; en 1994, Asgrow Seed que fusiona con Petoseed y Royal Sluis creando la mayor productora de semillas para frutas y hortalizas Seminis. Después, compra Ponderosa líder productor en México de empaques de cartón y la fusiona con Aluprint. Otro giro de negocios del grupo era los seguros, en el que después de varias adquisiciones constituye la mayor empresa en México, Comercial América. Todas estas adquisiciones implicaron la contratación de diversos créditos o la emisión de títulos, lo cierto es que para finales de la década de los noventa no se contaban con suficientes ingresos para pagar las deudas contratadas y las ventas de activos comenzaron.

En 1997, considerando que debe concentrarse en el negocio de las semillas la firma vende Cigarrera la Moderna a British American Tobacco. También vendió a Monsanto la firma Asgrow Seed. Posterior-

mente, la rentabilidad y el flujo de efectivo de la empresa no permitió hacer frente a vencimientos de títulos y Savia ha debido vender: Alu-print, Empaques Ponderosa y más recientemente Seguros Comercial América. Esta última fue adquirida por la compañía aseguradora holandesa ING que tenía una participación en la empresa y había dado crédito a Savia. No obstante las ventas, el problema de la deuda de Savia no ha sido resuelto del todo en particular para la firma financiera del grupo, Pulsar, por lo que otras ventas no pueden descartarse. El grupo no parece contar con condiciones para avanzar en la internacionalización y tampoco contribuye desde México a impulsar una estrategia exportadora.

En el caso de Gruma, la concentración de inversiones en México y Estados Unidos es muy importante, pero además es una firma que se ubica en un estrecho espacio de la producción de alimentos. Sus negocios giran en torno a las harinas y en Estados Unidos buscan avanzar considerando el mercado que significan los consumidores con origen en México. Por otro lado el grupo tiene dos grandes accionistas, el mayoritario es Roberto González Barrera. El otro socio importante es Archer Daniels Midland, una de las mayores compañías en la industria de alimentos, particularmente importante en el procesamiento y comercialización de harinas, incluyendo la fase de productos terminados. Archer Daniels es accionista también en algunas de las filiales del grupo, como en Azteca Milling y Molinera de México y como se lee en el informe a los accionistas:

Aun y cuando tenemos una tenencia controladora en dichas subsidiarias, en Azteca Milling LP y Molinera de México tenemos la obligación de obtener la cooperación y el consentimiento de Archer Daniels Midland con respecto a ciertas decisiones que se requieren para aumentar nuestros gastos de capital y para implementar ...(*sic*)... y ampliar nuestras estrategias de negocio (Gruma, 2001).

En 1996, cuando se estableció la relación con Archer Daniels se planteó como un paso relevante para lograr una mayor penetra-

ción en el mercado de los Estados Unidos, aprovechando en particular la red de distribución de la firma (Gruma, 2001). Actualmente, Archer Daniels tiene capacidad para influir de forma determinante en la estrategia de la corporación e incluso puede aumentar su participación, considerando las deudas y las garantías establecidas por el socio mayoritario de la compañía.

La situación de Gruma y Savia es representativa de un cierto número de otros consorcios con matriz en México, a diferencia del caso de CEMEX que es prácticamente único. Otras firmas han crecido considerando la adquisición de activos en el exterior, principalmente ubicados en los Estados Unidos y algunos países del área de América Latina. Además de Savia, cuyas ventas de activos no le han permitido resolver sus problemas de deuda y el alcance de su internacionalización está en entredicho, están los casos de Vitro y Dina. La firma con matriz en Monterrey vendió Anchor Glass, su principal activo en el extranjero. Recientemente, vendió a Whirlpool Corporation su participación en la empresa fabricante de enseres domésticos, Vitromatic, como parte de una estrategia para concentrarse en algunos segmentos de la industria del vidrio. Según declaraciones de su director general, de las 28 diferentes unidades de negocio que constituían el grupo en 1995, actualmente les quedan cuatro: vidrio para la construcción, vidrio automotriz, envases y cristalería. Estas unidades fueron el punto de partida del crecimiento de la compañía años atrás. Por lo que toca a Dina, que resultó de las privatizaciones, además de vender los activos en Estados Unidos la firma se declaró en quiebra.

Con un comportamiento semejante están los grupos Sidek y Synkro. El primero, mencionado en la segunda parte del texto como un ejemplo de un grupo que crece por medio de las privatizaciones, debió realizar ventas de activos y una negociación con sus acreedores que lo llevó a una amplia desarticulación. Synkro se convirtió con la compra en 1994 de la norteamericana Kayser-Roth Corporation en uno de los mayores productores a nivel mundial de medias y calcetines. Sin embargo, el endeudamiento de la firma –en parte resultado de la misma adquisición– llevó a la empresa en 1996 a la quiebra y a la negociación con sus acreedores, incluyendo el canje de deuda por acciones.

En resumen, se pueden tipificar tres modos de comportamiento de los grupos a partir de la experiencia expuesta en las líneas previas. Por un lado están las corporaciones que no logran mantener su internacionalización y no sólo deben vender los activos adquiridos en el extranjero, sino que es necesario procedan a una profunda reorganización, cuyo signo inequívoco es una reducción del tamaño de la firma o incluso se declaran en quiebra. Otras más para pagar sus deudas pasan a manos de otros capitales que preferentemente son extranjeros. Es también la situación de TRIBASA, empresa de la construcción. Un segundo grupo de empresas regresa a operar con activos localizados única o principalmente en México, realizando ventas de activos en el territorio nacional y en algunos casos manteniéndose como proveedor importante de algunas ET, como Vitro lo es de cristales automotrices. Otras firmas mantienen su internacionalización, pero en tanto se han asociado con alguna ET, quien tiene un papel de gran importancia en la conducción del consorcio.

Sin embargo, no todas las compañías que han realizado adquisición de activos en el extranjero se encuentran en la situación que se caracteriza en el párrafo anterior. Hay consorcios con activos en el extranjero y gran importancia en México que además de seguir operando con una estrategia de crecimiento, están realizando nuevas compras de empresas en el extranjero, son por ejemplo los casos de Bimbo, Televisa y CIE, la primera en la industria de alimentos y las dos últimas en entretenimiento y medios de comunicación. Como en el caso de la mayoría de consorcios del grupo anterior, la internacionalización comprando activos la realizan en el espacio de los Estados Unidos y de algunos países de América Latina.

El grupo Bimbo ha estado adquiriendo empresas en México, como las panificadoras de Gruma y se plantea lanzar nuevos productos. En el exterior destacan sus compras en los Estados Unidos. Por ejemplo, en 1998 adquirió el 100 por ciento de las acciones de Mrs. Baird's Bakeries, Inc., firma de Texas y a principios del año 2002 George Weston, panificadora del este de Estados Unidos. Pero también realizó la venta de sus empresas agroindustriales, para concentrarse en botanas y dulces y en productos de panificación. Las ventas hasta el año 2000, de acuerdo con sus estados financieros, siguen

siendo mayoritariamente realizadas en México, con el 74 por ciento del total. Las ventas en Estados Unidos representan el 18 por ciento y el resto corresponde a otros países de América Latina (Bimbo, 2001). La perspectiva de la firma es alcanzar una mayor integración en sus operaciones en Estados Unidos, además de mantenerse en México con nuevos productos e incrementar su participación en Latinoamérica. La acción en otros mercados no resulta de avanzar en una estrategia exportadora desde México. Algo semejante ocurre con Televisa y CIE. Esta última en parte por la materia de los negocios que realiza, como son la organización de conciertos, pero también la operación de parques de diversión. Televisa también contempla desde hace años inversiones en el extranjero, incluso como un medio para dar salida a su producción.

Otras empresas han concentrado sus actividades como proveedores de la industria automotriz. Es la situación del Grupo Industrial Saltillo y de Corporación San Luis. Pero también IMSA tiene una división de baterías automotrices y productos relacionados, con plantas en Argentina y Brasil, además de México. Los otros negocios del conglomerado se organizan en productos de aluminio, productos de acero y plástico para la construcción y productos procesados de acero. Parte de las operaciones de las dos últimas divisiones las realiza a través de firmas adquiridas en Estados Unidos que le dan capacidad importante en la producción de rollos de acero colado en caliente y en frío, perfiles de acero galvanizado y lámina de acero pintado. En la fabricación de productos de acero y plástico para la construcción cuenta con la firma Glasteel de Memphis, adquirida en 1997; pero también tiene el 100 por ciento de las acciones de VP Buildings (VPB), que integró a su división Imsatec. VPB es la segunda empresa en Estados Unidos en el ramo de edificios metálicos pre-diseñados. IMSA, si bien ha tenido una activa política de adquisiciones en México, también esta comprando empresas en los Estados Unidos o algunos países de América Latina para concretar su internacionalización.

Aparte están los casos de firmas que sí pretenden colocar mercancías en el extranjero producidas en México, como el principal medio de internacionalizarse. Es la situación de las dos mayores empresas cerveceras, Modelo y Femsac-Cervecería. En ambos casos, hay par-

ticipación en el capital de la controladora de grandes compañías transnacionales productoras y comercializadoras de cerveza. En Modelo participa Anheuser Busch y en Femsa-Cervecería la firma Interbrew N.V., de Bélgica. Así, mientras las grandes ET de la producción y venta de cervezas cuentan con empresas y marcas en muy diversos países y se asocian con otros productores y distribuidores como en los casos de Anheuser Busch, Heineken e Interbrew N.V., las firmas con matriz en México son socias de las firmas transnacionales y el mayoritario mercado al que destinan sus exportaciones es Estados Unidos. En otras firmas de bebidas, como las refresqueras, ha aumentado la participación de The Coca Cola o de su competidora, Pepsi Cola.

En los servicios telefónicos, las empresas constituidas hace pocos años cuentan desde su origen con capital extranjero, que además dirige la corporación o están siendo adquiridas por firmas extranjeras en fechas más recientes. Son los casos de Iusacell, actualmente controlada por Vodafone y de Pegaso, en manos de Telefónica. En hotelería también ha prosperado la presencia de grandes cadenas transnacionales. Otro renglón que pasó mayoritariamente a manos de capitales del exterior –como se destacó desde páginas previas– es la banca; pero también las compañías de seguros y los fondos de pensiones. En los países de la Unión Europea, no obstante el proceso de integración y el intenso fenómeno de fusiones, incluidas las transfronterizas, que caracteriza a sus economías, los principales bancos y otras firmas financieras están controlados por capitales del país. Las alianzas y cruces de acciones son una práctica, lo que no significa que los paquetes de control pasen a manos extranjeras. Algo semejante ocurre hasta la fecha en Japón y otros países del sudeste de Asia, como también en Estados Unidos. Es un camino distinto al seguido en México.

En la actualidad, los mayores bancos tienen por accionista principal a Citigroup, Bilbao Vizcaya Argentaria, Santander Central Hispano y Bank of Nova Scotia. Los cuatro grupos financieros tienen activos y cartera que representan el 71.8 y el 72.5 por ciento del total del sistema bancario, respectivamente. Sin entrar a discutir lo que significa esta presencia en el sistema de pagos, lo cierto es que los bancos y otras instituciones financieras continúan median-

do en los créditos y la colocación de títulos de las grandes empresas con matriz en México, aun cuando se trate de colocaciones internacionales. Varias de estas firmas tenían participación en los bancos o sus principales accionistas lo eran de los bancos inmediatamente después de la privatización, al principio de los años noventa (Vidal, 2001a). Esa relación dejó de existir.

Hoy, solo el Grupo Carso cuenta con un brazo bancario financiero, que incluye el Banco Inbursa, con casa de bolsa y compañía de seguros. Además, tiene sociedades de inversión, que han sido un importante instrumento para participar en diversas firmas y apoyar la estrategia general del conglomerado. Por ejemplo, la sociedad de inversión (Sinca) Inbursa es propietaria del 25.44 por ciento del capital de Televisión, la controladora del grupo Televisa. La participación de la Sinca Inbursa apoya la gestión y las decisiones de Emilio Azcárraga Jean, mientras que éste sea el propietario de por lo menos el 27 por ciento del capital de Televisión (Televisa, 2001). Con ello se controla el voto de Televisión, lo que permite a los capitales coaligados mantener la conducción de Televisa. Otro de los socios en Televisión es María de la Asunción Aramburuzabala, accionista importante en el grupo Modelo. Para Carso la conducción de Televisa no es ajena a los principales intereses del grupo, ubicados en telefonía, medios de comunicación e internet.

Carso cuenta también con inversiones en tiendas departamentales, incluyendo una cadena en Estados Unidos, CompUSA. En el terreno industrial tiene empresas de metales no ferrosos y productoras de cable telefónico, entre otras. Es una empresa con inversiones importantes en una de las actividades económicas en que la internacionalización y las operaciones de fusión han sido de lo más destacado: telefonía, internet y transmisión de voz, imágenes y datos. Por todo ello es también una excepción. Pero al igual que otros grupos su crecimiento considera ampliar sus negocios en el exterior, comprando activos en Estados Unidos y en varios países de América Latina. En líneas previas se destacó que son propietarios de una de las mayores empresas de telefonía móvil en América Latina, América Móvil. Otra excepción en la estrategia de crecimiento del grupo es el impulso al mercado interno a la vez que se internacionaliza. Incluso Carlos Slim se ha pronunciado en público

por la necesidad de contar con diversos instrumentos para ampliar el mercado interno.

El mapa se completa con las firmas exportadoras de la industria eléctrica y electrónica y de la industria automotriz que son ET, en las que el signo dominante es la producción con un alto contenido importado y en gran parte para exportar o el dominio de la maquila. El destino es el mercado de Estados Unidos y las decisiones de inversión se toman considerando las estrategias globales de las corporaciones, cuyas matrices están allende las fronteras del país, de tal suerte que las condiciones económicas que existen en México no son suficientes para establecer los modos de operación de la firma.

CONCLUSIÓN

EN UN TEXTO escrito en los días en que entró en vigor el TLCAN se sostiene:

En el nuevo esquema de inversiones que se está configurando, la economía mexicana es una parte menor de un todo, cuyo centro se ubica en la economía de Estados Unidos. Los capitales que ingresan al país para ampliar plantas industriales y establecer otros negocios, lo hacen considerando la evolución en conjunto de sus inversiones y colocaciones financieras, las cuales se definen por la situación prevaleciente en el mercado estadounidense. Este mercado es y será también el destinatario por excelencia de la producción... (Vidal, 1995: 174).

Los datos analizados permiten sostener que el proceso transcurre en la dirección que se apunta en el párrafo previo. La plataforma exportadora creada por las empresas automotrices tiene por destino mayoritario Estados Unidos. Incluso las inversiones de firmas europeas buscan apuntalar su estrategia de competencia con las empresas de Estados Unidos en esta área, en la que el mercado fundamental es el situado entre el Río Grande y la región de los Grandes Lagos. Lo mismo acontece en la industria de partes automotrices y en la maquila, en particular la de aparatos y equipos eléctricos y electrónicos.

Para los consorcios con matriz en México, el principal destino de las exportaciones es Estados Unidos y en las adquisiciones también esa economía ocupa un lugar destacado. No existe una firma con la excepción de CEMEX que a la fecha se haya internacionalizado y opere como una transnacional que cuenta con activos en diversas regiones. CEMEX, que no obstante su presencia en Asia lejana, norte de África, América y la península Ibérica; no ha logrado comprar activos en las mayores economías de Europa. Esto contrasta con la internacionalización, por ejemplo de las empresas de España. Además de las inversiones y adquisiciones realizadas a lo largo de América Latina, estas firmas participan en otras economías de Europa.

La otra excepción es Carso, el único conglomerado que logra articular en su desarrollo los mercados internos y externos, cuenta con un brazo financiero a la vez que tiene importantes inversiones en una actividad –las telecomunicaciones– que han estado en el centro del proceso de cambio tecnológico y de proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas dominado por transnacionales (Vidal, 2001a y CEPAL, 2001). Sin embargo, opera principalmente en América como la única empresa de telefonía local y de larga distancia y de telefonía móvil cuya matriz no está en algún país desarrollado.

Pero además, el comportamiento de varias grandes empresas desde 1995 a la fecha permite sostener que se ha incrementado la venta de activos, principalmente a firmas extranjeras. La IED que ingresa a México está creciendo, pero teniendo como un destino sobresaliente la adquisición de compañías. Esto sucedió con gran intensidad en la banca, compañías de seguros y otras empresas financieras. Pero también en telecomunicaciones, en servicios de infraestructura, en la industria de alimentos, en bebidas, servicios turísticos, en comercio. Incluso se ha acentuado la condición de socios dedicados al corte de cupón de varios de los mayores empresarios del país. Ese es el contexto en el que las grandes firmas con matriz en México continuarán operando. Una conclusión relevante es que de no haber cambios en la estrategia económica, la venta de activos a empresas transnacionales, la reducción o el cierre de algunas plantas, el desplazamiento de capitales al ámbito del comercio o de las colocaciones financieras y el aumento en la participación de capitales del

exterior en las controladoras de varias firmas se acentuará. Y el crecimiento fundado en las exportaciones, cuyos contenidos principales son productos de la industria automotriz y maquila de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos presenta serias dificultades incluso para poder financiarse.

BIBLIOGRAFÍA

- AMÉRICA ECONOMÍA (2001), "Las 500 mayores empresas de América Latina", *Revista América Economía*, núm. 213, 2 de agosto, Santiago de Chile, pp. 79-135.
- ASPE, P. (1993), *El camino mexicano de la transformación*, 1a. edición, FCE, México.
- BASAVE, J. (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, 1a. edición, Miguel Ángel Porrúa Editor, México.
- (1996), *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*, 1a. edición, El Caballito, México.
- BORJA, A. (2001), *Para evaluar al TLCAN*, 1a. edición, Miguel Ángel Porrúa Editor, México.
- CASAR, J. et al. (1990), *La organización industrial en México*, ILET, Siglo XXI, México.
- CEMEX (2001), *Informe Anual 2000*, publicación electrónica, Bolsa Mexicana de Valores, México.
- CEPAL (1998), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- (2001), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000*, Santiago de Chile.
- CLAVIJO, F. y S. Valdivieso (2000), "Reformas estructurales y política macroeconómica", en F. Clavijo (comp.) *Reformas económicas en México 1982-1999*, 1a. edición, FCE, México, pp. 13-55.
- COMISIÓN NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS (2001), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México*, enero-septiembre, México.
- CORREA, E. (2001), "La economía mexicana y los mercados financieros internacionales", en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, núm. 795, noviembre-diciembre, Madrid, pp. 87-100.
- Expansión* (2001), "500. Las empresas más importantes de México", *Revista Expansión*, núm. 820, 25 de julio, México, pp. 269-404.
- (2001), "100 exportadoras. 100 importadoras", *Revista Expansión*, núm. 822, 22 de agosto, México, pp. 56-65.

- GARRIDO, C (1998), "El liderazgo de las grandes empresas mexicanas", en W. Peres (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, 1a. edición, Siglo XXI editores, México, pp. 397-472.
- GRUMA (2001), *Informe Anual 2000*, publicación electrónica, Bolsa Mexicana de Valores México.
- GRUPO BIMBO (2001), *Análisis de la administración, publicación electrónica*, Bolsa Mexicana de Valores, México.
- GRUPO CARSO (2001), *CARSO Global Telecom, Informe Anual 2000*, publicación electrónica, Bolsa Mexicana de Valores, México.
- GRUPO IMSA (2001), *Informe Anual*, publicación electrónica, Bolsa Mexicana de Valores, México.
- JACOBS, E. (1981), "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", en *Economía Mexicana*. núm 3, CIDE, México, pp. 23-44.
- LEYCEGUI, B y R. Fernández de Castro (2000), *TLCAN ¿socios naturales?*, 1a. edición, Miguel Ángel Porrúa Editor, México.
- MARTÍNEZ TARRAGO. T. y Fajnzylber F. (1976), *Las empresas transnacionales*, FCE, México.
- MÄTTAR, J. (2000), "Inversión y crecimiento durante las reformas económicas", en *Reformas económicas en México 1982-1999*, 1a. edición, FCE, México, pp. 156-256
- _____ y W. Peres (1997), "La política industrial y de comercio exterior en México", en W. Peres (coord.), *Políticas de competitividad industrial: América Latina y el Caribe en los noventa*, 1a. edición, Siglo XXI Editores México, pp. 93-167.
- MORERA, C. (1998), *El capital financiero en México y la globalización*, 1a. edición, Editorial Era, México.
- QUIJANO, J. (1983) (coord.). *La banca: pasado y presente (problemas financieros mexicanos)*, CIDE, México.
- RAMÍREZ, J. (2001), "Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria de México", en A. Borja (coord.), *Para evaluar el TLCAN*, 1a. edición, Miguel Ángel Porrúa Editor, México, pp. 181-217.
- ROGOZINSKI, J. (1993), *La privatización de empresas de estatales*, 1a. edición, FCE, México.
- SALINAS, C. (1993), *5o. Informe de gobierno, La Jornada*, suplemento, septiembre, México.
- SAVIA (2001), *Informe del director*, publicación electrónica, Bolsa Mexicana de Valores, México.
- SHCP (2001), *Criterios de política económica 2002*, publicación electrónica, México.

- TELEVISIA (2001), *Informe Anual 2000*, publicación electrónica, Bolsa Mexicana de Valores, México.
- UNCTAD (2001), *World investment report 2001*, Naciones Unidas, Nueva York-Ginebra.
- VIDAL, G. (2001a), *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina*, 1a. edición, Anthropos Editorial, Barcelona.
- (2001b), “Corporaciones, inversión extranjera y mercado externo en México”, en G. Vidal (coord.), *México y la economía mundial*, 1a. edición, Miguel Ángel Porrúa Editor, México, pp. 17-41.
- (2000), *Grandes empresas, economía y poder en México*, 1a. edición, Plaza y Valdés, México.
- (1995), “La economía mexicana y los grupos financieros en la perspectiva del TLC”, en Girón, Ortiz y Correa (comps.), *Integración financiera y TLC. Retos y perspectivas*, 1a. edición, Siglo XXI, México, pp. 155-176.
- WIENSTRAUB, S. (1997), *El TLC cumple tres años: un informe de sus avances*, 1a. edición, ITAM-FCE. México.

CAPÍTULO 3

RAÚL CONDE*

Las micro, pequeñas y medianas empresas: su comportamiento reciente en el crecimiento y desarrollo económicos de México

INTRODUCCIÓN

CON LA CONSTITUCIÓN del TLCAN, el hecho sin duda más importante para la economía mexicana sucedido en la década de los años noventa, y el cual consolida la apertura económica del país, se fortalecen aquellos aspectos institucionales que se supone representan estímulos para la inversión productiva y condiciones favorables para la reactivación económica general. Sin embargo, lo que tenemos hasta ahora es que el más numeroso sector de empresas del país y al que se le atribuye la mayor capacidad de creación de empleos, no ha participado en el proceso de reactivación industrial del país. Esta última se ha concentrado en las grandes empresas transnacionales –como se discutió en el texto de Vidal incluido en el libro– y, cuando ha habido una participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) ésta se ha llevado a cabo bajo distintas formas de maquiladoras. La inmensa mayoría de las Mipymes han quedado fuera de las reestructuraciones productivas que les habrían permitido incrementar de modo sostenido su productividad y capacidad, como sector, para crear empleos. En esto, México no sería una excepción en el panorama latinoamericano. Como señalan dos investigadores de la CEPAL, en un estudio sobre la productividad y la competitividad en el contexto del nuevo modelo económico latinoamericano:

En resumen, no sólo fueron pocos los países de la región que pudieron mejorar su competitividad internacional en el decenio

*Profesor titular del Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, correo electrónico: gvb@xanum.uam.mx

de 1990, sino que sólo lograron hacerlo en pocas actividades productivas. Predominaron, por un lado, las industrias maquiladoras con uso intensivo de mano de obra no calificada y dirigida básicamente al mercado estadounidense y, por otro, las industrias procesadoras de recursos naturales. En tanto que lo primero describe con bastante fidelidad el caso de México y de varios de los países más pequeños de América Central, lo segundo refleja el patrón de especialización productiva de los países del Cono Sur, típicamente Argentina, Chile, Brasil o Uruguay (Katz y Stumpo, 2001).

Más adelante veremos que, en referencia a México será necesario introducir matices, pero que no cambian la afirmación referida por los autores citados. El TLCAN, la política de estabilización y un crecimiento de exportaciones notable no parecen haber constituido las condiciones favorables, para impulsar un crecimiento sostenido de la economía y menos aún de ese sector de empresas, las Mipymes, que comprende, alrededor del 90 por ciento de las empresas constituidas en el país. La cifra es todavía mayor si consideramos sólo la industria manufacturera, que es el subsector en el que se va a concentrar este trabajo. Ese porcentaje ya elevado, si nos referimos al número de establecimientos, aumenta hasta representar alrededor del 98 por ciento de los establecimientos manufactureros. Estancamiento relativo, precariedad competitiva de las Mipymes, rasgos que las nuevas condiciones y políticas macroeconómicas del país, no han permitido superar.

A lo largo de la década de los años noventa, las altas cifras del comercio internacional no han tenido una repercusión significativa en el crecimiento económico del país. Se constata una disociación entre exportaciones y crecimiento económico. En el periodo 1982-1989 el crecimiento anual promedio del PIB se encuentra por debajo del 1 por ciento, en tanto que el periodo 1990-2000, ese crecimiento es poco más del 3 por ciento con marcadas fluctuaciones en el periodo, lo que nos indica que el crecimiento experimentado en un periodo, se produce a partir de una economía que se ha achicado notablemente en el periodo de

crisis anterior. Finalmente en el bienio 2001-2002, el crecimiento se encuentra nuevamente por debajo del 1 por ciento. Estas cifras nos parecen relevantes en el sentido de que los logros en la economía deben ser referidos a lo que aún falta por hacerse o por lo que sería la magnitud del problema que se intenta atacar. Al respecto, un criterio que puede seleccionarse para estos fines, son los requerimientos de los niveles de crecimiento del PIB necesarios para generar los empleos necesarios para la economía. Baste aquí recordar lo siguiente. Una conclusión ampliamente aceptada por los círculos oficiales responsables de la política económica y también de la academia sobre como atacar el desempleo, es la que señala que sólo con una elevada tasa de crecimiento, por arriba del 6 por ciento anual, bajo el supuesto de que la tecnología no cambia, sería posible crear el empleo que requiere la economía mexicana y mejorar los deprimidos niveles de remuneración de la población trabajadora. Tal parámetro, comparado con las cifras arrojadas por el crecimiento del PIB en la última década, de entrada, expresa el problema que sufre la economía mexicana.

Este trabajo tiene por objetivo plantear, sobre la base del comportamiento de las Mipymes en el crecimiento industrial, y en la dinámica del empleo en México a lo largo de la década pasada, la necesidad de revalorizar ciertas características organizacionales de las Mipymes que consideramos pueden ser importantes para explicar el escaso éxito de las políticas económicas para materializar las potencialidades que se le han atribuido a ese tipo de empresas. De manera más precisa, en este trabajo se afirma que el no haber reconocido la especificidad del funcionamiento organizacional de la pequeña empresa y las relaciones privilegiadas que ella mantiene con su entorno directo, su región, su mercado local, explicaría la escasa eficacia que han tenido los esfuerzos de la política industrial orientados al desarrollo de las Mipymes.

Este tipo de exploración de los aspectos organizacionales de las pequeñas empresas, se deriva de los trabajos teóricos sobre la dinámica de ese tipo de empresas. Según estos (cfr. Bramanti, 2001) es posible agrupar los factores del crecimiento en factores internos que se refieren a los modelos de organización, la gestión de los recursos humanos y a las decisiones estratégicas. En segundo lugar están los

factores externos que comprenden las tendencias del mercado, las relaciones con socios y con las instituciones. En tercer lugar se encontrarían los factores que se refieren al papel que juega el empresario en el crecimiento de la empresa. En este trabajo, si bien se toman en cuenta los distintos factores mencionados, el interés se concentra en los aspectos organizacionales y el papel del empresario en el crecimiento.

LAS MIPYMES COMO NUEVO AGENTE DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN PAÍSES DESARROLLADOS Y EN EL CASO DE MÉXICO

EL ANÁLISIS de cuál ha sido la evolución de las Mipymes dentro de la economía mexicana en los últimos años pasa por una discusión del papel jugado por ese tipo de empresas en el crecimiento industrial en los países desarrollados. Esto permite fijar puntos de referencia para llevar a cabo la comparación de lo que sucede en México con respecto a la experiencia de los países donde la reestructuración de las relaciones interorganizacionales de las Mipymes se ha traducido en una dinámica económica exitosa.

En esta parte se subrayan algunas características de la estructura industrial mexicana con el fin de perfilar, en esa estructura, la situación de las Mipymes. Se destacará como las promesas que el discurso teórico sobre la flexibilidad productiva ha abrigado sobre la pequeña empresa, no han podido sostenerse. A pesar de las ventajas productivas que se supone ofrece la pequeña empresa, su posición en la estructura industrial parece no haberse modificado significativamente, sino es acaso hacia el deterioro de sus condiciones productivas. Y a diferencia de lo que sucede, de acuerdo a ciertos análisis, en los países desarrollados más dinámicos, su papel de ser vector de desarrollo económico aún está muy lejos de ser cumplido.

El divorcio entre el empleo en las manufacturas y el crecimiento de la inversión aparece como uno de los rasgos sobresalientes del crecimiento económico en las últimas décadas, no sólo en las economías más desarrolladas, sino también en las menos industrializadas. Con todo, esta conclusión no niega que el crecimiento sea una condición necesaria para la recuperación del empleo. Lo que se

quiere señalar más bien es que ésta ha dejado de ser una condición suficiente, y que deben buscarse nuevas formas organizativas, tanto en las manufacturas como en el resto de los otros sectores productivos, que permitan también a las Mipymes que ahí se inscriben, poder incorporar tecnología de vanguardia y esto no se traduzca en menor capacidad de absorción de empleo, y que su dinámica no quede sujeta a los pedidos que esporádicamente puedan provenir de la gran empresa, en un esquema de subcontratación; esto es, que sean ellas los motores de su propio desarrollo empresarial.

En cuanto a las posibilidades que el discurso oficial atribuye a las Mipymes, debe señalarse lo siguiente. Se puede conceder, bajo ciertas condiciones, que la flexibilidad propia de estas empresas hace que ellas puedan responder casi inmediatamente a los estímulos económicos y que la absorción de empleo pueda realizarse con ajustes mínimos tanto tecnológicos como de inversión en equipo. Sin embargo, la estrecha correlación entre la variación del número de establecimientos industriales y el empleo en la micro, pequeña y mediana industria, y en razón del peso mayoritario que en el sector tienen las microempresas, muestra que la creación de empleos en estos estratos equivale prácticamente a crear nuevas unidades fabriles. Es decir, el problema no consiste (según una interpretación del autor del presente trabajo sobre los estudios hechos de los comportamientos particulares del empresariado de las Mipymes) en la creación de nuevas plazas dentro de una empresa ya existente, el problema radica en que esa nueva plaza sólo aparece como resultado de la creación de una nueva empresa. Este es uno de los desafíos que enfrenta este sector y también la economía mexicana.

Hoy día las Mipymes son responsables en economías como Alemania, Japón, Gran Bretaña y Francia, y sobretudo Italia de una parte mayoritaria tanto del producto como del empleo. En este último país, para el año 2000, la pequeñas y medianas empresas representan cerca del 95 por ciento de las empresas, 60 por ciento de los empleados, 45 por ciento de las ventas y 34 por ciento de las exportaciones nacionales y, durante la década de los años noventa, las pequeñas y medianas empresas se mostraron como las mayores creadoras de empleo (Bramanti, 2001: 93). En los Esta-

dos Unidos, si bien su peso no es tan notable como en las anteriores economías, sí se puede apreciar a partir de los años ochenta una tendencia de crecimiento de la importancia de las Mipymes, principalmente en el empleo (Clarke y Monkhouse, 1998). Ese resurgimiento de la pequeña empresa, la mayoría de los análisis lo explican a partir de la gran flexibilidad productiva y organizativa que se dice es propia de esas empresas. Esto les ha permitido adaptarse mejor a las nuevas condiciones del mercado globalizado. La necesidad de producciones altamente diferenciadas para segmentos de mercado específicos, exigencia de capacidad para un rápido recambio de líneas de producto, y la posibilidad de bajar a un mínimo los costos operativos ante las coyunturas desfavorables de la demanda, todo ello ha hecho de la pequeña empresa una unidad productiva muy eficiente, sí pero para las nuevas modalidades de expansión de las grandes empresas de las economías más industrializadas. Y es que en estos países el auge de las pequeñas empresas ha estado ligado de manera privilegiada a las diferentes relaciones de subcontratación llevadas a cabo entre la gran y la pequeña empresa, Italia es la excepción. Es decir, es la gran empresa la que financia, la que proporciona muy frecuentemente la tecnología necesaria y la que ofrece las salidas a la producción de la pequeña empresa, en algunos casos incluso, bajo contratos que cubren un periodo de varios años. La gran empresa ofrece la estructura radial en la que se inserta la pequeña, por ejemplo el caso del Japón (Coriat, 1992). Esta práctica puede ser considerada como una diferencia muy significativa con lo que ha sucedido en México. Es este rasgo el que justificaría un papel más activo por parte del Estado para reorganizar el sector de las Mipymes, en sustitución de la gran empresa que poco se ha volcado hacia esas empresas.

La experiencia de otras economías nacionales muestra que el tamaño en sí no es sinónimo inevitablemente de reducción o poca capacidad productiva. Habría que señalar, por ejemplo, que en Gran Bretaña las empresas que cuentan entre 1 y 9 empleados, microempresas, representan el 92.1 por ciento del universo de establecimientos manufactureros y, según los analistas del tema, han representado un vector importante del crecimiento de esa economía desde principios de los años ochenta. Por el lado de Japón, las cifras también

son contundentes: en el empleo las Mipymes representan el 80 por ciento del sector y su contribución al producto total manufacturero es del 60 por ciento (Clarke y Monkhouse, 1998). Con base en esa comparación, más bien se puede inferir que dado el número de Mipymes en México, su relativa baja aportación en empleos y en valor agregado, que veremos en el siguiente apartado, habla más bien que el potencial que es posible atribuirle a las Mipymes se encuentra sumamente desaprovechado en este país.

PERFIL PRODUCTIVO Y ORGANIZACIONAL DE LAS MIPYMES MEXICANAS

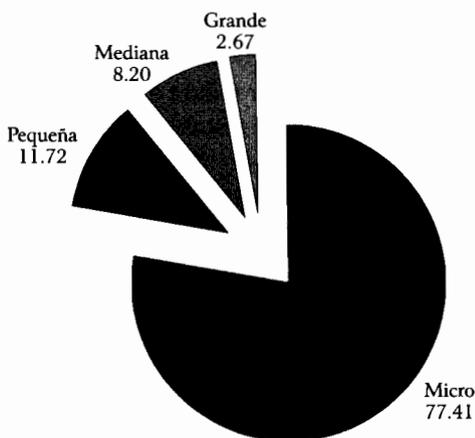
EN ESTA sección hacemos un análisis cuantitativo de la situación de las Mipymes dentro de la industria manufacturera mexicana. Las cifras que se manejan aquí se basan en la información que procede de los cuadros y gráficas utilizadas en el presente capítulo.

Para finales del año 2000, teníamos que el total de Mipymes manufactureras representaban poco más del 97.33 por ciento del total de establecimientos del sector (véase gráfica 1). Esta cifra nos habla sin duda de la importancia de estas empresas en términos del número de unidades productivas, pero al mismo tiempo es un reflejo de la precariedad de esa planta manufacturera, ya que el 77.4 por ciento de esos establecimientos son microempresas. Esas empresas presentan condiciones productivas frágiles, y en general esos establecimientos se consideran meros emprendimientos de autoempleo; incluso, hasta el año 2000, la política industrial no las consideraba dentro de sus programas de fomento. Hoy día se diseña una política de apoyo a este tipo de establecimientos, pero el calificativo con el que se les designa, “changarros”, y los montos de recursos que se pretende darles, nos indica bien el objetivo de esas medidas de apoyo: mantener esa lógica de autoempleo. En este trabajo los hemos considerado, ya que establecimientos manufactureros que pueden llegar a comprender hasta 15 empleados, no pueden ser relegados a ser un fenómeno económico siempre a ser considerado para “más tarde”.

Si observamos las participaciones en términos de empleo, la importancia de las Mipymes comienza a relativizarse aún más. De

acuerdo a la gráfica 2, la gran empresa explica poco más del 50 por ciento del total del empleo manufacturero, para el año 2000, y fluctúa alrededor de esa cifra a lo largo del periodo reportado 1993-2000, correspondiéndole apenas el 2.7 por ciento del total de establecimientos manufactureros (véase gráfica 1). El resto del empleo se reparte entre los estratos correspondientes a las Mipymes. Resalta el hecho de que el estrato mayoritario desde el punto de vista de los establecimientos, las microempresas, mantiene una participación en el empleo casi constante en apenas poco más del 10 por ciento, a lo largo de los años reportados en la gráfica 2, hecho que es preocupante dado su peso por establecimientos, del 77.4.

GRÁFICA I
PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS, SEGÚN
EL TOTAL DE LA INDUSTRIA

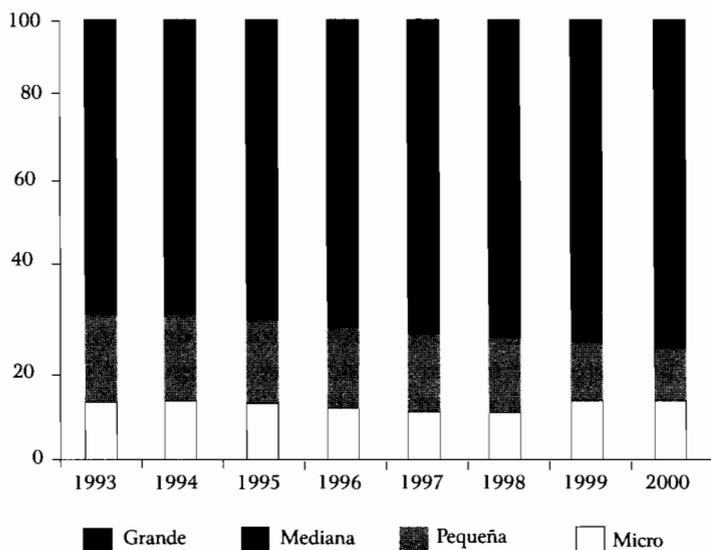


Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano.

Una situación similar en cuanto al peso de las grandes empresas, la encontramos en el valor agregado bruto (véase cuadro 1): las grandes empresas son responsables de poco más del 50 por ciento al final de la década de los noventa, aunque ese porcentaje asciende al 68.9 en 1994. Cabe señalar que esas empresas representan apenas

el 2.7 por ciento del total de establecimientos. Aquí, en 1999, nuevamente las microempresas representan el porcentaje menor en el valor agregado, apenas el 7.7 por ciento; en cuanto a las pequeñas empresas, ellas representan el 9.2 por ciento del valor agregado y poco menos del 12 por ciento en cuanto al número de establecimientos.

GRÁFICA 2
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL EMPLEO
POR TAMAÑO DE LA EMPRESA, SECTOR
MANUFACTURERO, 1993-2000



Fuente: Elaboración propia con datos de: Censos Económicos 1994, Sistema de cuentas nacionales INEGI; Instituto Mexicano del Seguro Social; Banco de Información Sectorial de la Secretaría de Economía y www.contactopyme.gob.mx

En la gráfica 2 y cuadro 1 observamos al final del periodo reportado, un fortalecimiento de las medianas empresas, tanto en empleo como en valor agregado. Esto tiene su contrapartida en un descenso del estrato de la participación de las pequeñas empresas.

El mismo estrato de las empresas grandes ve disminuidas sus participaciones.

CUADRO 1
 MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN
 EMPRESA MANUFACTURERA, VALOR
 AGREGADO BRUTO, SEGÚN TAMAÑO
 DE LOS ESTABLECIMIENTOS, 1970-1999
 (Participación en porcentaje)

<i>Periodo</i>	<i>Micro</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Mediana</i>	<i>Grande</i>	<i>Total</i>
1970		20.95	20.83	58.22	100
1975		17.74	19.09	63.17	100
1980		9.82	11.58	78.60	100
1985		11.20	8.34	80.50	100
1989		12.48	14.08	73.44	100
1994		15.63	15.45	68.91	100
1999	7.70	9.20	32.30	50.80	100

Fuente: INEGI, Censos Económicos, Censo Industrial, 1970 a 1999.

Vemos, en la medida que las condiciones productivas de las microempresas presumiblemente no se modificaron, que esos cambios en la planta productiva industrial significaron un deterioro mayor de ella. Es interesante señalar también que el estrato de grandes empresas no aumentó su participación en el empleo. Ante esto, cabe preguntarse, por lo menos, cuáles han sido los impactos favorables sobre la generación de empleos.

Como observamos, se presenta una desigualdad notable entre el peso de los establecimientos y el empleo que corresponde a cada estrato; o entre esos establecimientos y el valor agregado que corresponde a cada estrato. Si observamos lo que sucede con la pequeña empresa en el año 2000, después de casi 7 años de TLCAN, constatamos lo siguiente. Primero que todo, en cuanto a establecimientos, ella representa sólo el 11.7 por ciento del total, contando con una participación en el empleo de poco menos de 11 por ciento. Si nos remitimos a la gráfica 2, podemos observar que en el periodo 1993-2000, se observa un ligero descenso en su participación en el valor agregado, a favor de la mediana empresa y la microempresa. Vemos entonces que el TLCAN si bien no ha significado una hecatombe para estas

empresas, tampoco ha sido un impulso. Este hecho ha variado entre las ramas, y el comportamiento específico de cada una de ellas requieren estudios por rama.

Al respecto, y a manera de ejemplo, tenemos los estudios que se han efectuado en la industria del vestido (Dussels, 2001). Los trabajos incluidos ahí, en especial el de Bair (2001), muestran una clara recomposición de esa industria en el estado de Aguascalientes, centro por excelencia de este tipo de industria, hacia un tipo de maquiladora llamada de “paquete completo”, orientada claramente al mercado de Estados Unidos. Se debe aclarar, sin embargo, que esta recomposición se produjo al mismo tiempo que se dio un descenso del número de pequeñas empresas (véase cuadro 2). Podemos inferir de estas cifras cómo el relativo éxito de la industria del vestido en Aguascalientes no necesariamente se ha traducido en el reforzamiento del estrato de las pequeñas empresas.

Más bien son las empresas medianas las que han podido fortalecer su posición, aprovechando los mercados externos. Esto corresponde, como hemos visto, a la tendencia nacional: estas empresas a lo largo del periodo que va de 1993 a 2000, con un porcentaje de participación prácticamente constante, de alrededor del 8 por ciento

CUADRO 2
COMPORTAMIENTO DEL NÚMERO DE EMPRESAS
Y DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA DEL VESTIDO
EN AGUASCALIENTES

<i>Año</i>	<i>Número de empresas</i>
1993	20,000
1995	10,761
2000	13,826

Fuente: Elaborado con datos obtenidos en Secofi, INEGI y CNIV, por la maestra Laura Cervantes Benavides. Documento presentado en el Coloquio de doctorante de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración, avances de la investigación de tesis de doctorado, asesorada por el doctor Raúl Conde.

de los establecimientos, aumenta significativamente su porcentaje con relación al empleo llegando a estar cerca del 28 por ciento del total (véase gráfica 2). Aquí ya comenzamos a observar en las empresas medianas un acercamiento a las características que mostrarán ser claramente las ventajas estratégicas de las grandes empresas. Es decir, el mayor equipamiento, un aparato administrativo más desarrollado y una mayor capacidad para orientarse a los mercados externos, en especial el de Estados Unidos, marcará con mayor profundidad la diferencia con relación a las micros y pequeñas empresas.

Una conclusión rápida de lo mencionado en el párrafo anterior nos podría conducir a la confirmación de que la debilidad productiva de los estratos de micro y pequeñas empresas, muy difícilmente las capacitaría para jugar un papel relevante en la reindustrialización del país. Se trata de establecimientos, en el caso de la microempresa, de equipamiento mínimo, relaciones laborales y una organización administrativa marcada por comportamientos familiares y mecanismos informales de gestión, escaso o nulo acceso al crédito, y con productos que tienen un mercado poco dinámico, y que están encerradas en un mercado local casi estancado. Se agregaría, de ese modo, otro argumento a favor de la tesis prevaleciente hasta finales de los años setenta, de que las pequeñas empresas y unidades fabriles de menor tamaño, son intrínsecamente ineficientes. Sin embargo, la experiencia histórica en los países desarrollados de las dos últimas décadas, muestran que el tamaño no es determinante de su baja eficiencia, sino que importan más las formas organizacionales de su funcionamiento.

Los bajos crecimientos de la economía nacional se expresan de manera más particular en el estancamiento de las Mipymes, en su relativamente baja contribución al producto manufacturero y al empleo ¿sobre qué bases se puede esperar que crezcan? En este punto, se debe aclarar que el señalamiento sobre el precario desarrollo de las Mipymes no pretende afirmar que la política de apertura y en particular el TLCAN sea el único factor del estancamiento industrial mexicano, y menos afirma que los efectos negativos de esa apertura hayan sido homogéneos. Más bien, el presente trabajo parte del hecho de que la apertura introdujo una nueva diferenciación en el

seno del aparato industrial mexicano, de por sí ya heterogéneo. Se asistió, por un lado, a la expansión de una forma de producción que desde su origen se encontró supeditada a relaciones de subcontratación de tipo maquila, fundamentalmente ligada a los mercados internacionales. Se produce de esta suerte una diferenciación para aquellas empresas que pudieron transformar su organización y adaptarse de alguna manera a actividades exportadoras. Esta transformación provocada por la apertura puede analizarse en términos de la dicotomía perdedores/ganadores (Dussels, 2001). Los ganadores serían aquellas empresas que pudieron reestructurarse en función de actividades de exportación directa o indirecta. Este enfoque, sin duda, presenta el interés de que permite recuperar el estudio del proceso de diferenciación productiva. Sin embargo, es esta diferenciación la que representa en sí misma el problema, en tanto que agudiza, ahora por otra vía, la heterogeneidad estructural del aparato productivo nacional. La gran discusión es si esta heterogeneidad podrá ser absorbida paulatinamente. Esto es, si el sistema industrial posee las características intrínsecas para hacerlo.

Sobre este punto vale la pena rescatar un estudio sobre los casos exitosos de las pequeñas y medianas empresas en México (Bair, 2001) en el que se señala cómo a raíz de las mayores facilidades y seguridad para las inversiones que se han derivado de la firma del TLCAN, el modelo de la maquila, en ciertos sectores se ha transformado significativamente. De hecho el régimen maquilador mismo ya no tendrá vigencia jurídica, en la medida en que con el acuerdo de integración, todos los productos que respeten las normas de origen tendrán acceso privilegiado al mercado de los Estados Unidos. Es cierto que la norma jurídica puede perder vigencia, pero no así la forma de organización del proceso de trabajo determinada por las formas organizativas de las empresas transnacionales y la propia capacidad tecnológica de las empresas mexicanas. La autora mencionada responde, sin embargo, que:

El TLCAN alienta a las empresas de ambos lados de la frontera a desarrollar nuevas formas de redes, con mayores posibilidades de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, más allá del enclave del sector maquilador. Esta nueva forma, llamada

producción de paquete completo, involucra redes entre diferentes tipos de empresas (de manera que) cada vez más pasos del proceso de confección de ropa en cualquier punto de la cadena de producción...están ocurriendo en México (Bair, 2001: 73).

A este respecto se debe precisar los alcances de la tendencia que la autora ubica para la industria del vestido en Aguascalientes. Esta entidad federativa se caracteriza por una amplia tradición en esta industria y que en los últimos años, algunas cifras así lo indicarían, ha perdido una parte significativa de su planta manufacturera de la rama del vestido. De 1993 al año 2000, se pierden 6,174 pequeñas empresas de un total de 20,000 (véase cuadro 2). Por otro lado, la maquiladora en Aguascalientes comienza a desarrollarse en los momentos de la apertura de la economía, primero a raíz de la adhesión de México al GATT en 1986, y más tarde y con mayor fuerza con el TLCAN y la crisis del país en 1995. La maquiladora aparece como una estrategia de sobrevivencia del empresariado local ante las dificultades que experimenta el mercado interno; la maquiladora fue el medio para insertarse en el mercado externo. Las maquiladoras de “paquete completo”, las más exitosas en el terreno de la exportación, se constituyeron a partir de empresas que contaban con “marca propia”, por lo que su transformación parcial o totalmente en maquiladoras fue sobre la base de una experiencia empresarial y habilidades administrativas ya ampliamente desarrolladas. Estos son los resultados que se desprenden de una investigación de campo que comprende a 30 empresas exportadoras de la rama del vestido, en Aguascalientes (Cervantes, 2002).

Además de las anteriores precisiones, queda pendiente otro problema: cómo es posible la integración de procesos productivos que cubran un grado significativo de la manufactura de un artículo, partiendo de unidades empresariales que se caracterizan por un estado sumamente precario. La apertura pudo integrar maquilas de “paquete completo” sólo con empresas y empresarios con experiencia. Y con base en este hecho surge la pregunta de cómo

integrar a cerca del 80 por ciento de los establecimientos manufactureros que se consideran como microempresas, ya que parece que la opción del “paquete completo”, solo concierne a pequeñas y medianas empresas.

POLÍTICA INDUSTRIAL Y DESARROLLO DE LAS MIPYMES

EL DESARROLLO de las potencialidades que se atribuyen a estas empresas y su papel mayor que se les ha asignado (y que en los casos de los países más industrializados han tenido) dentro del crecimiento industrial ha dependido, por la lógica económica a que están sometidas estas empresas y de acuerdo con la experiencia histórica internacional (Stanworth y Colin, 1991; Clarke y Monkhouse, 1994; Saba, 1997; Julien, 1998), del apoyo activo desplegado por el Estado, a través de diferentes formas de subsidios y apoyos técnicos, o bien a través de propiciar y fomentar nuevas formas organizacionales que permiten a esas empresas acceder, al tiempo que mantienen su flexibilidad de adaptación a la coyuntura industrial, a tecnologías más productivas y a la generación de ciertas economías de escala que en general parecerían ser exclusivas de las grandes empresas. El comportamiento de las Mipymes, está asociado estrechamente, para bien o para mal, a las características adoptadas por la política económica orientada a apoyar y promocionar este tipo de empresas. La política industrial activa se vuelve entonces relevante para el desarrollo de las Mipymes.

Es conocido cómo las formas de intervención económica del Estado mexicano desde principios de los años ochenta, pero en especial en la última década, han sido concebidas como políticas económicas implícitas, o bien pasivas, es decir, están sujetas a la directriz de que deben ser los estímulos provenientes de un mercado que funcione sin obstáculo alguno los que orienten y determinen la forma de las decisiones de inversión. Esto, al final, ha justificado el recorte de la inversión productiva pública, al igual que una racionalización de los apoyos financieros. El crédito puede existir, por ejemplo, por parte del Banco de Comercio Exterior para aquellas empresas que se encuentren desarrollando proyectos de exportación directa o

indirectamente. Pero precisamente se trata de empresas que cuentan ya con cierta capacidad para poder absorber productivamente esos apoyos. En efecto, hay racionalización: se apuesta al que se supone tiene las mayores posibilidades de ser el ganador. Ahora bien, lo que aquí interesa es cómo crear esa capacidad que haga a una empresa ser sujeto de crédito en función de un proyecto productivo viable y con capacidad para reproducir esas condiciones adecuadas en el tiempo. Dicho de otro modo, las políticas macroeconómicas actuales sólo pueden beneficiar, como tendencia general, a las empresas que ya son relativamente capaces de competir: el mercado desregulado y la apertura darán buena cuenta de aquellas empresas que por su precariedad productiva sean incapaces de enfrentar las nuevas condiciones de competencia. Los límites de ese tipo de política son muy estrechos para propiciar un efectivo desarrollo de las Mipymes, cuya precariedad es precisamente su rasgo distintivo.

La anterior argumentación se puede exponer de modo diferente. Las posibles tentaciones del gobierno, debido a distintas presiones políticas, para levantar una política más activa que interfiriera en el funcionamiento del llamado libre mercado, son controladas a través de las restricciones derivadas de los compromisos que conforman la apertura y la desregulación, la normatividad derivada del TLCAN en especial. A este respecto, el discurso económico estándar señala que estos compromisos internacionales, al representar una disciplina que se traduce en una relativa estabilidad macroeconómica (tasa de inflación a la baja, tipo de cambio y de interés menos volátiles), se generan condiciones macroeconómicas más propicias para el lanzamiento de la inversión privada. Todavía más, el hecho de que la disciplina del gasto público y de la oferta monetaria conduzcan a un dramático achicamiento del mercado interno, no sería importante para la reactivación industrial en tanto que para las empresas reconvertidas se mantuviera abierto y accesible el amplio mercado mundial, los Estados Unidos para efectos prácticos en el caso de México, apertura que se mantendría gracias al TLCAN. Con el tiempo, una vez reestructurada y modernizada la planta industrial, y no sólo un grupo seleccionado de empresas, mayormente las

llamadas maquilas y las filiales de las empresas transnacionales, el empleo se recuperaría y con ello también el ingreso. Sin pretender discutir aquí desde un punto de vista teórico las contradicciones de estos encadenamientos virtuosos, que se han realizado en numerosos otros trabajos, es posible afirmar con cierto grado de razón histórica, que el problema de esta concepción es que no se compromete con los plazos; el largo plazo en que se proyectan esas causalidades se convierte en un plazo de incertidumbre.

En el caso de México, después de cerca de 2 décadas de apostar a esa política, nos encontramos con situaciones que ilustran esa incertidumbre. Por un lado, la economía mexicana ha tenido un gran éxito en incrementar sus exportaciones en la década de los noventa. Hoy día el comercio internacional mexicano representa alrededor de la mitad del comercio internacional de toda Latinoamérica. Las exportaciones para el año 2000 ascienden a cerca de 150,000 millones de dólares. Pero por otro lado, cerca de la mitad de esas exportaciones provienen de la maquila (Katz y Stumpo, 2001: 140), esto es, de actividades productivas con muy escasa integración al sector manufacturero mexicano y cuya competitividad aún apela a los bajos salarios. Cuando se trata de exportaciones de las grandes empresas transnacionales, el contenido importación de esas exportaciones puede llegar y superar el 60 por ciento (véase en este mismo libro los capítulos de Vidal, y Mariña). Finalmente, más del 80 por ciento se concentran en un solo mercado, el de los Estados Unidos. ¿Puede interpretarse este notable incremento exportador y, desde luego, más aún el importador, ya que el déficit comercial sólo se ha podido controlar en los periodos de crisis, como una inserción exitosa de la economía mexicana en el mercado mundial?

HACIA ALGUNAS INTERPRETACIONES DEL COMPORTAMIENTO DE LAS MIPYMES

DE ENTRADA es posible constatar que para el año 2000, después de 5 años de severos ajustes económicos para enfrentar la crisis financiera de mediados de los años noventa, observamos una firme resisten-

cia de las empresas micro y pequeña. Esto claramente habla de su capacidad para enfrentar entornos económicos sumamente adversos y cambiantes. Es cierto que observamos un ligero aumento del empleo dentro de las micros, hecho que indicaría cómo la creación de estas empresas responde a la lógica del autoempleo, siendo ellas el refugio del desempleo. Pero esto indica que es aquí donde es posible trabajar para absorber el desempleo, si sólo se considera la baja inversión por unidad de empleo que se requiere. Podría pensarse que con ello seguramente se estaría creando un empleo de baja productividad, poco competitivo. Pero si se deja de considerar aisladamente esta iniciativa productiva, es posible ver que más vale contar con un trabajador ocupado. Además, es a partir de esta ocupación, de la existencia de empresas, que es posible diseñar nuevas formas organizacionales para incrementar la eficiencia de la organización de múltiples unidades productivas que permitan elevar su productividad, pero en conjunto, en redes particulares. Esto se verá más adelante.

En México, la gran empresa transnacional no ha buscado construir de manera sistemática y como un hecho generalizado, redes de subcontratación con las pequeñas empresas de origen local. Se sabe que algunas empresas como varias transnacionales automotrices han buscado construir redes de subcontratación con empresas pequeñas, sin embargo, no olvidemos aquí los límites que el propio desarrollo tecnológico local impone a la extensión de esta práctica fuera de los países sede de esas transnacionales (Coriat, 1992).

Son varias las explicaciones que se pueden aventurar sobre esa falta de integración entre las Mipymes y la gran empresa. Una de ellas radica en la precariedad de las unidades productivas de las Mipymes, ya que como vimos, son las microempresas más débiles, las que representan la mayor parte de esos establecimientos. Pero es aquí donde el papel de una política industrial activa es esencial para salvar este obstáculo. Poco se ha hecho en este terreno, en especial para constituir redes entre las propias Mipymes que supere la tradicional relación de subcontratación con una maquiladora.

Todo ello habla de las dificultades mayores que presenta el sector mayoritario de la industria manufacturera para contribuir al empleo y al PIB. Sin embargo, los análisis y el discurso político dominantes continúan atribuyéndole a las Mipymes ser prácticamente el sector privilegiado que podría generar aumentos de empleo. Paradójicamente, son las características de su tecnología, intensiva en mano de obra, la que permite, según el discurso oficial, afirmar eso. Pero es ese mismo rasgo el que estaría frenando, su capacidad de crecimiento y, finalmente, su capacidad de absorción de mano de obra. Es este el mismo argumento que hace, en contraposición a la función que se atribuye a las pequeñas empresas, que la gran empresa caracterizada por su incorporación de tecnología ahorradora de mano de obra, se le atribuya una baja capacidad para ser el sector donde se dé la creación neta de empleo, en particular en la magnitud que la economía mexicana lo requiere. Otra forma como se suele presentar la dificultad de las Mipymes arriba señalada (que es también un argumento usado por los responsables de la política industrial para justificar las expectativas atribuidas a ese grupo de empresas), se refiere a que en estos sectores se presentan las mayores posibilidades para una reactivación del empleo, gracias a que el monto de inversión por unidad de empleo ahí requerido es bajo. Sin embargo, este mismo hecho nuevamente determina la baja productividad de la empresa y por lo tanto su baja capacidad para ser factor de crecimiento económico.

Otra consideración esencial en la explicación del comportamiento de las Mipymes, reside en su enorme diversidad, que determina estrategias de sobrevivencias igualmente distintas. Estos comportamientos significativamente diferenciados, señalan la necesidad de instrumentar políticas industriales que tengan en cuenta las distintas respuestas de cada sector de empresas a un mismo estímulo. La posición neoliberal que sostiene que la política industrial global y universal que hace de la búsqueda de los equilibrios macroeconómicos su objetivo, dejando al mercado enviar las señales necesarias para que se realicen todos los ajustes necesarios en las empresas, y que presenta, por construcción, a dichos objetivos como la condición

necesaria y suficiente para la reactivación industrial, se ha revelado en la década transcurrida, como sumamente ineficiente a juzgar por los resultados en el crecimiento. Esto nos lleva a concluir en la necesidad de la instrumentación de políticas económicas activas focalizadas, o bien conformadas por instrumentos de apoyos sectoriales y también regionales, y que permitan márgenes de maniobra para que las especificidades locales y empresariales puedan jugar en su oportunidad. Esta diferenciación de políticas activas iría al encuentro de la gran heterogeneidad de las Mipymes, heterogeneidad que encuentra una de sus fuentes en la estrecha relación entre la pequeña empresa y su entorno local y regional. La consideración de este hecho conduce a ligar el desarrollo de las Mipymes a la del desarrollo de las distintas regiones del país.

NUEVAMENTE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

EN EL CASO mexicano, las políticas industriales, cuando ha habido un conjunto de medidas que en sentido amplio pudieron recibir ese nombre, se han caracterizado por ser instrumentos globales dirigidos a la industria en su conjunto. Política industrial ha habido y ciertamente algunas empresas que pudieron acceder a esos apoyos, pudieron beneficiarse, aunque de modo poco significativo (R. Castañón, 2003). Cabe preguntarse entonces por qué les es difícil acceder a la política industrial y por qué cuando lo logran, los beneficios son tan pocos. Una respuesta a esta incapacidad reside en que la política industrial no reconoce las especificidades de la pequeña empresa de ser congruente con el propio discurso oficial, ni la diversidad definida por la talla de las empresas, y menos aún las especificidades de los sectores. La propia clasificación del tamaño de las empresas imperante durante varias décadas, cubría rangos sumamente gruesos que igualaban bajo la categoría de pequeña empresa, a establecimientos que tenían 10 empleados y otros que tenían 99. Se dejaba de lado, además, otras características organizacionales de esas empresas que pudieran indicar particularidades de funcionamiento más significativas para los fines de una adecuada promoción de su desarrollo. De modo más reciente se han introducido nuevos

cambios en la clasificación, los cuales diferencian los tamaños de las empresas por sectores productivos, e introducen explícitamente a las microempresas como se observa en el cuadro 3.

CUADRO 3
CRITERIO DE ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS.
CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE EMPLEADOS

<i>Tamaño de empresa</i>	<i>Sector</i>		
	<i>Manufacturas</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>
Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
Pequeña	31 a 100	6 a 20	21 a 50
Mediana	101 a 500	21 a 100	51 a 100
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy, Secretaría de Economía), "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas", publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6.

Fue apenas en 1993, que las pequeñas empresas fueron objeto de instrumentos de política industrial específicos para ellas. Nos referimos al programa de empresas integradoras y el programa de integración de cadenas industriales. Los instrumentos de esos programas se diseñaron de modo que ellos constituyeran un tipo de política industrial compatible con las condiciones de desregulación y apertura de la economía. Con todo, sin embargo, la política económica implícita en los procesos de desregulación y apertura, se encaminó más hacia el apoyo de las grandes empresas que hacia las pequeñas. En el caso de las políticas enfocadas hacia la pequeña empresa, los cuales aún dejaban fuera de los apoyos a las microempresas, estuvieron lejos de tener los efectos esperados (Arriaga, Conde y Estrada, 1996; Rueda, 1997).

Adelantamos al principio de este trabajo, que una de las razones principales de ello, ha sido que esas políticas se han construido y aplicado siguiendo concepciones que dejan de lado la efectiva naturaleza de las Mipymes. Es decir, figurativamente expresado, la "pequeña empresa es vista sólo como una empresa pequeña". Esta

concepción tradicional supone que la pequeña empresa, o el empresario de las pequeñas empresas más propiamente dicho, reaccionará casi automáticamente de modo positivo frente a apoyos financieros (cuya magnitud siempre se determina en función del tamaño de las empresas y que por otra parte nunca ha sido suficiente y continuó en el tiempo) y frente a supuestas señales favorables del mercado, en particular la ampliación de los mercados. Esta ampliación, en el caso de México, estaría dada por la apertura de la economía y, muy especialmente, por la constitución del Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La desregulación de los mercados también se ha manejado como un estímulo para las Mipymes ya que introducía transparencia y evitaba distorsiones en las señales de los precios.

El análisis más somero sobre el efecto de esa liberación muestra cómo esos programas gubernamentales, presentan una incompatibilidad entre los instrumentos de política y los problemas reales a los que deben hacer frente esas empresas. Esa incompatibilidad muestra los límites estrechos de un mero incremento del gasto fiscal por medio de microcréditos o incluso formas de subsidios más generalizadas, para lograr la materialización de las potencialidades que la literatura del tema atribuye a ese sector de empresas.

CONCLUSIÓN

SE PLANTEA, a manera de conclusión, una propuesta sobre cuál podría ser el mecanismo para fomentar una estructura organizacional eficiente para apoyar el crecimiento de las Mipymes, y que pudiera enfrentar con mayor éxito los obstáculos de un contexto marcado por una intensa competencia a la que obliga la globalización, y en una situación de lento crecimiento en la mayoría de las economías más industrializadas, el cual, en condiciones de un modelo económico que hace de la apertura su rasgo esencial, impone límites muy estrechos a políticas de fomento del crecimiento económico nacional. Todo lo anterior, sumado al hecho de una dinámica de la inversión productiva caracterizada por la racionalización de la producción

más que por la expansión propiamente dicha de la planta productiva, con lo cual aparecen presiones de una racionalización que se traduce en la necesidad de una rápida incorporación tecnológica en todos los estratos productivos; tecnología ahorradora de mano de obra, y cuya fuente principal se encuentra fuera de la economía mexicana, perdiéndose así otro factor de impulso de una mayor demanda de empleo.

Dadas las anteriores restricciones y de acuerdo a la experiencia internacional de las dos últimas décadas, resulta con todo que la pequeña empresa representa por su número y características organizacionales, un factor clave para el desarrollo económico de un país como México. Sin embargo, hasta ahora son ese tipo de empresas las que presentan las condiciones productivas y de entorno, más desfavorables para enfrentar las restricciones arriba indicadas. Por esto, es necesario transformar la necesidad en virtud y tratar de potenciar, bajo nuevas formas organizacionales que en general podemos denominar como redes socioeconómicas, nuestros activos principales: las Mipymes (Bendesky, Conde 2001), a fin de que éstas puedan jugar un papel relevante en el crecimiento económico mexicano: la red socioeconómica pretende ser una estructura organizacional que rescata las relaciones básicas que racimos de empresas guardan con su entorno directo, la región y que valorizan productivamente una suma de rasgos que tienen que ver con la sobrevivencia no sólo de la empresa sino de la comunidad entera en la que se inserta ese racimo de empresas, rasgos que podríamos llamar valores sociales que hablan de cohesión social, solidaridad y participación comunitaria. No es esto precisamente lo que destacan los analistas que han estudiado la experiencia italiana (Saba, 1997). O como se afirma en el trabajo arriba citado:

Los procesos de integración empresarial pueden desarrollar plenamente sus potencialidades en la medida que estén ligados a un proceso de desarrollo regional. Y es que la empresa pequeña enfrenta una problemática que no se resuelve solamente con poner a su disposición estructuras administrativas eficientes. El problema fundamental es el de construir sistemas de relaciones productivas e institucionales que hagan de un espacio regional,

la base para que el desarrollo de la empresa pueda ser sostenible (Bendesky y Conde, 2001: 178).

Se trata entonces de reiniciar y apoyar ese crecimiento desde las distintas regiones del país. Y son las Mipymes, al estar íntimamente ligadas a esa regiones las que deben retomar ese desafío. Es el empresario local, cuya propia sobrevivencia depende del desarrollo de su comunidad y de su región correspondiente, y cuyas motivaciones van más allá de la ganancia contable inmediata, por lo que pueden encontrar razones muy poderosas para su movilización productiva, los actores económicos privilegiados agentes para la tarea del desarrollo. El gobierno deberá apoyar este tipo de iniciativas si es que pretende tener un papel importante en esa tarea, al tiempo que conserva su política de desregulación y apertura económicas.

BIBLIOGRAFÍA

- ARRIAGA, R., R. Conde, J.L. Estrada (1996), "Las formas asociacionistas para la micro, pequeña y mediana industria en México: una evaluación de la empresa integradora", en *Revista Análisis Económico*, UAM-Azcapotzalco, México, pp. 3-28.
- BAIR, J. (2001), "Casos exitosos de pequeñas y medianas empresas en México: la industria del vestido en Agascalientes", en P. E. Dussels (coord.), *Claroscuros, Integraciones exitosas*, CEPAL/Ed. Jus, México, pp. 63-105.
- BENDESKY, L.y R. Conde (2001), *Parral, comunidad y desarrollo*, Universidad Autónoma de Chihuahua, México.
- BRAMANTI, A. (2001), "Les PME à forte croissance en Italie: succès étonnants et désagréables surprises", *Revue Internationales P.M.E.*, vol. 14, núms. 3-4, pp. 91-127.
- CASTAÑON I, R. (2003), *Relación de los instrumentos de política industrial con la competitividad de las Pymes del sector de alimentos del D.F. y Estado de México*, tesis para obtener el grado de doctora en administración, División de posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.
- CERVANTES, L.E. (2002), Avances de investigación de la tesis de doctorado "Encadenamientos productivos para la competitividad de las Pymes de la industria del vestido en Aguascalientes", presentado en el

- Coloquio de doctorantes* de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.
- CLARKE, T. y E. Monkhouse (1994), *Replantearse la empresa. La necesidad de afrontar los retos de los años 90 para llegar con éxito al siglo XXI*, /Folio, Barcelona.
- CORIAT, B. y Weinstein. Olivier (1995), *Les Nouvelles Theories de L'entreprise*, Le Livre de Poche, París.
- (1992), *Pensar al revés*, Siglo XXI, México
- DUSSELS, P. E. (2001) (coord.), “Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México: Estudio de caso de vinculación de empresas exitosas y propuestas de políticas”, en P.E. Dussels, *Claroscuros, Integraciones exitosas*, CEPAL / Ed. Jus, México, pp. 17-62.
- JULIEN, P. A. (1998), *The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship*, Ashgate Publishing Limited, England.
- KATZ, J. y G. Stumpo (2001), “Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional”, en *Revista de la CEPAL*, diciembre, pp. 137-160.
- NOHRIA, N. y R.G. Eccles (1992), *Networks and organizations; structure, form and action*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- PERES, W. y G. Stumpo, (2002), *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, Siglo XXI-CEPAL, México.
- PIORE, M., Ch. F. Sabel (1984), *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid.
- RUEDA, P. I. (1997) (coord.), *Las empresas integradoras en México*, UNAM-Siglo XXI, México.
- RUIZ, D.C. (2002) (coord.), *Desarrollo empresarial en América Latina*, Nacional Financiera/UNAM, México.
- SABA, A. (1997), *El modelo italiano; la especialización flexible y los distritos industriales*. Universidad de La Plata, Argentina.
- STANWORTH, J. y G. Colin (1991), *Bolton 20 years on: The small firm in the 1990s*, Paul Chapman Publishing Ltd, Londres.

*El empleo y las remuneraciones
manufactureras en México en
el marco del TLCAN*

INTRODUCCIÓN

A PARTIR de 1983, el empleo en la industria manufacturera en México ha experimentado profundas transformaciones. Su vinculación con la dinámica del mercado interno se ha debilitado debido, por un lado, a la reorientación de la producción no maquiladora hacia los mercados externos y a la expansión de la industria maquiladora de exportación y, por otro, a la desarticulación de sus cadenas productivas con el conjunto de la economía. La distribución del empleo entre los distintos sectores (industrias) y segmentos (no maquilador y maquilador) que conforman la manufactura, se ha modificado como resultado de la dinámica diferenciada de la capacidad exportadora, de la producción y de la productividad de las distintas empresas. La contracción generalizada de las remuneraciones reales por ocupado en la manufactura, fue acompañada por un cambio en las diferencias en las remuneraciones por ocupado pagadas en los distintos sectores y segmentos manufactureros debido al propio cambio en la estructura del empleo y a la dinámica diferenciada de las propias remuneraciones y de la productividad en los distintos segmentos que conforman cada sector.

Este conjunto de transformaciones ha tenido como efecto cualitativo la precarización del empleo manufacturero. Esta precarización alude a dos rasgos que lo caracterizan actualmente:

La fragilidad de su dinámica de crecimiento. En la medida en que el empleo manufacturero depende fuertemente de las expor-

*Profesor titular del Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, correo electrónico: abmf@correo.azc.uam.mx

taciones, especialmente las maquiladoras (Benessaieh y Deblock, 1998), se ha autonomizado progresivamente de la dinámica interna del conjunto de la economía, subordinándose progresivamente su crecimiento a la marcha de la economía estadounidense, principal destino de las exportaciones, y a las estrategias globales de las corporaciones transnacionales, especialmente las estadounidenses, que tienen un peso muy alto en las exportaciones.¹

La consolidación de los bajos niveles de remuneración por ocupado como rasgo estructural del empleo manufacturero debido a que la dinámica de la manufactura ha dependido más de ventajas competitivas estáticas de localización geográfica, salariales y de normas ambientales, que del desarrollo de ventajas competitivas dinámicas, como el cambio tecnológico (Capdevielle, Cimoli y Dutrenit, 1997).

El objetivo de este capítulo es analizar las transformaciones que han experimentado el empleo y las remuneraciones en la industria manufacturera en México a partir de la entrada en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Para contextualizar el análisis, en la parte 1 se describen los principales cambios mostrados por la economía mexicana, y en particular por la industria manufacturera, en las décadas de 1980 y 1990. En la parte 2, se analizan las modificaciones en la estructura del empleo manufacturero a partir de 1994 y hasta 2000. En la parte 3, se examina la evolución de las remuneraciones por ocupado en los distintos sectores y segmentos que conforman la manufactura en el mismo periodo. Finalmente, en la parte 4 se presenta una síntesis de conclusiones discutiéndose las perspectivas del empleo manufacturero dentro del marco existente actualmente.

¹ Acerca del papel del capital extranjero, en particular el estadounidense, en las principales actividades exportadoras, véase el texto de Vidal en este libro. En el estudio de Morales se analiza con detalle la participación del capital transnacional en la industria maquiladora de exportación. Destaca el fuerte peso de las empresas estadounidenses frente a las mexicanas en cuanto al número de establecimientos maquiladores y el personal ocupado en ellos (Morales, 2000: 96).

CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MEXICANA Y EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LAS DÉCADAS DE 1980 Y 1990

LAS TRANSFORMACIONES del empleo manufacturero constituyen uno de los aspectos de la reestructuración general que ha experimentado la economía mexicana a partir de 1983; en particular, de su rearticulación con la economía mundial. Esta rearticulación ha estado determinada por cuatro factores principales:

1. La crisis del capitalismo mundial que se manifestó en las décadas de 1970 y 1980 (Duménil y Lévy, 2001). Esta crisis, de carácter estructural en la medida en que fue resultado de la caída de la tasa general de ganancia en las principales economías capitalistas, hizo patente el agotamiento de las bases técnicas, organizativas y sociales de la modalidad de acumulación fordista-taylorista-keynesiana que se fue conformando desde la década de 1920 y que, luego de la Gran Depresión de los treinta y de la Segunda Guerra Mundial, dio sustento al auge económico de la posguerra (Flores y Mariña, 1999: cap. III).

2. La irrupción en la década de 1980 del neoliberalismo como estrategia dominante a nivel mundial para la recomposición de la rentabilidad del capital y, por consiguiente, de las bases de la acumulación (Chesnais, 2001). Las políticas neoliberales se han sustentado en la supremacía del mercado frente al Estado como mecanismo de regulación social, en el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores y en la hegemonía progresiva de las formas financieras de valorización de capital.

3. La ruptura como consecuencia de las políticas neoliberales del “compromiso” keynesiano de la posguerra, que se sustentaba en la administración del conflicto entre capital y trabajo mediante la expansión del consumo de masas y en la relativa subordinación de los intereses de los rentistas a los del capital productivo (Wallerstein, 2001).

4. El despliegue de una nueva fase de la mundialización del capital que puede ser caracterizada como de “globalización neoliberal” en la medida en que se sustenta en la hegemonía de los rentistas y en la superexplotación del trabajo (Flores y Mariña,

1999). La globalización neoliberal ha transformado radicalmente los patrones internacionales de comercio y de división del trabajo en el marco de un nuevo reparto económico y político del mundo hegemonizado por las grandes corporaciones transnacionales, el capital financiero y las principales potencias capitalistas.

En este marco se inscribe la marcha de la economía mexicana a partir de la profunda recesión de 1982-1983 que, de hecho, marcó el inicio de una nueva etapa de la acumulación de capital en México (Mariña, 2003). La recomposición de las bases generales de la acumulación de capital en nuestro país, que ha tenido como objetivo principal el fortalecimiento de la rentabilidad, se ha desarrollado en un contexto de creciente predominio del capital rentista (internacional y doméstico), de hegemonía de las políticas neoliberales (impulsadas por las grandes potencias y por los organismos internacionales y asumidas por los grupos internos de poder económico y político) y de redespliegue a nivel internacional de los grandes consorcios capitalistas (tanto industriales, como no industriales). El auge de las exportaciones manufactureras desde la segunda mitad de la década de 1980 obedece en gran medida a las estrategias de relocalización internacional de las empresas transnacionales en su búsqueda de mejorar sus niveles de rentabilidad en el contexto de la globalización neoliberal en curso).² En particular, la expansión de la industria maquiladora de exportación está asociada a los esquemas de reestructuración en industrias que fundamentan crecientemente su rentabilidad en la subcontratación de las tareas de ensamblado, intensivas en mano de obra (Klein, 1999). Todo ello en el contexto de liberalización comercial unilateral, extrema e indiscriminada y de apertura al capital extranjero que impulsaron los sucesivos gobiernos desde 1983-1985, con los acuerdos comerciales bilaterales con Estados Unidos y la adhesión de México al GATT, y que tuvieron un punto culminante con la entrada en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994.

² Véase texto de Guillén, en el que analiza los flujos de inversión extranjera directa en América del Norte en el marco del TLCAN.

Durante las décadas de 1980 y 1990, en el marco de crisis recurrentes y de la instrumentación de políticas de liberalización comercial y de apertura al capital extranjero, la industria manufacturera reorientó su producción hacia los mercados externos. El coeficiente de exportaciones a producción bruta en el sector manufacturero pasó de 6.1 por ciento en 1980 a 21 por ciento en 1993 y a 42.7 por ciento en 2000, mostrando fuertes incrementos durante las recesiones de 1983, 1986 y 1995 (véase cuadro 1). La expansión de las exportaciones manufactureras se sustentó, por un lado, en la reorientación de la producción de las empresas no maquiladoras hacia los mercados internacionales, incentivada durante los periodos recesivos de la economía por los procesos devaluatorios y por la propia contracción del mercado interno; por otro, y en mayor medida, en la continua expansión de la industria maquiladora de exportación. Los resultados de esta doble tendencia fueron, en primer lugar, el incremento de la participación de las exportaciones manufactureras en las exportaciones totales de la economía, que pasó de 29.6 por ciento en 1980 a 69.7 por ciento en 1993 y a 81.5 por ciento en 2000; en segundo lugar, el aumento en la participación de las maquiladoras en las exportaciones manufactureras, que de 38.5 por ciento en 1980 pasó a 50.4 por ciento en 1993 y a 53.3 por ciento en 2000 (véase cuadro 1).

Un rasgo que ha caracterizado al auge de las exportaciones manufactureras es que se ha sustentado en la progresiva desarticulación de sus cadenas productivas internas, esto es del encadenamiento del sector con respecto al conjunto de la economía. El componente importado de los insumos intermedios en la manufactura se incrementó de 17.5 por ciento en 1980 a 31.5 por ciento en 1993 y a 49.3 por ciento en 1998 (INEGI, 2001).³ La trayectoria de este coeficiente se explica, en primer lugar, por el creciente peso de la maquila de exportación que ha sido incapaz de incrementar su consumo

³Los datos para 1998 sobre el componente importado de los insumos intermedios en la manufactura y en la manufactura no maquiladora estimados a partir de información censal, son una aproximación. Cabe destacar que, para el conjunto de la economía, el componente importado de los insumos intermedios se incrementó del 11.9 por ciento en 1980 al 18.3 por ciento en 1993 y al 33 por ciento en 2000 (véase cuadro 1).

intermedio de origen interno, importando en promedio durante todo el periodo el 90 por ciento de sus insumos; en segundo lugar, por lo que puede denominarse como “maquilización” de la manufactura no maquiladora que incrementó el componente importado de sus insumos intermedios de 14.1 por ciento en 1980 a 21.8 por ciento en 1993 y a 33.8 por ciento en 1998 (INEGI, 2001). El efecto de este cambio en el patrón de comercio exterior de la manufactura, resultante del abandono de la política de sustitución de importaciones y del impulso de un modelo secundario exportador, ha sido su progresiva desarticulación con respecto al resto de la economía y al mercado interno. Los niveles de la producción manufacturera dependen crecientemente de la dinámica de los mercados de exportación (principalmente Estados Unidos), mientras que la disminución de su demanda de insumos intermedios producidos en el país ha debilitado el papel del sector como dinamizador indirecto de la actividad económica en el resto de la economía.

Estas tendencias han determinado el comportamiento del empleo manufacturero en las últimas 2 décadas. En cuanto a su volumen, su principal factor dinamizador directo lo constituyen las exportaciones en detrimento de la demanda interna que ha sido afectada negativamente, la de bienes finales, por el aumento de las importaciones y por el estancamiento del mercado interno y, la de bienes intermedios, por el debilitamiento de las cadenas productivas internas y el consiguiente aumento en el componente importado de los insumos intermedios.⁴ Muestra de ello es el fuerte incremento de la participación de la maquiladora de exportación en el empleo manufacturero total, que pasó de 4.4 por ciento en 1980 (113, 502 puestos de trabajo) a 15.2 por ciento en 1993 y a 30.4 por ciento (1'243,912 puestos) en 2000 (véase cuadro 1).⁵

⁴Véase en Mariña (2001) en donde se analizan los componentes directos e indirectos del empleo de la economía mexicana en el periodo 1980-1993; en particular, los efectos de la dinámica diferenciada de los distintos componentes de la demanda.

⁵En el capítulo 5 Ernesto Turner analiza la evolución del empleo en la industria maquiladora de exportación por sector y por entidad federativa entre 1980 y 2000.

Destaca también en este periodo la disminución de las remuneraciones medias pagadas por ocupado en la manufactura con respecto a las del conjunto de la economía. Si en 1980 la remuneración por ocupado en la manufactura era 67.5 por ciento más alta que el promedio de la economía, en 1993 el diferencial era de 51.5 por ciento y en 2000 sólo de 41.9 por ciento (véase cuadro 1). Ello se debe a que durante las últimas 2 décadas ha permanecido prácticamente estancado el empleo relativamente bien pagado de las empresas no maquiladoras (con remuneraciones entre 1.5 por ciento y 6.5 por ciento superiores a la media manufacturera) (Zepeda, Alarcón y Félix, 1999),⁶ mientras que la generación neta de empleo ha correspondido a puestos de trabajo relativamente mal remunerados en las empresas maquiladoras (entre 36 y 14 por ciento inferiores a la media manufacturera).

EL CAMBIO EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO MANUFACTURERO EN EL MARCO DEL TLCAN

LAS TRANSFORMACIONES de la industria manufacturera en las dos últimas décadas implicaron la modificación en el peso relativo, tanto de los distintos sectores en el empleo manufacturero total, como de las actividades no maquiladoras frente a las maquiladoras. Aunque las tendencias generales de transformación de la industria manufacturera, incluyendo los cambios en la estructura del empleo, se iniciaron con la instrumentación a partir de 1983-1985 de las políticas de liberalización comercial, con la entrada en operación del TLCAN en 1994 esas tendencias se reforzaron y se extendieron.

La dinámica diferenciada de la producción de los distintos sectores durante 1994-2000 estuvo marcada por el estancamiento del mercado interno y por la profundización de la transformación del patrón de comercio exterior inducida por el TLCAN. En el marco de lento crecimiento de la demanda interna, el acceso a los mercados internacionales fue decisivo como factor dinamizador de la producción.

⁶Cabe destacar que el segmento no maquilador está compuesto, a su vez, por varios estratos que presentan amplios diferenciales en las remuneraciones promedio por ocupado según el tamaño de la empresa (micro, pequeña, mediana y grande). Véase Zepeda, Alarcón y Félix, 1999.

CUADRO 1

MÉXICO: 1998-2000

INDUSTRIA MANUFACTURERA: EXPORTACIONES,
IMPORTACIONES DE INSUMOS, INTERMEDIOS,
PERSONAL OCUPADO Y REMUNERACIÓN POR OCUPADO

	Exportaciones manufacturera/ Producción bruta manufacturera %	Exportaciones manufacturera maquiladora/ Producción bruta manufacturera %	Exportaciones manufacturera no maquiladora/ Producción bruta manufacturera %	Exportaciones manufacturera/ Exportaciones totales de la economía %	Exportaciones manufacturera maquiladora/ Exportaciones manufacturera %	Exportaciones manufacturera no maquiladora/ Exportaciones manufacturera %	Insumos intermedios importados/ Insumos intermedios totales	
							Economía %	Manufactura %
1980	6.1	2.4	3.8	29.6	38.5	61.5	11.9	17.5
1981	5.6	2.4	3.2	26.8	42.3	57.7	11.2	n.d.
1982	7.2	2.9	4.3	22.7	39.8	60.2	9.5	n.d.
1983	11.9	4.4	7.5	30.1	36.7	63.3	10.5	n.d.
1984	12.4	4.9	7.5	36.3	39.4	60.6	11.1	n.d.
1985	10.9	4.5	6.5	37.2	40.9	59.1	11.1	17.7
1986	17.6	6.5	11.1	55.0	36.7	63.3	13.3	n.d.
1987	19.1	7.2	11.9	54.8	37.7	62.3	15.9	n.d.
1988	19.4	8.4	11.1	62.9	43.0	57.0	17.1	n.d.
1989	19.6	9.1	10.6	61.9	46.3	53.7	18.5	n.d.
1990	19.8	9.2	10.6	60.5	46.2	53.8	18.3	27.4
1991	19.1	9.0	10.0	64.2	47.4	52.6	18.1	n.d.
1992	19.0	9.6	9.4	66.0	50.5	49.5	18.7	n.d.
1993	21.0	10.6	10.4	69.7	50.4	49.6	18.3	31.5
1994	23.8	12.0	11.8	72.4	50.4	49.6	20.5	n.d.
1995	38.5	17.4	21.2	76.5	45.0	55.0	27.2	n.d.
1996	39.4	17.5	21.8	76.7	44.6	55.4	29.7	n.d.
1997	39.0	18.0	21.0	79.3	46.2	53.8	30.1	n.d.
1998	41.0	20.1	20.9	83.2	49.0	51.0	32.3	49.3
1999	42.0	21.5	20.6	83.1	51.1	48.9	32.0	n.d.
2000	42.7	22.8	20.0	81.5	53.3	46.7	33.0	n.d.

Fuentes: Elaboración propia a partir de CIESA (1993 y 1997), INEGI (1995, 1996a, 1996b, 2001, 2002a, 2002b, 2002c) y SPP/PNUD (1986).

<i>Manufactura maquiladora</i> %	<i>Manufactura no maquiladora</i> %	<i>Ocupación manufactura/ Ocupación total de la economía</i> %	<i>Ocupación manufactura maquiladora/ Ocupación manufactura</i> %	<i>Ocupación manufactura no maquiladora/ Ocupación manufactura</i> %	<i>Remuneración por ocupado manufactura/ Remuneración por ocupado economía</i> %	<i>Remuneración por ocupado maquiladora/ Remuneración por ocupado manufactura</i> %	<i>Remuneración por ocupado no maquiladora/ Remuneración por ocupado manufactura</i> %
93.1	14.1	12.5	4.4	95.6	167.5	66.0	101.8
93.2	n.d.	12.4	4.6	95.4	164.2	63.9	101.9
92.0	n.d.	12.2	4.6	95.4	167.7	71.7	101.5
92.9	n.d.	11.7	5.7	94.3	168.7	73.8	101.8
93.0	n.d.	11.8	7.4	92.6	166.6	77.0	102.1
92.6	10.9	12.0	7.5	92.5	167.5	76.3	102.2
92.4	n.d.	12.1	8.9	91.1	170.3	81.0	102.2
92.0	n.d.	12.3	10.7	89.3	172.2	83.1	102.4
90.6	n.d.	12.6	11.5	88.5	166.7	81.2	102.6
90.6	n.d.	12.8	12.8	87.2	170.5	81.1	103.2
90.1	18.9	12.6	13.1	86.9	167.5	82.1	103.0
89.7	n.d.	12.4	12.5	87.5	162.8	78.4	103.8
90.3	n.d.	12.4	14.3	85.7	159.2	75.3	104.5
90.7	21.8	12.0	15.2	84.8	151.5	74.3	105.2
91.9	n.d.	11.5	16.7	83.3	150.0	74.1	105.7
93.9	n.d.	11.2	19.7	80.3	150.3	80.3	105.4
92.4	n.d.	11.6	22.2	77.8	149.4	83.4	105.1
91.7	n.d.	12.2	24.7	75.3	144.2	84.6	105.2
91.5	33.8	12.3	26.1	73.9	143.5	84.7	105.3
91.0	n.d.	12.5	28.2	71.8	142.2	84.4	105.6
90.3	n.d.	12.8	30.4	69.6	141.9	86.0	106.5

CUADRO 2
MÉXICO: 1982-1999 INDUSTRIA MANUFACTURERA: PERSONAL OCUPADO,
PRODUCCIÓN BRUTA, EXPORTACIONES/PRODUCCIÓN BRUTA

		<i>Personal ocupado</i>			<i>Producción bruta</i>				<i>Exportaciones/ producción bruta</i>			
		<i>1982</i>	<i>1985</i>	<i>1990</i>	<i>1993</i>	<i>2000</i>	<i>1990</i>	<i>1993</i>	<i>2000</i>	<i>1990</i>	<i>1993</i>	<i>2000</i>
		<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
Total	Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	17.60	20.96	44.60
manufactura	No maquilador	95.22	91.88	86.86	84.76	69.63	91.61	89.44	74.41	9.77	11.42	25.22
	Maquilador	4.78	8.12	13.14	15.24	30.37	8.39	10.56	25.59			
I Alimentos,	Total	25.65	26.83	19.58	20.52	17.13	27.48	27.83	20.67	3.23	3.38	5.52
bebidas, tabaco	No maquilador	25.59	26.76	19.35	20.17	16.89	27.38	27.72	20.59	2.89	2.97	5.11
	Maquilador	0.06	0.08	0.23	0.35	0.24	0.10	0.12	0.09			
II Textiles,	Total	17.97	17.47	16.11	15.59	18.23	8.83	8.28	7.87	13.37	19.92	52.70
vestido, cuero	No maquilador	17.29	16.41	14.22	12.91	10.18	8.10	7.09	5.01	5.66	6.49	25.76
	Maquilador	0.68	1.06	1.89	2.67	8.04	0.72	1.19	2.86			
III Madera y	Total	5.42	4.95	5.02	4.66	4.12	3.25	3.05	2.19	11.76	15.97	19.73
sus productos	No maquilador	5.39	4.89	4.51	4.06	3.38	2.99	2.70	1.89	4.13	4.95	7.15
	Maquilador ¹	0.02	0.05	0.51	0.60	0.74	0.26	0.35	0.30			

IV Papel, imprenta, editorial	Total	4.92	4.97	5.72	5.82	4.56	5.02	4.69	3.6	3.42	2.98	8.91
	No maquilador	4.92	4.97	5.65	5.71	4.28	4.98	4.74	3.55	2.68	1.98	6.32
V Químicos, petroquímicos	Maquilador	0.00	0.00	0.07	0.11	0.27	0.04	0.05	0.10			
	Total	12.27	12.92	12.02	11.60	9.91	16.01	14.86	11.45	9.88	11.91	22.16
VI Minerales no metálicos	No maquilador	12.16	12.62	11.69	11.18	8.92	15.85	14.63	10.92	8.96	10.49	18.38
	Maquilador ²	0.10	0.30	0.34	0.42	0.99	0.16	0.24	0.53			
VII Metálicas básicas	Total	6.27	6.80	5.46	5.53	3.93	5.25	5.50	3.88	66.80	76.19	44.23
	No maquilador	6.27	6.80	5.29	5.30	3.65	5.19	5.42	3.74	5.76	5.86	12.63
VIII Productos metálicos, maquinaria, equipo	Maquilador	0.00	0.00	0.17	0.23	0.28	0.06	0.08	0.14			
	Total	4.16	4.25	2.70	1.80	1.45	5.09	4.76	4.31	15.13	17.53	17.23
IX Otras industrias manufactureras	No maquilador	4.16	4.25	2.68	1.76	1.39	5.07	4.74	4.27	14.91	17.05	16.30
	Maquilador	0.00	0.00	0.02	0.04	0.07	0.01	0.03	0.05			
	Total	21.36	19.72	30.19	30.97	36.58	26.71	28.42	43.29	40.66	48.88	74.85
	No maquilador	17.76	13.66	21.71	21.67	19.36	20.46	20.75	23.06	22.52	27.26	52.81
	Maquilador ³	3.60	6.07	8.48	9.30	17.22	6.25	7.67	20.22			
	Total	1.99	2.08	3.21	3.51	4.10	2.37	2.50	2.69			
	No maquilador	1.68	1.52	1.77	2.00	1.58	1.58	1.67	1.37	48.33	48.90	75.25
	Maquilador	0.30	0.57	1.43	1.51	2.52	0.79	0.84	1.32	22.54	23.23	51.50

Fuentes: Elaboración propia a partir de INEGI (1996a, 1996b, 2001, 2002a, 2002b, 2002c).

¹En 1982 y 1985 incluye papel, imprenta y editorial.

²En 1982 y 1985 incluye minerales no metálicos.

³En 1982 y 1985 incluye metálicas básicas.

La capacidad de los segmentos manufactureros no maquiladores para incrementar sus exportaciones como proporción de su producción fue bastante heterogénea: textiles, papel, imprenta y editoriales, minerales no metálicos, y otras manufacturas incrementaron en más del doble su coeficiente de exportaciones a producción bruta entre 1993 y 2000 (alcanzando el 25.8, 6.3 por ciento, 12.6 y 51.5 por ciento, respectivamente); productos metálicos, maquinaria y equipo casi lo duplicó (alcanzando el 52.8 por ciento) (véase cuadro 2). Por su parte, la explosiva expansión de la maquila de exportación a partir de 1994 se concentró en unos cuantos sectores: textiles, productos metálicos, maquinaria y equipo y otras manufacturas. Estos dos últimos sectores fueron los únicos que incrementaron su participación en la producción manufacturera total, que pasó de 30.9 por ciento para ambos sectores en 1993 a 46 por ciento en 2000. El cambio en la estructura sectorial de la producción manufacturera afectó la estructura sectorial del empleo en conjunto con los niveles relativos de intensidad en fuerza de trabajo de la producción en las distintas actividades, que depende de la dinámica de la productividad de la fuerza de trabajo en los mismos.⁷ El empleo se incrementó relativamente en los sectores en que se concentró la expansión de la producción maquiladora, relativamente intensiva en mano de obra: textiles, productos metálicos, maquinaria y equipo y otras manufacturas (véase cuadro 2).

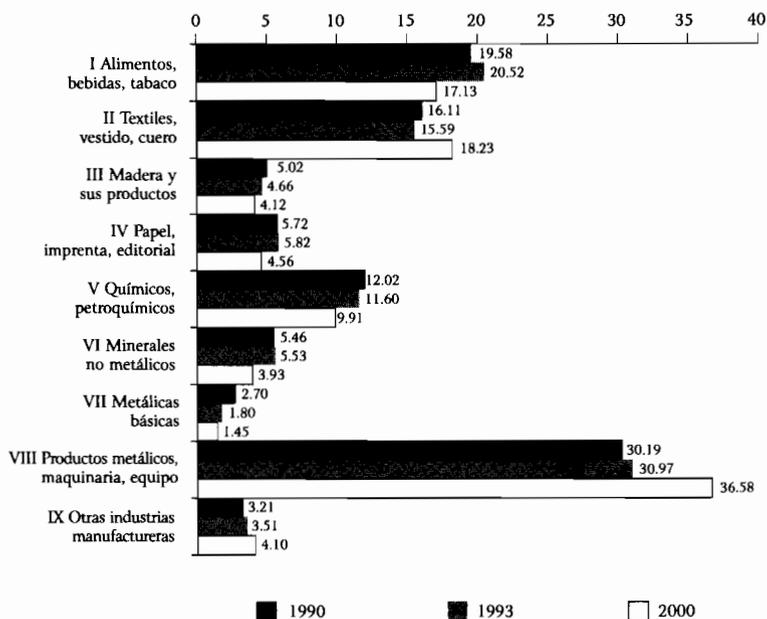
Sectores con incremento en su participación en el empleo manufacturero

A partir de la entrada en operación del TLCAN en 1994, tres sectores incrementaron su participación en el empleo manufacturero total: productos metálicos, maquinaria y equipo (de 31 por ciento en 1993 a 36.6 por ciento en 2000), textiles, vestido y cuero (de 15.6 por

⁷Los cambios en la participación de cada sector en el empleo manufacturero total ($ls=Ls/L$) están determinados: i) por la dinámica relativa de la producción bruta sectorial y la del conjunto de la manufactura ($ps=Ps/P$); ii) por la dinámica de la intensidad en fuerza de trabajo de la producción sectorial ($Is=Ls/Ps$) con relación a la media manufacturera ($l=L/P$) que, a su vez, depende de manera inversa del ritmo de cambio de las respectivas productividades de la fuerza de trabajo (Ps/Ls y P/L): $ls=ps (Is/l)$.

ciento en 1993 a 18.2 por ciento en 2000) y otras manufacturas (de 3.5 por ciento en 1993 a 4.1 por ciento en 2000) (véase gráfica 1).

GRÁFICA 1
MÉXICO: 1990-2000
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL EMPLEO MANUFACTURERO
(Porcentaje del empleo manufacturero total)

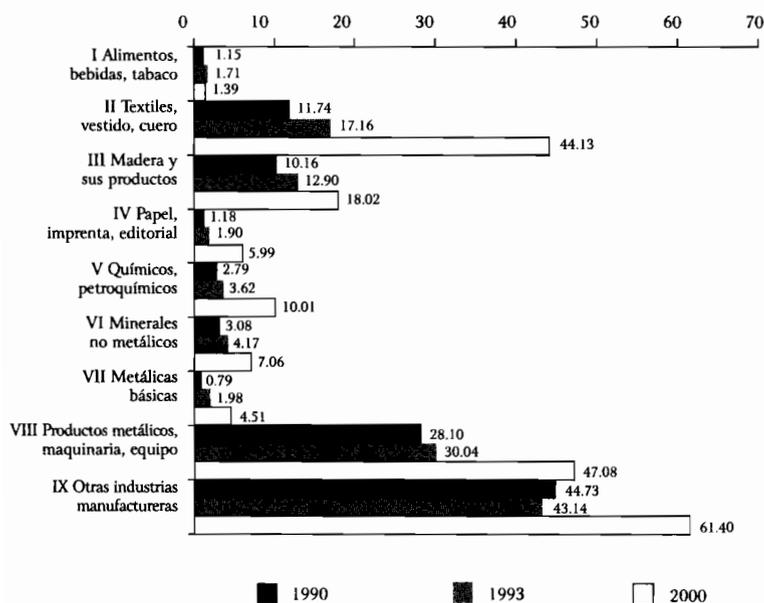


Fuentes: Elaboración propia a partir de INEGI (2002 y 2002c).

En el caso de productos metálicos, maquinaria y equipo, esta tendencia se debió al fuerte aumento de la participación del sector en la producción manufacturera total entre 1993 y 2000 (de 28.4 a 43.3 por ciento) (véase gráfica 3). A pesar de esta fuerte expansión de la producción, el aumento en el empleo de este sector no fue mayor porque, debido a un acelerado incremento de la productividad sectorial de la fuerza de trabajo, la producción del sector pasó de ser muy intensiva a ser relativamente poco intensiva en fuerza de trabajo (el

coeficiente de intensidad en fuerza de trabajo disminuyó de 1.09 a 0.85) (véase gráfica 5). El aumento relativo en la producción y el empleo tuvieron como sustento la expansión de las actividades de maquila.

GRÁFICA 2
MÉXICO: 1990-2000
PARTICIPACIÓN DE LA MAQUILA DE
EXPORTACIÓN EN EL EMPLEO SECTORIAL
(Porcentaje del empleo sectorial total)

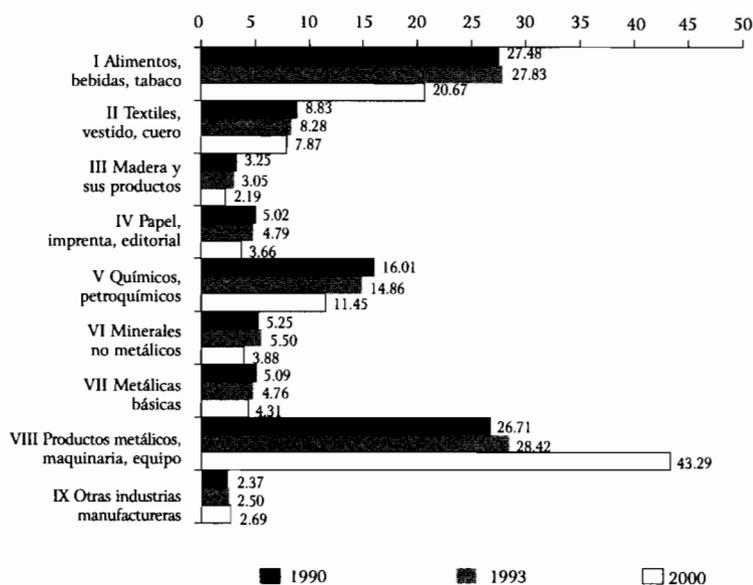


Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b y 2002c).

El empleo maquilador aumentó de 30 a 47.1 por ciento del personal ocupado sectorial entre 1993 y 2000 (véase gráfica 2), mientras que la producción maquiladora pasó de 27 por ciento a 46.7 por ciento de la producción bruta sectorial (véase gráfica 4). Destaca que las actividades maquiladoras del sector dejaron de ser relativamente intensivas en fuerza de trabajo (el coeficiente disminuyó de 1.2 a

0.85) debido a que la productividad de la fuerza de trabajo creció sostenidamente en este segmento, incluso a mayores ritmos que la productividad media del sector (véase gráfica 6).

GRÁFICA 3
MÉXICO: 1990-2000
ESTRUCTURA SECTORIAL DE
LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA
(Porcentaje del valor de la producción bruta manufacturera total a precios constantes de 1993)

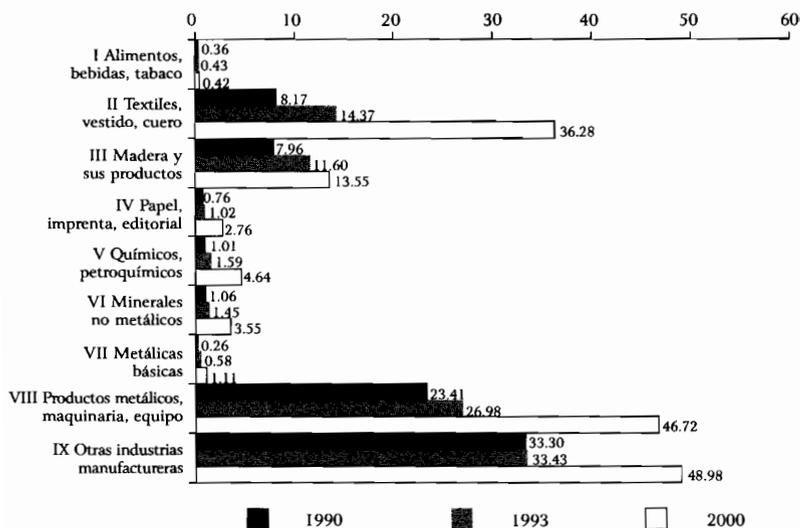


Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b y 2002c).

El aumento de la participación en el empleo manufacturero del sector de textiles, vestido y cuero se sustentó en la expansión relativa del empleo maquilador (de 17.2 a 44.1 por ciento del personal ocupado en el sector) (véase gráfica 2), y se llevó a cabo a pesar de la reducción en su participación en la producción manufacturera total entre 1993 y 2000 (de 8.3 a 7.9 por ciento) (véase gráfica 3). Ello se debió al creciente peso de la producción

maquiladora en el sector (de 14.4 a 36.3 por ciento de la producción bruta sectorial) (véase gráfica 4), al carácter altamente intensivo en fuerza de trabajo de las actividades textiles maquiladoras y al lento crecimiento de su productividad (el coeficiente de intensidad aumentó de 2.3 a 2.8) (véase gráfica 6).

GRÁFICA 4
MÉXICO: 1990-2000
PARTICIPACIÓN DE LA MAQUILA DE EXPORTACIÓN
EN LA PRODUCCIÓN SECTORIAL
(Porcentaje del valor de la producción bruta
sectorial a precios constantes de 1993)



Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b y 2002c).

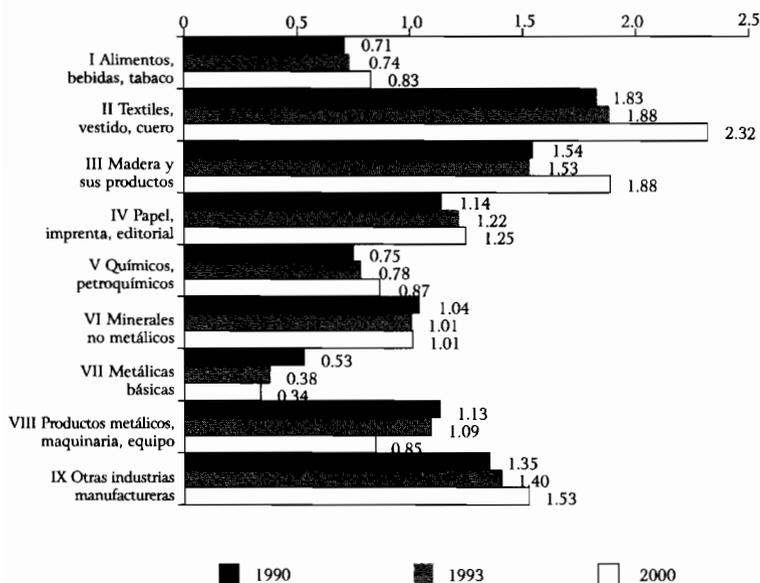
El creciente peso en el empleo manufacturero del sector de otras manufacturas estuvo sustentado en la expansión del empleo maquilador (de 43.1 a 61.4 por ciento del personal ocupado en el sector) (véase gráfica 2). Fue resultado del aumento en la participación del sector en la producción manufacturera (de 2.5 a 2.7 por ciento)

(véase gráfica 3) debido a la expansión de las actividades maquiladoras (de 33.4 a 49 por ciento de la producción sectorial) (véase gráfica 4). En este sector, relativamente intensivo en fuerza de trabajo (véase gráfica 5), destaca el escaso dinamismo de la productividad de la fuerza de trabajo en las actividades maquiladoras (por lo que el coeficiente de intensidad aumentó de 1.8 a 1.9) (véase gráfica 6).

GRÁFICA 5

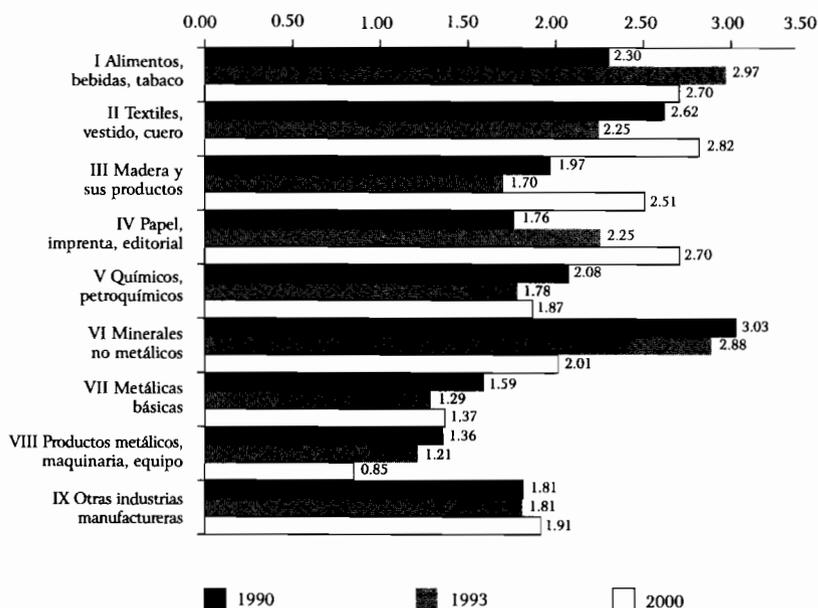
MÉXICO: 1990-2000

COEFICIENTE DE INTENSIDAD RELATIVA EN FUERZA DE TRABAJO DE LA PRODUCCIÓN SECTORIAL
(Requerimientos sectoriales de empleo por unidad de productos/Requerimientos medios de empleo por unidad de producto en la manufactura)



Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b y 2002c).

GRÁFICA 6
MÉXICO: 1990-2000
COEFICIENTE DE INTENSIDAD RELATIVA EN FUERZA
DE TRABAJO DE LA PRODUCCIÓN MAQUILADORA
(Requerimientos de empleo por unidad de producto maquilado/
Requerimientos medios de empleo por unidad
de producto en la manufactura)



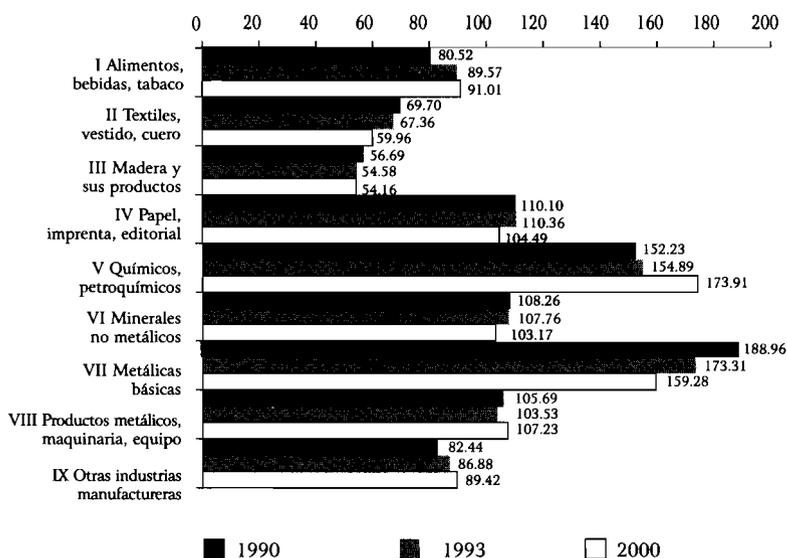
Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b y 2002c).

Sectores con reducción en su participación en el empleo manufacturero

Los sectores que redujeron su peso relativo en el empleo manufacturero total entre 1993 y 2000 fueron: alimentos, bebidas y tabaco (de 20.5 a 17.1 por ciento), químicos y petroquímicos (de 11.6 a 9.9 por ciento), papel, imprenta y editoriales (de 5.8 a 4.6 por ciento), madera (de 4.7 a 4.1 por ciento) minerales no metálicos (de 5.5 a 3.9 por ciento), y metálicas básicas (de 1.8 a 1.5 por ciento) (véase

gráfica 1). Esta tendencia resultó en todos estos sectores de la disminución en su participación en la producción manufacturera (véase gráfica 3), que fue reforzada en el caso de metálicas básicas por la disminución en la intensidad relativa en fuerza de trabajo de la producción resultante del relativamente alto dinamismo de la productividad (véase gráfica 5).

GRÁFICA 7
MÉXICO: 1990-2000
ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS
REMUNERACIONES POR OCUPADO
(Porcentaje de la remuneración anual media por
ocupado en la manufactura)



Fuente Elaboración propia a partir de INEGI (2002b y 2002c).

La disminución en la participación de estos sectores en la producción y el empleo manufacturero fue causada por el estancamiento de las empresas no maquiladoras. Este último no pudo ser contrarrestado por la expansión relativa de la producción y el empleo en las

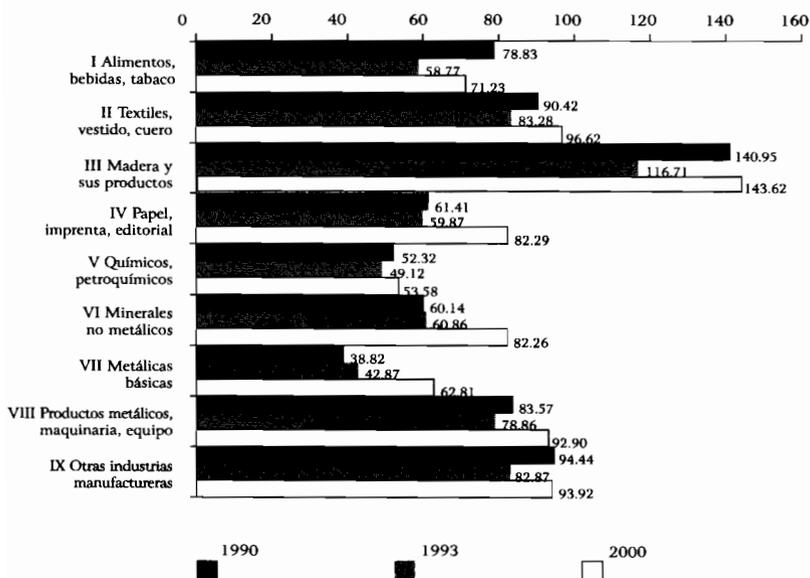
empresas maquiladoras que se desarrolló en todos ellos con excepción del sector de alimentos, bebidas y tabaco (véanse gráficas 4 y 2).

GRÁFICA 8

MÉXICO: 1990-2000

REMUNERACIÓN POR OCUPADO EN LA MAQUILADORA/ REMUNERACIÓN SECTORIAL POR OCUPADO

(Porcentaje de la remuneración anual
media por ocupado en el sector)



Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b y 2002c).

LAS REMUNERACIONES MANUFACTURERAS EN EL MARCO DEL TLCAN

A PARTIR de 1994, la estructura sectorial de las remuneraciones por ocupado en la industria manufacturera se modificó no sólo como resultado de la dinámica diferenciada de las propias remuneraciones en los distintos segmentos manufactureros, sino también por el cambio en la estructura del empleo.

La remuneración por ocupado en las actividades maquiladoras se incrementó, en todos los sectores, a mayor ritmo que la remuneración sectorial media (véase gráfica 8). Con ello, aunque los empleados de la maquila siguieron estando peor pagados que los de la industria no maquiladora, el diferencial entre ambos segmentos se redujo.

Los diferenciales de la remuneración por ocupado en los distintos sectores manufactureros se modificaron en varias direcciones. Entre los sectores en que se incrementó la remuneración por ocupado sectorial en relación con el promedio de la manufactura se encuentran sectores de baja y de alta remuneración relativa. Los de alta remuneración relativa fueron: químicos y petroquímicos (de 154.9 por ciento en 1993 a 173.9 por ciento en 2000) y productos metálicos, maquinaria y equipo (de 103.5 a 107.2 por ciento); los de baja remuneración relativa: alimentos, bebidas y tabaco (de 89.6 a 91 por ciento) y otras manufacturas (de 86.9 a 89.4 por ciento) (véase gráfica 7). Igualmente, en el caso de los sectores en que disminuyó relativamente la remuneración por ocupado sectorial se encuentran sectores de alta remuneración relativa: papel, imprenta y editoriales (de 110.4 por ciento en 1993 a 104.5 por ciento en 2000), minerales no metálicos (de 107.8 a 103.2 por ciento) y metálicas básicas (de 173.3 a 159.3 por ciento); de baja remuneración relativa: textiles (de 67.4 a 60 por ciento) y madera y sus productos (de 54.6 a 54.2 por ciento).

Sectores con incremento relativo en la remuneración por ocupado

En los sectores de productos metálicos, maquinaria y equipo y otras manufacturas, el fuerte aumento del peso del empleo en las actividades maquiladoras fue acompañado por un incremento relativo en la remuneración media sectorial por ocupado porque en esos sectores las remuneraciones en la maquila casi se han emparejado con el promedio sectorial (92.9 y 93.9 por ciento en 2000, respectivamente) (véase gráfica 8). En el caso del sector de madera y sus productos, por ser el único en que la remuneración por ocupado en la maquila es superior a la media sectorial (y, además, de manera creciente), el aumento en el peso del empleo maquilador tuvo un

efecto positivo sobre la remuneración sectorial con relación a la media manufacturera.

En el sector de químicos y petroquímicos, en que la remuneración por ocupado en la maquila es muy inferior a la media sectorial, el peso del empleo maquilador, aunque aumentó, es muy reducido. Finalmente, en alimentos, bebidas y tabacos, en que la remuneración por ocupado en la maquila también es relativamente baja, el peso del empleo maquilador es prácticamente insignificante.

Sectores con reducción relativa en la remuneración por ocupado

En los sectores de papel, imprenta y editoriales, minerales no metálicos y metálicas básicas el creciente peso del empleo maquilador, con una remuneración por ocupado baja con relación a la media sectorial (a pesar de su dinamismo entre 1993 y 2000) (véase gráfica 8), arrastró hacia la baja la remuneración sectorial con relación a la media manufacturera (véase gráfica 7). En estos sectores, parece ser que uno de los principales factores de competitividad de la maquila de exportación son las bajas remuneraciones por ocupado.

En el caso de textiles, aunque la remuneración por ocupado en la maquila tendió a emparejarse con la remuneración media sectorial (96.6 por ciento en 2000), el aumento en el empleo maquilador fue muy significativo, lo que determinó la reducción de la remuneración sectorial con relación a la media manufacturera.

SÍNTESIS DE CONCLUSIONES

1. Como resultado de las políticas neoliberales de recomposición de las bases de acumulación de capital a nivel mundial, que en nuestro país se expresaron, entre otras, por conducto de la política de liberalización comercial y apertura al capital extranjero desde inicios de la década de 1980, la industria manufacturera experimentó profundas transformaciones que la articularon crecientemente a los mercados internacionales. Además de la reorientación de la producción no maquiladora hacia los mercados internacionales, la explosiva expansión de la industria maquiladora de exportación es uno de los elementos cruciales de la reestructuración manufacturera y, por

ello, constituye uno de los principales factores determinantes de la evolución del empleo y las remuneraciones en el sector.

2. La entrada en operación del TLCAN profundizó y generalizó las transformaciones de la industria manufacturera inducidas por las políticas de apertura externa previas. La progresiva dependencia del empleo manufacturero con respecto a las exportaciones, particularmente las maquiladoras, dio un salto cualitativo en 1994, año de entrada en operación del TLCAN, y durante la recesión de 1995. Ello ha resultado en una concentración creciente tanto de la producción como del empleo en unos cuantos sectores, justamente aquellos que han sido los más exitosos en acceder a los mercados internacionales. En contraste, los sectores enfocados prioritariamente a satisfacer la demanda interna, tanto final como intermedia, han perdido peso relativo en la generación de producto y empleo. Es particularmente notable el debilitamiento relativo de los segmentos de producción no maquiladora que no han logrado incrementar significativamente sus coeficientes de exportación.

3. Las bajas remuneraciones pagadas en la industria manufacturera, que incluso han descendido con relación al resto de la economía, parecen haberse consolidado como un factor significativo de la competitividad general de las exportaciones. La sustitución de puestos de trabajo relativamente mejor pagados en las actividades no maquiladoras por empleos peor pagados en las empresas maquiladoras ha sido un fenómeno general en la manufactura. A pesar de ello, destaca que los diferenciales en las remuneraciones por ocupado en estos dos segmentos de la manufactura se han reducido a partir de 1994. Incluso, en algunos sectores con un peso relativo importante en el empleo (y con un fuerte dinamismo de la productividad de la fuerza de trabajo), esos diferenciales prácticamente se han eliminado. Sin embargo, en otros sectores la baja remuneración relativa del empleo maquilador parece seguir siendo un elemento importante de competitividad.

4. Las perspectivas del empleo manufacturero en México dependen crecientemente, en lo general, de la dinámica de las exportaciones que, a su vez, está asociada fuertemente a la dinámica de la economía de Estados Unidos y a las estrategias de las corporaciones

transnacionales. En lo particular, dependen de la posibilidad de que nuestro país mantenga sus ventajas competitivas estáticas, tanto de localización geográfica (cercanía al mercado estadounidense), como de bajos salarios. En cuanto a la dinámica futura de la economía de Estados Unidos, el debate está abierto. La recesión en que se sumergió ese país durante 2001 afectó de manera amplificadora a la economía mexicana justamente por la fuerte contracción de las exportaciones de nuestro país hacia el país del norte. El resultado, totalmente previsible, ha sido una fuerte caída en los niveles de ocupación en la industria manufacturera mexicana, particularmente en la industria maquiladora de exportación. Las ventajas de localización geográfica evidentemente se sostendrán. En cambio, el sostenimiento de las ventajas competitivas que proveen los bajos salarios pagados en nuestro país resulta más incierto por la creciente competencia a nivel mundial de países con remuneraciones aún más bajas; destaca, particularmente, el ingreso a la Organización Mundial del Comercio de China.

5. El desafío hacia el futuro es el de contrarrestar la precarización del empleo manufacturero, en cuanto a su fragilidad –demostrada claramente en 2001 y 2002– y en cuanto a los bajos niveles de remuneración prevalecientes. Ello requiere, ante todo, fortalecer las actividades productivas orientadas a cubrir la demanda interna que, aunque han tenido un lento crecimiento en las dos últimas décadas, son menos susceptibles de ser afectadas negativamente por crisis externas. Asimismo, se necesita impulsar una reestructuración de los segmentos manufactureros orientados a la exportación. En primer lugar, debe impulsarse su mayor vinculación con el resto de la economía a través de una mayor utilización de insumos intermedios producidos internamente. Con ello, se profundizarían sus efectos dinamizadores indirectos sobre la economía en periodos, tanto de auge como de contracción. En segundo lugar, debe incentivarse la instauración de procesos productivos menos intensivos en fuerza de trabajo, ya que, sólo a través del incremento sostenido de la productividad de la fuerza de trabajo, es posible sostener niveles de competitividad que dependan cada vez menos de los bajos salarios.

BIBLIOGRAFÍA

- BENESSAIEH, A. y C. Deblock (1998), *Commerce, croissance et emploi: le cas du Mexique*, //www.uqam.ca/gric/
- CAPDEVIELLE, M., M. Cimoli y G. Dutrenit (1997), *Specialization and Technology in Mexico: A Virtual Pattern of Development and Competiveness?*, IIASA, //www.iiasa.ac.at/.
- CHESNAIS, F. (2001), "La 'nouvelle économie: une conjoncture propre à la puissance hégémonique américaine", *Une nouvelle phase du capitalisme?*, Chesnais, Duménil, Lévy and Wallerstein, Éditions Syllepse, Paris, pp. 41-70.
- CIESA (1993), *Stata Matrix*, Versión 1.0 (Matriz de insumo-producto de 1990), México.
- _____ (1997), *Stata Matrix*, Versión 2.0 (Matriz de insumo-producto de 1993), México.
- DUMÉNIL, G. y D., Lévy (2001), "Sortie de Crise, menaces de crises et nouveau capitalisme", en *Une nouvelle phase du capitalisme?*, Chesnais, Duménil, Lévy, Wallerstein, Éditions Syllepse, Paris, pp.11-39.
- FLORES O., V. y A. Mariña F. (1999), *Crítica de la globalidad, dominación y liberación en nuestro tiempo*, FCE, México.
- INEGI (1995), *Cuentas nacionales de México*, disco compacto, México.
- _____ (1996a), "Estadísticas de contabilidad nacional, 1980-1993", *Base de datos*, México.
- _____ (1996b), "Estadística de la industria maquiladora de exportación (indicadores mensuales: 1980-1993)", *Base de datos*, México.
- _____ (2001), *XV Censo industrial*, México.
- _____ (2002a), "Estadística de la industria maquiladora de exportación (indicadores mensuales: 1980-2001)", *Banco de información económica*, México.
- _____ (2002b), *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación*, Total nacional 1988-2000, México.
- _____ (2002c), "Sistema de cuentas nacionales de México: 1988-2000", *Banco de información económica*, México.
- KLEIN, N. (1999), *NO LOGO. El poder de las marcas*, Paidós Contextos, Barcelona.
- MARIÑA F., A. (2001), "Factores determinantes del empleo en México, 1980-1998", en *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 51, núm. 5, mayo, México, pp. 410-424.

- _____ (2003), "Crisis estructural capitalista y globalización neoliberal: una perspectiva desde México", *Estado versus mercado: ¿Ruptura o nueva forma de regulación*, UAM-X, México (en edición).
- MORALES, J. (2000), "Maquila 2000", en J. Morales (coord.), *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*, Nuestro Tiempo, México. pp. 17-102.
- SPP/PNUD (1986), *Matriz de Insumo Producto. Año 1980*, SPP/INEGI, México.
- WALLERSTEIN, I. (2001), "Mondialisation ou ère de transition?. Une vision à long terme de la trajectoire du système-monde", *Une nouvelle phase du capitalisme?*, Chesnais, Duménil, Lévy, Wallerstein, Éditions Syllepse, Paris, pp. 71-94.
- ZEPEDA, E., D. Alarcón y G. Félix (1999), "Empleo, competitividad y apertura económica: la pequeña y mediana empresa en la manufactura mexicana. 1985-1993", en *Reestructuración económica y empleo en México*, E. Zepeda y David Castro (coords.), Universidad Autónoma de Coahuila/Fundación Friedrich Ebert, México, pp. 16-62.

CAPÍTULO 5

ERNESTO HENRY TURNER BARRAGÁN*

La industria maquiladora de exportación mexicana en los procesos de integración de América del Norte

INTRODUCCIÓN

EL PROPÓSITO de este artículo es analizar la evolución de la industria maquiladora de exportación (IME) desde sus orígenes hasta hoy, con el objeto de conocer sus características principales y el sentido de su evolución. Ello nos permitirá apreciar su importancia al interior de la industria manufacturera y dentro de la economía nacional, establecer el papel que viene desempeñando al interior del modelo exportador y evaluar sus perspectivas. Sobre esa base podremos plantear medidas de política económica, que será necesario adoptar, para lograr que la industria maquiladora pueda tener una mejor inserción en la economía nacional y convertirse en promotora del desarrollo nacional.

El periodo de examen comprende 6 sexenios de gobierno, 3 bajo el modelo de sustitución de importaciones y 3 bajo el modelo exportador, por lo que se separa el análisis en dos etapas de 18 años. El estudio de la primera etapa que abarca los gobiernos de Díaz Ordaz, Echeverría y López Portillo, será breve, ya que, básicamente, nos servirá para conocer el grado de desarrollo logrado por la industria maquiladora de exportación hasta el momento en que inició la transformación del modelo de desarrollo y comenzó a abrirse la economía para modificar su inserción en el contexto mundial.

La evaluación que se realiza en el apartado siguiente, considera los gobiernos de De la Madrid, Salinas de Gortari y Zedillo. Se obser-

*Profesor titular del Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, correo electrónico: atb@correo.azc.uam.mx

va como se han incrementado: el número de establecimientos, el empleo, el valor agregado y sus componentes. Además, se presenta la evolución de: sueldos y salarios, de insumos y gastos y de las utilidades. También, se estudia el desarrollo sectorial de la industria maquiladora para conocer los sectores en donde se concentra su actividad. Se trata, pues, de una sección amplia en la que el análisis se limitará sólo a señalar las tendencias generales de desarrollo de la industria maquiladora y sus ritmos de crecimiento, pero que nos proporcionará una base de información basta y necesaria.

En el siguiente apartado se estudia el desarrollo regional de la industria maquiladora, empezando por designar los principales municipios en que se asienta y su importancia relativa. Posteriormente, se muestra cómo ellos y la industria maquiladora ubicada en los estados fronterizos están integrados, en realidad, a los centros y complejos industriales que operan en los EE.UU. Finalmente, se analiza el carácter de los insumos consumidos por esta industria y su demanda sectorial.

En el quinto apartado se examina el estatus legal de esta actividad considerando las reformas establecidas con el TLCAN, concluyendo que quedan limitadas las acciones de política económica tendientes a una mayor integración a la economía nacional.

Finalmente, en las conclusiones se señalan las medidas de política económica que deberá negociar y establecer el gobierno para que la industria maquiladora deje de ser un enclave y contribuya, tanto al desarrollo de la economía de los EE.UU. y de sus complejos industriales, como al desarrollo de la economía nacional, al desarrollo e integración de la industria manufacturera y al desarrollo de las empresas mexicanas.

EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA: 1965-1982

Antecedentes

La industria maquiladora de exportación inició sus actividades en México, en 1965, por motivos de carácter coyuntural. En 1964,

después de 22 años de operación, se canceló el Programa de Braceros entre México y los EE.UU., lo que provocó el desempleo de 200,000 trabajadores, generando problemas de sobrepoblación e inestabilidad en los territorios fronterizos (Carmona y Mendoza, 1992: 20). Para atender este problema y darle solución, en el mes de mayo del siguiente año, se estableció el Programa de Industrialización de la Frontera que consideraba, como un aspecto central, la instalación de empresas maquiladoras que emplearían mano de obra nacional para realizar procesos de ensamble y transformación de productos importados.

Las medidas adoptadas, entonces, consecuentes con las políticas económicas proteccionistas de la planta industrial nacional, impusieron condiciones restrictivas a este tipo de empresas, ya que:

- a)* debían situarse al interior de una franja territorial de 20 kilómetros, paralela a la frontera;
- b)* la totalidad de la producción se destinaría a la exportación, y
- c)* la participación extranjera en el capital social debía ser menor al 49 por ciento.

En contrapartida, se autorizó la importación libre de impuestos de: la maquinaria, el equipo y los insumos empleados en los procesos productivos.

El destino principal de las mercancías exportadas por las empresas maquiladoras eran los EE.UU., ingresaban, a ese país, amparadas por las fracciones 806.20, 806.30 y 807.00 de su Código Aduanal, las que se convirtieron, posteriormente, en las fracciones: 980200.40, 980200.60 y 980200.80, al modificarse las claves para hacerlas compatibles con el sistema de clasificación internacional. La primera fracción se refería al ingreso de artículos exportados para su reparación; la segunda, a artículos de metal no precioso que eran sometidos a un procesamiento parcial, pero que regresaban, a ese país, para su procesamiento final; la tercera fracción reglamentaba el ingreso de piezas y partes que eran exportadas sólo para su ensamble, ellas, en esta operación, no

debían haber perdido su identidad física, ni debían haber aumentado su valor, excepto por el ensamble. Dicha reglamentación permaneció vigente hasta la firma del TLCAN.

La legislación mexicana, en cambio, ha sufrido diversas modificaciones. A través de diferentes decretos se autorizó:

- a) su ubicación en cualquier parte del país que no tuviera una gran concentración industrial;
- b) las ventas de hasta el 33 por ciento de las mercancías en el mercado interno, con la condición de mantener un saldo positivo en divisas, y
- c) hasta el 100 por ciento de participación extranjera en el capital social.

Evolución: 1965-1982

Durante los primeros dos sexenios, se observa un gran dinamismo. El número de empresas maquiladoras creció aceleradamente, de 12 empresas, en 1966, hasta llegar a 454 en 1975, a una tasa anual promedio de 44 por ciento. El número de empleados aumentó en forma vertiginosa, a una tasa anual promedio de 72 por ciento, incrementándose de 300 a 67,214 trabajadores, de 1966 a 1975. Los ingresos de divisas crecieron muy rápidamente, para multiplicarse por 100, al pasar de 3 millones de dólares a 332 millones.

Las crisis económicas de 1976 y 1982 afectaron a esta industria, por lo que decayó su dinamismo. En 1976, el número de establecimientos se redujo en 6, y en 1977, en 5 más. De 1977 a 1980, el número de empresas aumentó en 40 por ciento, a 620, para caer en los 2 siguientes años, a 585. Sin embargo, el número de empleados no se vio afectado por la crisis de 1976 y se incrementó para llegar casi a duplicarse entre 1975 y 1981, en que se tenían ocupados a 131,000 trabajadores; por el contrario, la crisis de 1982, afectó ligeramente a la industria y se perdieron cerca de 4,000 empleos. Por su parte, el valor agregado, aunque sufrió una ligera merma de 5 por ciento en 1977, se triplicó entre 1975 y 1981, para alcanzar cerca de mil millones de dólares. En los siguientes 2

años experimentó una baja, por lo que, en 1983, sólo alcanzó 818 millones de dólares.

En suma, después de un crecimiento acelerado durante los 2 primeros sexenios, en el siguiente, se observó una sensible baja en los ritmos de actividad e incluso años de contracciones.

LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y EL MODELO DE EXPORTACIÓN DE MANUFACTURA: 1983-2000

Evolución del número de establecimientos de la industria maquiladora

Como se aprecia en el cuadro 1, de 1983 a 1992, a pesar de la crisis económica y el estancamiento productivo de esos años, la industria maquiladora vuelve a crecer con rapidez, estimulada por las devaluaciones y la apertura económica (Solís, 2000: 210). El número de empresas se incrementó de 600 hasta sobrepasar las 2,000 empresas, sin embargo, durante los 2 años siguientes permanece estancado. A partir de 1994, con la firma del TLCAN, vuelve a incrementarse rápidamente hasta rebasar las 3,500 en el año 2000.

Resalta la participación de 3 estados: Baja California, Chihuahua y Tamaulipas, que concentran más de las dos terceras partes de los establecimientos hasta 1993, destacando Baja California con cerca del 40 por ciento. Si consideramos los seis estados fronterizos del norte, observamos que en su territorio se localizaron el 85 por ciento de los establecimientos de la industria maquiladora hasta 1993.

La participación conjunta de los estados de Sonora, Coahuila y Nuevo León permaneció constante en números absolutos, de 1980 a 1986, con alrededor de 110 establecimientos, ellos representaron el 14 por ciento en este último año. Al final de la década de los ochenta su participación conjunta se incrementó hasta llegar a representar el 20 por ciento en 1990, manteniéndose a lo largo de esa década.

El número de empresas en los demás estados de la República fue aumentando, de 12 por ciento, en 1980, hasta el 17 por ciento en 1989, pero cayó en forma abrupta en 1990, al 10 por ciento, aumentando ligeramente hasta 1993. Después de la firma del TLCAN, su peso

relativo se ha incrementado, en forma sostenida, hasta llegar al 23 por ciento.

CUADRO I
INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN:
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS
POR ENTIDAD FEDERATIVA

Año	Baja				Nuevo			Total
	California	Sonora	Chihuahua	Coahuila	León	Tamaulipas	Otros	
1980	230	81	121	31	-	81	76	620
1981	215	77	128	31	-	75	79	605
1982	200	74	129	33	-	70	79	585
1983	211	71	135	35	-	71	77	600
1984	248	73	155	39	-	75	82	672
1985	307	73	168	42	-	77	93	760
1986	366	77	180	47	-	95	125	890
1987	458	80	199	56	22	127	183	1,125
1988	569	88	248	67	38	159	227	1,396
1989	686	95	252	77	54	204	287	1,655
1990	640	155	311	133	65	225	174	1,703
1991	708	161	336	151	79	259	220	1,914
1992	775	170	351	172	82	278	247	2,075
1993	804	168	337	176	84	279	266	2,114
1994	751	179	304	177	83	297	294	2,085
1995	729	176	322	184	84	281	354	2,130
1996	793	192	371	212	99	307	437	2,411
1997	904	222	402	244	110	323	512	2,717
1998	1,018	245	383	261	119	342	615	2,983
1999	1,124	263	401	272	131	360	745	3,296
2000	1,218	284	446	280	156	375	831	3,590

Fuente: INEGI: *Industria maquiladora de exportación*, pp. 2-3, 03/1998. *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1995-2000*, pp. 41-46, México, 2001.

Evolución del empleo

En el cuadro 2, aparece la evolución del empleo en la industria maquiladora (Solís, 2000: 211), de 1980 al año 2000. En los primeros 2 años de la década de los ochenta, se observa un estancamiento, pero en los siguientes 4 años, de 1982 a 1986, crece rápidamente hasta duplicarse; después, se duplicará cada 6 años, hasta llegar al millón de empleos en 1998 y a un millón y cuarto en el año 2000. La participación de los 6 estados de la frontera norte en el empleo de la industria es dominante, siempre ha sido superior al 80 por ciento.

Al analizar la participación, resalta la importancia predominante del estado de Chihuahua, donde recibieron empleo la tercera parte de los trabajadores de esta industria, de 1980 a 1993 y la cuarta parte, de 1998 al 2000. Aunque el estado de Baja California sea el que cuenta con un mayor número de establecimientos, en lo que se refiere a empleo, ha sido superado por Chihuahua. Baja California ha ofrecido durante las dos últimas décadas del siglo, la quinta parte del empleo de la industria. Su participación se elevó del 17 por ciento, en 1980, al 21 por ciento, en 1995, manteniéndose hasta el año 2000. Tamaulipas ha tenido una participación similar, de 18 por ciento en promedio hasta 1995, pero en los últimos años redujo a 14 por ciento.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA
MAQUILADORA, 1980-2000
(Cifras en miles de personas)

Año	Baja California	Sonora	Chihuahua	Coahuila	Nuevo León	Tamaulipas	Otros	Total
1980	20	18	39	5	-	23	15	120
1981	23	17	44	6	-	26	15	131
1982	22	17	43	6	-	27	12	127
1983	26	17	54	7	-	29	19	151
1984	35	22	72	9	-	37	25	200
1985	39	20	78	11	-	37	27	212
1986	46	22	87	13	-	44	38	250
1987	60	26	98	15	2	51	53	305
1988	75	29	111	18	6	63	67	369
1989	86	29	124	21	9	77	84	430
1990	89	39	164	31	14	81	28	446
1991	88	38	166	35	18	85	37	467
1992	97	40	173	44	20	90	42	506
1993	108	43	174	47	23	94	53	542
1994	119	49	174	51	24	108	58	583
1995	133	54	185	56	27	117	76	648
1996	160	60	212	63	32	123	104	754
1997	199	78	240	77	39	136	134	903
1998	216	89	262	93	46	147	161	1,014
1999	241	95	282	106	55	163	201	1,143
2000	275	105	319	114	68	181	223	1,285

Fuente: INEGI: *Industria maquiladora de exportación*, pp. 38-39, 03/1998. *Estadística de la industria maquiladora de exportación: 1995-2000*, pp. 113-118, México, 2001.

La participación conjunta de Sonora, Coahuila y Nuevo León se redujo de una quinta parte a una sexta parte, entre 1980 y 1985, permaneciendo en este nivel el resto de la década. En los noventa, vuelve a incrementarse para sobrepasar ligeramente la quinta parte, en el año 2000.

La participación de los demás estados de la República, de 1980 a 1985, fluctuó alrededor del 12.5 por ciento, incrementándose, durante los 5 siguientes años, hasta llegar al 19 por ciento, en 1989. Sin embargo, en 1990 sufrió una abrupta caída, al 6.3 por ciento. En la década de los noventa, su participación relativa aumenta, hasta llegar al 17 por ciento, en el año 2000.

Valor agregado y generación de divisas

En el cuadro 3 aparece el valor agregado por la industria maquiladora, el cual ha crecido con gran dinamismo, multiplicándose primero, por 10 cada 4 años, elevándose de 18 millones de pesos, en 1980, a más de 2,000 en 1987, después, se multiplicó por 10 cada 7 años, llegando a 20,000 millones en 1994 y a 168,000 millones de pesos, en el año 2000 (Dussel, y González, 2001: 654). La generación de divisas se evalúa por la derrama que genera en el país, a través del valor agregado.

El rubro principal del valor agregado es sueldos, salarios y prestaciones. En los años setenta, representó cerca del 60 por ciento de este valor, pero, durante las dos últimas décadas, se redujo a un poco más de la mitad. El segundo rubro, de acuerdo a su importancia, es insumos y gastos diversos, cuya participación ha venido aumentando: del 25 por ciento, en 1975, al 32 por ciento en 1990 y al 38 por ciento en el año 2000. Las utilidades y otros han participado con una sexta parte del valor agregado, en promedio, sin embargo, desde 1985, se observa una tendencia a la baja, del 19 al 13 por ciento.

Las tendencias generales que sigue el valor agregado y sus diferentes rubros están dominadas por la dinámica de las empresas maquiladoras del norte del país, ya que ellas han representado más del 85 por ciento del valor agregado por la industria nacional.

CUADRO 3
VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA MAQUILADORA
EN MÉXICO Y EN LOS ESTADOS DE LA
FRONTERA NORTE, 1980-2000
(Cifras en millones de pesos)

Año	Valor agregado		Sueldos y salarios		Insumos y gastos		Utilidades y otros	
	Total	Front	Total	Front	Total	Front	Total	Front
1980	18	15	10	9	5	3	3	3
1981	24	21	15	13	5	5	4	3
1982	47	41	25	22	12	10	10	9
1983	100	89	47	42	31	28	22	19
1984	195	173	101	90	60	53	34	30
1985	325	291	168	148	95	88	62	55
1986	792	701	360	313	254	224	178	164
1987	2,235	1,922	1,037	879	756	645	442	398
1988	5,264	4,455	2,569	2,150	1,823	1,518	874	787
1989	7,499	6,220	3,812	3,132	2,439	2,041	1,248	1,053
1990	9,919	8,673	5,107	4,726	3,198	2,594	1,614	1,353
1991	12,606	10,780	6,432	5,831	4,063	3,181	2,111	1,768
1992	14,936	12,630	8,173	7,357	4,761	3,408	2,002	1,595
1993	17,264	14,586	9,599	8,513	5,389	4,258	2,276	1,815
1994	20,426	17,287	11,536	10,235	6,334	5,070	2,556	1,982
1995	33,183	28,973	16,231	14,916	12,122	10,268	4,830	3,789
1996	49,638	42,557	24,089	21,980	19,156	15,910	6,393	4,667
1997	71,466	60,132	35,382	32,003	26,542	21,675	9,542	6,454
1998	98,649	83,889	47,917	42,706	37,134	31,962	13,598	9,221
1999	132,216	105,646	64,315	56,556	49,377	36,961	18,524	12,129
2000	167,926	134,272	83,641	73,385	63,522	45,409	20,763	15,478

Fuente: INEGI: *Industria maquiladora de exportación*, p. 14, 03/1998. *Estadística de la industria maquiladora de exportación: 1995-2000*, pp. 41-46, México, 2001.

Sin embargo, las tendencias generales de reducción de los sueldos, salarios y prestaciones, desde 1975, y de reducción en las utilidades y otros, a partir de 1985, a favor de los insumos y gastos, se confirman tanto para las maquiladoras de la frontera norte como para las del interior del país, pero su importancia varió considerablemente.

En los establecimientos del norte del país, los sueldos salarios y prestaciones siempre han representado más de la mitad del valor agregado, su participación del 60 por ciento, en 1980, bajo al 51 por ciento, en 1985; posteriormente ha variado cíclicamente, en el

año 2000, representó un 54 por ciento. El rubro utilidades y otros se redujo del 20 por ciento, en 1980, al 12 por ciento, en el año 2000, mientras que el valor de los insumos y gastos aumentó del 20 por ciento, en 1980, al 34 por ciento, en el año 2000.

Los sueldos, salarios y prestaciones, de los establecimientos del interior del país tenían, en los años ochenta, una participación en el valor agregado cercana a la mitad, que se redujo drásticamente en 1990, al reducirse el número de establecimientos en un 40 por ciento y el empleo en dos terceras partes, de manera que la participación relativa de este rubro, en los noventa, cayó al 31 por ciento. Las utilidades y otros, entre 1980 y 1995, incrementaron su participación del 17 al 25 por ciento para volver a caer a sus niveles iniciales en los últimos 5 años. Los insumos y gastos que representaban 38 por ciento del valor agregado, en 1980, redujeron su participación en esa década, pero, en los años noventa, elevaron su importancia hasta llegar a representar la mitad del valor agregado.

Participación sectorial de la industria maquiladora: 1981-2000

En el cuadro 4, se observa cómo la participación de la industria maquiladora de exportación, en los diferentes sectores de la economía, se ha venido transformando, durante las dos últimas décadas. En 1980, el 41 por ciento de los establecimientos de la industria maquiladora, 245 empresas, se dedicaban al: ensamble y reparación de maquinaria, herramienta y equipo y a la elaboración de aparatos, materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; el 22 por ciento de los establecimientos, 136 empresas, fabricaban textiles, prendas de vestir y calzado; el 7 por ciento de los establecimientos, 44 empresas, estaban dedicados a la construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios; sólo el 5 por ciento de las empresas realizaban servicios, y el 25 por ciento restante; 154 empresas, elaboraban otro tipo de manufacturas.

A lo largo de las dos últimas décadas, la participación del sector de ensamble y reparación de maquinaria, herramienta y equipo y productor de aparatos, materiales y accesorios eléctricos y electrónicos se redujo a la mitad, dedicándose a esta actividad sólo el 21 por

ciento de los establecimientos, 764 empresas, en 1990. Como puede observarse en el cuadro 4, esta pérdida en la participación relativa no expresa la reducción del número de establecimientos, ya que este se duplicó en los primeros 8 años y creció en más de la mitad, en los siguientes 12 años, sino una tasa de crecimiento inferior a la de otros sectores. Los textiles, prendas de vestir y calzado, en los ochenta, sufrieron una merma en su participación relativa de 4 por ciento pero, en los noventa, no sólo recuperaron la pérdida, sino que aumentaron su participación en 10 por ciento, por lo que en el año 2000, la tercera parte de los establecimientos se dedicó a esta actividad.

CUADRO 4
NÚMERO DE EMPRESAS POR SECTOR DE
LA INDUSTRIA MAQUILADORA, 1980-2000

Año	Textiles, prendas, calzado	Muebles	Equipo de transporte, accesorios	Maquinaria, eléctricos electrónicos	Otras manufacturas	Servicios	Total
1981	136	54	44	245	100	26	605
1982	128	52	44	236	100	25	585
1983	121	62	47	267	77	26	600
1984	136	74	51	260	123	28	672
1985	144	74	63	295	146	38	760
1986	167	91	79	327	179	47	890
1987	206	129	107	364	270	49	1,125
1988	249	173	130	442	342	60	1,396
1989	294	219	142	499	429	72	1,655
1990	324	219	156	510	415	79	1,703
1991	374	257	166	545	478	94	1,914
1992	430	284	165	572	519	105	2,075
1993	451	291	169	570	523	110	2,114
1994	454	277	165	561	524	104	2,085
1995	523	264	166	548	528	100	2,130
1996	645	299	183	576	585	124	2,411
1997	780	325	196	618	652	146	2,717
1998	895	343	209	654	713	169	2,983
1999	1,036	367	225	697	767	205	3,297
2000	1,150	391	246	764	802	237	3,590

Fuente: INEGI: *Industria maquiladora de exportación*, pp. 23-35, 03/2001. *Estadística de la industria maquiladora de exportación: 1995-2000*, pp. 101-106, México, 2001.

Los sectores construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios y servicios mantuvieron su participación con el 7 y el 5 por ciento del total de establecimientos (Turner, 2001: 503), respectivamente, mientras que el sector otras manufacturas elevó su participación en los ochenta, hasta tener la cuarta parte de los establecimientos, durante la primera mitad de los noventa, perdiendo un 3 por ciento, en los últimos años.

En el cuadro 5, se puede apreciar la distribución sectorial del trabajo en la industria maquiladora y su evolución en las dos últimas décadas. Se observa que, en 1980, el 60 por ciento de los trabajadores de esta industria, estaban empleados en el ensamble y reparación de maquinaria, herramientas y equipo y de producción de aparatos, materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; el sector de textiles, prendas de vestir y calzado empleaba el 15 por ciento de los trabajadores de la industria maquiladora; el sector construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y accesorios empleaba al 8 por ciento; las demás manufacturas participaban con el 12 por ciento del empleo de la industria maquiladora, y los servicios con el 5 por ciento.

A lo largo de las dos últimas décadas, se observa que aunque el empleo aumentó en el ensamble y reparación de maquinaria, equipo y de aparatos eléctricos y electrónicos, herramientas, materiales y accesorios, de 78,000 trabajadores, en 1980, al doble en 8 años, triplicándose en los siguientes 12, su peso relativo disminuyó, como resultado del elevado crecimiento del empleo en la industria maquiladora y los demás sectores. De manera que su participación disminuyó, del 60 por ciento, en 1980 a tan sólo, 35 por ciento, en el año 2000. Esta pérdida, de un 25 por ciento, se explica por el aumento de la participación en el empleo de la construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios que elevó su participación en 10 por ciento, los textiles, prendas de vestir y calzado que elevaron la suya en 8 por ciento, y de las demás manufacturas que, también elevaron su participación en 8 por ciento. Los servicios perdieron un 1 por ciento.

Al comparar la información relativa al número de establecimientos y empleo, se observa una mayor concentración en los sectores: construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y reparación y ensamble de maquinaria, equipo, aparatos eléctricos y electrónicos, herramientas, accesorios y materiales, ya que su participación en el empleo supera en más de 10 por ciento a su participación en el número de empresas. Mientras que los textiles, prendas de vestir, calzado y otras manufacturas tienen una menor concentración por lo que su participación en el empleo es un 110 por ciento menor a su participación en el número de establecimientos.

La importancia relativa de la industria maquiladora de exportación en la rama automotriz ha venido incrementándose, representaba el 7 por ciento de los establecimientos y el 5 por ciento del empleo en 1979. En 1990, su importancia relativa aumentó hasta representar el 9 por ciento de los establecimientos y el 24 por ciento del empleo, este incremento se produjo, preponderantemente, en el periodo 1979-1986. El peso relativo de los servicios y de las demás industrias se ha venido incrementando como resultado de la diversificación, representaba, en 1979, el 37 por ciento de los establecimientos y el 22 por ciento del empleo; en 1990 su peso aumentó por lo que los servicios y las demás industrias representaron el 49 por ciento de los establecimientos y el 40 por ciento del empleo.

DESARROLLO REGIONAL

LA INDUSTRIA maquiladora de exportación ha tendido a concentrarse en la frontera norte del país, tanto por la reglamentación inicial que le dio exclusividad, como por la proximidad de los EE.UU. que son su mercado principal y fuente principal de materias primas. Sin embargo, a partir de 1972, cuando se autorizó su ubicación en todo el país y la participación del capital extranjero, hasta en un 100 por ciento, comenzó a desarrollarse en el interior del país.

CUADRO 5
 EMPLEO POR SECTOR EN LA INDUSTRIA
 MAQUILADORA, 1981-2000
 (Miles de personas)

Año	Textiles/ prendas/ calzado	Muebles	Equipo de transporte accesorios	Maquinaria, eléctricos/ electrónicos	Otras manufacturas	Servicios	Total
1981	20	3	11	78	12	7	131
1982	17	3	12	75	13	7	127
1983	19	5	20	84	14	9	151
1984	24	6	29	111	19	11	200
1985	26	7	40	103	23	13	212
1986	30	10	49	116	29	16	250
1987	36	14	59	134	46	16	305
1988	41	18	74	159	61	16	369
1989	47	21	91	171	81	19	430
1990	50	24	104	172	73	23	446
1991	54	27	117	170	74	25	467
1992	61	29	124	183	82	27	506
1993	71	33	127	194	89	28	542
1994	83	34	130	217	93	26	583
1995	107	36	137	241	99	28	648
1996	139	41	158	271	115	31	754
1997	182	45	177	321	143	36	904
1998	214	49	193	357	160	41	1,014
1999	259	55	210	397	178	44	1,143
2000	291	61	237	454	193	49	1,285

Fuente: INEGI, *op. cit.*, loc. cit.

En 1975, el 90 por ciento de las empresas, 413, se ubicaban en la frontera norte y tan sólo 41 empresas se habían ubicado en el resto del país, 10 años después, la misma situación seguía manteniéndose, aunque el número de empresas maquiladoras, en el interior del país, se había duplicado a 82, estas no representaban más que el 12 por ciento, las 590 restantes se encontraban en la frontera norte. De 1982 al 2000, el número de empresas maquiladoras en el interior del país se ha multiplicado por 10, con lo que la participación de estas 831 empresas, se ha incrementado al 23 por ciento.

Principales municipios de maquila en México

Los principales municipios en que se asienta la maquila en los estados del norte del país son: Tijuana y Mexicali del estado de Baja California, donde se encontraban el 18 y el 12 por ciento de los establecimientos; Ciudad Juárez de Chihuahua, en donde se ubicaron el 18 por ciento de ellos; en Nogales de Sonora se localizaron el 9 por ciento de las empresas maquiladoras, mientras que en Matamoros, de Tamaulipas, se encontraba el 8 por ciento de los 606 establecimientos que había en el país en 1980. En estos 5 municipios fronterizos se ubicaban, en 1980, las dos terceras partes de las empresas que ocuparon a las tres cuartas partes de los trabajadores de la industria maquiladora, por lo que han tenido una influencia decisiva en la vida de estos municipios y en su influencia regional. Sobresale el municipio de Ciudad Juárez que dio empleo a la tercera parte de los trabajadores de esta industria, en 1980.

En el año 2000, la participación de los municipios de Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez, Nogales y Matamoros en el total de establecimientos, fue respectivamente de: 22, 5, 9, 3 y 3 por ciento, y la participación de estos mismos municipios en el empleo total ofrecido por la industria maquiladora, fue, respectivamente de: 15, 4, 19, 3, y 5 por ciento. En estos 5 municipios se localizaba el 42 por ciento de los establecimientos y se empleaba el 46 por ciento de empleo de la industria maquiladora, su importancia relativa bajó considerablemente en el año 2000.

Si consideramos los municipios con más de 50 establecimientos sería necesario agregar a la lista de los 6 estados fronterizos del norte del país: a Ensenada, con 98, y a Tecate, con 138, del estado de Baja California a Chihuahua, capital del estado, con 84; a Hermosillo, capital del estado de Sonora, con 56; a Nuevo Laredo, con 54, del estado de Tamaulipas; a Torreón, con 72 y a Acuña, con 56 del estado de Coahuila, y a Apodaca, con 52, del estado de Nuevo León. Asimismo, cabe considerar que, también, se dio un movimiento de diversificación hacia los estados del interior de la República, ubicándose en Aguascalientes, 89; en Durango, 99; en Guanajuato, 78; en Jalisco, 106; en México, 58; en Puebla, 114, y en Yucatán,

126. Aunque la predominancia de los 6 estados del norte siguió siendo preponderante, cerca de la cuarta parte de las empresas maquiladoras, en el año 2000, se localizaban en los estados del interior.

Si consideramos los municipios con más de 15,000 trabajadores empleados, en la industria maquiladora, habría que agregar a la lista, en el 2000, a: Ensenada, con 15,000, de Baja California; a Acuña con 32,000 y a Torreón con 26,000, de Coahuila; a Apodaca, con 22,000 y a Guadalupe, con 19,000, de Nuevo León; a Hermosillo, con 20,000, de Sonora, y a Nuevo Laredo, con 22,000 de Tamaulipas. Los estados del interior que emplearon a más de 15,000 trabajadores, en el año 2000, fueron: Aguascalientes, 26,000; Durango, 24,000; Jalisco, 29,000; Puebla, 38,000 y Yucatán, 33,000. En lo que se refiere a empleo, la predominancia de los 6 estados del norte fue mayor, ya que, en el año 2000, sólo el 17 por ciento del total de trabajadores de la industria maquiladora laboraba en los estados del interior del país.

Integración a la economía de EE.UU.

El surgimiento y desarrollo de muchas de las ciudades fronterizas ubicadas en el norte del país se ha basado en la complementariedad que ofrecen a las urbes y complejos industriales adyacentes de los EE.UU., por ello, su distribución espacial está, estrechamente relacionada con la especialización regional de ese país. El desarrollo industrial de los EE.UU., en su evolución, se ha venido extendiendo del este hacia el oeste, y del norte hacia el sur. Ello se explica por la enorme ampliación de territorios que logró ese país hasta mediados del siglo XIX, por la fuerte migración que recibió durante casi un siglo, de 1840 a 1930. Los flujos migratorios recibidos durante las cuatro primeras décadas de este periodo fueron, en promedio, mayores a los 2 millones de personas, y mayores a los 5 millones de personas, en promedio, durante las 5 décadas siguientes. El constante desarrollo tecnológico y su difusión, el desarrollo empresarial y una auténtica política federal, permitieron el desarrollo de los nuevos estados, regiones y centros urbanos que lejos de mer-

mar el desarrollo del noreste, contribuyeron a impulsarlo, permitiéndole un mayor dinamismo.

El dinámico crecimiento de los centros urbanos del estado de California y su gran potencial productivo, financiero y tecnológico motivaron la instalación de plantas productoras de automóviles que se han venido a agregar a las de la industria naval que abastece las necesidades de los puertos del Pacífico. Las principales ciudades fronterizas mexicanas que colindan con California, Tijuana y Mexicali, están integradas a través de la industria maquiladora a la región del Pacífico, junto con los estados de Nevada, Óregon y Washington.

La importancia de los estados de California y Texas es muy grande, no sólo por la influencia ejercida en el desarrollo de la industria maquiladora, sino por el peso relativo de su comercio e integración con México. México es el principal mercado de Texas, consume la tercera parte de sus exportaciones, y es el segundo mercado de California, después de Japón, su comercio con cada estado, rebasa los 10,000 millones de dólares.

En los centros industriales de los EE.UU. se localizan las primeras fases del proceso productivo, que requieren un uso intensivo de capital y tecnología, en los centros de maquila de México, se realizan las últimas fases del proceso, intensivas en el empleo de mano de obra poco calificada. De esta forma, se integran corredores industriales y comerciales entre los dos países, que están comunicados por el sistema carretero interestatal de los EE.UU., ellos aglutinan ciudades y mercados regionales, pero se extienden, aún, a otros mercados y regiones más lejanos. Existen 4 grandes corredores industriales:

El corredor del Pacífico, ubicado en la costa oeste de los EE.UU. abarca los complejos industriales situados en las ciudades de San Francisco, Sacramento, Los Angeles y San Diego que concentran 25 millones de habitantes, en los EE.UU. se extiende a la ciudad de Tijuana, en México, principal centro de maquila, pero está conectado, con Tecate y Mexicali, que son centros importantes para la maquila.

El corredor del oeste, se encuentra en la región montañosa, está integrado por las ciudades de Phoenix, Denver, Albuquerque y el Paso, que colinda con el Estado de Nuevo México, concentra

5 millones de habitantes, en los EE.UU. En México, Ciudad Juárez es su principal centro de maquila. Los complejos industriales aquí ubicados se dedican a la transformación de minerales, de metales y de acero y a la producción de maquinaria, equipo de transporte y aparatos eléctricos y electrónicos.

El corredor del centro, su eje principal está ubicado en la región sudoeste central, abarca los complejos industriales situados en las ciudades de Kansas, San Luis, Fort Worth, Dallas y El Paso, con más de 20 millones de habitantes, en los EE.UU. Ciudad Juárez, en México, es su centro principal de maquila. En este corredor se produce maquinaria, equipo de transporte y aparatos eléctricos y electrónicos y se elaboran productos químicos, de metal y acero, prendas de vestir y cuero.

El corredor del golfo está formado por las ciudades de Houston y San Antonio que concentran 5 millones de habitantes e integra el más numeroso conjunto de ciudades gemelas: Ciudad Acuña-Del Río, Eagle Pass-Piedras Negras, Laredo-Nuevo Laredo, Mc Allen-Reynosa y Brownsville-Matamoros. Los principales centros de maquila son las ciudades de Nuevo Laredo y Matamoros, que forman parte de un circuito industrial más amplio en México, no sólo integrado por empresas maquiladoras, sino, también, por empresas productoras mexicanas que fabrican algunos insumos: Ciudad Juárez-Chihuahua-Gómez Palacios-Lerdo-Salttillo-Monterrey. En este corredor se produce equipo eléctrico, electrónico, de transporte pesado y aeroespacial, se elabora maquinaria y productos químicos, de metal y de acero, prendas de vestir y de cuero.

Origen de los insumos consumidos por la industria maquiladora

Como puede apreciarse en el cuadro 6, los insumos consumidos por la industria maquiladora son la variable que ha crecido más dinámicamente en las dos últimas décadas.

Esta industria, en 1980, consumió insumos por 41 millones de pesos, 5 años después, su consumo se había multiplicado casi por 25. En 1985, el consumo de insumos era ya de 990 millones de pesos. En los siguientes 5 años, el consumo de insumos creció, aún

más rápidamente, para multiplicarse por 30, llegando a los 30,000 millones de pesos. En la década de los noventa, el consumo de insumos se multiplicó sólo por 17, por lo que en el año 2000, alcanzó el medio billón de pesos. Como se observa en el cuadro 6, el consumo de insumos nacionales es marginal frente al consumo de insumos importados en 1981, su participación en el total fue de 1.3 por ciento y así se mantuvo durante los siguientes 5 años; en los siguientes 9 años, su participación se elevó al 1.7 por ciento, finalmente, durante el último quinquenio, su participación ha aumentado, ligeramente pero progresivamente, hasta llegar al 3.2 por ciento, en el 2000.

CUADRO 6
INSUMOS IMPORTADOS Y NACIONALES
CONSUMIDOS POR LA INDUSTRIA
MAQUILADORA, 1981-2000
(Millones de pesos)

Año	Insumos importados			Insumos nacionales		
	Total	Estados fronterizos	Estados interior	Total	Estados fronterizos	Estados interior
1981	55	50	5	0.7	0.4	0.3
1982	109	100	9	1.4	0.8	0.6
1983	345	313	32	4.5	3.1	1.4
1984	629	571	58	8.5	6.3	2.2
1985	981	896	85	8.9	6.3	2.6
1986	2,653	2,396	257	31.2	20.5	10.7
1987	7,588	6,767	821	118	58	60
1988	17,583	15,333	2,250	297	154	143
1989	23,177	19,806	3,371	373	204	169
1990	29,445	27,618	1,827	514	284	230
1991	36,911	34,412	2,499	672	337	335
1992	43,804	41,102	2,702	831	416	415
1993	55,029	51,414	3,615	971	565	406
1994	69,250	64,634	4,816	1,039	617	422
1995	140,055	114,836	25,219	2,382	1,023	1,359
1996	217,054	173,295	20,204	4,446	1,919	2,527
1997	282,204	222,181	66,023	6,275	2,786	3,489
1998	357,400	267,727	89,673	10,146	4,244	5,903
1999	432,077	320,207	111,870	13,395	4,873	8,522
2000	505,707	371,383	134,324	16,903	5,114	11,789

Fuente: INEGI: *Industria maquiladora de exportación*, p. 18, México, 03/1998. *Estadística de la industria maquiladora de exportación: 1995-2000*, pp. 83-88, México, 2000.

Como se aprecia en el cuadro 6, la participación de los estados fronterizos en el consumo total de insumos nacionales se ha mantenido en 1 por ciento hasta el 2000.

De manera que el progreso relativo del consumo de insumos nacionales que se dio en los últimos 5 años, se debió a la elevación del consumo de insumos nacionales en los demás estados de la República. Como se observa, en el cuadro 6, el consumo de insumos nacionales en los estados del interior, a partir de 1995, superó al consumo de insumos nacionales de los estados fronterizos, en el año 2000, por más del doble.

CUADRO 7
INSUMOS IMPORTADOS POR SECTOR, 1981-2000
(Millones de pesos)

Año	Textiles, prendas, calzado	Equipo de transporte	Maquinaria, eléctricos, electrónicos	Otras manufacturas	Total	Valor agregado
1981	6	6	43	0	55	24
1982	12	14	72	11	109	47
1983	36	76	200	33	345	100
1984	56	161	343	69	629	195
1985	89	283	481	136	981	325
1986	197	806	1,289	361	2,653	792
1987	500	2,330	3,542	1,216	7,588	2,235
1988	931	5,075	8,409	3,167	17,582	5,264
1989	1,224	6,525	11,005	4,423	23,177	7,499
1990	1,636	8,954	13,797	5,058	29,445	8,919
1991	2,073	10,713	16,814	7,311	36,911	12,606
1992	2,550	13,543	20,224	7,487	43,804	14,936
1993	3,307	17,022	25,393	10,307	56,029	17,264
1994	4,320	19,371	33,920	11,639	69,250	20,426
1995	10,075	35,210	72,623	22,138	140,055	33,183
1996	17,047	53,440	114,205	32,362	217,054	49,638
1997	23,523	62,821	151,988	43,872	282,204	71,466
1998	31,176	73,721	195,108	57,395	357,400	98,649
1999	37,505	89,283	234,820	70,469	432,077	132,216
2000	41,312	98,827	283,728	81,840	505,707	167,926

Fuente: INEGI: *Industria maquiladora de exportación*, pp. 23-35, México, 03/1998. *Estadística de la industria maquiladora de exportación: 1995-2000*, pp. 77-88, México, 2000.

En el cuadro 7, aparece el consumo de insumos importados de los principales sectores de actividad, como se puede observar el sector ensamblador de maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos y productor de materiales y accesorios, es el que emplea una mayor cantidad de insumos importados. En 1981, consumió tres cuartas partes de los insumos importados, pero su participación se redujo, progresivamente, en los siguientes 4 años, con ello, su consumo bajó a la mitad de los insumos importados en los siguientes años. El consumo de insumos importados del sector textiles, prendas de vestir y calzado se ha mantenido alrededor del 10 por ciento. Mientras que la participación en el consumo de insumos importados del sector construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios se incrementó del 11 por ciento, en 1981, al 30 por ciento, en 1990, manteniéndose 4 años, para luego descender hasta el 20 por ciento, en el año 2000. La participación en el consumo de insumos importados de las otras manufacturas se elevó del 10 por ciento en 1992, al 16 por ciento, en 1987, en donde se mantuvo durante los siguientes años.

El consumo de insumos importados aumentó, de 1981 al 2000, en 9,000 veces más rápido que el valor agregado, que lo hizo en 7,000 veces, de manera que la relación *valor agregado / insumos importados* bajo del 44 al 33 por ciento.

LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y EL TLCAN

EL DESARROLLO e integración de la industria maquiladora es compatible con el modelo exportador que comenzó a implantar en México a mediados de los ochenta, sin embargo, la experiencia vivida por los EE.UU. en su relación con Japón y con los tigres asiáticos hizo que este país modificara el tipo de vinculación con la economía mexicana. En efecto, durante los años sesenta los EE.UU., como parte de su estrategia para impedir el desarrollo del comunismo, desarrollaron lazos económicos privilegiados con los países del sudeste asiático, abriéndoles su mercado y favoreciendo su desarrollo tecnológico, a través de inversiones y de una política tolerante que les permitió copiar los desarrollos tecnológicos de fácil acceso, com-

prar los desarrollos más difíciles y desarrollar una tecnología propia, adecuada a sus circunstancias, integrando a la industria mediana y pequeña y aprovechando los desarrollos de las comunicaciones, la electrónica y las ciencias de la computación, convirtiéndose en verdaderas potencias exportadoras.

De esta manera, aunque EE.UU. perdió parcialmente frente a estos países, el liderazgo tecnológico en los años ochenta, en los años noventa logró recuperarlo, esta vez, incorporando las técnicas administrativas japonesas y los desarrollos de la electrónica, la computación y la informática y adaptándolas a sus circunstancias, desarrollando la empresa global. La empresa americana funda su competitividad en el *outsourcing* y la empresa maquiladora, es decir, en la fabricación de cada parte de un producto en el país que posee mayores ventajas comparativas y competitivas, por lo que trata de mantener y reproducir las diferencias de competitividad y no abatirlas, lo que le permite operar al costo mínimo y a la vez preservar su liderazgo tecnológico y económico. Es sobre estas bases que fue concebido el TLCAN, en el se funda la relación económica con México, por lo que conviene analizarla.

Con la firma del TLCAN, la industria maquiladora, extiende su régimen especial y vigencia, pero en un marco más amplio, por ello, no hay un artículo particular que garantice su permanencia, sino varios artículos separados que garantizan sus derechos, principalmente, de exención de impuestos, y le liberan de obligaciones, pues queda libre de requisitos de desempeño, como nos lo muestran los siguientes dos artículos.

El artículo 307, que se refiere a los *Bienes reimportados después de haber sido reparados o alterados*, exonera a la industria maquiladora de los pagos de aranceles, ya que señala que: *Ninguna de las Partes podrá aplicar un arancel aduanero a un bien que sea reimportado a su territorio después de haber sido exportado a territorio de otra parte para ser reparado o alterado*, y ello, independientemente del origen que tenga el bien reparado o alterado (Secofi, 1994: 17).

El artículo 1106, *Requisitos de desempeño*, libera al inversionista y su empresa, de todo requisito de desempeño, señala: *Ninguna de las*

partes podrá imponer, ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos:

- exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;
- alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos en su territorio;
- relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- restringir las ventas en su territorio, relacionando dichas ventas al volumen o valor de las exportaciones o ganancias que generen en divisas;
- transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado;
- actuar como proveedor exclusivo para un mercado específico, regional o mundial; ni podrá hacer cumplir compromisos o iniciativas, en relación con el establecimiento, expansión, administración, conducción u operación de una inversión (Secofi, 1994).

Además, en los artículos 301 y 1102, se garantiza el *Trato nacional* a cada una de las partes, en materia de comercio de bienes e inversión. Ello implica que: *a los bienes provenientes de los EE.UU. y el Canadá se les dé un trato no menos favorable que el trato más favorable que conceda a cualesquiera bienes similares o sustitutos, y que a las inversiones de inversionistas de estos países, se les otorgue un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado a los inversionistas nacionales* (Secofi, 1994). A través de estos artículos, se excluye la posibilidad de trato especial para bienes e inversiones de cualquier estado o provincia.

A través de estos artículos, el gobierno renuncia a la posibilidad de establecer medidas de política industrial sobre la industria maquiladora, similares a las empleadas por Taiwán (Shensheng,

2001), que puedan contribuir al desarrollo nacional y a resolver los principales desequilibrios que padece nuestro país. Medidas como el incremento en el consumo de insumos nacionales y regionales y el incremento de la productividad y transferencia tecnológica, no pueden ser apoyadas ni coercitivamente, ni a través de estímulos.

CONCLUSIONES

COMO se analizó durante la primera etapa de su desarrollo, desde sus orígenes hasta 1982, la industria maquiladora cumplió con los objetivos iniciales para los cuales fue creada. Pudo ofrecer un número de empleos comparables al ofrecido por el Programa de Braceros entre México y los EE.UU., pero después de 18 años de funcionamiento, ya que generó 130,000 empleos. Además, funcionó como programa de desarrollo regional de la frontera ya que permitió el establecimiento de más de 500 empresas y llegó a generar ingresos de divisas por 1,000 millones de dólares. El 80 por ciento del valor agregado que generó, se transformó en pagos de sueldos y salarios, de gastos de operación y en compras de insumos, que ofrecieron suficientes efectos multiplicadores para que, en torno a esta industria, se conformaran grupos de centros urbanos de talla media. Tal vez pueda criticarse el carácter de enclave que tuvo desde el principio y su integración tan fuerte a la economía de los EE.UU., pero, nunca se ejecutó, por parte del gobierno federal y los gobiernos de los estados, un programa serio y completo que contemplara las medidas de políticas económicas y acuerdos internacionales que debían adoptarse y los recursos necesarios para romper el enclave e integrar a esta industria.

A lo largo de esos 18 años sí se observa un cambio de óptica con relación a la industria maquiladora, debido a las carencias y dificultades que generaba el modelo de sustitución de importaciones. El gobierno buscó acelerar su desarrollo pretendiendo, aumentar su aportación en empleo, generación de divisas y sus efectos multiplicadores sobre la economía nacional, por ello, cambió la reglamentación permitiéndole: ubicarse fuera de la frontera, poseer un capi-

tal hasta 100 por ciento extranjero y vender una parte de su producción en el mercado nacional. También se llevaron a cabo acciones parciales, sectoriales y locales, por parte del gobierno federal y de los estados, con este mismo propósito, pero insuficientes, por lo que el carácter de enclave de la maquiladora no se modificó. Sin embargo, dentro de la lógica del modelo de sustitución de importaciones sólo era una industria complementaria y hasta cierto punto marginal y ese papel lo cumplió hasta con creces, la actividad fundamental debía desarrollarla la industria del país, tanto pública como privada, nacional o extranjera.

Al cambiar el modelo e irse desarrollando un modelo exportador, la economía se abrió y aunque la industria maquiladora no fue vista como una pieza clave, poco a poco fue tomando una presencia mucho mayor y adquiriendo un carácter estratégico.

Los datos aportados en el estudio del periodo 1983-2000, nos muestran el fuerte progreso que tuvo la industria maquiladora en las dos últimas décadas. Aunque el número de establecimientos sólo se multiplicó por seis, el número de empleos se multiplicó por 100 y el valor agregado por 9,000. En 1999, el empleo en esta industria representó casi la tercera parte del empleo generado por la industria manufacturera y su valor agregado representó la sexta parte del valor agregado bruto de la industria manufacturera. La generación de divisas de la industria maquiladora fue equivalente al 11 por ciento de las exportaciones del sector manufacturero y al 9 por ciento de las exportaciones de bienes y servicios, por ello la industria maquiladora se convirtió en una pieza clave que era necesario tomar en cuenta al proyectar el desarrollo industrial del país. Esta industria desempeña un papel muy activo en el ensamble de maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, en la construcción y ensamble de equipo de transporte y en la elaboración de textiles, prendas de vestir y calzado, estos sectores representaron en el año 2000, las dos terceras partes de los establecimientos y las tres cuartas partes del empleo.

Como se analiza en el apartado 4, la industria maquiladora es un enclave o prolongación de los complejos industriales americanos situados principalmente en las regiones suroeste y pacífico, como lo

muestra el volumen de los insumos importados, que tuvieron en el año 2000, un valor equivalente a la mitad del producto interno neto manufacturero, y como también lo muestra la participación de los insumos nacionales consumidos que fue de 3.2 por ciento, en los estados fronterizos, de 1 por ciento, y en los demás, de 9 por ciento. El sector de ensamble de maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos y el sector de construcción y ensamble de equipo de transporte demandan las tres cuartas partes de los insumos importados.

El análisis del último apartado, sin embargo, nos permitió llegar a las siguientes conclusiones. Los acuerdos del TLCAN parecen haber sido tomados sin considerar la gran importancia que la industria maquiladora puede tener para el desarrollo del país. Es más, ellos reflejan una falta de conciencia e interés por lograr que la planta productiva nacional y en particular, las pequeñas y medianas empresas se integren y progresen, al interior de los complejos industriales que se están formando en América del Norte para abastecer la demanda interna y para exportar hacia otras regiones del mundo.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBURQUERQUE, F. (2001), "Ajuste estructural e iniciativa de desarrollo local," *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 8, agosto, México, pp. 675-682.
- ARELLANES J.P. y J. Rivera de la Rosa (1997), *Inversiones y empresas extranjeras globalizadas*, Ed. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.
- BEKERMANN, M.; P. Sirlin y M. Streb (1995), *Política económica en experiencias de Asia: los casos de Corea del Sur, Taiwan, Malasia y Tailandia*. Ed. Universidad de Buenos Aires, CENES. Buenos Aires, Argentina.
- BENÍTEZ Y MUNGARA (2000), *Expansión global y desarrollo local de proveedores en Tijuana*. Frontera Norte, vol. 13, núm. 24, julio-diciembre.
- BIELSCHOWSKY, R y G. Moguillansky (2000), *Inversión y reformas económicas en América Latina*, Ed. FCE-CEPAL, Chile.
- CALDERÓN y PONCE (1998), *Determinantes y pronóstico de la demanda de trabajo de la industria maquiladora*, Noesis, núm. 21, Universidad de Ciudad Juárez,
- CALVA, J.L.; M. Capdeville y C. Pérez L. (1996), *Industria manufacturera*, Ed. UAM-X, México,

- CAMACHO; Escalona; Reyes; Sánchez y Vega (1992), *Patrones y políticas de industrialización de Argentina, Brasil y México*, Ed. CIDE, México.
- CARMONA y MENDOZA (1992), *La industria maquiladora de exportación ante el TLCAN*, tesis de licenciatura, UAM-A, marzo.
- CARRILLO, J., J. Gerber. (2003), "¿Las Maquiladoras de Baja California son competitivas?", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 3, marzo, México, pp. 284-293.
- CARRILLO, J., O. Contreras (2002), "Comercio electrónico e integración regional: la industria del televisor en el norte de México", *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 7, julio, México, pp. 627-639.
- CUBILLO, P., J.M. (2003), "Implicaciones territoriales de la inversión extranjera", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 3, marzo, México, pp. 244-255.
- DUSSEL, P., E. (1997), *La economía de la polarización*, Ed. JUS-UNAM, México.
- DUSSEL, E. y A. González P. (2001), "El comercio intraindustrial en México, 1990-1999", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 7, julio, México, pp. 652-664.
- GUTIÉRREZ, J. (2001), "Juguetes: no es juego de niños", *Expansión*, núm. 820, 25 de julio, México, pp. 107-114.
- INEGI. *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1991-1996 y 1995-2000*. 1997 y 2001, México.
- (2000), *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación 1990-1999*. SCNM, México.
- (2002), *La industria automotriz en México*, México.
- LECUANDA, M. y F. Zamora (2002), "Interdependencia comercial de Tijuana y San Diego", *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 8, agosto, México, pp. 680-687.
- LUSTIG, Nora (1992), *México, hacia la reconstrucción de una economía*, Ed. FCE-El Colegio de México, México.
- MARCHINI, G. (1997), *Crise d'un modèle économique?*, Centre Français d'Études Mexicaines et Centroaméricaines, México.
- MORENO, L. y A. Palerm (2001), "Comercio intraindustrial en el sector manufacturero mexicano", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 9, septiembre, México, pp. 789-794.
- MORENO, P. (1990), *México: Exportación de manufacturas y capitales 1979-1988*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1990
- MUNGARAY, A. (1996), "Organización industrial a través de redes de subcontratación, una alternativa a las actividades mexicanas de maquila", en *Industria Manufacturera*, Ed. UAM-X, México.

- _____ (2002), "Asimetría económica entre Baja California y California", *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 8, agosto, México, pp. 667-671.
- _____ y A. Lugo (2002), "La competitividad regional de Baja California", *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 8, agosto, México, pp. 660-666.
- RAMÍREZ, Z. (1999), volkswagen de México: el nuevo pastel americano", *Expansión*, núm. 772, México, pp. 70-79.
- SECOFI (1994), *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*,. Ed. SECOFI-Miguel Ángel Porrúa, México.
- SHENSHENG (2001) *An assessment of the developmental effects of the assembly industry in México and Taiman*, tesis doctoral, Departamento de sociología, Universidad de Notre Dame, Indiana.
- SOLÍS, L. (2000), *La realidad económica mexicana retrovisión y perspectiva*, Ed. FCE-El Colegio Nacional, México, 2000
- TURNER, E. (1996), "El modelo de promoción de las exportaciones en Taiwan", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 12, diciembre, México, pp. 988-995.
- _____ (2001), "La industria automovilística mundial y mexicana ante la globalización ", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 6, junio, México, pp. 495-505.
- TWOMEY, M. (1995), *Las corporaciones multinacionales el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Ed. FCE, México.
- UNGER, K. (1990), *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional*, Ed. FCE-El Colegio de México, México.
- VIDAL, G. (2001), *México y la economía mundial*, Ed. UAM-I, México.
- VILLARREAL, R. (1998), *México 2010*, Ed. Diana, México.
- _____ y R. Ramos (2001), "La apertura de México y la paradoja de la competitividad. Hacia un modelo de competitividad sistémica", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 9, septiembre, México, pp. 772-788.

CAPÍTULO 6

ARTURO GUILLÉN R.*

Flujos de inversión extranjera directa en América del Norte bajo el TLCAN

INTRODUCCIÓN

EL PRESENTE texto es parte de una investigación más amplia consagrada a analizar el proceso de integración económica de los países de América del Norte: Canadá, México y Estados Unidos. Un primer resultado de este estudio fue la publicación de un artículo, en el marco de la colaboración del Programa Integración en las Américas (INTAM) de la Universidad Autónoma Metropolitana con la Revista *Comercio Exterior*, en el cual se estudiaron los principales cambios ocurridos en los flujos comerciales entre esos tres países. (Guillén, 2001).

Con este trabajo se cubre una segunda etapa de ese estudio. Aquí se analizan los cambios ocurridos en los flujos de la inversión extranjera directa (IED) en América del Norte, a partir de los procesos de apertura externa y globalización iniciados en la década de los ochenta, y sobretodo desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, dejándose para ulteriores investigaciones los flujos de capital de cartera, así como los migratorios. En este trabajo, parto de la hipótesis que los cambios en los sistemas productivos de Canadá y México, así como en la estructura, composición y orientación de los flujos de comercio exterior, han estado determinados, fundamentalmente, por los movimientos del capital extranjero.

El periodo de estudio es 1990-2000. Me interesa examinar si en el caso de la IED se advierten las mismas tendencias a la regiona-

*Profesor titular del Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, correo electrónico: grja@xanum.uam.mx

lización observadas en el comercio exterior de mercancías, o si, como es el caso, el proceso es más complejo, ya que coexisten en su operación, tanto fuerzas centrípetas (hacia dentro de los bloques) como centrífugas (hacia fuera de los bloques). Tomando como referencia el caso de México, se analizan además, algunos de los principales rasgos y tendencias de la operación de la IED, así como su impacto en el funcionamiento de la economía mexicana.

La globalización neoliberal es un proceso que arranca en el decenio de los ochenta del siglo pasado con los procesos de desregulación y liberalización financiera.

La globalización es un fenómeno complejo que abarca tres grandes dimensiones: la movilidad internacional de bienes y servicios, la movilidad de capacidades productivas por intermedio de la inversión extranjera directa y la movilidad de los capitales financieros. Las formas de articulación de esas tres dimensiones, así como la dominación o prevalencia de una de ellas, definen las tres etapas por las que ha atravesado la mundialización de la economía, desde el orden establecido en Bretton Woods hasta nuestros días (Michalet, 2002), a saber:

- La configuración internacional entre estados nacionales definido en Bretton Woods, cuyo elemento dominante fue el comercio exterior de bienes y servicios (1948-1960).
- La configuración caracterizada y dominada por flujos privados de IED efectuados por las empresas transnacionales (1960-1982).
- La globalización neoliberal dominada por flujos de capital financiero. (1982 a la fecha).

La globalización neoliberal entraña un nuevo *régimen de acumulación con dominación financiera* (Chesnais, 2000), que ha elevado la fragilidad financiera de los sistemas financieros “internos” y del sistema monetario y financiero internacional.

El régimen de acumulación con dominación financiera está caracterizado, entre otros rasgos, por el predominio de las sociedades financieras no bancarias (fondos de pensiones, fondos mutuos, com-

pañías aseguradoras, etcétera) y el debilitamiento de los bancos comerciales, que deben competir, en condiciones desventajosas, con los intermediarios financieros no bancarios (los llamados *banks no banks*) para la captación de depósitos, lo que se traduce en un proceso de desintermediación bancaria. Los mercados de capitales ganan importancia respecto al crédito bancario en el financiamiento de las empresas.

Este nuevo régimen de acumulación modifica profundamente las formas de gestión de las corporaciones. Éstas se rigen dentro de una lógica fundamentalmente financiera. La rentabilidad de las empresas y los ingresos de sus directivos (*stock options*) pasan a depender no tanto de la fortaleza productiva e interna de las firmas, como crecientemente de su valor en Bolsa de Valores. Los mismos procesos de fusiones y adquisiciones que cobraron un gran vigor en la década pasada, se deciden no solamente en función de su potencialidad productiva o comercial, sino de manera importante en función de su repercusión en el valor en bolsa de sus acciones. Las fusiones fueron una palanca poderosa para impulsar el *boom* bursátil de los años noventa.

En otras palabras, en el régimen de acumulación con dominación financiera son las prioridades del capital financiero –del capital que se coloca en los mercados financieros con fines especulativos–, y no tanto las del capital industrial, las que comandan y determinan el movimiento de conjunto de la acumulación del capital.

Desde el inicio de la apertura externa en Canadá y México y principalmente desde la firma del TLCAN, son las estrategias de las principales empresas transnacionales –las llamadas empresas globales (véase cuadro 1)– que operan con una lógica globalizadora enfocada al mercado mundial y/o al mercado regional de América del Norte, las que deciden:

1. los cambios en la propiedad de los activos;
2. la ubicación sectorial y localización geográfica de las inversiones; y

3. el destino geográfico de los bienes que producen (mercado externo *vs.* mercado interno; mercado norteamericano *vs.* mercado mundial).

La IED ha contribuido, así, al reforzamiento de regiones “transnacionales” en el espacio de América del Norte (*v.gr.* Frontera norte de México-sur de EE.UU.; nordeste estadounidense-sudeste canadiense, etcétera).

Si la hipótesis de la que parto es correcta y las empresas globales y el capital financiero son las fuerzas determinantes de la globalización neoliberal, de los acuerdos regionales y de la apertura de la economía, quiere decir que no rige un comercio internacional determinado por el libre juego de las fuerzas del mercado, como se postula frecuentemente en los círculos del poder, sino un comercio administrado, más propiamente un *mercantilismo corporativo* dominado por el capital transnacional, asociado con sus respectivos estados nacionales y con el apoyo activo de los estados de los países receptores de capital.

El TLCAN no es sólo un buen ejemplo de tal tipo de integración, sino que ha sido el principal campo de experimentación de la globalización neoliberal, cuyas reglas de operación son establecidas por el capital financiero estadounidense, con el apoyo de los grupos dominantes y los gobiernos de Canadá y México. En el acuerdo comercial entre Canadá y Estados Unidos y en el TLCAN después, se aprobaron un conjunto de reglas para la operación de las inversiones extranjeras que conceden a éstas una libertad irrestricta, así como un conjunto de prerrogativas. Para Estados Unidos, el espacio norteamericano es trascendente no únicamente para delinear las reglas de una eventual integración continental en el marco del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), sino por la importancia misma de sus inversiones, así como de su comercio, en Canadá y México. En estos dos países se concentra el 13 por ciento de sus inversiones directas en el mundo y el 65 por ciento de sus inversiones en el continente americano (Deblock, Brunelle y Rioux, 2001).

En los capítulos XI y XVII del TLCAN se establecen las bases para la operación del capital extranjero, que considera entre otras, las siguientes disposiciones:

- Otorgar a los inversores extranjeros el mismo trato que a los inversionistas nacionales.
- Otorgar a las partes contratantes el estatus de nación más favorecida, es decir la obligación de conceder a los inversionistas de los países signatarios un trato no menos favorable que el otorgado a los inversionistas de otros países.
- Proporcionar a los inversores externos “protección adecuada y eficaz” para los derechos de propiedad intelectual.
- Se prohíbe establecer normas de comportamiento a la IED, en materia de contenido nacional de los productos, preferencia en la compra de bienes y servicios en territorio nacional, establecimiento de mínimos de exportación como mecanismo para fortalecer la balanza comercial; así como cualquier obligación respecto de transferencia de tecnología.
- Se concede libertad total para los movimientos de capitales, tanto de IED como de flujos de cartera, y para la transferencia de utilidades, dividendos, regalías, intereses, venta de activos, gastos administrativos y otros pagos.
- Se limitan las expropiaciones de activos a aquellas consideradas de interés público, siempre y cuando no se sean discriminatorias, se establezca una indemnización apropiada, equivalente “al valor justo de mercado” de la inversión, que ésta se pague sin demora y que su pago sea efectuado en una moneda fuerte de los países del Grupo de los Siete.
- En caso de diferendos, los países firmantes tienen el derecho a recurrir a la instancia internacional de su elección, lo cual quita capacidad decisoria a los tribunales nacionales.

Estas normas, como se aprecia, fijan *condados*, que permiten mantener a los países firmantes en la ruta neoliberal. Su aplicación limita grandemente la posibilidad de establecer una política industrial activa e independiente y de proteger a determinados sectores y actividades económicas. Tanto Canadá como México abandonaron desde los ochenta sus anteriores políticas nacionalistas y reguladoras de las inversiones extranjeras. Los derechos de propiedad inte-

EL ACUERDO MUNDIAL DE INVERSIONES (AMI)

El AMI fue impulsado por iniciativa de Estados Unidos. Las negociaciones para un acuerdo multilateral sobre la inversión extranjera se iniciaron en la Organización de Comercio y Desarrollo Económico (OCDE) en mayo de 1995 con la presencia de los siguientes países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea del Sur, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía. El objetivo era favorecer el desarrollo de las inversiones extranjeras en los países miembros de la OCDE, lo que serviría como modelo mundial y reforzaría la globalización, mediante la libre circulación del capital y de las mercancías, desmantelando los sistemas de protección nacional.

Según el reporte del Comité de Inversiones Internacionales y de Empresas Multinacionales de la OCDE:

Este acuerdo es necesario para responder al crecimiento espectacular y a la profunda transformación de la inversión extranjera directa bajo el efecto de una liberalización que se generaliza y de la concurrencia cada vez más viva a la que se entregan los países por atraerla. Los inversionistas extranjeros pueden todavía encontrar obstáculos, ser objeto de discriminación y ser víctimas de un clima de incertidumbre. Los gobiernos de los países de la OCDE y las comunidades europeas, las empresas y los trabajadores estiman como importante el establecimiento de nuevas reglas multilaterales para la inversión fijando normas elevadas e instaurando un cuadro equilibrado y justo para reglamentar los problemas concernientes a la inversión.

El tratado comprendía múltiples mecanismos por ejemplo: la cláusula de trato nacional a los inversores externos, la cláusula de la nación más favorecida, etcétera, destinados a prohibir cualquier discriminación en el tratamiento de los países miembros de la OCDE a los inversionistas foráneos, con excepción de intereses esenciales en materia de seguridad interna e internacional. El AMI entiende por inversión extranjera todos los tipos de activos controlados, directa o indirectamente por un inversor foráneo, entre otros: empresas, acciones, obligaciones, derechos a títulos de cotratos, activos monetarios, derechos a prestaciones y derechos de propiedad intelectual. También los derechos conferidos por la ley como concesiones, licencias, autorizaciones, permisos o cualquier otro bien corporal y no corporal, mueble e inmueble, así como todos los derechos conexos de propiedad.

De acuerdo con la cláusula de "trato nacional", cada país debe otorgar a las inversiones e inversionistas extranjeros las mismas ventajas que las otorgadas a los inversores e inversiones nacionales. Según la cláusula de la "nación más favorecida", cada país debe conceder a los inversionistas externos los beneficios y las ventajas otorgadas a terceros países según los acuerdos establecidos con ellos. Los países se obligan a no establecer normas de actuación a los inversionistas externos. Es decir, un Estado no puede imponer a ningún inversionista extranjero compromiso alguno concerniente a la manera en que deba realizarse su inversión.

Las partes contratantes no pondrán trabas ni establecerán medidas poco razonables o discriminatorias a la explotación, gestión, mantenimiento, utilización, disfrute o enajenación de inversiones.

Desde el momento en que se hizo público el proyecto, el Acuerdo Multilateral de Inversiones ha recibido fuertes críticas, de gobiernos, de numerosas organizaciones no gubernamentales, al punto de que su aprobación se encuentra suspendida desde 1998. El Parlamento Europeo rechazó el borrador y manifestó su preocupación por el hecho de que existe un desequilibrio entre los derechos y las obligaciones de los inversores, a quienes se otorgan una serie de prerrogativas y medidas de protección, mientras que los Estados signatarios deben asumir pesadas obligaciones que influirían negativamente en la protección de los ciudadanos y en la aplicación de sus políticas internas. Su aplicación limitaría el derecho de los estados a aplicar en un futuro políticas propias, sobre todo en el terreno de la política, la legislación social I, la cultura y el medio ambiente.

El AMI abriría las puertas a las multinacionales en los sectores sanitario, educativo y de servicios públicos, que en virtud de la cláusula de no discriminación deberían organizarse según criterios de rentabilidad económica y no de interés social.

lectual si bien buscan garantizar y proteger la innovación y combatir la piratería representan una barrera a la entrada que preserva ventajas oligopólicas, lo que provoca altos precios de los productos y ganancias extraordinarias a las empresas transnacionales (ET). Se trata en el fondo de política imperial para mantener el liderazgo tecnológico y limitar la difusión del progreso técnico.

Las normas sobre IED aprobadas en el TLCAN constituyen un modelo para la operación de las ET y del capital financiero en una escala mundial. El TLCAN sirvió como base para la formulación del Acuerdo Mundial de Inversiones (AMI) presentado por la OCDE en 1995 y que fue rechazado ante las objeciones de algunos países europeos, particularmente de Francia. Bajo ese modelo se han firmado otros acuerdos. En la actualidad sirven de base para las negociaciones continentales del ALCA.

ALGUNOS DATOS GENERALES SOBRE LA IED

LAS ET SON los agentes principales de la globalización. Se trata de empresas oligopólicas que operan en muchos países y cuya lógica de operación es el mercado mundial y no un espacio regional o nacional determinado (Muchielli, 1998).¹ El comando del proceso de

¹Sigue siendo válida la definición de ET dada por Maurice Byé. Según él, una transnacional es "un conjunto integrado de organizaciones de producción en diversos territorios, controladas por un centro único de decisión". Citado por J.L. Muchelli, 1998: 2.

globalización es ejercido por el capital financiero, por lo que la reproducción del capital globalizado es más especulativa (ganar con los cambios en los precios de los activos físicos o financieros) que productiva o empresarial (asegurar una rentabilidad suficiente en el largo plazo).

De acuerdo con el informe de la UNCTAD (2001a), en el año 2000 existían 60,000 ET en el mundo, con más de 800,000 filiales en el extranjero. Estas filiales efectúan ventas en el exterior por 15.6 billones de dólares, poseen activos equivalentes a 45.6 billones y ocupan 45.587 millones de trabajadores. Su peso en la producción y en el comercio mundial es creciente.

Los países desarrollados son, como en el pasado, los principales exportadores de capital. La llamada *tríada* (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) acaparó en 2000 el 82 por ciento de las salidas de capital, vía IED. De las 100 más grandes ET del mundo en 1999, 84 tienen su sede en un país de la *tríada*, de las cuales 26 eran estadounidenses, 40 de la Unión Europea y 18 japonesas. Si a esta lista se agregan las ET de otros países europeos, la participación de la *tríada* en las 100 más grandes se eleva al 90 por ciento.

En la exportación de capital participan también otros países desarrollados que no forman parte de la *tríada* y algunos países de la periferia de mayor desarrollo relativo y más articulados al proceso globalizador, tal como algunos asiáticos y latinoamericanos, incluyendo a México. En el periodo 1992-1997 los países en desarrollo exportaron capital por un promedio anual de 42,349 millones de dólares (md), lo que representó el 13.9 por ciento de los flujos totales de IED (Chudnovsky y Kosacoff, 1999). En el caso de México, el destino preferente de la exportación de capital de los grupos empresariales mexicanos ha sido Estados Unidos, Centroamérica y Sudamérica. En 1997 según una muestra representativa de los principales grupos privados nacionales, 26 de ellos contaban con subsidiarias en el exterior en 24 diferentes países (Basave, 2001).

LAS TRANSNACIONALES GLOBALES

Desde hace 30 años algunos millares de empresas transnacionales (ET) realizan la casi totalidad de la inversión extranjera directa (IED). Estas empresas propiamente oligopólicas, de gran tamaño, y en su mayoría estadounidenses, privilegian la IED en el sector industrial y más recientemente en los servicios. Los países emisores de la IED son los países desarrollados y los nuevos países industrializados.

Los métodos de producción flexibles, las redes de transmisión mundial de la información (satélites, Internet, etcétera), así como la internacionalización de la investigación facilitan la difusión de normas técnicas internacionales controladas por las transnacionales.

Dentro del universo de las ET, predominan las transnacionales globales: algunos centenares de empresas que tienen una visión mundial de los mercados y de la competencia defienden sus cuotas de mercado y rentabilizan sus activos en escala global. Estas empresas coordinan sus actividades localizadas en numerosos países con la ayuda de tecnologías de información y de producción flexibles; deslocalizan y relocalizan sus actividades entre los países receptores, según su rentabilidad; proceden a frecuentes fusiones y adquisiciones de firmas extranjeras (entre otras privatización de empresas estatales) y forman redes mundiales de alianzas estratégicas. Durante los últimos años las ET han desarrollado nuevas formas de asociación con otros capitales que no implican la aportación de capital por parte de aquellas. Entre esas formas se encuentran: acuerdos de licencia, de asistencia técnica, franquicias, subcontratación de servicios, acuerdos de repartición de la producción, acuerdos de cooperación industrial, contratos de gestión y de servicios, proyectos "llave en mano", acuerdos de cofinanciamiento, etcétera.

Las nuevas formas de internacionalización permiten a las ET racionalizar el uso de sus capitales. Al disociar la técnica y la gestión del elemento financiero, permiten elevar las ganancias de las ET, ya que los países receptores deben proveer lo esencial de los capitales y en algunas ocasiones endeudarse con este objetivo.

Las ET controlan alrededor de un tercio del comercio mundial el cual no es propiamente comercio internacional, en el sentido tradicional, sino un mero intercambio intra-firma de productos, factores de producción, tecnologías que circulan sin ninguna traba. Otro tercio del comercio mundial está constituido por el que realizan las ET y otras entidades económicas.

Desde hace 20 años, las ET han provocado la competencia entre los diversos estados nacionales receptores para la lograr la atracción de flujos de IED; los estados deben practicar una política económica liberal con estabilización monetaria y presupuestal, aceptar los condicionamientos bajo ayuda y consejo del FMI y de BM, con el objetivo de mejorar el clima de inversión local y disminuir los llamados índices de riesgo país.

Desde la década de los sesenta del siglo pasado, los países desarrollados se han convertido también en los principales receptores de flujos de IED. Esta situación se ha agudizado con la globalización neoliberal. En el año 2000, los países desarrollados absorbieron un billón de dólares (79 por ciento del total), mientras que los países en desarrollo, incluyendo a los países ex-socialistas recibieron 265,600 md (20.9 por ciento del total). La atracción de IED se en-

CUADRO I
TRANSNACIONALES GLOBALES

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Sector</i>	<i>Activos</i>			<i>Ventas</i>			<i>Trabajadores</i>		
			<i>En ext.</i>	<i>Total</i>	<i>INT %/a</i>	<i>En ext.</i>	<i>Total</i>	<i>INT %/a</i>	<i>En ext.</i>	<i>Total</i>	<i>INT %/a</i>
1. General Electric	EE.UU.	Electrónica	141.10	405.20	34.82	32.70	111.60	29.30	143.00	310.00	36.7
2. Exxon Mobil	EE.UU.	Petróleo	99.40	144.50	68.79	115.50	160.90	71.78	68.00	107.00	68.0
3. Royal Dutch/Shell	Ru./Hol.	Petróleo	68.70	113.90	60.32	53.50	105.40	50.76	57.40	99.30	56.3
4. General Motors	EE.UU.	Automotriz	68.50	274.70	24.94	46.50	117.60	26.18	162.30	398.00	30.7
5. Ford Motor Co.	EE.UU.	Automotriz	0.0	273.40	0.00	50.10	162.60	30.81	191.50	364.60	36.1
6. Toyota Motor	Japón	Automotriz	56.30	154.90	36.35	60.00	119.70	50.13	13.50	214.60	30.9
7. Daimler Chrysler	Alemania	Automotriz	55.70	175.90	31.67	122.40	151.00	81.06	225.70	466.90	53.7
8. Total Fina SA	Francia	Petróleo	0.0	77.60	0.00	31.60	39.60	79.80	50.50	74.40	70.3
9. IBM	EE.UU.	Computación	44.70	87.50	51.09	50.40	87.60	57.53	161.60	307.40	53.7
10. BP	Rusia	Petróleo	39.30	52.60	74.71	57.70	83.50	69.10	62.20	80.40	73.7
11. Nestlé, S.A.	Suiza	Alimentos/bebidas	33.10	36.80	89.95	45.90	46.70	98.29	224.60	230.90	95.2
12. Volkswagen Group	Alemania	Automotriz	0.0	64.30	0.00	47.80	70.60	67.71	148.00	306.30	55.7
13. Nippon Mitsubishi Oil	Japón	Petróleo	31.50	35.50	88.73	28.40	33.90	83.78	11.90	16.00	82.4

14. Siemens AG	Alemania	Electrónica	0.00	76.60	0.00	53.20	72.20	73.68	252.00	443.00	56.8
15. Wal Mart Stores	EE.UU.	Comercio	30.20	50.00	60.40	19.40	137.60	14.10	nd.	1,140.00	25.8
16. Repsol-YPF SA	España	Petróleo	29.60	42.10	70.31	9.10	26.30	34.60	nd.	29.30	51.6
17. Diageo Plc	Rusia	Bebidas	28.00	40.40	69.31	16.40	19.00	86.32	59.90	72.50	79.4
18. Mannesmann AG	Alemania	Telecom.	0.00	57.70	0.00	11.80	21.80	54.13	58.70	130.90	48.9
19. Suez Lyonnaise	Francia	Servs. públicos	0.00	71.60	0.00	9.70	23.50	41.28	150.00	220.00	49.1
20. BMW AG	Alemania	Automotriz	27.10	39.20	69.13	26.80	36.70	73.02	46.10	115.00	60.9
21. ABB	Suiza	Eq. eléctrico	27.00	30.60	88.24	23.80	24.40	97.54	155.40	161.40	94.1
22. Sony Corporation	Japón	Electrónica	0.00	64.20	0.00	43.10	63.10	68.30	115.70	189.70	56.7
23. Seagram Co.	Canadá	Beb/medios	25.60	35.00	73.14	12.30	11.80	104.24	nd.	nd.	88.6
24. Unilever	Ru./Hol.	Alimentos/bebidas	25.30	28.00	90.36	38.4		0.00	222.60	246.00	89.3
25. Aventis	Francia	Química/ farmacéutica	0.00	39.00	0.00	4.7	19.20	24.48	nd.	92.40	54.0

Fuente: UNCTAD, 2001.

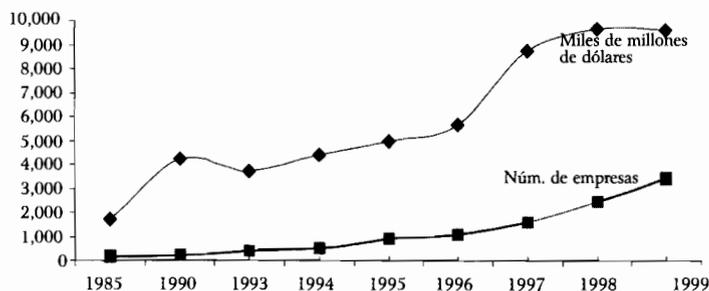
* El INT es calculado como el porcentaje de los activos, ventas y trabajadores de las filiales con respecto a los activos, cuentas y trabajadores totales en cada caso.

cuenta altamente concentrada, lo que por sí solo refleja que la globalización en vez de conducir a una mayor homogenización del mundo, contribuye a ensanchar las desigualdades. Los 30 principales países receptores de IED absorbieron en 2000 el 95 por ciento de los flujos de entrada. En América Latina los flujos de entrada se concentran en las tres economías más grandes. En 2000, América Latina recibió 74,191 md, es decir, el 27.9 por ciento del total de recursos canalizados por los países en desarrollo. De ese total, el 74.3 por ciento fue absorbido por Brasil, México y Argentina.

En lo que se refiere a la distribución sectorial de la IED, aunque la industria manufacturera sigue ocupando un papel central, es creciente la importancia del sector servicios, destacadamente: las telecomunicaciones, el comercio, la banca y las finanzas.

Un rasgo característico de la IED a partir de la década de los noventa del siglo pasado es la importancia adquirida por el proceso de fusiones y adquisiciones y de transacciones transfronterizas (gráfica 1). La privatización de empresas estatales ha jugado un papel central en la *mergermania* (Vidal, 2001b). Ello revela las tendencias a la *financiarización* de la economía y el predominio de la especulación (en el sentido económico, no peyorativo del término) en el comportamiento del capital, así como el escaso impacto de la IED en la inversión

GRÁFICA 1
ESTADOS UNIDOS: FUSIONES Y
ADQUISICIONES



Fuente: Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United State*, 2000.

y en la expansión de la planta productiva. El proceso de compra y fusión de activos existentes cobró fuerza con las crisis financieras de México en 1994-1995 y del sudeste asiático, Rusia y Brasil de 1997-1999. Durante el año 2000, los ingresos totales de IED ascendieron a 1.27 billones de dólares, de los cuales 1.14 billones, nada menos que el 89.7 por ciento del total, se destinaron a compras transfronterizas.

TENDENCIAS DE LA IED EN AMÉRICA DEL NORTE

EN ESTE apartado se intenta un primer acercamiento a los cambios ocurridos en los flujos de inversión extranjera directa en el espacio norteamericano. Estados Unidos y Canadá son tanto exportadores de capital como importadores, en tanto que México es fundamentalmente importador, aunque durante las últimas 3 décadas se observa una creciente internacionalización de parte de algunos grupos privados nacionales.

Se analizan tanto los flujos de entrada de IED como los de salida de Estados Unidos y Canadá. En el caso de México, por ser un importador neto de capital y por carecerse de información precisa y detallada sobre la exportación de capital de empresas mexicanas, se analizan únicamente los flujos de entrada. Se trabajó con los datos de inversión acumulada, pues se considera que estos permiten apreciar más claramente los cambios de tendencia.

Estados Unidos

Flujos de entrada

Estados Unidos se ha convertido desde hace varios años en un importador neto de capital, a pesar de que sigue siendo el principal exportador de capital del mundo. Según fuentes estadounidenses, en 2000 ingresaron a Estados Unidos recursos por IED equivalentes a 272,995 md, mientras que egresaron 113, 865 md. La IED acumulada en EE.UU. asciende a 1.23 billones de dólares, ligeramente inferior a los 1.24 billones colocados por EE.UU. en el resto del mundo (véase cuadro 2).

CUADRO 2
ESTADOS UNIDOS IED ACUMULADA
(Miles de millones de dólares)

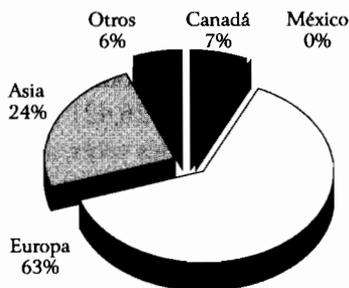
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
IDE acumulada en EE.UU.	394.9	419.1	423.1	467.4	496.5	535.6	598.0	689.8	778.4	965.6	1,238.6
IDE acumulada en el exterior	430.5	467.8	502.1	564.3	612.9	699.0	795.2	871.3	1,000.7	1,130.8	1,244.7
Saldo	35.6	48.7	78.9	96.9	116.4	163.5	197.2	181.5	222.3	165.2	6.0

Fuente: *Survey of Current Business*, varios números.

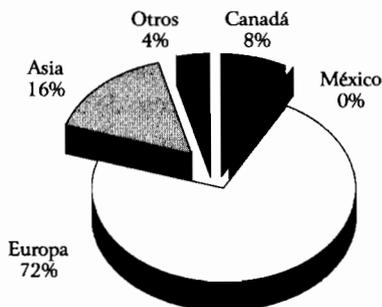
No obstante la creciente integración de los países de América del Norte y de la intensificación del comercio intrarregional, la posición relativa de Canadá y de México en la IED acumulada en EE.UU. no varió como resultado de la firma de los acuerdos de libre comercio. La participación de Canadá se mantuvo entre el 8 y 9 por ciento del total. La posición de México aunque se cuadruplicó en términos absolutos durante la última década (de 575 md en 1990 a 2,471 md) sigue siendo insignificante en términos relativos, el 0.2 por ciento del total colocado en EE.UU. (véase gráfica 2).

GRÁFICA 2

INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESTADOS UNIDOS POR PAÍS DE ORIGEN, 1990



INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA EN ESTADOS UNIDOS POR PAÍS DE ORIGEN, 2000



Fuente: *Survey of Current Business*, varios años.

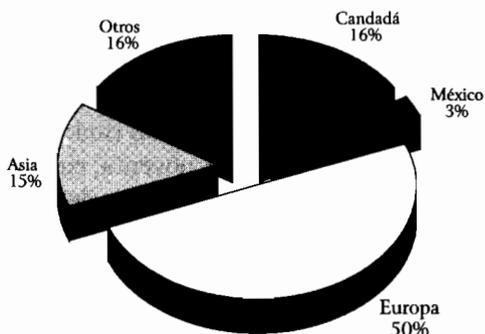
El cambio más importante del periodo es el incremento significativo de las inversiones europeas. La IED de Europa pasó de 247,320 md en 1990 a 890,611 md en 2000. Su participación relativa se incrementó más de nueve puntos porcentuales, al aumentar en ese lapso del 62.6 al 71.9 por ciento. La participación de Japón y de los *tigres asiáticos*, por el contrario se redujo casi ocho puntos porcentuales, al pasar del 23.5 al 15.7 por ciento. Ello debido a los efectos de la crisis japonesa de los noventa y de la crisis asiática de 1997-1998, que se tradujo un crecimiento más lento de los flujos de IED provenientes de esa región.

Flujos de salida

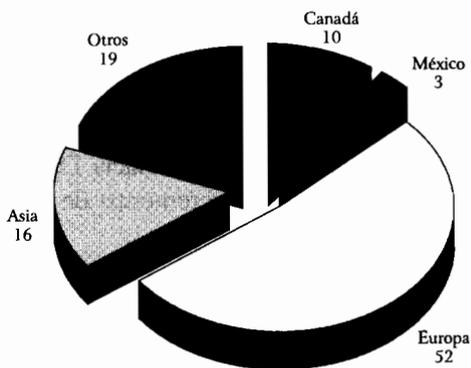
La IED estadounidense colocada en Canadá y México registra incrementos significativos entre 1990 y 2000. En el caso del primer país, la IED acumulada de origen estadounidense casi se duplica, al aumentar de 69,508 md en 1990 a 126,421 md en 2000. En cuanto a México, se incrementa más de tres veces, al pasar de 10,313 md a 35,414 md. Sin embargo, ambos países pierden importancia relativa respecto a otras regiones, en particular Europa, Japón y los *tigres y dragones* asiáticos, a diferencia de lo que sucede con los flujos de comercio exterior, que son crecientemente intrarregionales. Así, la participación canadiense en el total de inversiones realizadas por los estadounidenses en el mundo, se redujo del 16.7 por ciento en 1990 a 10.1 por ciento en 2000, en tanto que la participación mexicana (marginal en términos mundiales) aumentó un poco más de medio punto porcentual, del 2.2 al 2.9 por ciento del total.

En cambio la posición estadounidense en Europa se ha fortalecido persistentemente al avanzar el proceso de integración europea. La participación de la Unión Europea en la IED acumulada estadounidense en el exterior, se incrementó del 44.5 por ciento en 1982 al 52.1 por ciento en 2000. De la misma forma, en el mismo lapso, la posición en Asia se incrementó, aunque en menor proporción, del 13.6 al 16 por ciento (véase gráfica 3).

GRÁFICA 3
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
ACUMULADA DE ESTADOS UNIDOS
EN EL EXTERIOR, 1990



INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
ACUMULADA DE ESTADOS UNIDOS
EN EL EXTERIOR, 2000



Fuente: *Survey of Current Business*, varios años.

Canadá

Flujos de entrada

Canadá ha sido históricamente un importador neto de capital. La creciente integración de su economía con Estados Unidos fue forjada por la acción de la IED norteamericana en su territorio. Desde el periodo de entreguerras cuando declinó la hegemonía británica y emergió la hegemonía estadounidense, la posición inversora de Estados Unidos ha sido dominante. Su carácter de importador neto se modificó en la década de los noventa, cuando los flujos de salida de IED comenzaron a superar a los flujos de entrada. En el año 2000, el *stock* total de IED ubicada en Canadá fue de 291,520 millones de dólares canadienses (mdc), mientras que la IED canadiense acumulada en el exterior alcanzaba 301,357 mdc.

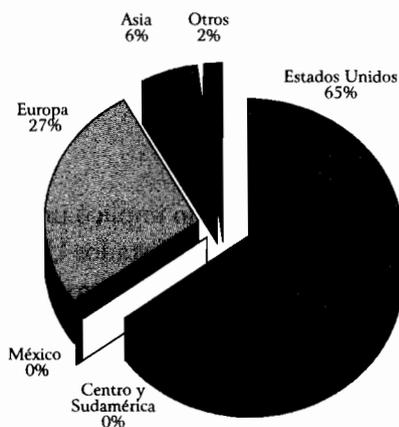
Blomström y Kokko (1997) sostienen que los acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y México han favorecido el crecimiento más rápido de los flujos de IED extrarregionales, por encima de los intrarregionales. Sostienen que:

- a) a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos y después el TLCAN con México, los flujos estadounidenses de IED hacia Canadá efectivamente se incrementaron desde 1992, pero más que nada como resultado de la devaluación del dólar canadiense; y
- b) los flujos de inversión canadiense hacia EE.UU. perdieron importancia relativa frente al incremento de los flujos hacia la Unión Europea y otras regiones.

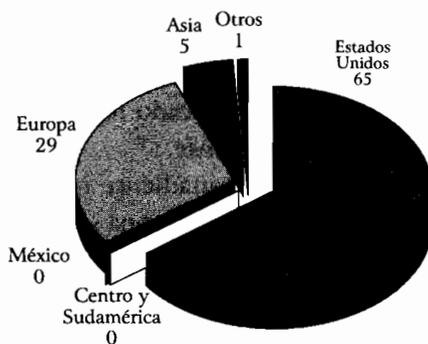
Los datos recogidos en esta investigación comprueban la validez de dicha tesis. Por lo que se refiere a los flujos de entrada, efectivamente los flujos estadounidenses se incrementaron, no sólo debido a la devaluación del dólar canadiense registrada en el periodo, sino también como consecuencia del proceso de relocalización de inversiones inducido por el TLCAN dentro del espacio norteamericano. La IED acumulada de Estados Unidos en Canadá se incrementó 2.2 veces, de 84,089 millones de dólares canadienses (mdc) en 1990 a 186,238 mdc en 2000. Como porcentaje del *stock* total, se incremen-

tó del 64.2 por ciento en 1990 al 69.5 por ciento en 1999. Dada la históricamente escasa relación económica entre Canadá y México y el carácter netamente importador de capital de este último país, el *stock* de IED mexicana es de solamente 3,247 mdc, el 0.05 por ciento del total (véase gráfica 4).

GRÁFICA 4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA
EN CANADÁ, 1990



INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA ACUMULADA EN CANADÁ, 2000



Fuente: Statistics of Canada, publicación electrónica.

La participación relativa de Europa en Canadá tiene una tendencia decreciente, aunque se incrementa marcadamente en el año 2000. Ello refleja que Europa ha estado más interesada en penetrar directamente a Estados Unidos y en utilizar a México como plataforma de exportación, que en ubicarse en Canadá. Es de destacar la paulatina pérdida de importancia de Inglaterra, la antigua metrópoli. La posición inglesa se desploma del 13.1 por ciento del total en 1990 al 6.6 por ciento en 2000. Ha sido desplazada al tercer lugar por Francia. Por lo que se refiere a Asia, la participación relativa de Japón y de los *tigres asiáticos* en la IED instalada en Canadá se incrementó, aunque el proceso perdió fuerza con la crisis asiática de 1997-1998.

Flujos de salida

La entrada en vigor del TLCAN no implicó una intensificación de los flujos de IED canadienses hacia Estados Unidos. Por el contrario, la participación relativa de ese país dentro de la IED acumulada de Canadá en el exterior, se redujo del 61 por ciento del total en 1990 al 52.2 por ciento en 2000 (véase gráfica 4). No así México, el cual, aunque ocupa una posición marginal, incrementó su participación del 0.2 al 1 por ciento. La inversión total en este país se incrementó en ese lapso de 245 a 3,247 mdc.

Es de destacar la importancia concedida por Canadá a los países del Cono Sur. La participación de Centroamérica y Sudamérica en la IED acumulada aumentó sustancialmente, de 2.4 por ciento en 1990 al 5.9 por ciento en 2000. El Mercosur y la conveniencia de estar presente en ese mercado regional, explican ese comportamiento del capital canadiense.

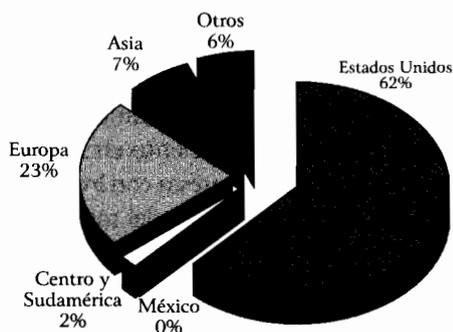
Por lo que se refiere a la IED canadiense instalada en otros bloques regionales, su participación en Europa se mantuvo estable, mientras se incrementó en Asia durante la primera mitad de la década de los noventa, aunque descendió ligeramente durante la segunda mitad.

México

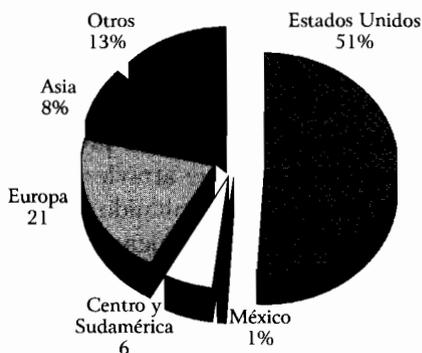
Flujos de entrada

Tomando en consideración los datos mexicanos que publica la Secretaría de Economía, la IED acumulada en México en 2000 era de 127,643 millones de dólares (md), un incremento del 321.9

GRÁFICA 5
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
ACUMULADA DE CANADÁ EN
EL EXTERIOR, 1990



INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
ACUMULADA DE CANADÁ EN
EL EXTERIOR, 2000



Fuente: Statistics of Canada, publicación electrónica.

por ciento respecto del total de 1990 (30,251 md). En ese lapso se advierten cambios de importancia en la composición de la IED por países de origen. El cambio más importante es el papel creciente de la inversión proveniente de los dos socios del TLCAN, sobre todo a partir del tratado. La participación conjunta de Estados Unidos y Canadá en el total pasó de 64.3 por ciento en 1990 a 68.3 por ciento en 2000 (véase gráfica 5).

Es decir que, a diferencia de lo que se observó arriba en el caso de nuestros dos socios donde predominaron los flujos extraregionales respecto de los intrarregionales, en el caso de nuestro país estos últimos son los predominantes. Se trata, por lo tanto, de relocalización de inversiones por parte de las ET de esos dos países dentro del territorio mexicano.

El peso de la IED que proviene de Estados Unidos sigue siendo predominante. Su participación en la IED acumulada se incrementó del 62.9 por ciento en 1990 al 65 por ciento en 2000. En junio de ese año existían en México 11,812 empresas con inversión estadounidense que representaban el 61.6 por ciento del total de empresas con participación extranjera instaladas en el país.

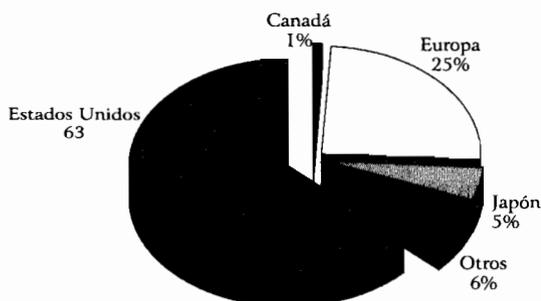
La inversión canadiense en México, por su parte, ha registrado aumentos importantes durante los últimos 7 años. En junio de 2000 estaban registradas en el país 1,195 empresas con participación de capital canadiense, que representaban el 6.2 por ciento del total. Canadá es actualmente el séptimo país inversor, después de EE.UU., Holanda, Reino Unido, Alemania, Japón y España, en ese orden.

La posición relativa de Europa en la IED acumulada en México no varió a lo largo de la década pasada. En la actualidad los países europeos participan con el 24 por ciento de los activos totales instalados en México. Una situación similar se presenta en el caso de Japón. Debido a la crisis por la que atraviesa este país desde el inicio de la década los noventa, ha disminuido su interés por México (concentrando su IED en su área de influencia, el sudeste asiático). Sin embargo, son de destacar las inversiones que tanto Japón como Corea del Sur, Taiwán y Singapur y algunos países europeos han realizado en las maquiladoras y en la industria automotriz, electrónica y otras con vistas a acceder al mercado estadounidense.

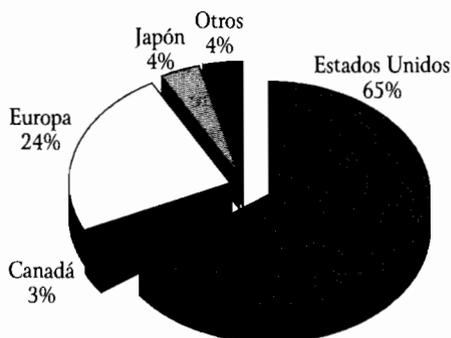
GLOBALIZACIÓN VERSUS REGIONALIZACIÓN EN LA LÓGICA DE OPERACIÓN DE LA IED

LOS DATOS presentados arriba muestran que las ET más poderosas operan con una lógica de globalización. Se trata propiamente de em-

GRÁFICA 6
INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA
EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN, 1990



INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA
EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN, 2000



Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, publicación electrónica.

presas globales, cuya perspectiva es el mercado mundial y no el circunscribirse a un mercado nacional determinado. En otras palabras, la reproducción rentable del capital de estos capitales sólo es concebible en el marco de una economía crecientemente mundializada. Estos *jugadores globales* son, por lo tanto, los principales propulsores de la apertura comercial y financiera y de la operación sin restricciones de los capitales en todo el mundo.

No obstante ello, las ET y aún las empresas globales siguen teniendo en la enorme mayoría de los casos una base nacional; su sede permanece en los países de origen del capital, y es en dicha sede donde se siguen tomando las decisiones tecnológicas, económicas y financieras fundamentales; las ventas internas de estas empresas siguen jugando un papel importante frente a las ventas externas; y la política y el apoyo de sus estados siguen siendo determinantes para su proyección internacional, es decir, que no existe el “mundo sin estados” que postulan algunos teóricos de la globalización. La globalización neoliberal no avanza sobre bases multilaterales como lo desearían los representantes más ortodoxos del libre comercio (Bhagwati, 1991b), sino a partir de acuerdos de integración regionales como es el caso de América del Norte y de la Unión Europea² o de la constitución de facto de bloques regionales, en lo que se refiere a Japón y los países del sudeste asiático (véase De la Reza y Conde, 2000).³

La política comercial de Estados Unidos es la de promover la apertura de la economía mundial utilizando todos los niveles o instancias, por la vía unilateral, bilateral, multilateral o regional, siempre y cuando dicha apertura se efectúe de acuerdo con los intereses y conforme a las reglas establecidas por ellos. Esta posición fue claramente expuesta por el ex presidente estadounidense Bill Clinton.

Nuestra política comercial –afirmó– evitará los *debates distractivos* sobre si los esfuerzos deberían ser multilaterales, regionales,

²No se desconoce que entre la Unión Europea y el TLCAN existen diferencias marcadas, ya que responden a propósitos y procesos históricos muy diferentes, pero en el marco de globalización neoliberal y de la competencia por el mercado mundial, juegan papeles similares.

³El TLCAN se ubica en el marco de lo que la CEPAL ha definido como *regionalismo abierto*, es decir, una regionalización que no se opondría necesariamente a la globalización sobre el particular.

bilaterales o unilaterales. El hecho es que cada uno de dichos esfuerzos tiene su lugar. Ciertamente, necesitamos buscar abrir los mercados de otras naciones y establecer reglas claras y aplicables con las cuales expandir el comercio (Deblock, y Brunelle, 1999: 6).

Como lo constatan los datos expuestos en este trabajo, las empresas globales de la *tríada* tienen como principal estrategia posicionarse dentro de los bloques económicos rivales, beneficiarse de las preferencias comerciales derivadas de la integración y acrecentar sus mercados en esos espacios. Sin embargo, junto a esas fuerzas centrífugas en la operación de la IED, existen también fuerzas centrípetas. Cada bloque regional es el espacio que utilizan las ET originarias y/o instaladas en esa región, para acrecentar su competitividad trasladando hacia “su periferia” ciertas actividades o fases de sus procesos (papel que cumplen México y en menor medida Canadá en el TLCAN; Portugal, Grecia y España en la Unión Europea; Malasia, Indonesia, Filipinas o Tailandia, en el *bloque asiático*). Por ello junto a los flujos de IED extrarregionales, coexisten flujos de IED intrarregionales.

Los datos presentados en este texto confirman esa lógica donde se yuxtaponen las tendencias a la globalización al lado de las tendencias a la regionalización:

- La mayor proporción de los flujos de salida de Canadá y Estados Unidos se dirige hacia otras regiones: la Unión Europea, otros países europeos y Asia, principalmente a China y a los países del sudeste asiático.
- El mismo comportamiento se observa en los otros bloques regionales (Unión Europea y el *bloque asiático*), tal como se constata con el comportamiento de los flujos de entrada, tanto en Canadá como en Estados Unidos, donde aumenta la presencia relativa de los capitales europeo y japonés.
- Una parte de los flujos de salida de Canadá y Estados Unidos –la menor– responde a una estrategia de redespiegue en el espacio norteamericano, en función de ventajas competitivas. Esta tendencia se confirma, por ejemplo, al analizar los flujos de en-

trada de México, donde aumenta la importancia relativa de Canadá y Estados Unidos como inversores respecto a los capitales de otras partes del mundo.

La lógica de los flujos extrarregionales

En caso de los flujos extrarregionales, la estrategia consiste en ubicarse en el espacio de los bloques económicos rivales, con el objetivo de sortear la protección comercial hacia terceros países (arancelaria y no arancelaria) y gozar de las ventajas derivadas de la integración (Blomström y Kokko, 1997).

Los países exportadores de capital –y más específicamente las fracciones más avanzadas de su capital– son *jugadores globales*, cuya lógica de reproducción no es la de un bloque regional en particular, sino la del mercado mundial en su conjunto. Es por ello que los flujos de IED al interior de la *triada* predominan con mucho sobre los movimientos a otros países. Esa IED busca eludir la protección de los bloques regionales hacia terceros países instalando sus capitales en el espacio integrado, en vez de exportar mercancías desde otros espacios. Se produce así lo que Kindleberger (1966: 65-73) llama “creación de inversión” como respuesta a la “desviación de comercio” provocada por los acuerdos no multilaterales de liberalización comercial. Bhagwati (1991a: 153-167) define a este tipo de inversión extranjera *quid pro quo* (una cosa por la otra) y, según él, juega un papel central en la estrategia de las transnacionales (particularmente de las japonesas en Estados Unidos). Esta estrategia, como él señala, goza del beneplácito de los gobiernos y de los sindicatos ya que, a diferencia de las importaciones de mercancías, permite conservar los empleos internos.

El hecho de que el grueso de la IED sean flujos cruzados entre los miembros de la *triada* es la mejor prueba de que en el marco del comercio internacional del *mercantilismo corporativo* vigente, lo decisivo son las ventajas competitivas derivadas de las economías de escala generadas mediante procesos de “aglomeración” en los polos dinámicos del sistema.

La lógica de los flujos intrarregionales

Se trata en este caso de inversiones directas cuyo objetivo es beneficiarse de ventajas comparativas en materia de costos laborales, costos de transacción (costos de transporte, sistemas fiscales *blandos*) y normas ambientales menos estrictas, lo cual genera factores de aglomeración en los espacios regionales donde se ubican (Hanson, 1998).

Es el caso de los flujos de IED que han ingresado a México desde la apertura comercial de mediados de los ochenta y sobretudo a partir de la firma del TLCAN. Las inversiones en ese periodo se han dirigido principalmente a la industria automotriz y de autopartes, así como a la producción maquiladora, destacadamente a la electrónica, la computación y la confección. Entre 1994-1998, las maquiladoras absorbieron el 12.6 por ciento de los flujos de la IED notificada (Dussel, 2000) (Sobre la IED en México, véase también Roza, 2003).

La mayor transnacionalización del sistema productivo es un fenómeno que no se limita a México, sino se extiende a América Latina y otras zonas del mundo. Según datos de la CEPAL, de las 200 mayores exportadoras de América Latina, el porcentaje de las exportaciones a cargo de ET se incrementó de 29 por ciento en 1995 a 41 por ciento en 1999, doce puntos porcentuales en tan sólo 4 años (CEPAL, 2001: 18).

Las ET y las maquiladoras son el núcleo principal del sector exportador mexicano. La participación de las exportaciones en las ventas totales de las filiales estadounidenses instaladas en México, se incrementó del 27.3 por ciento en 1992 a 46.3 por ciento en 1997. Debido fundamentalmente a la acción de las inversiones directas detonadas por el TLCAN, México se convirtió, como señala Dussel (2000), en:

- El tercer exportador a Estados Unidos, después de Canadá y Japón.
- El primer proveedor de artículos electrónicos (televisores, computadoras personales, impresoras, etcétera) a ese mercado

desde 1998, participando con el 19.6 por ciento de las importaciones estadounidenses.

- El tercer proveedor de productos automotrices, sólo después de Canadá.
- El principal exportador de artículos de la confección absorbiendo el 13.8 por ciento de las importaciones estadounidenses en 1998, contra apenas el 2.8 por ciento en 1990.

Con la entrada en vigor del TLCAN se esperaba la desaparición gradual de las maquiladoras y su sustitución por una industria exportadora más sólida. Pero en vez de una industrialización de la maquila, se ha producido, por el contrario una *maquilización* de la industria. La electrónica, la confección, la computación, las autopartes, etcétera, es decir ramas completas de la actividad manufacturera, funcionan casi totalmente como maquiladoras manteniendo una conexión muy escasa con el mercado interno. Así, mientras que la ocupación en la industria manufacturera se mantuvo prácticamente estancada entre 1994 y 2000, al pasar de 1'372,253 plazas a 1'483,899, la ocupación en las maquiladoras se acrecentó en el mismo periodo de 600,585 a 1'242,779 (Vidal, 2001a: 23).

La producción orientada a la exportación se ha concentrado en la zona fronteriza norte. Ello ha provocado un movimiento de "arrastre" de las inversiones, hacia el norte en el caso de México, y hacia el sur en el caso de EE.UU. El movimiento de atracción y aglomeración en la frontera ha sido más fuerte en la economía dominada, es decir en la economía mexicana, que en el sistema productivo dominante estadounidense. En el caso de Canadá, el movimiento de redistribución regional de las inversiones ha sido menos perceptible con el TLCAN, en virtud de que la integración productiva fronteriza con Estados Unidos es un proceso más antiguo.

El movimiento centrípeta en la frontera norte de México no se limita a las inversiones extranjeras que se asientan en esa región, sino que provoca movimientos de "arrastre" y relocalización de otras inversiones, de empresas nacionales y extranjeras, que antes operaban en la región central y que buscan aproximarse al mercado estado-

unidense y beneficiarse de las economías de escala generadas por el proceso de aglomeración en la región norte. Alrededor del polo exportador se suman actividades “hacia atrás” o “hacia delante” no tanto del lado mexicano –como consecuencia de la débil integración de las maquilas y de todo el sector exportador con el sistema productivo interno–, sino, sobretudo del lado estadounidense. Se crean así *cadenas productivas regionales* de carácter transnacional, que sustituyen las cadenas productivas nacionales que se habían formado en la etapa del modelo de sustitución de importaciones.

La creciente integración entre Canadá, Estados Unidos y México durante las últimas 2 décadas, entraña el refuerzo de las tendencias históricas a la creación de un bloque regional norteamericano, bajo la hegemonía de Estados Unidos, el cual podría extenderse hacia el resto del continente americano bajo el influjo del ALCA, que pretende convertirse en una zona de libre comercio continental en 2005.

La mayor integración de las economías de América del Norte ha provocado una marcada reestructuración de sus sistemas productivos internos. La regionalización ha permitido la modernización del sector exportador de la economía, pero al precio de marginalizar al resto del sistema productivo, el cual sigue dependiendo de mercados nacionales o locales.

La heterogeneidad estructural del sistema, el dualismo estructural, se ha acentuado, dejando a amplios sectores y grupos sociales al margen los beneficios de la globalización. La exclusión es no sólo social, sino también geográfica. La riqueza tiende a concentrarse en los estados del norte, mientras los estados del sur se empobrecen y se marginan de la articulación promovida por la globalización neoliberal.

La dependencia del sistema productivo respecto de las importaciones es creciente, lo que agudiza la tendencia estructural al desequilibrio externo. La dependencia respecto a las importaciones no se limita a las empresas que operan en el norte ni a las empresas exportadoras, sino se extiende a las empresas que operan en otras regiones del territorio nacional y que producen para el mercado interno.

Como el nuevo modelo exportador de economía abierta funciona sobre la base de salarios reales bajos y restringida participación directa del Estado en la economía, el mercado interno en vez de expandirse se ha estancado, afectando seriamente a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de éste. Los efectos contraccionistas sobre la actividad económica se refuerzan en virtud de la fragilidad financiera del nuevo modelo. En vista de que el desequilibrio externo se ha acentuado con su operación, la continuidad de la acumulación descansa en la atracción de flujos de capital del exterior, altamente volátiles y especulativos, con lo cual se elevan las tasas reales de interés, se sobrevalúa la moneda y se incrementa la recurrencia de las crisis.

CONCLUSIONES

LAS ET y el capital financiero son las fuerzas dominantes de la globalización neoliberal. Bajo el TLCAN son las ET que operan con una lógica mundializadora en cuanto a mercados y rentabilidad, las que determinan los cambios principales en los sistemas productivos de Canadá y México, así como en la composición y dirección del comercio exterior y en los cambios principales en la propiedad de los activos, es decir en la estructura del capital.

Durante el periodo de estudio (1990-2000) se observan dos lógicas distintas, aunque interrelacionadas, en la operación de la IED. La primera es la de posicionarse en los bloques económicos rivales (Unión Europea y Asia), con el fin de sortear el proteccionismo, de beneficiarse de las preferencias comerciales de los acuerdos de integración y aprovechar las ventajas competitivas dinámicas, es decir, de las economías de escala que se derivan de ubicarse en esos espacios productivos.

La segunda tendencia que atañe a Canadá y sobretudo a México, es la relocalización de inversiones en el espacio norteamericano con el objeto de beneficiarse de ventajas comparativas en materia de costos laborales, costos de transacción (transporte) y normas ambientales menos estrictas. Otra estrategia es la de aprovecharse de los efectos de las crisis financieras y de los procesos de privatización de

empresas estatales, para apropiarse de activos baratos, destacadamente en los sectores energético, comercial y financiero.

En el caso de México, la operación de la IED ha acentuado la transnacionalización, maquilización y terciarización de su cada vez más dominado, heterogéneo y desarticulado sistema productivo y financiero.

El problema principal de la globalización neoliberal que impulsan las ET y el capital financiero no es solamente que agudiza las desigualdades sociales entre países y dentro de los países, sino su carácter intrínsecamente inestable, lo que es fuente de crisis financieras y económicas recurrentes como lo constata la experiencia de las últimas 2 décadas. El problema con la globalización neoliberal es creer que la apertura y la desregulación conducen automáticamente a la regulación por la vía del mercado.

Como decía Francois Perroux (1982: 407-408) en los albores de la globalización neoliberal:

¡El mercado es la Ley! (...) Para enmascarar las relaciones de fuerza, para hacer olvidar las relaciones de poder, se piensa que sería suficiente plantear que la economía no es más que el mercado, que las naciones no son nada más que mercados mal comunicantes y que el mundo existe como realidad económica, en la medida que deviene un solo y único mercado (...) Sin embargo –concluía– sería necesario decidir cerrar los ojos para ignorar los oligopolios de la producción y el intercambio, la mezcolanza de intereses privados y públicos, las desigualdades entre las *estructuras* de las economías nacionales, sus capacidades muy desiguales para invertir en el extranjero y de hacer crear en su beneficio propio, medios de pago internacionales.

Lo que era válido en 1982, lo es ahora más, después de 20 años de globalización neoliberal. Es cierto que la mundialización de la economía es un proceso irreversible. Pero poco avanzaremos, más bien seguiremos retrocediendo si caemos en el señuelo de creer que, para resolver los problemas, hay que continuar con la apertura

indiscriminada de los mercados hasta que estos se comporten como dicen los manuales neoclásicos.

Por el contrario, para corregir las asimetrías y desigualdades es necesario no sólo buscar una inserción activa y democráticamente decidida en la globalización, sino de aplicar en cada país estrategias de desarrollo alternativas que articulen lo global con las necesidades nacionales y locales; avanzar en la integración sur-sur; y reformar a profundidad el sistema monetario y financiero internacional –no mero “trabajo de plomería”, como el que propugna el FMI a través de su “nueva arquitectura financiera internacional”– lo que implica la creación de instancias supranacionales, auténticamente democráticas, que hagan posible la regulación mundial de las inversiones directas y de los flujos de capital, que solucionen de forma definitiva el problema de la deuda externa mediante su cancelación; y que organicen y administren la transferencia ordenada y con sentido redistributivo, de los excedentes del centro a la periferia del sistema.

Todo ello reclama no menos Estado, sino más y mejor, tanto a nivel supranacional como nacional. El mercado como *factótum* organizador de la economía, es mera metafísica. “Un mercado –como decía Perroux (1982: 409)– no se concibe más que dentro de una sociedad. Y una sociedad no existe más que a través de una finalidad (el Estado), que pone en orden unos determinados objetivos.”

A-1
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA
 EN ESTADOS UNIDOS, POR PAÍS DE ORIGEN
 (Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Canadá	29,544	36,834	37,515	40,373	41,959	45,618	54,836	65,144	72,696	76,526	100,822
México	575	747	1,406	1,244	2,412	1,850	1,641	3,244	2,055	1,730	2,471
Europa	247,320	256,053	249,904	285,004	294,035	332,374	370,843	433,876	518,576	670,030	890,611
Asia	92,948	105,873	108,965	112,289	113,048	122,774	137,533	149,757	154,111	174,993	194,002
TLC	30,119	37,581	38,921	41,617	44,371	47,468	56,477	68,388	74,751	78,256	103,293
Otros	24,524	19,601	25,341	28,502	45,085	32,937	33,168	37,813	30,980	42,353	50,721
Total	394,911	419,108	423,131	467,412	496,539	535,553	598,021	689,834	778,418	965,632	1238,627
	<i>Porcentaje del total</i>										
Canadá	7.5	8.8	8.9	8.6	8.5	8.5	9.2	9.4	9.3	7.9	8.1
México	0.1	0.2	0.3	0.3	0.5	0.3	0.3	0.5	0.3	0.2	0.2
Europa	62.6	61.1	59.1	61.0	59.2	62.1	62.0	62.9	66.6	69.4	71.9
Asia	23.5	25.3	25.8	24.0	22.8	22.9	23.0	21.7	19.8	18.1	15.7
TLC	7.6	9.0	9.2	8.9	8.9	8.9	9.4	9.9	9.6	8.1	8.3
Otros	6.2	4.7	6.0	6.1	9.1	6.2	5.5	5.5	4.0	4.4	4.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: *Survey of Current Business*, varios números.

Nota: Se tomaron los datos de Japón para Asia en el periodo 1980-1986 y para el periodo 1987-1999 los datos de Asia y Pacífico en conjunto.

A-2

INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA
DE ESTADOS UNIDOS EN EL EXTERIOR
(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Canadá	69,508.0	70,711.0	68,690.0	69,922.0	74,221.0	83,498.0	89,592.0	96,626.0	98,200.0	111,051.0	126,421.0
México	10,313.0	12,501.0	13,730.0	15,221.0	16,968.0	16,873.0	19,351.0	24,050.0	26,657.0	32,262.0	35,414.0
Europa	214,739.0	235,163.0	248,744.0	285,735.0	297,133.0	344,596.0	389,378.0	425,139.0	518,433.0	588,341.0	648,731.0
Asia	64,718.0	72,219.0	79,962.0	92,671.0	108,528.0	122,711.0	139,548.0	146,610.0	159,678.0	181,882.0	199,599.0
TLC	82,009.0	84,441.0	83,911.0	86,890.0	91,094.0	102,849.0	113,642.0	123,283.0	130,462.0	146,465.0	126,421.0
Total	430,521.0	467,844.0	502,063.0	564,283.0	612,893.0	699,015.0	795,195.0	871,316.0	10'00,703.0	1130,789.0	1'244,654.0
<i>Porcentaje del total</i>											
Canadá	16.1	15.1	13.7	12.4	12.1	11.9	11.3	11.1	9.8	9.8	10.2
México	2.9	2.9	3.0	3.0	2.8	2.8	3.0	3.1	3.2	3.1	0.0
Europa	49.9	50.3	49.5	50.6	48.5	49.3	49.0	48.8	51.8	52.0	52.1
Asia	15.0	15.4	15.9	16.4	17.7	17.6	17.5	16.8	16.0	16.1	16.0
TLC	19.0	18.0	16.7	15.4	14.9	14.7	14.3	14.1	13.0	13.0	10.2
Otros	16.0	16.2	17.8	17.5	18.9	18.4	19.2	20.2	19.2	18.9	21.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: *Survey of Current Business*, varios números.

Nota: Se tomaron los datos de Japón para Asia en el periodo 1980-1986 y para el periodo 1987-1999 los datos de Asia y Pacífico en conjunto.

A-3
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
 ACUMULADA EN CANADÁ
 (Millones de dólares canadienses)

<i>País</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
Total	130,932	135,234	137,918	141,493	154,594	168,167	182,126	198,241	221,647	246,647	291,520
Países industrializados	126,681	129,895	132,858	135,728	148,526	161,449	175,098	190,832	214,337	239,070	281,515
TLCAN	84,076	86,375	88,221	90,754	102,806	113,109	121,943	132,794	149,593	171,580	186,370
Estados Unidos	84,089	86,396	88,161	90,600	102,629	112,948	121,943	132,794	149,476	171,483	186,238
México	-13	-21	60	154	177	161			117	97	132
Centro y Sudamérica	281	271	300	269	225	376	347	372	451	390	391
Europa	36,400	36,823	37,256	36,930	37,571	40,121	43,722	47,178	54,037	56,580	85,374
UE	31,524	31,132	31,855	31,604	31,517	35,875	36,698	41,234	47,941	49,631	77,921
Alemania	5,074	5,302	5,012	5,066	4,713	5,013	5,260	4,893	5,077	6,747	7,070
Francia	3,836	4,167	4,151	4,365	5,326	5,710	5,861	6,059	6,385	6,818	28,790
Inglaterra	17,185	16,224	16,799	15,872	14,693	14,097	14,292	15,751	17,135	14,089	19,268
Asia	8,224	9,812	10,326	11,397	11,974	12,254	13,559	15,364	14,665	15,038	15,205
Japón	5,222	5,596	5,962	6,249	6,587	6,987	7,873	8,138	8,352	8,245	8,442

A-3 (Continuación)

<i>País</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
	<i>Porcentaje del total</i>										
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países industrializados	96.8	96.1	96.3	95.9	96.1	96.0	96.1	96.3	96.7	96.9	96.6
TLCAN	64.2	63.9	64.0	64.1	66.5	67.3	67.0	67.0	67.5	69.6	63.9
Estados Unidos	64.2	63.9	63.9	64.0	66.4	67.2	67.0	67.0	67.4	69.5	63.9
México	-0.01	-0.02	0.04	0.11	0.11	0.10	0.00	0.00	0.05	0.04	0.05
Centro y Sudamérica	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Europa	27.8	27.2	27.0	26.1	24.3	23.9	24.0	23.8	24.4	22.9	29.3
UE	24.1	23.0	23.1	22.3	20.4	21.3	20.1	20.8	21.6	20.1	26.7
Alemania	3.9	3.9	3.6	3.6	3.0	3.0	2.9	2.5	2.3	2.7	2.4
Francia	2.9	3.1	3.0	3.1	3.4	3.4	3.2	3.1	2.9	2.8	9.9
Inglaterra	13.1	12.0	12.2	11.2	9.5	8.4	7.8	7.9	7.7	5.7	6.6
Asia ^a	6.3	7.3	7.5	8.1	7.7	7.3	7.4	7.8	6.6	6.1	5.2
Japón	4.0	4.1	4.3	4.4	4.3	4.2	4.3	4.1	3.8	3.3	2.9
Otros	1.5	1.4	1.3	1.5	1.3	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	1.4

Fuente: Statistics of Canadá.

^aIncluye Japón, Corea del Sur, Singapur, Australia, Nueva Zelanda, Indonesia, Hong Kong, China, Malasia, Taiwán, y otros países de la cuenca del Pacífico.

A-4
**INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA DE
 CANADÁ EN EL EXTERIOR**
 (Millones de dólares canadienses)

<i>País</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
Total	98,402	109,068	111,691	122,427	146,315	161,237	181,238	213,583	255,648	270,181	301,357
Países industrializados	85,316	92,555	92,002	98,724	117,161	127,408	139,221	160,664	192,438	199,189	225,341
TLCAN	60,294	63,578	64,953	68,207	79,060	85,510	95,872	109,307	131,397	138,800	157,280
Estados Unidos	60,049	63,379	64,502	67,677	77,987	84,562	93,939	107,144	128,534	135,593	154,033
México	245	199	451	530	1,073	948	1,933	2,163	2,863	3,207	3,247
Centro y Sudamérica	2,341	2,441	3,093	4,346	6,032	7,855	9,952	12,581	15,234	16,596	17,782
Europa	22,089	25,112	22,874	26,219	33,404	37,158	39,632	47,559	56,855	56,359	63,594
UE	20,504	23,557	21,111	24,090	30,658	34,518	37,017	44,541	53,502	52,515	56,523
Alemania	898	957	1,020	1,774	2,354	2,624	2,446	3,534	4,052	2,940	3,197
Francia	1,745	1,719	1,900	1,801	1,753	2,516	3,542	3,760	1,868	3,588	3,993
Inglaterra	13,527	15,262	12,271	12,907	15,038	16,412	17,825	22,322	24,803	25,090	25,301
Asia*	7,371	8,903	10,136	11,830	14,461	15,274	15,914	17,771	20,328	21,342	22,865
Japón	917	2,182	2,521	2,845	3,485	2,739	2,676	2,985	3,270	3,948	5,502
Otros	6,307	9,034	10,635	11,825	13,358	15,440	19,868	26,365	31,834	37,084	39,836

A-4 (Continuación)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	<i>Porcentaje del total</i>										
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países industrializados	86.7	84.9	82.4	80.6	80.1	79.0	76.8	75.2	75.3	73.7	74.8
TLCAN	61.3	58.3	58.2	55.7	54.0	53.0	52.9	51.2	51.4	51.4	52.2
Estados Unidos	61.0	58.1	57.8	55.3	53.3	52.4	51.8	50.2	50.3	50.2	51.1
México	0.2	0.2	0.4	0.4	0.7	0.6	1.1	1.0	1.1	1.2	1.1
Centro y Sudamérica	2.4	2.2	2.8	3.5	4.1	4.9	5.5	5.9	6.0	6.1	5.9
Europa	22.4	23.0	20.5	21.4	22.8	23.0	21.9	22.3	22.2	20.9	21.1
UE	20.8	21.6	18.9	19.7	21.0	21.4	20.4	20.9	20.9	19.4	18.8
Alemania	0.9	0.9	0.9	1.4	1.6	1.6	1.3	1.7	1.6	1.1	1.1
Francia	1.8	1.6	1.7	1.5	1.2	1.6	2.0	1.8	0.7	1.3	1.3
Inglaterra	13.7	14.0	11.0	10.5	10.3	10.2	9.8	10.5	9.7	9.3	8.4
Asia*	7.5	8.2	9.1	9.7	9.9	9.5	8.8	8.3	8.0	7.9	7.6
Japón	0.9	2.0	2.3	2.3	2.4	1.7	1.5	1.4	1.3	1.5	1.8
Otros	6.4	8.3	9.5	9.7	9.1	9.6	11.0	12.3	12.5	13.7	13.2

Fuente: Statistics of Canada.

*Incluye Japón, Corea del Sur, Singapur, Australia, Nueva Zelanda, Indonesia, Hong Kong, China, Malasia, Taiwán, y otros países de la cuenca del Pacífico.

A-5
**INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA
 EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN**

<i>País</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
Total	30,301	33,875	37,474	42,375	50,628	58,314	65,353	76,275	83,444	94,660	107,157
TLCAN	19,488	21,957	23,697	27,275	32,888	38,432	44,111	51,571	56,750	63,805	73,241
EE.UU.	19,071	21,466	23,118	26,621	31,494	36,867	42,031	49,267	54,265	60,718	69,657
Canadá	417.0	491.2	579.6	653.8	1,394.3	1,564.4	2,079.9	2,304.0	2,485.0	3,086.9	3,584.1
Europa	7,649.1	8,556.6	9,582.2	10,220.2	12,177.4	14,121.7	15,265.6	18,319.5	20,182.7	23,049.3	25,698.5
Suecia	349.9	363.7	365.7	368.1	377.4	438.5	535.1	542.3	602	1290.2	942.2
Suiza	1,347	1,415	1,730	1,832	1,886	2,086	2,163	2,192	2,210	2,311	2,417
UE	5,952.3	6,778.0	7,486.4	8,020.3	9,914.3	11,597.3	12,567.5	15,585.6	17,370.9	19,447.8	22,339.1
Alemania	1,955.9	2,040.5	2,125.4	2,236.8	2,544.3	3,092.8	3,289.0	3,769.2	3,905.8	4,685.0	4,866.4
Francia	946	1,446.5	1,515.4	1,592.3	1,682.8	1,803.3	1,922.6	1,982.2	2,110.1	2,268.3	2,268.3
Inglaterra	1,913.8	1,987.9	2,414.7	2,603.9	3,197.3	3,411.1	3,489.8	5,319.6	5,503.6	5,292.8	5,446.4
Holanda	392.1	513.2	596.3	684.6	1,440.3	2,182.9	2,669.9	2,977.3	4,034	4,931.5	5,911.1
España	692	735.5	772.7	836.2	980.4	1,027.5	1,098.2	1,410.3	1,674	2,078.8	3,648.8
Italia	52.5	54.4	61.9	66.5	69.2	79.7	98.0	127.0	143.4	191.4	198.1
Japón	1,455.6	1,529.1	1,616.0	1,689.6	2,320.6	2,476.3	2,615.6	2,966.0	3,064.9	4,291.7	4,679.5
Otros	1,708	1,832	2,579	3,190	3,242	3,284	3,361	3,419	3,447	3,514	3,538

A-5 (Continuación)

<i>Pais</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
	<i>Porcentaje del total</i>										
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TLCAN	64.3	64.8	63.2	64.4	65.0	65.9	67.5	67.6	68.0	67.4	68.3
EE.UU.	62.9	63.4	61.7	62.8	62.2	63.2	64.3	64.6	65.0	64.1	65.0
Canadá	1.4	1.5	1.5	1.5	2.8	2.7	3.2	3.0	3.0	3.3	3.3
Europa	25.2	25.3	25.6	24.1	24.1	24.2	23.4	24.0	24.2	24.3	24.0
Suecia	1.2	1.1	1.0	0.9	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	1.4	0.9
Suiza	4.4	4.2	4.6	4.3	3.7	3.6	3.3	2.9	2.6	2.4	2.3
UE	19.6	20.0	20.0	18.9	19.6	19.9	19.2	20.4	20.8	20.5	20.8
Alemania	6.5	6.0	5.7	5.3	5.0	5.3	5.0	4.9	4.7	4.9	4.5
Francia	3.1	4.3	4.0	3.8	3.3	3.1	2.9	2.6	2.5	2.4	2.1
Inglaterra	6.3	5.9	6.4	6.1	6.3	5.8	5.3	7.0	6.6	5.6	5.1
Holanda	1.3	1.5	1.6	1.6	2.8	3.7	4.1	3.9	4.8	5.2	5.5
España	2.3	2.2	2.1	2.0	1.9	1.8	1.7	1.8	2.0	2.2	3.4
Italia	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
Japón	4.8	4.5	4.3	4.0	4.6	4.2	4.0	3.9	3.7	4.5	4.4
Otros	5.6	5.4	6.9	7.5	6.4	5.6	5.1	4.5	6.1	5.5	4.8

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversiones Extranjeras.

BIBLIOGRAFÍA

- BASAVE K., J. (2001), *Un siglo de grupos empresariales en México*, IIEC-UNAM, México.
- BHAGWATI, J. (1991a), *The Theory of Political Economy, Economic Policy, and Foreign Investment. Political Economy and International Economics*, Cambridge University Press.
- (1991b), *The World Trading System at Risk*, Harvester Wheatsheaf, Londres.
- BLOMSTRÖM, M. y A. Kokko (1997), *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, Cambridge, National Bureau of Economic Research, Working Paper 6019.
- CEPAL (2001), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2000.
- CHESNAIS, F. (2000), *Les pièges de la finance mondiale*, Syros, París.
- CHUDNOVSKY, D., B. Kosacoff y A. López (1999), *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, 1999, FCE, México.
- DEBLOCK, C., D. Brunelle y M. Rioux (2001), *Globalisation, investissements et concurrence la voie du régionalisme: le projet des Amériques*, Centre Etudes Internationales et Mondialisation, Université du Québec à Montreal, Montreal.
- y D. Brunelle (1999), *Les Etats-Unis et les enjeux de l'intégration économique dans les Amériques*, Centre Etudes Internationales et Mondialisation, Publicación electrónica, Montreal,.
- DUSSEL P., E. (2000), *La inversión extranjera en México*, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, núm. 80, Santiago de Chile.
- HANSON, G.H. (1998), *North American Economic Integration and Industry Location*, Cambridge, National Bureau of Economic Research, Working Paper 6587.
- GUERRA-BORGES, A. (1991), *La integración de América Latina y el Caribe: La práctica de la teoría*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.
- GUILLÉN R., A. (2001), "Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio", *Revista Comercio Exterior*. vol. 51, núm. 6, junio, Bancomext, México, pp. 467-479.
- KINDLEBERGER, C. (1966), *European Integration and the Industrial Corporation*, Columbia Journal of World Business. vol. 1, pp. 65-73.
- MICHALET, C. (2002), *Qu'est que la mondialisation?*, La Decouverte, París.

- MUCHIELLI, J. (1998), *Multinationales et mondialisation*, Editions du Seuil, París.
- PERROUX, F. (1982), *Dialogue des monopoles et des nations*, PUG, París.
- REZA, G.A. de la y R. Conde (coords.) (2000), *Nuevas dimensiones de la integración, Del TLCAN al regionalismo hemisférico*, UAM-I-Plaza y Valdés, México.
- ROZO, C. (2003), "Flujos de inversión extranjera directa a México y el TLCAN", en *Moneda, flujos de capital e integración económica*, Miguel Ángel Porrúa, Editor, México, en prensa.
- UNCTAD (2001a), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2001*, www.unctad.org
- _____ (2001b), *Latin America's FDI inflows down in 2000*, UNCTAD Press Release Nueva York. www.unctad.org
- VIDAL, G. (2001a), "Corporaciones, inversión extranjera y mercado externo", en *México y la economía mundial*, Miguel Ángel Porrúa-UAMI, México.
- _____ (2001b), *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones, Las grandes empresas de América Latina*, Anthropos-UAM-I, Barcelona.

CAPÍTULO 7

FEDERICO MANCHÓN*

El argumento del área monetaria óptima y la Unión Monetaria de América del Norte

INTRODUCCIÓN

EN ESTE capítulo consideramos en una primera parte los aspectos principales de la teoría económica referidos a las uniones monetarias. En una segunda parte hacemos una presentación de la importancia de la teoría sobre el área monetaria óptima (AMO) en los debates que se han dado en los tres países de América del Norte. Concluimos con una estimación personal sobre el papel que los argumentos desarrollados en la teoría económica sobre las AMO puedan tener en la evolución futura del régimen de tipos de cambio internacional regional en América del Norte.

LA TEORÍA ECONÓMICA Y LAS UNIONES MONETARIAS

LA TEORÍA económica se ha ocupado de las uniones monetarias como cuestión específica bastante tarde en la historia del pensamiento económico. Solamente con los trabajos de Mundell de finales de los años cincuenta y principios de los sesenta del siglo pasado se define un problema que será conocido con el nombre de “área monetaria óptima” (AMO). Hasta ese momento la creación y destrucción de uniones monetarias eran un producto social que prescindía de una teoría específica sobre la correspondencia entre una unidad económica y una unidad monetaria participantes en el mercado mundial.

Sin embargo, los esfuerzos por generar una teoría particular que satisficiera con suficiencia la explicación del problema de porqué

* Profesor titular del Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, correo electrónico: fmanchon@cueyatl.uam.mx

las áreas monetarias nacionales no son AMO han encontrado, dejando de lado los ya arduos problemas derivados de definiciones independientes de la economía y de la moneda, dificultades para conciliar las lógicas diferenciadas de los subsistemas económico y político de la sociedad. Las cuales no parece que puedan despejarse exclusivamente mediante un esfuerzo disciplinario y probablemente requieran de un esfuerzo interdisciplinario que vaya más allá, cuando se ven bien las cosas, de la colaboración entre las disciplinas económicas y las disciplinas políticas.

En este trabajo pretendo explorar exclusivamente los aportes y los límites de la teoría económica en el tema de las AMO, y cómo han sido recogidos en el debate sobre la unión monetaria de América del Norte.

La vieja teoría de las AMO

En un principio, consideración de los aspectos objetivos del problema

El curso de la construcción de la teoría de las AMO comenzó planteando explícitamente el problema como si bastara comprender la dinámica objetiva del sistema económico, es decir respetando los límites disciplinarios de la teoría económica y prescindiendo de todos los problemas de constitución de los sujetos económicos derivados de las insuficiencias de la teoría que aún hoy funda la ciencia económica, es decir, de la teoría del equilibrio general. Pero, en la medida en que desde un principio se formuló en un ambiente predominantemente keynesiano, aunque de manera implícita, está presente una tensión no resuelta entre economía y política.

R. Mundell se propuso, desde 1955, poner a prueba las objeciones teóricas a un sistema internacional de tipos de cambio fijos, especialmente las realizadas por M. Friedman (1953) y por J. Meade (1955), quienes, por diferentes motivos, buscaban utilizar la política de tipos de cambio como herramienta de ajuste (Mundell, 1996: 29). El tema, entonces, se planteó en el marco general de la problemática del uso de la política económica en un sistema interestatal para lograr objetivos nacionales. Y en particular, sobre cómo

el uso de la política de cambio podría contribuir a alcanzarlos. Publicó sus conclusiones en 1961.

Para exponer el problema contrapuso a un área monetaria ideal con una moneda única y un único banco central, otra área monetaria ideal con dos monedas y dos bancos centrales. En ambas supuso especialización regional, y también neutralidad fiscal y política monetaria activa. En la primera un único banco central monopoliza la decisión de incrementar la oferta monetaria de medios de pago interregionales, mientras que en la segunda la política monetaria está descentralizada en los dos bancos centrales.

Con el supuesto de que el nivel de precios y los salarios nominales son inelásticos en el corto plazo Mundell implícitamente se colocó en un escenario definido por la tesis Phillips-Lipsey, que en ese momento, en la última parte de la década de los cincuenta, estos dos autores estaban terminando de construir como crítica al modelo que Hicks propuso a fines de la década de los treinta. Como consecuencia de esta crítica, los objetivos nacionales de inflación y desempleo resultan alternativos.

En caso de que se produzca un cambio en los precios relativos de los bienes en que se especializan las distintas regiones, ocurrirá un desequilibrio en la balanza de pagos interregional. En caso del área monomonetaria, el único banco central puede aumentar la oferta de medios de pagos para saldar el desequilibrio y evitar el desempleo. Pero en caso del área bimonetaria, con sistema de tipos de cambio fijos, el banco central del país deficitario no puede aumentar la oferta monetaria y, si se atiene exclusivamente a sus propias capacidades, no le quedará más remedio que aceptar la disminución del ingreso real que resulta de la caída en la producción y el crecimiento del desempleo. El incremento de la oferta monetaria requerido para saldar el déficit en la balanza de pagos internacional depende del banco central del país superavitario. Si éste decide no aumentar la oferta monetaria, inducirá un sesgo recesivo en el conjunto. Sesgo que, claro está, puede ser contrarrestado con un cambio institucional mediante el cual se acuerde que la responsabilidad del ajuste recaerá en el país superavitario, el cual deberá entonces tolerar la inflación en sí mismo hasta el punto en que desaparezca el

desempleo en su socio. Excluido este cambio institucional, el resultado es que en el área bimonetaria la tasa de desempleo en el país deficitario resulta determinada por el deseo del país superavitario de tolerar la inflación.

Y otro resultado, congruente con el anterior, es que en un área monomonetaria con varias regiones, el ritmo de la inflación está definido por el deseo de la autoridad monetaria de permitir el desempleo en regiones deficitarias. Pero en ninguno de los dos casos, ni en el del área monomonetaria, ni en el del área bimonetaria, podrán eliminarse simultáneamente el desempleo y la inflación. El defecto no radica, entonces, en el tipo de área monetaria, sino en el ámbito del área monetaria, ámbito que excluye en el corto plazo la flexibilidad de salarios nominales y de los precios, así como la migración de factores. De donde se desprende la noción de AMO como aquella en que el ajuste óptimo se realiza con tipos de cambio fijos sin residuos de inflación o desempleo.

Pero en un área bimonetaria que, a diferencia del ejemplo anterior, tenga un sistema de tipos de cambio flexibles, la devaluación de la moneda del país deficitario, o la revaluación de la moneda del país superavitario, deberían permitir evitar a la vez el desempleo en el primero y la inflación en el segundo. Este es, afirmó Mundell, el mejor argumento a favor de los tipos de cambio flexibles. Y se propuso someterlo a prueba.

Para ello supuso que los países o áreas monetarias nacionales por lo general no son AMO en el mundo real, y modeló con base en dos países imaginados a los que llamó Canadá y Estados Unidos, ninguno de los cuales es AMO. De esta manera introdujo la diferencia con la que definió la especificidad teórica del problema: áreas monetarias que no son óptimas. En el modelo, cada uno de estos países tienen dos regiones con similares características, el este, especializado en producir autos, y el oeste, especializado en producir madera. Entre las regiones de cada país hay movilidad de factores, pero no la hay entre países.

Ahora bien, si se produce un incremento de la productividad en la industria automotriz que provoca un defecto de oferta de madera y un exceso de oferta de autos, los resultados serán, por un lado,

una combinación de desempleo en el este y de presiones inflacionarias en el oeste. Por otro, un flujo de reservas bancarias con la región del este cancela el déficit de pagos que tiene con el oeste. Si los bancos centrales en ambos países quieren evitar el desempleo en las dos regiones orientales cada uno de ellos aumentará su oferta monetaria o, alternativamente, si quieren reducir la inflación en las dos regiones occidentales, las reducirán. Mientras tanto el tipo de cambio flexible se moverá para preservar el equilibrio en la balanza de pagos entre ambos países.

Así, las políticas monetarias pueden eliminar el desempleo, pero a costa de la inflación. O pueden eliminar la inflación, pero a costa del desempleo. O pueden elegir como objetivo una combinación de ambos. Pero no pueden eliminar simultáneamente la inflación y el desempleo, a pesar de que la balanza internacional permanezca equilibrada gracias a la flexibilidad en el tipo de cambio. Con lo que queda demostrado que el régimen de tipos de cambio flexibles entre ambos países no permite solucionar los resultados no deseados de un desequilibrio en la balanza de pagos interregional en cada una de las áreas monetarias nacionales, que es el problema que se había planteado. Si suponemos válidas las conclusiones de este modelo para el mundo real de áreas monetarias nacionales que no son AMO, el sistema de tipos de cambio flexibles no es preferible, en consecuencia, a una moneda común o a un sistema de monedas nacionales conectadas mediante tipos de cambio fijos (Mundell, 1961: 20, citado en Mundel, 1997).

Pero esta demostración reposaba, reconoció Mundell, en que el modelo había sido construido con falta de correspondencia entre las áreas monetarias y las AMO. ¿Qué ocurriría si hubiera una reestructuración del modelo que las hiciera coincidir, es decir, si se cambiara el sistema de monedas nacionales por un sistema de monedas regionales? ¿Se validaría el argumento a favor de los tipos de cambio flotantes?

En el modelo de dos países, Estados Unidos y Canadá, el sistema cuyos elementos son el dólar estadounidense y el dólar canadiense, es sustituido por un sistema en el que sus nuevos elementos son el dólar del este y el dólar del oeste. Con tipos de cambio fijos, el exceso de demanda de madera originado en el incremento de producti-

vidad automotriz, el área del dólar del oeste se enfrenta al dilema inflación o desempleo. Pero con tipos de cambio flexibles el dólar del oeste se aprecia asegurando el equilibrio en la balanza de pagos, al mismo tiempo que los bancos centrales adoptan políticas monetarias compatibles para mantener la demanda efectiva en términos de las monedas regionales, asegurando a la vez empleo y precios estables.

La fortaleza del argumento a favor de tipos de cambio flexible depende, concluye Mundell, de un sistema de monedas regionales, no de un sistema de monedas nacionales. Desde este punto de vista, *el AMO no es la nación, sino la región*, independientemente de que se trate de una región intranacional o de una región transnacional.

Pero hay que tener en cuenta que el concepto de movilidad de factores es relativo y no absoluto, tanto en las dimensiones geográfica como sectorial, y que, además, es probable que cambie con las alteraciones en las condiciones económicas y políticas. Si se persiguen rígidamente los objetivos de estabilidad interna, se sigue que mientras mayor sea el número de áreas monetarias separadas en el mundo, más exitosamente estos objetivos serán alcanzados, siempre y cuando el argumento a favor de los tipos de cambio flexibles sea válido. Pero esto implica que las regiones deben ser definidas tan estrechamente que puedan incluir cualquier bolsón de desempleo derivado de la inmovilidad del trabajo. Que cada una de estas pequeñas regiones tenga una moneda separada carece de sentido. Ocurre que solamente se ha considerado, hasta ahora, el argumento de estabilización, para el cual resultan preferibles muchas áreas monetarias.

Pero no se han tenido en cuenta, dice Mundell, los costos de mantener muchas áreas monetarias. Y después de recordar a J.S. Mill, quien consideraba las monedas nacionales como un barbarismo, y W. Bagehot como ejemplos de economistas internacionalistas del siglo XIX, recordó que estaban preocupados no por la estabilización, sino por los costos de valuación y de intercambio de monedas, los que aumentan con el número de monedas. Cualquier moneda en tanto unidad de cuenta llena esta función menos adecuadamente si los precios de los bienes externos se expresan primero en moneda extranjera y deben ser traducidos después a precios en moneda do-

méstica. Y lo mismo ocurre con la función de medio de cambio. En un mundo hipotético en el que el número de monedas igualara el número de mercancías, la utilidad de la moneda en sus funciones numérico y medio de cambio desaparecería y el comercio se conduciría como trueque. El dinero es una conveniencia, o un reductor de complejidad diríamos ahora, que tiende a reducir el número de monedas. Si solamente atendemos este argumento *el AMO no es ni la nación ni la región, sino el mundo*, independientemente de qué tan grande sea el número de regiones y naciones que lo compongan.

Dos argumentos más contra una gran cantidad de monedas. El primero es que el mercado de cambio no puede ser tan exiguo como para que cualquier especulador singular pueda afectar el precio de mercado. El segundo mina el pilar en que descansa la defensa de los tipos flexibles que, recordémoslo, es que la comunidad en cuestión no quiere aceptar variaciones en su ingreso real mediante ajustes en los salarios monetarios o en los precios, pero que, en cambio, acepta estas mismas variaciones en su ingreso real mediante ajustes en el tipo de cambio. Se asume así que los sindicatos negocian por salarios nominales más que por salarios reales, y que en todo caso ajustarán sus demandas salariales a cambios en el costo de vida sólo si este índice excluye importaciones. Sin embargo a medida de que el área monetaria se vuelve cada vez más pequeña y, en consecuencia, la proporción de las importaciones en el consumo total crece, este supuesto se torna cada vez menos creíble. Es plausible cierto grado de ilusión monetaria en las negociaciones salariales, pero no es realista asumir el grado de ilusión monetaria extrema que debería existir en las áreas monetarias pequeñas para que pudieran ser eficaces las políticas de tipo de cambio.

A la usual insistencia en cuanto a la movilidad factorial como un aspecto importante en el análisis inicial de Mundell conviene agregar, en conclusión, su decisiva consideración de la no correspondencia entre las áreas monetarias nacionales y las AMO, por una parte, y del carácter autocontradictorio del argumento a favor de tipos de cambio flexibles fundado al mismo tiempo en la multiplicación de áreas monetarias y en la eficacia de la política cambiaria gracias a una persistencia improbable de la ilusión monetaria.

R. McKinnon agrega el grado de apertura económica de una economía como factor de optimalidad del área monetaria, medida por la relación entre bienes transables y no transables (McKinnon, 1963). Mientras mayor sea esta relación, es decir, mientras mayor sea la apertura, mayor será la sensibilidad de los precios interiores a cambios en el tipo de cambio. La ilusión monetaria tiende a desaparecer porque las fluctuaciones del cambio se transmiten rápidamente a los precios internos: la reducción en los ingresos reales se manifiesta claramente y los agentes exigen entonces una revisión de sus ingresos nominales. Las políticas de estabilización afectan simultáneamente los sectores de bienes transables y no transables. Como los precios de los transables se definen en el mercado internacional, una lucha contra la inflación pesa gravemente sobre la demanda de no transables. Una tasa de cambio fija es condición de estabilidad y una moneda fuerte es factor de competitividad. Por el contrario, en una economía poco abierta, en la que predominan los no transables, la variación en el tipo de cambio puede ser eficaz porque afecta poco y lentamente el nivel de precios.

Si, debido a la especialización, las regiones se diferencian estructuralmente, como en el ejemplo mundelliano del este y el oeste, la funcionalidad de la migración depende de la homogeneidad de los factores, que es condición de la movilidad intersectorial. Pero se trata de una condición extrema. En la realidad la heterogeneidad factorial hace que regiones especializadas sufran asimétricamente los cambios económicos. P. Kenen agrega, en consecuencia, la diversificación estructural como criterio adicional de optimalidad. Así la capacidad de economías deversificadas para conservar regímenes de tipos de cambio fijos es mayor, porque tienden a padecer simétricamente los choques (Kenen, 1969).

En ese mismo año J. Ingram añade otra condición: que las transferencias compensatorias permitan mantener el equilibrio de la balanza de pagos. Una AMO es también una zona financieramente integrada. Cuanto mayor la facilidad con que las transferencias compensen los déficits en cuenta corriente, menores las presiones sobre el tipo de cambio o sobre las tasas de interés (Ingram, 1969).

Con estas contribuciones quedan definidas las principales proposiciones referidas a las que se consideran condiciones objetivas de la teoría de las AMO: movilidad de factores, apertura económica, diversificación económica e integración financiera, todas ellas con un trasfondo que tiene como características que el ajuste mediante precios no ocurre inmediatamente y que la autoridad económica enfrenta la disyuntiva de tener que escoger entre los lastres alternativos de desempleo o de inflación.

El agregado a la teoría de las condiciones subjetivas

Pero no todas las poblaciones implicadas en un sistema de paridades fijas o en una unión monetaria tienen las mismas preferencias en el arbitraje entre desempleo e inflación. El problema de la desigualdad en las preferencias implica, a juicio de los principales participantes en el debate, la inclusión de la consideración de las condiciones subjetivas en el tratamiento de las AMO.

Esta nueva restricción se elaboró bajo la denominación genérica de homogeneidad de las preferencias. R. Cooper consideró que la unión monetaria, considerada como bien colectivo, refleja una demanda común de poblaciones distintas (Cooper, 1969). Ch. Kindleberger agregó que si los intercambios eran intensos y las preferencias por bienes y servicios próximas, incluyendo entre ellas a las preferencias por los bienes colectivos, se daban las condiciones para una AMO (Kindleberger, 1986). La homogeneidad de las preferencias, o dicho de otra manera el que poblaciones diferentes compartieran los mismos objetivos claves, como estabilización interna, desocupación, inflación, pasó a formar parte de la teoría, como condición subjetiva. Bourguinat en 1992 sostuvo que las condiciones objetivas son necesarias y la condición subjetiva suficiente para caracterizar al área monetaria como óptima (Schor, 1999: 74).

Pueden distinguirse tres casos de generación de preferencias homogéneas: el primero es el de un alineamiento de un país pequeño a otro grande, como cuando Austria y Holanda decidieron adherir a las preferencias alemanas en la zona del marco; el segundo es el de convergencia de preferencias negociada, como parecen hacerlo los países grandes de la unión europea; y el tercero, aquel en el que un

hegemón impone sus preferencias, como parece haber ocurrido con la reunificación alemana. Si aceptamos provisoriamente que los poderes públicos que detentan la soberanía política externa, representan las preferencias de las poblaciones de los países involucrados en un proceso de elección de un régimen de tipos de cambio o de una unión monetaria, los dos primeros casos, a diferencia del último, pueden ser considerados como formas democráticas de satisfacción de la condición subjetiva de la conformación de un AMO. Como veremos más adelante, el último caso es el que parece reflejar mejor las intenciones predominantes en Estados Unidos respecto tanto de América del Norte como del hemisferio occidental en su conjunto.

La nueva teoría de las AMO

Hasta entonces la teoría de las AMO se había desarrollado en el marco keynesiano de aceptación de la validez de la curva de Phillips como agregado que modifica al modelo IS-LM. Pero con los nuevos clásicos, desde que F. Kydland y E. Prescott propusieran un modelo con el que pretendieron haber demostrado, a partir de los riesgos de incoherencia temporal de las políticas económicas, la superioridad del equilibrio mediante reglas respecto del equilibrio discrecional (Kydland y Prescott, 1977), y que R. Barro y D. Gordon aplicaran este análisis a la política monetaria, demostrando, a juicio de ellos, el sesgo inflacionario de la política discrecional (Barro y Gordon, 1983), el respaldo teórico de las AMO, tal como había sido desarrollado hasta ese momento, resultó profundamente perturbado.

Y, al mismo tiempo, comenzó a generarse un fundamento teórico alternativo que ha venido constituyéndose como base de lo que P. De Grauwe denominó nueva teoría de las AMO (De Grauwe, 1992). La vieja teoría reposaba en la eficacia no condicionada de la política económica, en particular de la política monetaria. Los agentes privados padecían una confiable ilusión monetaria crónica y, en consecuencia, los efectos de sus conductas inconvenientes para la dinámica económica podían ser contrarrestados sin mayor problema por los responsables sapientes de la política económica. Por el contra-

rio, según la nueva percepción, que en realidad debería denominarse renovada porque tiene viejos antecedentes, los agentes no podían ser sorprendidos regularmente por los responsables de la política económica. Reaccionaban a las manifestaciones de intención y a los planes políticos de acuerdo con la credibilidad que estos tuvieran. La hipótesis de las anticipaciones racionales de los agentes privados hizo que la eficacia de la política monetaria pasara a depender en gran medida de la credibilidad de las autoridades monetarias. Era posible que en el corto plazo las autoridades pudieran sorprender a los agentes privados aumentando transitoriamente el empleo sin que, precisamente por ello, aumentara la inflación, con lo que parecía corroborarse la política económica fundada en la supuesta validez de la curva de Phillips. Pero este recurso se desgastaría más o menos rápidamente y la pérdida de credibilidad de los políticos conduciría a una pérdida de eficacia de la política económica y a un deterioro económico creciente.

Si la credibilidad es baja, la política de reducción de la inflación no redundaría necesariamente en un crecimiento del desempleo. Así, las ventajas y costos del establecimiento de un régimen de tipos de cambio fijos, en particular en la forma extrema de constitución de una unión monetaria, depende de la brecha de credibilidad entre las autoridades monetarias de los países implicados en el proceso. Es claro que, según se desprende de la nueva teoría de las AMO, los países inflacionistas se beneficiarían del prestigio de las autoridades de los países menos inflacionistas, con lo que quedaría justificada la decisión de integrarse en una unión monetaria. Pero esta teoría tiene dificultades para explicar por qué los países menos inflacionistas querrían adherir a ella. En efecto, si la credibilidad es el criterio de optimalidad ¿qué ganaría un país cuyas autoridades tienen credibilidad uniéndose a otros cuyas autoridades no la tienen?

La distinción entre la vieja y la nueva teoría de las AMO no debe exagerarse. Es cierto que la nueva teoría elabora una inconsistencia temporal sobre la que antes no se había llamado la atención. Pero, como vimos más arriba, Mundell había desarrollado a principios de la década de los años sesenta, el argumento de la inconsistencia espacial cuando era llevada hasta sus extremos la tesis de los tipos de cambio flotantes. La ilusión monetaria atribuida a los agentes

privados no podía ser absoluta, y la multiplicación de las áreas monetarias para que se cumplieran las condiciones requeridas de optimalidad y el consiguiente empequeñecimiento de cada una de ellas, reducía la capacidad de las autoridades para aplicar políticas cambiarias que pudieran gestionar eficazmente la tensión entre desempleo e inflación en el mundo ideal en que estas variables tienen una relación inversa. Dicho de otra manera, la ilusión monetaria de los agentes privados no era mas que el reverso de la indubitable credibilidad de las autoridades.

El ciclo político

Las parcialidades e insuficiencias, tanto de la vieja como de la nueva teoría de las AMO, produjo ulteriores desarrollos. Uno de ellos fue la utilización de la teoría de las elecciones públicas, en la estela abierta por J. Buchanan y G. Tullock en 1962, que aplica el método económico, es decir la teoría neoclásica, a la política y, abandonando el supuesto de la unicidad de la voluntad política, cuestiona la existencia de un bien común que de manera centralizada enfrente a intereses privados en conflicto permanente entre sí. Los políticos y los burócratas, como cualquier individuo, buscarán maximizar sus beneficios individuales y sólo después procurarán promover el bienestar social. Sin embargo, si la validez del individualismo para explicar el funcionamiento del sistema económico y el comportamiento de las personas en tanto sujetos económicos es una cuestión abierta, más aún lo es la pretensión de extender sus conclusiones en el ámbito económico a ámbitos distintos que son abordados por otras disciplinas sociales en las cuales el individualismo también disputa con otras concepciones (Ayala, 1996). Pero, en la trayectoria de conceptualización de las uniones monetarias, en la que parecieron insuficientes los argumentos de la vieja y de la nueva teorías de las AMO, permitió introducir una diferenciación en la conducta de los agentes públicos que detentan el poder de negociar internacionalmente las facultades de definición de la política económica.

La integración económica es un proceso complejo. Desde el punto de vista político la decisión de participar en una unión mo-

netaria no es adoptada por un planificador social benevolente que calcula los costos y beneficios para el conjunto teniendo en cuenta el interés general del país. Algunos grupos promueven un régimen de tipos de cambios fijos o la participación en una unión monetaria, mientras otros grupos las combaten. La decisión es más bien el resultado de un cálculo de costos y ventajas privadas de los gobernantes en turno. Y, consiguientemente, los gobernantes gestionarán las decisiones de política económica, no en función de una plena y conciente participación democrática de los ciudadanos, sino en función de inclinar sus opiniones a favor de las medidas que satisfagan sus intereses particulares. Lo que hace especial la decisión de adherirse a una unión monetaria es que, en principio, es una decisión definitiva o difícilmente reversible.

La importancia de este desarrollo teórico consistió no sólo en poner de manifiesto las insuficiencias de las anteriores teorías de las AMO, sino también en poner en tela de juicio que los actores políticos que gestionan los estados que se comprometen internacionalmente expresen el interés de los países que representan. La cuestión de la homogeneidad de las preferencias resultó inmediatamente complicada. Podría ocurrir que la condición subjetiva del AMO, que de acuerdo con la nueva teoría se lograba mediante la realización de las voluntades de los gobiernos de los estados involucrados en un proceso de unificación monetaria, en realidad no se cumpliera debido a que, por el contrario, estos gobiernos expresaran no el interés general, sino a los grupos de interés que gestionan los estados promotores en el momento en que se asume el compromiso internacional. Es decir, la unión monetaria resultaría de la coincidencia de los intereses particulares de los grupos que se expresan a través de los gobiernos en un momento dado, pero que sin embargo comprometen a los estados participantes en graves decisiones vinculantes.

La insuficiencia de los recursos teóricos

Los recursos teóricos expuestos son los más frecuentemente utilizados en los debates sobre regímenes de tipos de cambio y sobre uniones monetarias en la economía.

Empero el objeto de las uniones monetarias parece resistirse a un encuadre exclusivamente económico. De la lógica económica, según es entendida por quienes participan en los debates evocados, no puede derivarse ninguna conclusión necesaria. Ni de la consideración de las condiciones objetivas con la que contribuyeron Mundell, McKinnon, Kenen e Ingram, ni de la consideración de las condiciones subjetivas que aportaron Cooper y Kindleberger, ni tampoco de la reintroducción de la racionalidad de los agentes privados frente a la política económica que recuperan los nuevos clásicos y la credibilidad de las autoridades como elemento definitorio de la optimalidad de las áreas monetarias.

Podría parecer que la teoría del ciclo político permite una consideración de la unión monetaria como un objeto político. Pero no es así. Lo que la escuela de las elecciones públicas hace es reducir la política a la economía. Este proceso de desdiferenciación generaliza la lógica económica, la de la teoría neoclásica, a todos los ámbitos de la sociedad. Y no sólo desdiferencia los subsistemas económico y político, ignorando las especificidades de la lógica política, la cual resulta así desplazada por una consideración de lo político conforme a la lógica económica, sino que en general reduce toda práctica social a resultado de la actuación de individuos que se orientan estratégicamente conforme a una lógica orientada a fines.

Desde mi punto de vista, la consideración de la complejidad de la unión monetaria requiere no sólo una consideración de las lógicas distintas a la que sustenta la teoría neoclásica, es decir, de los debates disciplinarios todavía pendientes, sino un tratamiento interdisciplinario inscrito en el reconocimiento de la primacía teórica de la lógica comunicativa en la explicación de los asuntos sociales, como lo propone Habermas. Se trata de un proyecto prolongado y complejo que requiere el esfuerzo de numerosos investigadores en las diversas ciencias sociales.

Como un paso adicional en mi participación en ese proyecto difuso pretendo, en otro lugar, desarrollar una crítica de la teoría política, especialmente de la teoría de las relaciones internacionales, en cuyo seno nace, además, el mejor esfuerzo de vinculación de los resultados de la teoría de las relaciones internacionales y de los de

la teoría económica, iniciado por R. Keohane y J. Nye en 1977, que en su dimensión nacional suele denominarse hoy economía política y en su dimensión internacional economía política internacional.

Trataré en lo que sigue de considerar la utilización de los recursos teóricos expuestos por los autores que participan en el debate sobre la eventualidad de una unión monetaria en América del Norte.

EL DEBATE SOBRE UNA UNIÓN MONETARIA DE AMÉRICA DEL NORTE

EL DEBATE en Norteamérica sobre las uniones monetarias, a pesar de que algunos de sus más destacados participantes son canadienses o estadounidenses, está mucho menos desarrollado que en Europa occidental. Pero, como en el viejo continente, hay aquí factores que condicionan favorablemente la discusión.

Uno es general. La evolución de las capacidades relativas de los principales países industrializados desde la Segunda Guerra Mundial parece haber debilitado la hegemonía de los Estados Unidos, al menos en el ámbito económico, lo que puede haber contribuido a una perceptible modificación de su política exterior, la que ha venido desplazándose desde una estrategia de firme apoyo al multilateralismo de vocación universal, hacia una mezcla en la que el desarrollo del multilateralismo de vocación universal se combina con la promoción de acuerdos multilaterales regionales de importancia estratégica para los intereses estadounidenses.

En parte, este cambio se vincula con el del fin del sistema monetario internacional de Bretton Woods de paridades fijas ajustables y su sustitución por el sistema de paridades flotantes administradas lo que, junto con la progresiva liberalización de los flujos internacionales de capitales, ha generado un escenario en el que los problemas de estabilización monetaria regional se han vuelto crecientemente relevantes.

Independientemente de la desigualdad de fines de los acuerdos de integración en América del Norte y en Europa occidental, en ambos casos estos acuerdos fueron resultado de, y produjeron, una

intensificación relativa de las relaciones económicas regionales respecto de las relaciones económicas con el resto del mundo, lo que ha favorecido la discusión sobre sistemas monetarios y uniones monetarias regionales.

Esta desigualdad de fines resulta en parte de la distinta composición de los procesos de integración. Los países que participan en la integración norteamericana son tan desiguales que Estados Unidos parece estar en condiciones de lograr comportamientos económicos y políticos regionales adecuados a sus propios intereses sin necesidad de que los acuerdos internacionales regionales alcancen la profundidad que alcanzaron en Europa occidental, y también sin necesidad de comprometerse en la creación de instituciones internacionales o supranacionales. Asimismo, sostienen varios autores, el proceso de integración norteamericana se distinguiría por incorporar un país en vías de desarrollo, México, con diferencias cuantitativas en los indicadores de desarrollo respecto de Estados Unidos y Canadá, que establecerían una diferencia cualitativa con el proceso de integración en Europa occidental. En todo caso, es conveniente recordar que en el proceso de integración norteamericano la mayor economía del mundo, Estados Unidos, participa con un país desarrollado pequeño, Canadá, cuya economía es el 7 por ciento del primero, muy abierta, con una apertura que medida por el coeficiente de comercio respecto al producto es del 70 por ciento, con comercio muy concentrado, 80 por ciento del total con Estados Unidos. Y participa con un país pequeño en desarrollo, México, con una economía que es apenas el 5 por ciento de la estadounidense, muy abierto, con un comercio que representa el 58 por ciento del producto, igualmente muy concentrado, 81 por ciento con Estados Unidos (Williamson, 2000).

A pesar de todo ello algunas circunstancias, como la llegada del euro y las crisis financieras en algunos importantes mercados emergentes desde mediados de la década pasada, provocaron un aumento del interés por la consideración de los problemas de integración monetaria y financiera regional hasta tal grado que estas cuestiones se ventilaban en los congresos de Canadá y Estados Unidos, sin resultados importantes hasta ahora.

Los partidarios del statu quo

La tendencia dominante actual, tanto a nivel académico como político, es la preservación de regímenes de tipos de cambios flotantes con objetivos inflacionarios para la política monetaria.

Las discrepancias con quienes defienden una unión monetaria, en la forma europea de generación de una autoridad monetaria supraestatal que sustituye las autoridades monetarias estatales precedentes, o en la forma de uniones monetarias por ampliación o adhesión no se refieren principalmente a las ventajas microeconómicas. Casi todos los participantes en el debate parecen estar de acuerdo, por ejemplo, en que la eliminación de los costos de transacción derivados de la conversión monetaria es un beneficio indudable. Empero, algunos autores, sobre todo mexicanos, sostienen que podría afectar negativamente el desempeño microeconómico como consecuencia de que la pérdida de la gestión monetaria, y más en general las restricciones a la política macroeconómica, impediría compensar la menor productividad de los empresarios locales respecto de los otros países participantes en la unión monetaria.

Sin embargo, si nos atenemos por el momento a los argumentos expuestos en las teorías de AMO, las diferencias se dan sobre todo en los efectos que una unión monetaria tendría en el terreno macroeconómico.

Para empezar están los problemas derivados de la diferencia estructural de las economías, que, como Kennen había previsto, hace que los choques económicos sean padecidos desigualmente, razón por la cual, argumentan los partidarios del *statu quo*, la política económica, y como parte de ella la política cambiaria, debe ser utilizada para atender la singularidad de la reacción de cada economía a dichos choques.

El argumento de la desigualdad estructural entre Canadá y Estados Unidos y del sacrificio de las políticas monetaria y de tipo de cambio como amortiguadores de choques es utilizado por los defensores canadienses del *statu quo*. R. Tremblay (Aoul-Kazi, 1999), quien considera que la unión económica, es decir unión aduanera, mercado común e integración económica, es requisito de la unión

monetaria, en lo que coinciden J. McCallum (2000) y J. Carr (2000), afirma que siendo Canadá un exportador de materias primas y Estados Unidos un importador, la baja de sus precios tendría efectos devastadores en la economía canadiense si no se dispusiera de las herramientas monetarias y de tipo de cambio. Esta argumentación es rechazada por J. Williamson (2000) que considera que las reacciones de las economías canadiense y estadounidense al ciclo y a los choques económicos son simétricas.

De la misma manera, la falta de flexibilidad del mercado laboral canadiense, más sindicalizado y reglamentado que en los Estados Unidos, haría inconveniente según Tremblay la pérdida de la política de tipo de cambio, mediante el cual sería posible reducir los salarios de los trabajadores canadienses aunque se mantuvieran nominalmente en moneda doméstica. Pero hay que notar que la movilidad de capital entre Canadá y Estados Unidos es total y la de trabajo casi total, condiciones que tienden a igualar las rigideces de ambos mercados de trabajo. No habiendo sino escasa movilidad de trabajo entre México y sus dos socios, debido a que está políticamente dificultada, el impacto de la gestión de la política cambiaría para reducir los ingresos reales de los trabajadores mexicanos manteniendo los salarios nominales en pesos debería ser mucho más eficaz. Y, además, esta eficacia estaría potenciada porque siendo el mexicano el mercado laboral más flexible de los tres, si tomamos como indicadores los salarios mexicanos con relación a los del resto de la región, los movimientos migratorios entre México y sus socios, a diferencia de lo que ocurre entre los mercados laborales de Canadá y de Estados Unidos, están políticamente determinados y dependen de las dinámicas domésticas de estos países y de cómo se expresen estas dinámicas en medidas de liberalización o restricción al ingreso de los mexicanos que, mientras tanto, mantienen una presión migratoria constante. Sin embargo, casi ninguno de los defensores mexicanos del *status quo* formulan explícitamente el objetivo de la reducción de las remuneraciones reales por vía cambiaría manteniendo las nominales, aunque es un objetivo implícito en el argumento del uso de la política cambiaría para lograr el pleno empleo. Algunos empresarios canadienses, como J. Myers,

son muy francos al decir que, puesto que las compañías canadienses operan ya con dólares estadounidenses, conservar la política de tipos de cambio le permitiría al gobierno absorber los choques, es decir darle la flexibilidad requerida al mercado de trabajo en términos reales, sin causarle mucho perjuicio a los empresarios (Aoul-Kazi, 1999).

Un argumento vinculado a la desigualdad estructural es que, puesto que se perdería la política monetaria, desaparecería la posibilidad de una sintonía macroeconómica fina, a la que algunos defensores del *status quo* consideran indispensable para enfrentar el ciclo económico. Desde este punto de vista, la preservación de la unidad de decisión en la definición de la política monetaria y de la política fiscal, que una eventual unión monetaria destruiría, sería indispensable para desarrollar una política macroeconómica eficaz.

Parece haber acuerdo en que la eliminación mediante la unión monetaria de la incertidumbre derivada de la posibilidad de la variación del tipo de cambio incentivaría el comercio intraregional y la reorganización productiva en una unión monetaria. Habría una relocalización de las actividades, debido a la aglomeración, al menos con cuatro ventajas difícilmente discutibles. La de las economías de escala, la de poder compartir factores, la de la disminución de los costos de transacción de los productores aglomerados y la de disminución de las variaciones en el empleo que resulta del fortalecimiento de vigencia de la ley de los grandes números derivadas de la aglomeración (Schor, 1999: 79).

Pero aun aceptando que la apertura de las economías de México y Canadá y la concentración de sus comercios con Estados Unidos, satisfacen los criterios indicados por McKinnon, algunos partidarios del *status quo*, como Krugman (1992) y (1993) afirman que la unión monetaria, aunque incentivaría el comercio intrarregional, acentuaría al mismo tiempo una especialización perversa, a pesar de los resultados positivos indicados en el párrafo anterior, puesto que el comercio se tornaría crecientemente interindustrial, haciendo más disímiles las economías participantes y volviéndolas, en consecuencia, más sensibles a los choques económicos y al ciclo. Esta posición está vinculada al argumento de que las economías de aglomera-

ción se fundarían en economías externas marshallianas, las cuales provocan a una concentración geográfica que acentúa la polarización de las actividades en una zona monetariamente integrada. Por eso, aunque Krugman reconoce que el crecimiento del comercio mundial ha aumentado el costo de la pluralidad de monedas, considera inconveniente la unión monetaria norteamericana (Aoul-Kazi, 1999). Los beneficios macroeconómicos de la gestión del tipo de cambio y de la política monetaria compensarían, a juicio de P. Krugman y en una línea que parece continuar a Meade, cualquier costo derivado de las múltiples áreas monetarias.

Como una derivación de este debate, pero también como resultado de la discusión sobre la racionalidad de los agentes y su efecto en las relaciones económicas internacionales, se ha argumentado además que el comercio tiene sesgo nacional. Siendo así, a pesar de la unión monetaria, no habría un crecimiento del comercio lo suficientemente importante como para que las ventajas resultantes sean mayores que los costos ocasionados por la pérdida de la política monetaria. J. McCallum (1995), J. Helliwell (1998) han sostenido esta explicación para Canadá y Estados Unidos, y Obstfeld (2000) ha sostenido que la explicación se encuentra en los costos del comercio internacional como los costos de transporte, las tarifas, las barreras no tarifarias y otros costos comerciales, lo que, a la luz de las características del comercio entre estos dos países, no parece muy convincente. También se ha esgrimido el sesgo nacional en el comercio de activos financieros de acuerdo con la interpretación de French y Poterba sobre los mercados financieros en Estados Unidos y Japón (Obstfeld, 2000).

Varios de estos argumentos, extraídos en su mayor parte de la vieja teoría de las AMO, aunque también incorporan consideraciones de la teoría del ciclo económico y de la teoría de la imperfección de los mercados, los encontramos también en economistas mexicanos partidarios del *statu quo*, como Villarreal (1999), Castaingts (1999), Calderón (1999), Márquez (1999), Blanco (1999) y Huerta (2000).

Sin embargo, mientras algunos de los economistas canadienses partidarios del *statu quo*, entre ellos desde luego los funcionarios

como J. Chrétien, primer Ministro, P. Martín, ministro de Finanzas y G. Thiessen, gobernador del Banco de Canadá, pueden esgrimir una defensa la credibilidad de las autoridades monetarias de su país durante el periodo de vigencia del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, a los partidarios mexicanos de los tipos de cambio flotantes, con o sin objetivo inflacionario para la política monetaria, explícito o implícito, les resulta más difícil echar mano de los argumentos derivados de la nueva teoría de las AMO. Sin duda influidos por las funciones públicas que desempeñan o desempeñaron, G. Ortiz, J. A. Gurría y E. Zedillo (*La Jornada*, 21 de marzo de 1999) defendieron su propia credibilidad al defender el régimen de tipos de cambio flotantes, credibilidad que, por lo que se refiere al Banco de México, M. Quispe-Agnoli (2001) considera que mejoró después de 1999. Más recientemente G. Ortiz ha señalado que la moneda única no es descartable bajo la condición de la libre movilidad de la mano de obra, requisito mundelliano básico de un AMO, pero a largo plazo visto que la Unión Europea le llevó 40 años (*El Universal*, 10 de marzo de 2001).

Por el contrario, la mayoría de los economistas mexicanos que defienden el *statu quo* son mucho más enfáticos que sus colegas canadienses en el argumento del costo político, no incluido en la teoría de las AMO, que implicaría la pérdida de soberanía nacional, la cual, opinan, se vería menoscabada por la cesión de la política monetaria en el caso de una unión monetaria, afirmación que generalmente no está acompañada de una evaluación de la capacidad que el Estado mexicano, particularmente mediante su banco central, tiene realmente para formular la política monetaria, y tiende a reposar, más bien, en la reivindicación vagamente fundada en el viejo concepto de soberanía absoluta, es decir, en la ilimitada capacidad de formulación de las políticas públicas en general y, en particular, de la política económica. Según este punto de vista el abandono de la indivisibilidad en la formulación de políticas públicas implica la pérdida de la capacidad de formularlas.

También economistas estadounidenses como Chriszt (2000), Quispe-Agnoli (2001), Sachs y Larraín (1999) se oponen al cambio de régimen cambiario, fundamentalmente con base en el argumento

de la pérdida de la gestión de la política monetaria por parte de los países que unifican sus monedas bajo las actuales circunstancias, aunque admiten que estas pueden modificarse haciendo viable alguna forma de unión monetaria. L. Summers, secretario del Tesoro durante la administración Clinton, comunicó el 13 de julio del 2000 al senador republicano C. Mack el rechazo a su iniciativa para compartir el señoreaje con los países que dolarizaran. En esta negativa de la administración Clinton no hubo argumentos de fondo, sino que se adujo que las circunstancias para compartir el señoreaje con los países que dolarizaran aún no están dadas. Como Summers, el presidente del Sistema de Reserva Federal, A. Greenspan, no funda su oposición en las razones barajadas en las teorías de las AMO, sino en una estimación general en la que es central la consideración del momento como inoportuno.

El Fondo Monetario Internacional (1997: 89), aunque evita comprometerse sugiriendo algún régimen cambiario, parece también ser partidario del actual estado de cosas, al igual que economistas vinculados con esta institución que, en este caso explícitamente, sugieren un régimen de tipos de cambio flexibles con objetivos inflacionarios para la política monetaria, como Mussa *et al.* (2000: 60), quienes argumentan que la globalización financiera aumenta los riesgos de ataques especulativos frente a los cuales la retención de una política monetaria autónoma es conveniente en el caso de los mercados emergentes, entre ellos México.

Finalmente, la pérdida de señoreaje, función fiscal de la moneda, es otro argumento macroeconómico de canadienses y mexicanos que se oponen a modificar el régimen cambiario, que como veremos podría perder importancia si prosperan propuestas como la de C. Mack.

Simplemente, dolarizar: la unión monetaria incompleta

En el otro extremo del espectro se ubican aquellos que sostienen que habría que dolarizar a pesar de todos los inconvenientes, debido a que el costo de tener “monedas de juguete”, como les llamó Dornbusch (2000), excede cualquier beneficio derivado de un banco

central propio y de una política monetaria independiente y discrecional. Para México un régimen de consejo monetario, pero mejor aún la dolarización, permitiría profundizar la integración y el crecimiento, argumento con el que recupera el debate que se desarrolló entre finales de la década de los ochenta y mediados de la de los noventa a propósito de la moneda única en la Unión Europea sobre la secuencia entre la unión económica y la unión monetaria. Independientemente de los resultados del debate, que no son concluyentes, la introducción del euro y la experiencia corta pero rica de la unión monetaria en la Unión Europea indica que sin duda es factor de integración económica.

El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (1999) también se mostró favorable a la dolarización en México, argumentando no sólo que sería favorable por la eliminación de los costos de transacción, la reducción de la inflación y de los costos financieros, y la eliminación de los recursos utilizados en mantener institutos monetarios propios (banco central y casa de moneda), sino que, dada la creciente sincronía de los ciclos entre México y Estados Unidos, no haría falta una política monetaria independiente para enfrentar desiguales efectos de choques comunes o cíclicos. Pero, además, igual que Dornbusch, argumenta que la unión monetaria incentivaría la integración económica.

También Del Negro y Huybens (1999) se inclinan por considerar que aun una dolarización unilateral sin los beneficios del señoreaje ni de la participación en la definición de la política monetaria norteamericana es preferible a la situación actual.

Esta posición a favor de dolarización incondicional se proponen como argumentos, además de una falta de credibilidad insuperable de las autoridades monetarias del país que dolariza, sino también que México y también Canadá tendrían la disposición de adherir a la estructura de precios estadounidense mediante la cual se resolvería, como en el caso de la integración de Alemania del Este a la República Federal Alemana, cualquier heterogeneidad estructural, en el sentido de Kennen, y cualquier heterogeneidad de preferencias, en el sentido de Cooper y Kindleberger y, por lo tanto, una prácticamente nula importancia de la política macroeconómica. También se de-

sestima la ventaja fiscal del señoreaje y la considerable dolarización de hecho, monetaria y de activos financieros, que se presenta en ambos países.

Unión monetaria incompleta, pero remunerada

Puede considerarse como una variante amable de una dolarización unilateral la de dolarización en la que no habría ninguna cesión de facultades en la definición de la política monetaria por parte de Estados Unidos, aunque sin embargo este país compartiría los beneficios del señoreaje expandido como consecuencia de la dolarización en aquellos países que aceptaran este tipo de arreglo, previo descuento de los gastos de gestión monetaria que implicara. Este esquema está en la base de la propuesta del Subcomité de Política Económica del Comité Bancario, de Vivienda, y de Asuntos Urbanos del Senado de los Estados Unidos (Gruben, 2001: 26). También en las propuestas del diputado republicano P. Ryan que, después del fracaso de la presentada en el 106vo. Congreso de los Estados Unidos, ha vuelto a presentarla en el Congreso actual, y la del senador, también republicano, C. Connie en el 106o. Congreso de Estados Unidos.

Propuestas de este tipo, aunque mantienen la exclusión de canadienses y mexicanos en la definición de la política monetaria norteamericana, hacen más aceptable una unión monetaria incompleta, y desgasta el argumento fiscal de la moneda propia.

Las propuestas cooperativas

Una dolarización participativa

Menos conflictiva aún pareciera ser la propuesta de una dolarización internacionalmente pactada, forma de integración monetaria similar a una unión monetaria con creación de una nueva moneda, pero en la que se mantendría la actual estructura de la Reserva Federal con la incorporación de representantes canadienses y mexicanos. Bergsten, en su comparecencia ante la Audiencia Conjunta de los Subcomités de Política Económica y de Finanzas y Comercio

Internacionales y del Comité sobre Banca, Vivienda y Asuntos Urbanos del Senado de los Estados Unidos, afirmó:

Economic developments in those areas would then have a considerably greater impact on overall monetary conditions in the United States itself, requiring greater consideration thereof in the conduct of US monetary policy. At some point, we would have to contemplate accepting those countries as new Federal Reserve districts and giving them seats on the Fed's Open Market Committee, and even devising some form of fiscal federalism to provide an alternative adjustment device to compensate for the abolition of the exchange rate instrument between them and us (Bergsten, 1999).

La participación se haría, según la propuesta, teniendo principalmente en cuenta la participación en el producto y el comercio norteamericanos. En igual sentido se pronuncia Pastor (2001).

Esta forma de dolarización tiene escasas diferencias con la creación de una unión monetaria norteamericana. En todo caso ninguna de las dos fue considerada por el Congreso canadiense. En marzo de 1999, por 175 votos contra 67, la Cámara de los Comunes rechazó la moción para estudiar la creación de una Unión Monetaria de América del Norte (NAMU) y abandonar el dólar canadiense. La moción fue introducida por el Bloque Quebequense, favorable a la secesión de Québec de Canadá. Los socialdemócratas, los liberales y conservadores votaron en contra. El Bloque Quebequense tuvo una posición interesada similar a la del Partido Nacional Escocés en Gran Bretaña que apoya el ingreso de Gran Bretaña a la unión monetaria. Lo acompañó en la iniciativa el Partido de la Reforma, al que pertenece Grubel.

En México el asunto ha tenido un menor nivel de consideración en los ámbitos público políticos, y en ningún caso ha llegado a ser considerado en el Congreso, pero "In August 2000, President Elect Vicente Fox of Mexico visited the United States and Canada. He forwarded several ideas regarding the further integration of the three economies that constitute the North American Free Trade

Agreement, or NAFTA. Among his proposals was an eventual single currency for NAFTA members" (Chriszt, 2000: 29).

Una unión monetaria norteamericana

En Canadá, los partidarios de la unificación monetaria, como Courchene y Harris (2000), Grubel (1999) y Grubel (2000), consideran como un argumento a su favor que la base productiva está cambiando aceleradamente. Siendo Canadá una economía pequeña y abierta, el argumento esgrimido por los partidarios del *statu quo* de que los costos altos y volátiles ocasionados por un régimen de tipos de cambio flexibles podían ser compensados, pudieron haberse justificado, puesto que la base productiva tenía como elementos importantes a recursos naturales que se negocian en mercados que operan de contado en dólares estadounidenses. En este caso dichos costos podrían haber sido compensados por los beneficios derivados de la manipulación cambiaria. Pero ahora la base productiva ha cambiado y se funda principalmente en el capital humano, cuyos productos se transan mediante contratos bilaterales de largo plazo en el sector de exportables, serían evitados mediante la unificación monetaria. Grubel (1999) considera que la desaparición del mercado cambiario se traduciría en un ahorro de aproximadamente 0.1 por ciento del producto regional norteamericano, favoreciendo especialmente a los países pequeños.

Podría discutirse que México esté adquiriendo una base económica de capital humano, pero ciertamente está cambiando su base de recursos naturales, por lo que el argumento bien puede aplicarse a este país. Si bien sobre el punto de la eliminación de los costos de transacción y la reducción de la incertidumbre que aparejaría la unificación monetaria, como vimos, no parece haber discrepancia con los defensores de los tipos de cambio flotantes, los partidarios de la unión monetaria destacan que la progresiva devaluación del dólar canadiense respecto del estadounidense ha erosionado tanto el nivel de vida como el valor de los activos canadienses. Y, además, el uso del tipo de cambio para mantener la competitividad ha inhibido la productividad de las empresas canadienses de exportables. Y sobre estos puntos, que también son aplicables a México, no hay acuerdo.

En todo caso conviene recuperar el debate en torno al sesgo nacional del comercio a la luz del debate sobre racionalidad de los agentes. En una verificación de la crítica de Lucas en un modelo de gravedad J. Frankel y A. Rose (1998) encontraron que dicho sesgo no se verificaba empíricamente, lo que abrió la necesidad de teorizar sobre la endogeneidad de las AMO. Si, como sostienen los nuevos clásicos, los agentes actúan racionalmente, la desaparición de la barrera monetaria es una información que debe dinamizar el comercio, independientemente del país en que se ubiquen estos agentes.

Esta estimación se moderó posteriormente y A. Rose (2000) estimó que el efecto de creación de comercio de una unión monetaria puede ser de hasta tres veces el comercio con fragmentación monetaria, lo cual fue criticado por M. Pakko y H. Wall (2001), quien utilizando un modelo de gravedad modificado para incluir el sesgo nacional encuentran un efecto negativo no significativo estadísticamente. R. Glick y A. Rose (2001), aplicando el mismo método de Pakko y Wall encontraron que el efecto positivo de creación de comercio sería del 200 por ciento.

Procurando un cálculo más realista A. Rose y E. Van Wincoop (2000) introdujeron lo que denominan efectos de resistencia multilateral. Para eliminar el efecto que pudiera tener la protección comercial en países que no participan en la unión monetaria, pero que son socios comerciales de los países miembros de una unión monetaria, suponen una reducción de sus barreras comerciales frente a sus socios no miembros equivalente a la reducción de las barreras frente a los demás participantes en la unión monetaria. Si México dolarizara (para sus propósitos los autores equiparan la dolarización con otras formas de unión monetaria) encuentran que el incremento del comercio de México con Estados Unidos sería del 53 por ciento y el aumento de su bienestar, medido por el incremento porcentual del índice de consumo sería de 12.4 por ciento. Si fuera Canadá quien adoptara el dólar estadounidense, el comercio canadiense subiría 38 por ciento y el de su bienestar 15.3 por ciento. Si ambos, México y Canadá, dolarizaran, el aumento del comercio sería de 27 por ciento y el de bienestar de los dos países de 18.4 por ciento.

En todo caso, si el efecto comercio fuera el que A. Rose y sus colegas encuentran, los efectos positivos de la disminución de los costos de transacción derivados de la supresión de la barrera monetaria crecerían en proporción al incremento del comercio fruto de la unión monetaria.

H. Grubel (1999) propone la sustitución de las monedas norteamericanas por una nueva moneda, a la que sugiere denominar amero, y la creación de un banco central norteamericano mediante la incorporación de representantes canadienses y mexicanos en la Reserva Federal, con lo que el mercado de capitales quedaría integrado y se facilitaría una convergencia en la regulación de los sistemas financieros de los tres países. Desde luego, se compartiría el señoreaje y los costos de implementación de nuevo sistema.

Autores como Bergsten (1999), Pastor (2001), Aizenman y Hausmann (2000), Sachs y Larraín (1999), Calvo (2000a) (2000b) (2000c), simpatizan con la propuesta de una completa e institucionalizada unión monetaria pero la consideran poco viable debido a la resistencia estadounidense, sin cuyo concurso no puede llevarse a cabo ningún proyecto monetario norteamericano.

CONCLUSIÓN

LOS ARGUMENTOS contruidos a través de la historia de la teoría de las AMO, si bien han estado presentes en la toma de posición de los participantes en el debate acerca de una eventual unificación monetaria norteamericana, no parecen haber sido decisivos.

El argumento de que la pérdida de la soberanía económica afectaría desfavorablemente la identidad de México y Canadá parece tener mucho peso en una gran parte de los partidarios del *statu quo*. Este argumento, sin embargo, no parece estar suficientemente bien fundado en una consideración adecuada de las capacidades reales que estos dos países tienen de formular, como parte de una política macroeconómica autónoma, una política monetaria independiente. La insuficiente consideración de la falta de voluntad o de capacidad de ejercer facultades que, dadas las circunstancias, parecen estar atrofiadas, situación a la que Calvo dio el nombre de "temor a

flotar”, parece indicar que hay una sobreestimación de la capacidad real de tener una política monetaria autónoma dados los grados de integración y apertura que estos dos países tienen con Estados Unidos.

Otro argumento que parece tener peso en la oposición a cualquier modificación en el régimen cambiario es el que la globalización financiera ha hecho extremadamente sensibles a los mercados emergentes y que la gestión de política cambiaria es una línea de defensa frente a ataques especulativos que no debe perderse.

Así, encontramos una coincidencia que puede parecer paradójica entre los nacionalistas y los globalizadores a la hora de defender un régimen de tipo de cambio flotante, aunque, a diferencia de los últimos los primeros rechacen la fijación de un objetivo inflacionario para la política monetaria.

Los partidarios de las propuestas cooperativas, tanto en la forma de una unión monetaria con creación de una nueva moneda, el amero, como en la forma de una participación de representantes mexicanos y canadienses en el Sistema de Reserva Federal para participar en la definición de la política monetaria norteamericana y disfrutar del señoreaje como un beneficio en lugar de padecerlo como un costo, son más bien escépticos porque no perciben en Estados Unidos fuerzas lo suficientemente interesadas en un proyecto de este tipo.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, J.E. y E. Van Wincoop (2001), *Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle*, National Bureau of Economic Research, WP 8079, <http://www.nber.org/papers/w8079>
- ANTIA, A., R. Djoudad y P. St. Amant (1999), *Canada's exchange rate regimen and North American Economic Integration: the role of risk-sharing mechanisms*, Bank of Canada Working Paper, Canada, pp. 99-117.
- AIZENMAN, y R. Hausmann (2000), *Exchange Rate Regimes and Financial-Market Imperfections*, NBER WP 7738, june.
- AOUL-KAZI, S. (1999), *État des débats sur l'union monétaire en Amérique*, Montréal: Groupe de recherche en économie et sécurité, Centre études internationales et mondialisation, Université du Québec a Montreal.

- ARES, M. (2000), *L'intégration monétaire des Amériques. Vers la dollarisation du continent?*, Groupe de recherche en économie et sécurité-GRES, Note de recherche vol. 3, núm. 1, janvier 2001, www.unites.uqam.ca/dandurand.
- AYALA, E.J. (1996), *Mercado, elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del estado*, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y Miguel A. Porrúa, México.
- BARRO, R.J. y D.B. Gordon (1983), "On the Time Consistency of Optimal Policy in a Monetary Economy", *Econometrica* núm. 46, pp. 1411-1428.
- BÉNASSY-Quéré, Agnès et Benoît Coeuré (2000), *Big and small currencies: the regional connection*, CEPII, document de travail núm. 2000-10, Paris, june, 2000.
- BERG, A. y E. Borestein (2000), *The pros and cons of full dolarization*, IMF Working Papers núm. 50, International Monetary Fund, Washington, pp. 1-33.
- BERGSTEN, C.F. (1999), *Dollarization in emerging-market economies and its policy implications for the United States*, Institute for International Economics. Washington.
- BLANCO, J. (1999), "El verde relámpago de los dólares", *La Jornada*, 23 de marzo de 1999, p. 5.
- BUITER, W. H. (1999), *The EMU and the NAMU. What is the case for North American Monetary Union?*, Douglas Purvis Memorial Lecture, given at the Canadian Economic Association 1999 Conference, CERP, Discusión Paper núm. 2181. London.
- BUITER, W.H. (2000), *Optimal currency areas: why does the exchange rate regime matter?*, CERP, Discusión Paper núm. 2266, London.
- CALDERÓN S., Jorge A. (1999), "Los tres falsos debates sobre la dolarización en México", *Memoria* 127, septiembre, pp. 35-43.
- CALVO, G. (2000a), *Capital markets and the exchange rate. With special referrence to the dollarization debate in Latin America*, Paper sponsored by Instituto Tecnológico Autónomo de México as part of the projec Optimal Monetary Institutions for México, publicación electrónica.
- _____ (2000b), *The case for hard pegs in the brave new world of global finance*, paper presented at the ABCDE Europe, june 26, París.
- _____ (2000c), "El debate sobre la dolarización requiere un nuevo examen de las opciones", *Boletín* 29, 10, Fondo Monetario Internacional, Washington, pp. 164-165.

- CALVO, G. y C.M. Reinhart (2000a), *Fear of Floating*, publicación electrónica.
- _____ (2000b), *Fixing for your life*, National Bureau of Economic Research, WP 8006, publicación electrónica.
- CARR, J. (2000), "Defending the current monetary system", *Isuma* 1, 1, spring 2000, pp. 97-100.
- CASTAINGTS T., J. (1999), "La absurda proposición de dolarizar la economía mexicana", *Proceso* 1164, 21 de febrero de 1999, México, p. 38.
- CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DEL SECTOR PRIVADO A. C., CEESP (1999), *Propuesta de adopción en México de un nuevo régimen monetario*, Actividad Económica núm. 210, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C., México, 1999.
- CHOWN, J. (1999), *Currency boards or dollarization – solutions or traps*, Briefing Paper 56, The Royal Institute of International Affairs, London.
- CHRISZT, M. (2000), "Perspectives on a potential North American Monetary Union", *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta, Atlanta, pp. 29-38.
- COOPER, R.N. (1969), "Worldwide versus regional integration, the optimum size of the integrates area", in *Economic Integration Worldwide*, Machlup, Fritz (1976), Regional, Sectoral, Londres.
- COURCHENE, T. J. (2001), *A Canadian Perspective on North American Monetary Union*, Joint NAEFA/ASSA Session Currency Consolidation in the Western Hemisphere, January, New Orleans.
- _____ y R.G. Harris (2000), "North American Monetary Union: analytical principles and operational guidelines", *The North American Journal of economics and Finance* 11 (2000), pp. 3-18.
- CROCE, E. y M.S. Khan (2000), "Regímenes monetarios y metas inflacionarias explícitas", *Finanzas y desarrollo*, vol. 37, núm. 3, Fondo Monetario Internacional, Washington, pp. 48-51.
- CULPEPER, R. (2000), *Reform at a standstill: a flock of GS in search of a destination*, The Munk Centre for International Studies, University of Toronto, Toronto, June, mimeo, pp. 1-27.
- _____ (2000), *To dollarize or not to dollarize: currency choices for the Western Hemisphere*, The North-South Institute, Ontario.
- D'ARISTA, J. (2001), *Dollarization: critical U.S. views*, Financial Markets Center.
- DE GRAUWE, P. (1992), *The economics of monetary integration*, Oxford University Press, Great Britain.

- DEL NEGRO, M. y E. Huybens (1999), *Should México adopt the US dollar as legal tender?*, trabajo presentado en la conferencia Optimal monetary institutions for México, ITAM, México, febrero.
- DORNBUSCH, R. (2000), "No más monedas de juguete", *Perfiles* 81, pp. 30-32.
- (2001), *Fewer monies, better monies*, National Bureau of Economic Research, WP 8324.
- El Universal* (2001), 10 de marzo .
- FISCHER, S. (2001), *Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct?*, Fondo Monetario Internacional, Washington.
- FRANKEL, J.A. y A.K. Rose (1998), "The endogeneity of the optimum currency area criteria", *Economic Journal* 1998, 449, pp. 1009-1025.
- FRIEDMAN, M. (1953), "The Case for Flexible Exchange Rates", in *Essays in positive economics*, Friedman, M., University of Chicago Press 1953, Chicago.
- GLICK, R. y A.K. Rose (2001), *Does a currency union affect trade? The time series evidence*, NBER WP 8396, National Bureau of Economic Research.
- GRUBEL, H.G. (1999), *The Case for the Amero. The Economics and Politics of a North American Monetary Union*, The Fraser Institute, Vancouver, B.C.
- (2000), "The merit of a Canada-US monetary union", *The North American Journal of economics and Finance* 11, pp. 19-40.
- GRUBEN, W. C., M.A. Wynne y C.E.J.M. Zarazaga (2001), *Dollarization and monetary unions: implementation guidelines*, Research Department of the Federal Reserve Bank of Dallas, Dallas.
- HARRIS, R. (2000a), "The case for North American Monetary Union", *ISUMA* vol. 1, núm. 1, Spring/Printemps 2000, pp. 93-96.
- (2000b), *North american economic integration: issues and a research agenda*, Paper prepared for an Industry Canada Workshop on North American Integration, september 7, Ottawa.
- HELLIWELL, J. (1998), *How much do national borders matter?*, Brookings Institution.
- HUERTA G., A. (2000), *La dolarización, inestabilidad financiera y alternativa en el fin de sexenio*, Editorial Diana, México.
- INGRAM, C.J. (1969), "Comment: The Currency Area Problem", in *Monetary Problems of the International Economy*, Mundell, A. Robert and A. K. Swoboda (e) (1969), The University of Chicago Press, Chicago.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (1997), *World Economic Outlook*, International Monetary Fund, Washington, october, Washington. <http://www.imf.org>

- KENEN, B.P. (1969), "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", in *Monetary problems of the international economy*, Mundell, A. Robert y A.K. Swoboda (e), The University of Chicago Press, Chicago.
- KEOHANE, R.O. y J. Nye (1988), *Poder e interdependencia. La política mundial en transición*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- KINDLEBERGER, C.P. (1986), "International public goods without international government", *American Economic Review* núm. 76, pp. 1-13.
- KRUGMAN, P.R. (1992), *Geografía y comercio*, Antoni Bosch Editor, 1992.
- (1993), "Lessons of Massachusetts for EMU", in *Adjustment and growth in European Monetary Union*, Torres, F. y F. Giavazzi (eds.), Cambridge University Press, Cambridge.
- KYDLAND, F.E. y E.C. Prescott (1977), "Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans", *Journal of Political Economy* núm. 85 (3), June, pp. 473-491.
- La Jornada* (1999), 21 de marzo.
- MACK, C. (1999), *International Monetary Stability Act of 1999 (Introduced in the Senate)*, S., 1879 IS, 106th Congress, 1st Session, S, 1879.
- (2000), *Dollarization and cooperation to achieve sound money*, Chairman, Joint Economic Committee, U.S. Congress, Federal Reserve Bank of Dallas.
- MÁRQUEZ A., D. (1999), "La pugna por el Patrón Monetario I y II.", *La Jornada*, 8 de febrero, p. 44, y 15 de febrero, México, Publicación electrónica.
- MCCALLUM, B.T. (1999), *Theoretical Issues Pertaining to Monetary Unions*, Working Paper núm. 7393, October 1999, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- MCCALLUM, J. (1995), "National borders matter: Canada-US Regional Trade Patterns", *American Economic Review* 85, June, pp. 615-623.
- (2000), *Engaging the debate. Costs and benefits of North American common currency*, Royal Bank of Canada, <http://www.rbc.com/>
- MCKINNON, R.I. (1963), "Optimum currency areas", *The American Economic Review*, vol. 53, pp. 717-725.
- MEADE, J.E. (1955), "The case for variable exchange rates", *Three Banks Review*, September.
- MUNDALL, A.R. (1996), "Updating the agenda for monetary union", in *Optimum currency areas. New analytical and policy developments*, Blejer, Mario I. et al. (1997), International Monetary Fund, Washington. pp. 29-48.

- _____ (1997), "A Theory of Optimum Currency Areas", *The American Economic Review*, vol. LI, núm. 4, november, pp. 509- 517. Reprinted in *Optimum Currency Areas. New Analytical and Policy Developments.*, Blejer, Mario I. *et al.* (1997), International Monetary Fund, Washington, pp. 17-28.
- MUSSA, M. *et al.* (2000), *Exchange Rate Regimes in an Increasingly Integrated World Economy*, International Monetary Fund, Washington.
- OBSTFELD, M. y K. Rogoff (2000), *The six major puzzles international macroeconomics: is there a common cause?*, NBER WP 7777, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- PAKKO, M.R. y H.J. Wall (2001), "Reconsidering the trade-creating effects of a currency union", *Review of the Federal Reserve Bank of St. Louis*, September/October 2001, pp. 37-45.
- PASTOR, R.A. (2001), *Toward a North American Community. Lessons from the Old World for the New*, Institute for International Economics, Washington.
- QUISPE-AGNOLI, M. (2001), "Monetary Policy Alternatives for Latin America", *Economic Review* 86, 3, Third Quarter 2001, Federal Reserve Bank of Atlanta, pp. 1-11.
- ROSE, A. (2000), *One money, one market: estimating the effect of common currencies on trade*, NBER WP 7432, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- _____ y E. Von Wincoop (2000), *National money as a barrier to international trade: the real case for currency union*, paper presented on session on Currency Unions at American Economic Meeting, january 6, 2001.
- RYAN, P. (1999), *International Monetary Stability Act of 1999 (Introduced in the House)*, HR 4818 IH, 106th Congress, 2d Session, H.R. 4818.
- _____ (2001), *International Monetary Stability Act of 2001 (Introduced in the House)*, HR 2617 IH, 107th Congress, 1th Session, H.R. 2617.
- SACHS, J. y F. Larraín B. (1999), "Why Dollarization Is More Straitjacket Than Salvation?", *Foreign Policy* 116, Fall 1999, 80-92.
- SALINAS L., R. (2000), "Mexico, currency reform, and the stabilization imperative", *Cato Journal* vol. 20, núm. 1, pp. 61-67.
- SCHOR, A. (1999), *Économie politique de l'euro*, La documentation Française, Paris.
- SMITHIN, J. (1998), *A World Central Bank?*, Department of Economics and Schulich School of Business, York University, Toronto.

- _____ (1998), *Money and National Sovereignty in the Global Economy*, Department of Economics and Schulich School of Business, York University, Toronto.
- TEOLIS, D.P. (1996), *North American Monetary Union with Mexico*, Ph. D. Thesis, Doctor of Philosophy in the Department of Economics, Indiana University, august.
- VILLARREAL, R. (1999), "Dolarización en México. Las ideas y propuestas de Mundell", *Expansión*, 22 de diciembre, pp. 82-87.
- VON FURSTENBERG, G. M. (2000a), " U.S. dollarization: A Second-Best Form of Regional Currency consolidation", *Challenge*, july /agust, pp. 108-121.
- _____ (2000b), "Can small countries keep their own money and floating exchange rates?", in *Shaping a new financial system: challenges of global governance in the world*, Kaise, Karl, J.J. Kirton and J.P. Daniels (e), Ashgate Aldershot, U.K.
- _____ (2000c), "Transparentising the global money business: glasnost or just another wild card in play?", in *Shaping a new financial system: challenges of global governance in the world*, Kaise, Karl, J.J. Kirton and J.P. Daniels (e), Ashgate Aldershot, U.K.
- WILLIAMSON, J. (ed.) (2000), *Dollarization does not make sense everywhere*, Institute for International Economics. <http://www.iie.com/>

CAPÍTULO 8

ANDREA REVUELTAS*

El TLCAN y la integración México-Estados Unidos

INTRODUCCIÓN

EN EL presente trabajo nos planteamos la hipótesis siguiente: el proceso de integración comercial de los tres países de América del Norte, que se inició formal y oficialmente en 1994, debe considerarse desde una perspectiva más amplia, tanto en el tiempo como en el espacio sociocultural. Se trata de un fenómeno histórico de larga duración,¹ que se remonta, en su etapa más reciente, a la década de los ochenta y que abarca no sólo los aspectos económicos y financieros, sino todo lo concerniente al Estado-nación mexicano y su soberanía, a la sociedad y su identidad cultural, por lo que puede acarrear una serie de mutaciones socioculturales cuyos alcances son aún difíciles de determinar pero que es de suma importancia observar en su estado actual, ya que son factores esenciales que van a conformar la identidad de nuestro país en el siglo que se inicia.

Con el fin de ubicar este proceso partimos del análisis de la globalización para delimitar algunas de sus características que, a nuestro parecer, repercuten en la integración regional y en el destino del Estado-nación mexicano.

*Profesora titular del Departamento de Política y Cultura, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, correo electrónico: arevultasp@conacyt.mx

¹Desde el siglo XIX, las relaciones entre México y Estados Unidos, países vecinos y con una extensa frontera común, han revestido un carácter complejo marcado por diferencias sociales, económicas y culturales profundas, lo que en ocasiones ha llevado a la confrontación violenta. No obstante, desde hace varios años se ha ido observando un proceso de "integración silenciosa" que el TLCAN pareciera acentuar.

GLOBALIDAD E INTEGRACIÓN

Las transformaciones en el panorama internacional

A partir de los años setenta, el horizonte mundial se ha distinguido por sus vertiginosas e intensas transformaciones. En medio de turbulencias económicas y políticas, descubrimientos científicos, innovaciones tecnológicas, se ha ido configurando una nueva estructuración económica que se acompaña de reacomodos geopolíticos y parece marcar el inicio de una nueva fase del capitalismo y de la hegemonía mundial. Puede así hablarse de un nuevo orden mundial caracterizado por la extensión planetaria del mercado, las tendencias globalizadoras y la interacción generalizada entre todos sus elementos.

Los términos globalización, mundialización, así como universal y planetario, suelen usarse como sinónimos para definir la nueva realidad contemporánea. Pero, de hecho, existen matices que los diferencian. El concepto de globalización surgió en los medios teóricos anglosajones a mediados de los años ochenta, para designar el proceso en curso, que implicaba la apertura de las fronteras económicas y la desreglamentación a fin de que las actividades económicas capitalistas pudieran ampliar su campo de acción a todo lo ancho del planeta. Mientras que el término mundialización, de origen francés y que empezó a utilizarse en Europa desde los años setenta (por autores como Henri Lefebvre, por ejemplo), sin dejar de tomar en cuenta la connotación económica, insiste además en la dimensión geográfica y tentacular de este proceso (Ferrandéry, 1996: 3-7).

Otro autor, Olivier Dollfus, presidente del GIS-GEMDEW: Economie mondiale –Développement (Economía mundial-Desarrollo), considera que si bien la palabra “mundialización” circula en todas partes y se ha trivializado, hasta crear cierta confusión de sentido, se distingue por la instantaneidad de la información, una esfera financiera autónoma en relación con la economía a la que sin embargo controla, la multinacionalización de las grandes empresas, y la ideología neoliberal como base de las políticas económicas. Para él, ambos términos –mundialización y globalización– son casi sinónimos o, mejor dicho, sucesivos en el tiempo, siendo la globalización una nueva etapa (la actual) de este proceso histórico de mundialización

que se remonta, en su forma moderna y para no ir más lejos, a fines del siglo XIX. Como fenómeno total, abarca lo económico, lo político, lo estratégico, lo social, lo cultural, en sus relaciones internas propias a cada uno de estos campos, así como las interacciones entre ellos (Dollfus, 1997: 7-12).

En este capítulo, para designar este fenómeno vamos a emplear el término globalización, como sinónimo de mundialización, en el entendido de que no sólo posee una dimensión económica y geopolítica, sino que su proyección es más amplia puesto que tiene profundas repercusiones sobre los estados nacionales, sus sociedades e identidades culturales.

Globalización y/o mundialización, algunas características

Los flujos de intercambios

Los intercambios entre los países se han incrementado enormemente, al mismo tiempo que se ha ido diversificando su naturaleza. Antes eran casi nada más mercancías; ahora son cada vez más capitales, empresas, tecnologías, redes de información y conocimiento, de "saber-hacer", los que circulan rápidamente de un punto a otro del planeta estableciéndose flujos financieros, de bienes y servicios e incluso migratorios.

Dentro de este contexto, desempeñan un papel dominante y determinante tanto las corporaciones multinacionales como la transnacionalización de los capitales a través del sistema financiero, mismo que tiende a volverse autónomo, todopoderoso, y que a través de la economía pareciera decidido a controlar el conjunto mismo de la sociedad en todos sus aspectos.

El desarrollo técnico acelerado

A la globalización de la economía se aúna un desarrollo técnico acelerado que entraña cambios profundos. El polo de las actividades productivas se ha desplazado y ahora es ocupado por las que han surgido con los avances de la tecnología, tales como la informática, la robótica, la electrónica, las telecomunicaciones, los materia-

les nuevos, la biotecnología. Asimismo, cabe mencionar, por su relevancia, la industria agroalimentaria, la farmacéutica y la turística. Estas actividades se ubican principalmente en los países más poderosos, entre los cuales se desarrolla una feroz competencia para monopolizar los progresos técnicos y obtener el control de los mercados. Mientras tanto, otros sectores que antes fueron considerados como de punta (manufactura, siderurgia, etcétera), sin dejar de ser importantes, han pasado en estos países a un segundo término.

La deslocalización o transterritorialización

La globalización ha intensificado el proceso de deslocalización de las actividades productivas, lo que supone la separación entre el lugar de producción o de transformación de las mercancías y el lugar donde se consumen, pues se trata de fabricar ahí donde sea menos caro y de vender donde hay mayor capacidad de compra. Por lo demás, los grandes consorcios transnacionales internacionalizan su producción estableciendo filiales cuyos objetivos son la conquista de los mercados locales y la reestructuración de la producción a gran escala (en Estados Unidos, el 30 por ciento del intercambio de las grandes empresas se realiza con sus filiales y las ventas que efectúan éstas superan a la exportación directa).

De acuerdo con las ventajas comparativas, se opta por llevar la industria contaminante a los países periféricos, donde las leyes relativas a la ecología son mucho más laxas que en el "primer mundo". Se instala también en ellos las industrias maquiladoras con el fin de aprovechar una mano de obra barata, cuya formación y obsolescencia (es decir, educación y jubilación) no cuestan a estas empresas, industrias que además aprovechan materias primas, energía e infraestructura del país donde se establecen, amén de buenas ventajas fiscales.

Intercambio asimétrico y nueva división del trabajo

Esta nueva realidad, ya se ha dicho, se presenta como una integración de carácter mundial, como un sistema global cada día más interdependiente. Sin embargo, esta integración planetaria no es ho-

mogénea, sino que genera un intercambio desigual,² esto es, una relación asimétrica, entre países ricos y pobres y también en el seno de los países, entre regiones ricas y pobres, con una concentración de la riqueza en pocas manos que se acompaña de una pauperización creciente de las mayorías, abriéndose una brecha que se va profundizando.

De igual manera, se produce una nueva división internacional del trabajo, en la que se genera una relación jerarquizada de explotación y dominio entre los países centrales (hegemónicos) –sede de los poderes políticos y económicos transnacionales– y los países periféricos (subordinados) también denominados subdesarrollados o del tercer mundo.³ Los primeros, principalmente a través de las agencias internacionales (FMI, BM), toman las decisiones fundamentales de índole financiera y económica para los segundos, y estos últimos deben acatarlas en la formulación y ejecución de sus planes de gobierno. Muchos son los instrumentos de presión de los que se valen las grandes potencias y los organismos internacionales: en el caso de México podemos mencionar, como los más importantes, el manejo de la deuda y el apoyo financiero (sin capitales, imposible crecer).

La nueva función del Estado

Dentro de este contexto y en el nivel que le corresponde en la organización jerarquizada del espacio mundial, el Estado-nación interviene, domina, dirige y desempeña un papel no desdeñable en la reestructuración global. No obstante, en el proceso en curso ha sufrido transformaciones importantes, pues la autonomía relativa de la que disfrutó anteriormente (durante el periodo del Estado benefactor o asistencial) se ha visto minada por las múltiples presiones internacionales (tales como las que ejercen el mercado mundial, las firmas transnacionales, las estrategias planetarias) que se imponen traspasando las fronteras y quebrantando los espacios nacionales; por consiguiente, su sobera-

²Sobre un desarrollo más amplio del concepto de integración, véase el trabajo de Víctor Soria en este mismo volumen.

³Dado que la mayoría de estos últimos se encuentran en el hemisferio sur, también se emplean los términos “norte” y “sur” para diferenciarlos.

nía se encuentra cada vez más en entredicho. Se puede afirmar que el Estado-nación se encoge, se contrae, es “desbordado”:

1. desde el exterior, por la economía globalizada, las instituciones internacionales, las prácticas empresariales y, sobre todo, por la transnacionalización financiera; y
2. desde el interior, por múltiples problemas, tales como los efectos de las drásticas políticas de austeridad impuestas a través de las estrategias neoliberales, que lo han conducido a limitar su participación en ciertos sectores públicos, reducir sus políticas sociales (salud, educación, etcétera) que en cierta manera constituían formas de control y encuadre sociales, a la vez que contribuían a la regulación de las relaciones sociales y a la cohesión nacional.

A esto se agrega, en países como México, el surgimiento y crecimiento de la economía informal y de otras actividades ilícitas como el narcotráfico y el incremento de la inseguridad.

La integración regional

Al iniciarse la década de los noventa surgieron nuevas transformaciones. En el nivel político, el derrumbamiento del imperio soviético produjo un reacomodo entre las grandes potencias y sus esferas de influencia. Las consecuencias de ese reordenamiento no están bien definidas aún, y resulta evidente que los acontecimientos políticos van a tener repercusiones en el nivel económico. Por lo pronto, se observa que si bien, por una parte, en los países periféricos la apertura económica se ha generalizado,⁴ lo que acelera su integración a la economía mundial, por la otra, la economía tiende también a reorganizarse de manera regional concentrándose principalmente en tres grandes zonas económicas, cada una de ellas con un polo dinámico que estructura los intercambios de la región: la

⁴Esta apertura implicaba desreglamentaciones aceleradas, disminución o supresión de controles de precios, de barreras aduanales, de monopolios, de subvenciones, de las “rigideces” en el mercado de trabajo (esto es, supresión de las conquistas laborales), con el fin de dejar el campo libre a las actividades económicas liberadas de coacciones geográficas y socio-políticas.

Unión Europea (UE), América del Norte (TLCAN), Japón y países asiáticos.

Olivier Dollfus observa que el espacio territorial del Estado correspondía, hace apenas medio siglo, al de la economía nacional, de la organización de la sociedad en el marco de instituciones y leyes propias. Fue entonces cuando empezaron a surgir conjuntos (caso de Europa occidental con el Benelux, núcleo originario de la actual UE) que se han esforzado por incrementar sinergias utilizando las relaciones de proximidad geográfica y aprovechando la liberalización de la economía mundial y la reducción (y hasta supresión) de aranceles. Estos conjuntos forman bloques regionales de varios países y resultan de negociaciones entre los diversos estados que los conforman. Estas creaciones regionales formalizadas por tratados y/o acuerdos delegan a menudo parte de la soberanía del Estado o de sus prerrogativas (Dollfus, 1997: 81-84). Por otra parte, puede considerarse que hay algo paradójico en el hecho de que se formen bloques comerciales regionales, a veces con cierta tendencia proteccionista o preferencial dentro de su zona, en medio de este proceso de liberalización que implica a futuro la caída de todas las barreras comerciales y financieras: es un ejemplo de la contradicción dialéctica del proceso en curso.⁵

La manera como se han ido conformando estos bloques no ha sido la misma en todas partes; cada forma de regionalización tiene su historia, sus contenidos y evoluciones diferentes. No hay un modelo único y la regionalización ha tenido en ocasiones que afrontar obstáculos y resistencias. El proceso de integración de la Unión Europea ha durado más de 30 años y se ha ido llevando a cabo con mucha prudencia. La UE se compone de países que poseen estructuras económicas, sociales y culturales bastante equivalentes, y los estados menos desarrollados (Portugal, España, Irlanda y Grecia) gozan de ciertos apoyos para subsanar las diferencias. Ha alcanzado ya un alto grado de integración eco-

⁵A la vez que se lleva a cabo el proceso de integración, se crean fuerzas en sentido contrario que tienden hacia una desintegración o, cuando menos, desde un punto de vista político, hacia un repliegue sobre sí mismo: es el caso típico de las luchas autónomas e independientes de ciertas regiones territoriales, lingüísticas, étnicas y culturales (los vascos, por ejemplo, o caso de los Balcanes, a partir de cuya terrible experiencia se ha llegado inclusive a formar el concepto de *balcanización*).

nómica y acaba de lograr (enero de 2002) la unidad monetaria gracias a la introducción exitosa del euro; la desaparición de fronteras interiores permite la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas. Existe ya una política comercial e industrial común, así como el inicio de una concertación fiscal. La integración no pretende ser únicamente económica, sino que también incluye la defensa y la política exterior en el marco de lo que se perfila como un posible futuro Estado federal europeo (si llega a predominar la visión federalista alemana).

La integración de América del Norte se ha llevado a cabo a través de un tratado (TLCAN) y tiene como mira principal la creación de una zona de libre comercio en materia de mercancías, servicios e inversiones entre Estados Unidos, Canadá y México, mediante la supresión progresiva (en un lapso de 15 años a partir de su entrada en vigor en 1994) de todas las barreras, aunque no se contemplan políticas comunes ni se toma en consideración la libre circulación de personas.

La tercera región es la que corresponde a la Asia desarrollada, con Japón a la cabeza y los nuevos países industrializados (los cuatro "tigres": Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong). Además, citemos el ASEAN (Asociación de Estados de Asia del Sureste), zona de preferencia aduanal fundada en 1975 y que agrupa a Indonesia, Singapur, Tailandia, Malasia y Filipinas; en septiembre de 1991, estos países firmaron un tratado de libre intercambio.

Puede decirse que estas dos grandes tendencias –globalización que conlleva un intercambio asimétrico y nueva división internacional del trabajo, por un lado, y regionalización que se realiza alrededor de tres centros: Japón, los países más poderosos de Europa (Alemania y Francia) y Estados Unidos, por el otro– generan un equilibrio inestable y son fuente de tensiones.

LA INTEGRACION ECONÓMICA DE AMÉRICA DEL NORTE

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos defendió el libre intercambio internacional de mercancías. Con este propó-

sito fue creado el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), por sus siglas en inglés, en 1947, como marco institucional al sistema comercial de los países de economía de mercado.

En un principio, Estados Unidos impulsó las negociaciones multilaterales y se opuso a las negociaciones de tipo regional. Pero conforme fue pasando el tiempo, esta postura comenzó a cambiar y desde el inicio de la Ronda de Uruguay (1986) empezó a explorar otras alternativas como la adopción de medidas unilaterales discriminatorias, tácticas de comercio administrado y fortalecimiento de negociaciones bilaterales. Es así como a partir de 1988, al considerar que los progresos de la unificación europea iban a crear un peligroso rival, además del bloque asiático, adoptó una actitud defensiva y proteccionista estableciendo una legislación denominada "Súper 301" que le permitió –pasando por encima de los acuerdos del GATT– designar unilateralmente a "malos socios" e imponerles represalias. Al mismo tiempo, los estrategas de Washington comenzaron a pensar en las ventajas de crear un mercado regional. Ese mismo año se firmó un primer acuerdo de libre comercio con Canadá (ALCCEU) que vino a reglamentar una integración comercial ya existente. En efecto, desde tiempo atrás la economía de Canadá ya estaba integrada a la de su potente vecino (75 por ciento de sus exportaciones y 67 por ciento de sus importaciones ya se realizaban con Estados Unidos) y el acuerdo no hizo más que legitimar esta situación de hecho, lo que sucedió también, en un grado menor, con México. (CAPEH, 1992: 496-498).⁶

Si bien el diario *The Wall Street Journal* filtró en marzo de 1990 la noticia de que se habían iniciado conversaciones entre México y Estados Unidos para firmar un pacto comercial, el anuncio oficial del gobierno mexicano de una propuesta para negociar un Tratado de Libre Comercio con su vecino del norte sólo se hizo un mes más tarde (abril de 1990). Posteriormente, se consideró que este acuerdo debía también incluir a Canadá, y el proceso formal de negocia-

⁶En este trabajo nos vamos a centrar sobre todo en la relación México-Estados Unidos, dejando de lado el caso de Canadá. Información se puede consultar: Gutiérrez Haces (1999: 85-105).

ciones entre los tres países se inició en junio de 1991. Dicho acuerdo era el prelude de un proyecto más amplio que abarcaría a Centroamérica y luego a la región sur, como lo indica la llamada "Iniciativa de las Américas" (27 de junio de 1990), mediante la cual el presidente Bush padre invitó a los países del continente a construir juntos un gran mercado que se extendería de "Alaska a la Tierra del Fuego". Por lo pronto, esta tentativa se ha limitado a la zona norte (con algunos acuerdos entre países latinoamericanos independientes de esa voluntad hegemónica: Mercosur, Pacto Andino, etcétera), aunque es un proyecto que pareciera proseguirse a través del ALCA y del Plan Puebla-Panamá.

El TLCAN está integrado por tres países muy diferentes tanto por su tamaño como por su grado de desarrollo, y en este grupo Estados Unidos como superpotencia tiene un papel dominante, con una diferencia abismal respecto de México. Algunas cifras pueden ilustrar las disparidades: el ingreso per cápita en Estados Unidos en 1998, de acuerdo con las estadísticas del INEGI, era de 31,059 dólares, de 19,439 para Canadá y de 4,324 para México (INEGI, 2000: 147). Proporcionalmente, con relación a la producción global de los tres países, Estados Unidos representaba alrededor de 89 por ciento del PIB de América del Norte, Canadá 7 por ciento y México 4 por ciento. Así pues, se trata de una integración entre:

- a) Dos países ricos, altamente industrializados con un desarrollo similar, y un tercero relativamente pobre, "en desarrollo";
- b) La primera potencia mundial y otros dos países mucho más débiles política y económicamente; pero Canadá cuenta con una economía abierta desde los años cuarenta, mientras que México tenía una economía cerrada, que apenas se empezó a abrir durante el sexenio de Miguel De la Madrid (1982-1988), unos 5 años antes del inicio de las negociaciones del TLCAN;
- c) Dos países anglosajones (si exceptuamos Québec) y un país típicamente latinoamericano.

Hasta ahora, el TLCAN no se propone alcanzar una política comercial común ni la coordinación de políticas económicas ni, mucho menos,

la armonización de las condiciones sociales de trabajo. Se limita al intercambio mercantil; no obstante, establece estrictas reglas de origen para los productos importados entre los tres países, lo que denota una clara disposición proteccionista por parte del miembro más poderoso, a quien, por lo demás, el TLCAN le sirve de medio para imponer sus estrategias y obtener los mejores beneficios.

La relación de México con Estados Unidos

En realidad, hace mucho tiempo que se había iniciado cierta integración económica entre los estados norteros de México y los estados limítrofes de Estados Unidos, integración que se ha acentuado con la firma del TLCAN, como lo indica Arturo Guillén en el apartado “La lógica de los flujos interregionales” de este libro. De igual manera, los flujos migratorios (mano de obra barata y completamente desprotegida que emigra hacia el norte) habían ido creciendo⁷ y aproximadamente las tres cuartas partes del intercambio comercial de México se realizaba ya con Estados Unidos. Por esas razones puede decirse que la aguda crisis económica que estalló en 1982 e hizo al país aún más dependiente del exterior, sólo contribuyó a acelerar una “integración silenciosa” ya comenzada.

En los años subsecuentes la integración siguió progresando al aumentar la implantación de nuevas empresas maquiladoras (las primeras empezaron a instalarse en los años sesenta)⁸ y de filiales de grandes consorcios, el establecimiento de transnacionales del turismo en las costas mexicanas y la penetración cada vez más impor-

⁷La emigración de trabajadores mexicanos a Estados Unidos se inició a mediados del siglo XIX, y desde entonces ha conocido altas y bajas. Durante la Revolución aumentó, y descendió durante la crisis del 29; la migración se reinició a partir del ingreso de Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial (en 1942 se firmó el Programa Bracero, que siguió vigente con modificaciones hasta 1954); hubo después otros acuerdos que finiquitaron en 1964. Sin embargo, la emigración prosiguió (en forma legal e ilegal) incrementándose a finales de los sesenta, cuando el modelo mexicano comenzó a presentar síntomas de agotamiento. La situación crítica del país (sobre todo en el campo) que se ha empezado a vivir a partir de la década de los setenta ha hecho que aumente en proporciones alarmantes el flujo migratorio hacia el norte.

⁸Para mayores precisiones sobre la empresa maquiladora, véase el trabajo de Ernesto Turner, en este libro.

tante de ideologías consumistas que favorecen la penetración del modelo de vida estadounidense (el “american way of life”) y, por lo tanto, el consumo de productos, materiales y culturales, provenientes de aquel país.

Siguiendo los lineamientos del FMI y del BM, en 1985 México puso fin abruptamente al modelo proteccionista que se había establecido en los años cincuenta para desarrollar la industria.⁹ Con la apertura comercial y el consiguiente dismantelamiento de las barreras proteccionistas, la integración tuvo un impulso formidable. Desde entonces, gracias a la apertura de sectores que antes estaban protegidos, las transnacionales se han apoderado no sólo de buena parte de las actividades industriales y agrícolas en perjuicio de los pequeños y medianos empresarios y agricultores, sino de otras áreas que generan grandes utilidades, principalmente en el comercio y los servicios. Así, mediante el uso de franquicias han proliferado restaurantes y grandes almacenes comerciales que tienden a desplazar a los pequeños y medianos comerciantes y proveedores de servicios.

La negociación del TLCAN

Las negociaciones sobre el TLCAN duraron 3 años, de 1991 a 1993. En México hubo muy poca información sobre sus términos y, a diferencia de lo que sucedió en Canadá, donde la firma estuvo condicionada a los resultados de un referéndum, no hubo una verdadera consulta de la sociedad. El presidente Salinas (1988-1994) tomó al TLCAN como eje de su programa de gobierno subordinando toda su política exterior e interior a su logro, lo que evidentemente redujo en la misma proporción su capacidad de negociación. Por lo demás, ante las exigencias de los negociadores estadounidenses su posición fue, en general y sobre los puntos esenciales, la de ceder. La del presidente Zedillo (1994-2000) fue similar, sólo que en peores términos debido a la devaluación catastrófica y a la fuerte caída del PIB con las que inauguró su sexenio.

⁹De hecho, las presiones para dismantelar el proteccionismo habían empezado tiempo atrás: después de la crisis de agosto de 1982 se firmó con el FMI una Carta de Intención en la que se contemplaba la eliminación de ciertos permisos previos, lo que se comenzó a poner en práctica en 1983. El proceso de apertura termina por consolidarse en 1986 con la entrada al GATT.

En el momento de su firma, se magnificaron las expectativas: con el TLCAN la economía mexicana se vigorizaría, se volvería más dinámica, llegarían inversiones, el PIB crecería, los empleos aumentarían y serían mejor pagados, los artículos de consumo se abaratarían. La perspectiva de ingresar al “primer mundo” y de llegar a conquistar nichos del mercado estadounidense logró seducir a muchos empresarios y sectores de las clases altas y medias. En realidad, el análisis de la situación concreta no podía sino inducir a la mayor cautela: la asimetría entre ambos países era y es enorme.

En Estados Unidos, donde hay muchas fuerzas en juego, ha predominado siempre una política de defensa a ultranza de sus intereses y existía hasta hace poco una ignorancia casi total sobre lo que pasa al sur de su frontera. Ello no impidió que durante la negociación hubiera (y los haya hasta ahora) defensores y críticos del TLCAN. Entre los primeros, Rudiger Dornbush, profesor del MIT, al mismo tiempo que criticaba la política económica del gobierno de Salinas por negarse a devaluar el peso (sobre todo a partir de principios de 1994), argumentaba para convencer a sus compatriotas sobre las bondades del tratado:

Lejos de generar la pérdida de empleos en Estados Unidos, en los últimos siete años, luego de la apertura de la economía mexicana, nuestra balanza comercial con México ha mejorado en 10,000 millones de dólares: hoy tenemos un superávit de 5,000 millones de dólares y sigue creciendo. Un cambio de 10,000 millones de dólares en el comercio entre Estados Unidos y México, a favor del primero, implica una ganancia neta de alrededor de 350,000 empleos estadounidenses. (...) En la próxima década, la demanda mexicana de bienes estadounidenses se expandirá a tasas sanas, (...) un México próspero contribuirá a detener la inmigración (de trabajadores indocumentados a Estados Unidos) y propagará el crecimiento hacia Centroamérica (*Business Week*, 1993).

Asimismo, muchas grandes empresas, interesadas en sacar provecho, eran favorables al TLCAN. En Estados Unidos se formó una

coalición de empresarios en pro del TLCAN (USA-NAFTA). El 20 de abril de 1993, apareció en *The New York Times* una sección dedicada a promover el TLCAN, en la que tres empresarios de algunas de las firmas más importantes de Estados Unidos (General Motors, Procter and Gamble, 3M Corporation) hablaban de sus beneficios: incrementos potenciales en las exportaciones y, por ende, creación de empleos.

Entre los que impugnaban el TLCAN se encontraban los que temían la pérdida de puestos de trabajo (en particular los sindicatos), los que exigían mayor control a los problemas ecológicos y los que presionaban para obtener más ventajas: empresarios que deseaban que se reformara tanto la legislación laboral mexicana (muy proteccionista a sus ojos) como la de inversiones (para eliminar restricciones y dar garantías a la extranjera). Por su parte, el gobierno estadounidense, a la vez que promovía el acuerdo, demandaba, y sigue demandando, la privatización de las industrias estratégicas, en particular la paraestatal Pemex (Petróleos Mexicanos) con el fin de tener suministro seguro del energético (petróleo y gas), así como mayor ingerencia en su producción y comercialización.

Después de durísimos debates en pro y en contra del TLCAN, y de negociaciones de última hora con la firma de acuerdos paralelos en los que México otorgó más concesiones, éste fue aprobado por el Congreso estadounidense el 17 de noviembre de 1993.¹⁰ El tratado se puso en marcha el primero de enero de 1994, el mismo día del levantamiento zapatista en el estado de Chiapas: espectacular manera de manifestar simbólicamente y a los ojos del mundo entero la contradicción, por lo visto difícilmente superable, entre el México moderno y el México tradicional, sobre todo si se toma en cuenta el desprecio del primero hacia el segundo, la parálisis (o debilidad) de las clases medias politizadas (sociedad civil) y la indiferencia del grueso de la población respecto al problema indígena.

¹⁰ La aprobación del TLCAN involucró a todo el *establishment* norteamericano, todos los ex presidentes, los principales personajes de la Comisión trilateral (como Kissinger, Volcker, Brzezinski, dirigentes de las grandes empresas y bancos, etcétera). Para ellos, el tratado estaba inscrito dentro de los proyectos estratégicos globalizadores y hegemónicos de la gran potencia norteamericana. Para más detalles sobre estos acuerdos paralelos, véase el trabajo de Ernesto Turner Barragán.

La situación a la entrada en vigor del TLCAN

Desde los inicios de las negociaciones del TLCAN podían hacerse algunas observaciones como las siguientes:

Con tratado o sin él, existía una integración *de facto* entre los dos países vecinos como lo indican los datos estadísticos del Departamento de Comercio de Estados Unidos correspondientes a 1992: México era entonces el tercer importador mundial de mercancías después de Canadá y Japón, sólo que México estaba en posición desfavorable. En efecto, si comparamos los tres primeros países que más le compraron a Estados Unidos (siempre en 1992), vemos que las exportaciones globales de este país hacia Canadá fueron de 90,562 millones de dólares, con un déficit para Estados Unidos de 7,935 millones de dólares. Hacia Japón fueron de 47,764 millones de dólares, con un déficit para Estados Unidos de 49,417 millones de dólares. Y hacia México fueron de 40,597 millones de dólares, pero con un *superávit* para Estados Unidos de 5,408 millones de dólares.

Por otra parte, era evidente que, dentro del contexto mundial, México no podía aislarse de las dos tendencias dominantes, a saber: globalización y regionalización. Sin embargo, la manera como se ha efectuado esta inserción no parece ser la mejor. El gobierno mexicano debió obtener mejores condiciones en la negociación y debió asimismo elaborar una estrategia para evitar o aminorar los severos desajustes que el tratado iba a generar —y sin menospreciar sus puntos positivos: el enorme aumento de los intercambios mercantiles, por ejemplo, aunque no se vinculó a las cadenas productivas nacionales. Puede decirse que la integración económica ha ido acentuando las desigualdades económicas y regionales en lugar de reabsorberlas como sería deseable.

Otro factor, más bien negativo para México, es el hecho de que el TLCAN se pronuncia por el libre intercambio de bienes y productos, pero está contra la libre circulación de las personas, pues no contempla el problema de la migración.¹¹

¹¹ Tema que el nuevo gobierno mexicano había logrado que se aceptara en la agenda bilateral, pero que la situación de crisis, a raíz de los atentados en Nueva York (11-IX-01), ha postergado por algún tiempo.

La industria nacional no estaba preparada para hacer frente a una dura competencia. De acuerdo con un estudio realizado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), antes de que se firmara el tratado, poco menos de la mitad de la industria era competitiva. Sólo podrían sobrevivir las empresas fuertes, las grandes –mexicanas y transnacionales–, que contaran con los recursos y apoyos financieros, y/o con la capacidad para formalizar alianzas y fusiones con firmas internas y externas, en el proceso de globalización e integración hacia el norte. Esta predicción se ha realizado, porque las empresas más afectadas han sido las medianas, pequeñas y micro industrias que, sin embargo, generan alrededor del 50 por ciento de los empleos.¹² Ahora bien, la generación de empleos es vital para nuestro país y hasta la fecha el acuerdo comercial no ha mostrado que vaya a crearlos a corto y mediano plazo. El insuficiente crecimiento económico de la última década, el virtual desmantelamiento de varias ramas productivas, junto al crecimiento demográfico y a la actual recesión, han vuelto muy grave este problema.¹³

Con la apertura a los productos agrícolas (importación de leche en polvo, carne, pollo, huevo, legumbres, cereales, etcétera), se ha afectado duramente al sector agrícola.

Por último, el TLCAN ha aumentado la vulnerabilidad de México a las fluctuaciones de la economía de Estados Unidos y lo vuelve aún más dependiente de sus intereses geopolíticos. En vísperas de la firma del tratado, hubo serias discusiones sobre el problema de la soberanía nacional. Zbigniew Brzezinski¹⁴ afirmó que “el TLCAN atará la política exterior mexicana a la estadounidense en un pacto de seguridad nacional”; según él, “difícilmente México podrá oponerse en foros internacionales a la política exterior de Estados Unidos si, al hacerlo, pusiera en riesgo la seguridad nacional y la posición estratégica de Estados Unidos”. (*El Financiero*, 1993) Del otro lado, la pérdida de la soberanía preocupaba a muchos

¹² Sobre el comportamiento de las micro, pequeña y mediana empresas, véase el estudio de Raúl Conde en este libro.

¹³ Sobre el comportamiento del empleo en la manufactura en los años noventa, véase el trabajo de Abelardo Mariña en este libro.

¹⁴ Brzezinski fue el máximo responsable de la seguridad nacional de Estados Unidos de 1977 a 1981.

mexicanos por lo que podía implicar como pérdida del control del destino del país.

Vale precisar aquí que el Estado soberano constituye la forma moderna del poder. A partir de la obra de Jean Bodin (siglo XVI) la soberanía designa un poder unificado, indivisible y supremo, atribuido a un ser impersonal: el Estado. La soberanía hace al poder estatal diferente de otros poderes –públicos o privados– porque le otorga tres características: control del derecho positivo, indivisibilidad del poder, y lógica de extensión del poder sobre un territorio y los habitantes del mismo. Por medio de un acto jurídico el Estado soberano puede decidir la guerra o la paz, recaudar impuestos, conservar el orden público y establecer relaciones con otros estados, en particular acuerdos de tipo político, comercial, etcétera. El proceso de integración que aquí nos interesa tiende a modificar esta concepción de la soberanía. A partir de los años cincuenta, para tomar el caso europeo, el Tratado de Roma (1957) condujo al abandono de la plena soberanía económica de los países firmantes y, en consecuencia, a una limitación de la soberanía política en un mundo en que la economía es el principio rector de la vida social; pero a cambio de esa pérdida relativa de soberanía, se gana en potencia, en capacidad productiva, en interrelaciones comerciales, etcétera. Ahora bien, en el caso mexicano, dada la relación asimétrica y la actitud estadounidense de buscar sus beneficios a toda costa y la poca capacidad de negociación de los dirigentes mexicanos, parecería que esta pérdida de soberanía no está siendo reemplazada por muchas ventajas para nuestro país, sino al contrario por una dependencia subordinada, como parecen confirmar las estrategias de la nueva política exterior del gobierno del presidente Fox.

BALANCE PROVISIONAL: DESAFÍOS Y CONSECUENCIAS

APESAR de que es demasiado pronto para sacar conclusiones definitivas, pareciera que, 8 años después, las tendencias arriba enunciadas se van confirmando. Como se ha dicho, el mismo día que entraba en vigor el TLCAN (primero de enero de 1994), la protesta social explotó. El asesinato del candidato oficial del PRI a la Presi-

dencia de la República, en marzo de 1994, seguido por el de José Francisco Ruiz Massieu, secretario general del PRI, en septiembre, hicieron aún más complicada la situación. Se agravaron las distorsiones económicas ya existentes, y todo ello llevó a la crisis que estalló al final del año. En lugar de crecer, el país se encontró en plena recesión, aunque conviene indicar que la misma había comenzado a gestarse desde 1993 y que estaba más bien relacionada con el modelo aperturista.

En efecto, como lo indican las cifras de ese año, los informes del Banco de México (Banxico) y del INEGI para 1993 mostraban un PIB de 0.4 por ciento y un crecimiento demográfico de 2.1 por ciento, mientras la PEA era de 33.7 millones de los cuales 23 por ciento se encontraban desempleados o semidesempleados, lo que representa 8 millones de habitantes. Hubiera sido necesario generar alrededor de 4.2 millones de nuevos empleos entre 1991 y 1993; pero en realidad la creación de empleos no sólo no aumentó, sino que desaparecieron 450,000. La tasa de desempleo *oficial* pasó de 2.8 por ciento a 3.4 por ciento entre 1992 y 1993; esta última cifra sólo se equipara a la de 1988 (cuando alcanzó 3.6 por ciento), lo cual quiere decir que la crisis venía desde antes.

Con la entrada en vigor en 1994 del TLCAN, el desequilibrio comercial se acentuó, se produjo un déficit de la balanza comercial y hubo una fuga de capitales –sin que queramos decir que el TLCAN haya provocado la crisis, sino que la agravó. Coincidimos con Gutiérrez Haces cuando afirma que “los efectos negativos adjudicados al TLCAN igualmente hubieran ocurrido debido a que la lógica de la globalización empuja en la misma dirección con o sin tratado” (Gutiérrez, 1999: 85). Según datos de la Secretaría de Hacienda, el déficit comercial del año 1994 fue de 18.5 mil millones de dólares, 37.5 por ciento más que el año anterior. Todo esto, ligado a factores sociopolíticos que vimos más arriba, condujo a la crisis de diciembre que desembocó en una macrodevaluación del peso y una caída del PIB de 6.2 por ciento en 1995, mientras que el desempleo oficial alcanzó, en enero de 1996, el 6.4 por ciento de la PEA.

La crisis de 1994-1995 provocó un ascenso vertiginoso de la economía subterránea (informal), así como la proliferación incontrollable de actividades ilegales. En su informe de 1993, la OIT indicaba que en México el 56 por ciento del total de empleos se encontraba en las actividades marginales, en detrimento del empleo regular (formal). Por otra parte, el cultivo de marihuana y amapola creció considerablemente. Según Jean Riveleois, "la mundialización de tráfico ilícito sigue de cerca la mundialización de las economías (...) La mundialización de la represión no ha disminuido en nada la capacidad de respuesta a la demanda por parte de los traficantes, puesto que la oferta es siempre satisfecha; al contrario: ha permitido aumentar los márgenes de beneficios (...) y ha favorecido un incremento de los cultivos" (Riveleois, 1999: 12-13).

Para salir de esta crisis, se puso en marcha un programa de estabilización con un apoyo financiero cuantioso proveniente de la comunidad internacional, incluyendo al FMI y al gobierno de Estados Unidos (alrededor de 55,000 millones de dólares, de los cuales sólo se utilizaron efectivamente 30,000 millones). Los programas monetarios para los años subsecuentes se concentraron en una desinflación progresiva y una estabilización de los mercados financieros, lo que resultó bastante eficaz hasta ahora, pero que a mediano plazo puede presentar problemas.

Es indudable que ha habido hasta el año 2000 una recuperación, vista con gran optimismo por los funcionarios del gobierno y de algunos bancos, así como por muchos empresarios. Las exportaciones se incrementaron, al igual que las inversiones extranjeras. ¿Debe atribuirse este auge al TLCAN, a la macrodevaluación del peso en 1994-1995, a la formidable expansión de la economía estadounidense hasta el 2000, a la progresión del narcotráfico? ¿O a todos estos factores a la vez, y otros más? En todo caso, es innegable que ha habido un fuerte incremento de los intercambios: en lo que respecta a México, pasaron de 43,000 millones de dólares en 1993 –justo antes de la puesta en marcha del TLCAN– a 120.6 mil millones de dólares en 1999, o sea, casi tres veces más en 6 años. En el otro sentido, las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos aumentaron en el mismo periodo más del doble.

Sin embargo, algunos analistas prefieren la prudencia ante este éxito y otros más resaltan sus efectos negativos. Entre estos últimos, hay que destacar el hecho de que el sistema bancario se ha fragilizado enormemente y sigue siendo muy débil. De hecho, pocos años después (2001), con la fusión Bancomer-BBVA y la venta de Banamex a City Bank, se puede decir que las decisiones estratégicas a nivel financiero han pasado a manos extranjeras –duro golpe para la soberanía en la medida en que el sistema financiero es el verdadero poder y controla todo lo demás. A partir de 2001 la situación cambió con la recesión en Estados Unidos, que tiene graves consecuencias en México precisamente por el grado de integración económica ya alcanzado.¹⁵

En efecto, podemos advertir que el TLCAN refuerza la incorporación de México al proceso de globalización y regionalización arriba indicado, así como a una mayor dependencia hacia Estados Unidos. Sin embargo, más que *integración* en el mejor sentido de la palabra, con toda la interactividad que ella implica –como lo habíamos adelantado en nuestras hipótesis–, se trata de *americanización* (o “estadounidización”), esto es, en realidad México se *deja integrar* por Estados Unidos a beneficio de este último, se deja imponer un modo de vida que puede modificar la identidad nacional para bien o para mal.

Por otra parte, resulta claro que la buena marcha de la macroeconomía no ha servido de estímulo a la producción nacional ni ha beneficiado al conjunto de la población; por el contrario, se ha registrado una agravación de la situación socioeconómica de ciertos sectores, en particular los más pobres. Según un informe del grupo financiero Bancomext-Accival (Banacci), el PIB aumentó según una tasa anual promedio de 5 por ciento entre 1996 y 1999, pero los beneficios de este crecimiento no han generado el bienestar de la mayoría de la población, y un número creciente de mexicanos que formaban parte de las clases medias ha visto disminuir su nivel de vida. A finales de 1999, 28 por ciento de la población total (porcentaje más elevado de los últimos 15 años) sobrevivían en condi-

¹⁵ Como índice de esta integración, se puede señalar que en 1999 el 88.2 por ciento de nuestras exportaciones se dirigieron a Estados Unidos (INEGI, 2000: 112).

ciones de pobreza extrema. En su informe sobre el desarrollo mundial 2000-2001, presentado el 12 de septiembre de 2000, el BM indica que 42.5 por ciento de mexicanos viven con menos de 2 dólares diarios y que 17.9 por ciento de ellos sobreviven con menos de un dólar por día. Y por si fuera poco, ciertos analistas consideran los datos oficiales inferiores a la realidad.

Por añadidura, esta apertura total favorece sólo parcialmente a México, puesto que 65 por ciento de las inversiones extranjeras directas destinadas al sector de manufacturas están destinadas a empresas exportadoras, que en su mayoría son de origen estadounidense o extranjero (japonés o europeo). Beneficia poco al empleo, pues solamente 3 millones de personas trabajan en el sector exportador parte menor de una PEA de más de 30 millones. Esto es lo que destaca en un interesante análisis de Enrique Dussel-Peters, según el cual si la macroeconomía parece relativamente estable e incluso floreciente ello se debe a una brutal polarización del aparato productivo (Dussel, 2000: 47).

Agreguemos que el aumento de los intercambios y de las actividades productivas correlativas se distribuye en el país de manera desigual, lo que no hace sino acentuar las diferencias regionales y sociales así como la marginalización. No acarrea el desarrollo de la economía nacional (en particular de las Pymes no exportadoras) y sólo favorece a ciertos sectores, sin resolver el problema del empleo ni aportar solución al de la pobreza, fuente de inestabilidad, inseguridad, violencia y posibles trastornos graves.

En 1994-1995 se pudo ver que aquello del “dinamismo económico” salinista resultó más parecido a un espejismo. Después de la recuperación que siguió (1996-2000) –y que estuvo ligada al auge de la economía estadounidense–, en la actual crisis global (2001-2002) se percibe cada vez más estrecho el margen de maniobra que pudiera permitir a México mantener “el control sobre su destino”. El desafío es colosal: ¿integración total con pérdida de soberanía,¹⁶ como parece ser la tendencia actual, o soberanía en el aislamiento y

¹⁶No solamente económica, sino también militar como se vislumbra a causa de los actuales problemas de terrorismo y la voluntad del Pentágono de crear una fuerza militar junto con Canadá y México.

el cierre de la frontera norte? Ninguno de estos extremos: debe existir una posición intermedia de integración con defensa de cierto espacio de soberanía que tome en cuenta las necesidades nacionales, de libre comercio mercantil aunado a una libre circulación de las ideas y las personas.

Esta posición pasa forzosamente por el desarrollo (que no solamente el crecimiento) de nuestra sociedad: económico, político-institucional (Estado de derecho), social, educativo, científico, cultural, etcétera. En efecto, hay un dato inquietante: el estancamiento a largo plazo de nuestro país. Si se compara la curva de crecimiento demográfico con la de crecimiento económico en los últimos 20 años, hasta podría hablarse de regresión (Dussel, 2000: 17). El PIB per cápita para 1999 fue, en efecto, apenas un poco más elevado que aquél de 1981. Urge revertir esta tendencia.

Las controversias que se han suscitado a lo largo de los 8 años de vida del tratado (en cuanto a transporte y agricultura, sobre todo) muestran que se hace necesario una renegociación del mismo dada la precariedad social que éstas han suscitado y que es apremiante resolver. Para ello sería necesario que las élites gobernantes flexibilizaran su ideario neoliberal y tomaran en cuenta las necesidades nacionales y no sólo de los poderosos grupos minoritarios favorecidos. Esto no es imposible: en el caso de los “tigres” asiáticos, sí hubo integración de las cadenas industriales nacionales estratégicas y una rigurosa gestión de la apertura por parte de sus respectivos estados, lo cual repercutió en el fomento de sus economías nacionales.

Para ser capaces de hacer frente a los desafíos de la integración de México con Estados Unidos, es de vital importancia –además de revitalizar el mercado interno con el fin de no caer en un bache cuando nos hace falta el motor estadounidense– mejorar los niveles de educación y capacitación y estimular el desarrollo tecnológico, perspectiva que al parecer no contempla el gobierno actual (caída del presupuesto para ciencia y tecnología, investigación, universidades, etcétera). Las deficiencias educativas saltan a la vista en diferentes problemáticas. Dos ejemplos entre muchos: se han perdido algunas controversias porque han sido mal planteadas por

México jurídicamente hablando, por lo que urge estimular la formación de especialistas en derecho internacional; y en cuanto al desarrollo tecnológico, Canadá tiene mayor capacidad de asimilación y aprendizaje mientras que los empresarios mexicanos son principalmente consumidores de tecnologías extranjeras (Aboites, 1996: 75-89).

De no corregirse todos estos problemas, seguiremos siendo un país pobre, “en desarrollo”, con enormes contradicciones y problemas sociales explosivos, y esta situación pone en peligro la soberanía misma del Estado-nación mexicano.

BIBLIOGRAFÍA

- ABOITES A., Jaime (1996), “Disparidad económica e integración: México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Couffignal, G. y G.A. de la Reza (coords.), *Los procesos de integración en América Latina: enfoques y perspectivas*, Instituto de Estudios Latinoamericanos/ Instituto de Altos Estudios de América Latina (IHEAL), Estocolmo-París, pp. 75-89.
- Business Week* (1993), “We Need NAFTA –and a Net for U.S. Workers” (editorial), 19 de abril de 1993.
- CAPEII (1992), *Economie mondiale 1990-2000 : l'impératif de croissance*, Économica, París.
- DOLLFUS, O. (1997), *La mondialisation*, Presses de Sciences Po, París.
- DUSSEL P., E. (2000), *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, documento de la CEPAL, 14 de junio, Santiago de Chile.
- FERRANDÉRY, J. (1996), *Le point sur la mondialisation*, PUF, París.
- GUTIÉRREZ H., T. (1999), “Canadá y el libre comercio”, en *Nuevas dimensiones de la integración. Del TLCAN al regionalismo hemisférico*, G.A. de la Reza y R. Conde (coords.), UAM-I/Plaza y Valdés, México, pp. 85-105.
- El Financiero* (1993), “El TLCAN corresponde a una tendencia global mayor, en la que el concepto de seguridad también es parte de la integración regional” (entrevista), 21 de abril de 1993, México.
- INEGI (2000), *Agenda estadística, Estados Unidos Mexicanos*, INEGI, México.
- RIVELOIS, J. (1999), *Drogue et pouvoirs: du Mexique aux paradis*, L'Harmattan, París.

CAPÍTULO 9

AÍDA LERMAN ALPERSTEIN*

Las relaciones comerciales de México y América Latina a la luz del TLCAN

INTRODUCCIÓN

LA IMPORTANCIA de las relaciones económicas de México con el mundo se puede medir en términos de flujos de comercio e inversión, sobre todo en la actualidad donde el proceso de globalización ha dinamizado los vínculos, a partir de la caída generalizada de las barreras aduaneras en combinación con la especialización económica, la multiplicación de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, y la consolidación de áreas subregionales. Estos mecanismos, junto a las transformaciones industriales, han contribuido al impulso de los intercambios comerciales a nivel mundial.

El regionalismo es el mecanismo utilizado por la mayoría de los países, porque ha contribuido a una mejor inserción en el mercado global, al considerar que la economía nacional tiene límites para la aplicación del nuevo modelo marcado por la competencia en el ámbito del comercio externo, la producción, las inversiones y la tecnología. El regionalismo facilitaría además, la capacidad reguladora del Estado frente a las fuertes presiones internas y externas.

En ese sentido, en la pasada década se han desarrollado agrupaciones muy próximas a las realidades particulares de los diferentes países de América Latina, mediante procesos de subregionalización, que si bien se relacionan con las políticas de apertura, implican también búsquedas de mayores grados de homogeneidad entre un número más reducido de países unidos por fronteras comunes o

*Profesora titular del Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. Correo electrónico: alerman@cueyatl.uam.mx

no, para lograr interrelaciones más profundas a nivel económico, político, cultural y social.

Desde mediados de los años noventa del pasado siglo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido estrategia económica fundamental para México. Estados Unidos es el principal destino de las ventas mexicanas en el exterior, de las cuales casi el 90 por ciento se coloca en ese mercado, que se ha convertido en el factor esencial del crecimiento económico del país.

En ese entorno, México es ya el segundo proveedor comercial de Estados Unidos, superado solamente por Canadá.

La capacidad competitiva de México para exportar se afianza de una manera sustantiva en la inversión extranjera directa: un promedio de casi 12,000 millones de dólares anuales que logró captar en el curso del último lustro. De más está decir que el grueso de dicha inversión –60 por ciento aproximadamente– procede de Estados Unidos.

Sin embargo, el interés de México, no se agota en los ámbitos del TLCAN; en el amplio escenario de la globalidad se desplazan las relaciones económicas con los países de América Latina y el Caribe. En este proceso urge a México diversificar sus mercados y disponer de contrapesos frente a sus socios del norte.

Por ello, su incorporación al Grupo de los Tres, con Colombia y Venezuela; como la firma de tratados bilaterales en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) con Chile, Bolivia, Costa Rica, Nicaragua y las negociaciones con el Mercosur y el Triángulo del Norte de Centroamérica, han demostrado que no obstante la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, México intenta fortalecer sus lazos con América Latina, que en el pasado fueron marginales.

LOS AÑOS OCHENTA Y NOVENTA

A PRINCIPIOS de la década de los años ochenta y como es de todos conocido, los problemas macroeconómicos y el estancamiento en la estrategia de sustitución de importaciones llevaron al gobierno mexicano a definir un nuevo rumbo en materia económica y por ende en materia comercial.

De tener el país una economía relativamente cerrada, se transformó en una de las economías más abiertas del mundo. La primera etapa de la apertura fue gradual y comenzó en 1983, con la reducción de aranceles, sin embargo se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos. La reducción arancelaria llevó a que el valor de las importaciones exentas de arancel, aumentara de 21 por ciento en 1982 a 42 por ciento en 1983.

Asimismo las importaciones con arancel superior a 25 por ciento disminuyeron de 20 a 7 por ciento. El número de niveles arancelarios se redujo de 16 a 13 con un arancel máximo de 100 por ciento, la media arancelaria pasó de 27 a 23.8 por ciento, mientras que el arancel promedio ponderado disminuyó de 16.4 por ciento a 8.2 por ciento en esos años (Blanco, 1994: 39).

En 1983 el 100 por ciento de los artículos de importación requería licencia, para 1984 estos representaban 65 por ciento y para 1985 la cifra se había reducido a sólo 10 por ciento. Además del reemplazo de las restricciones no arancelarias, el gobierno disminuyó el nivel arancelario promedio que pasó de 23.2 por ciento en 1983 a 13.1 por ciento en 1992 (Kehoe, 1995: 141-142).

En 1984 comenzaron a eliminarse los permisos de importación, por lo que las importaciones controladas se redujeron a 83.5 por ciento del total. Dado el avance del programa de liberalización de México hacia mediados de los años ochenta, un paso lógico fue adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), para obtener las preferencias arancelarias ofrecidas por los países miembros del organismo. Los términos para el ingreso, incluían continuar con la eliminación de los permisos de importación y con la reducción arancelaria. Sin embargo, le permitían a México mantener temporalmente licencias de importación sobre algunos productos agrícolas y sobre todo aquellos otros sujetos a programas de promoción industrial, tales como automóviles y bienes de los sectores farmacéutico y electrónico.

El efecto más importante de la primera etapa de apertura, fue que se eliminó el sesgo antiexportador que había impuesto el modelo de sustitución de importaciones y que se mantuvo durante

el auge petrolero. La decisión de negociar acuerdos para liberar el comercio con diferentes socios comerciales, responde en parte a esa política como al propósito de aprovechar las ventajas de la globalización, para sustentar el crecimiento del país.

En la recién pasada década, los principales mercados de exportación para México se encontraron en América del Norte con un 83 por ciento; Europa occidental, 7.6 por ciento; América Latina, 6 por ciento y Asia, 3.2 por ciento.

Los principales proveedores de México son: América del Norte, 72.9 por ciento; Europa occidental, 11.5 por ciento; Asia, 9.3 por ciento y América Latina, 3.9 por ciento.

América Latina representa un mercado potencial para México que desde el punto de vista comercial podemos organizar de la siguiente manera: ALADI, América Central y los países del Caribe.

ALADI es la agrupación más importante de la región ya que representa casi el total del comercio de América Latina. El 5 por ciento del comercio mundial de México se realiza con los países de la ALADI. Los cuatro principales socios que México tiene en esta asociación son en orden de importancia Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia, que en conjunto representan casi el 80 por ciento del comercio total.

Centroamérica ocupa el segundo lugar como socio comercial de México en América Latina. En 1992 el comercio con esta región representó el 17.3 por ciento del total del comercio de México con América Latina.

Cabe mencionar que en la ALADI se manejan tres mecanismos para otorgar preferencias económicas: Preferencia Arancelaria Regional (PAR); Acuerdos de Alcance Regional (AAR) y Acuerdos de Alcance Parcial (APP). De estos últimos existen varias modalidades: de naturaleza comercial, de complementación económica, agropecuarios, de promoción al comercio y de otro tipo, según se sitúen en campos como ciencia y tecnología o control de la contaminación ambiental, entre otros.

La PAR es un mecanismo mediante el cual los 11 miembros se otorgan una preferencia arancelaria promedio de 20 por ciento para casi todas las fracciones de las tarifas de importación. Mediante los AAR, los países miembros acuerdan aplicar una liberación

comercial mayor y finalmente en los APP pueden participar de dos a 10 países miembros para pactar liberaciones comerciales profundas en sectores y productos específicos así como para actuar en casi cualquier otra materia que deseen los países participantes. Su flexibilidad ha determinado que este instrumento sea el más utilizado para avanzar en el proceso de integración. Sin embargo, lo que observamos es que se ha desembocado en una multiplicidad de acuerdos, que no contribuyen a la integración, sino más bien a la fragmentación, complicando desde lo administrativo el aprovechamiento de preferencias negociadas. México participa en 38 acuerdos, seis de carácter regional, 25 de alcance parcial y siete relacionados con el artículo 25 que señala la suscripción de acuerdos de países miembros de la ALADI con países latinoamericanos no miembros de la asociación.

Los modestos resultados obtenidos por la ALADI, así como los desafíos que se presentan a partir de la globalización, motivaron que el gobierno mexicano elaborara a principios de la pasada década una propuesta de 10 puntos, a fin de acelerar el proceso de integración. La propuesta está orientada a la celebración de acuerdos comerciales dentro del marco de la ALADI y contempla los siguientes aspectos:

1. Una cobertura amplia de productos;
2. Aranceles máximos o mecanismos equivalentes;
3. Programas de desgravación arancelaria;
4. Eliminación de restricciones no arancelarias;
5. Eliminación de subsidios a las exportaciones;
6. Reglas de origen claras;
7. Mecanismos de salvaguardas transitorias que sean transparentes;
8. Procedimientos para la solución de controversias ágiles e imparciales;
9. Programas concretos de promoción comercial y de inversiones; y
10. Remoción de obstáculos en materia de transporte.

Sobre estas bases, el gobierno de México definió su estrategia de negociaciones con los demás países de Latinoamérica, misma

que fue puesta en práctica en el primero de los acuerdos de alcance parcial denominados de nueva generación y suscrito entre México y Chile.

La negociación de acuerdos regionales simultáneos a la promoción de la Ronda de Uruguay se presentaba como la alternativa que podía permitirle a México fortalecer y diversificar los vínculos con sus principales socios comerciales, tanto del resto de América Latina, como de América del Norte, sin desestimar los posibles avances multilaterales.

En ese sentido, desde el inicio de los años noventa se ha desarrollado una activa política comercial regional con la firma de acuerdos comerciales bilaterales, que deben insertarse dentro de la política más general de promoción de las exportaciones. De acuerdo con las cifras aportadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), México es el país latinoamericano con mayor dinamismo exportador del área, al promediar durante 1990-1996 un crecimiento de 15 por ciento en sus exportaciones, cifra muy por encima del 6.5 por ciento registrado por los demás países latinoamericanos; ello ha ubicado a México como la décima economía exportadora del mundo, participando con el 2.3 por ciento de las exportaciones totales.

Un aspecto importante del proceso es que contribuye a la ampliación y profundización de la integración regional. Por ejemplo con la firma del acuerdo con Venezuela y Colombia en el marco de la ALADI y otros, como los numerosos acuerdos bilaterales suscritos durante los últimos años, que superan el ámbito geográfico de los esquemas de integración tradicionales. La mayoría de estos acuerdos tiene como meta establecer el libre comercio entre sus partes, generalmente en plazos breves, y con una desgravación arancelaria que comprende casi la totalidad de sus intercambios.

En muchos casos, la liberalización comercial va acompañada por algunos elementos de cooperación en el ámbito de la infraestructura física, de la promoción y facilitación de inversiones mutuas del intercambio de servicios, de normas de política comercial, de la propiedad intelectual y de otros elementos de cooperación económica y sectorial.

Si bien la gran mayoría de los acuerdos bilaterales corresponden a esta modalidad, se añade un gran número de otros compromisos. En primer lugar, están vigentes varios acuerdos antiguos que comprenden formas de complementación y cooperación económica tradicionales; en segundo lugar se han concertado diversos convenios y tratados de cooperación sectorial como, por ejemplo, en el sector energético, transporte, integración fronteriza y la ciencia y tecnología. En este contexto pueden clasificarse los siguientes acuerdos bilaterales de integración bajo dos categorías:

- a) Los suscritos entre países de la ALADI bajo la forma de acuerdos de complementación económica, denominados de nueva generación y que abarcan el universo arancelario e incluyen programas automáticos de liberación, hasta llegar algunos de ellos a proponer una zona de libre comercio bilateral. En esta caracterización podemos mencionar los acuerdos firmados por México con Bolivia, Chile, Argentina, Brasil, Perú y Uruguay.
- b) Los suscritos entre países miembros y no miembros de la ALADI en virtud del artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980. La mayoría de estos acuerdos contienen compromisos para establecer zonas de libre comercio y las ventajas comerciales otorgadas por los países miembros de la ALADI; mismas que son automáticamente extensivas a los países calificados en la asociación como de menor desarrollo económico relativo. Podemos mencionar los acuerdos firmados por México con Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

ACUERDOS FIRMADOS POR MÉXICO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

México-Chile

En abril de 1990, se iniciaron las negociaciones para concertar un acuerdo amplio de comercio e inversión entre ambos países, con el objeto de contar con reglas seguras, transparentes y de fácil utilización por parte de los agentes económicos y ampliar el comercio de bienes y servicios, así como promover flujos de inversión.

El 22 de septiembre de 1991, se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica entre ambos países, y entró en vigor a partir del 1.º de enero de 1992, en sustitución de todos los demás instrumentos existentes en el marco de la ALADI.

El programa de liberalización del acuerdo tiene las siguientes características. Se aplica a todo el universo arancelario, con excepción de un limitado número de productos; se consolidó un arancel máximo común de 10 por ciento entre los dos países; el arancel máximo común se reduciría en una cuarta parte cada año, lo que permitió la liberalización total para la gran mayoría de los productos a partir de 1996; para un limitado número de productos, se aplica una desgravación más lenta que permitirá la liberalización total a partir del 1.º de enero de 1998; los productos negociados con anterioridad en el marco de la ALADI, continúan disfrutando de las preferencias pactadas hasta que éstas sean superadas por la aplicación del programa de desgravación del acuerdo.

A partir del 1.º de enero de 1992, ambos países eliminaron las restricciones no arancelarias con excepción de las comprendidas en el Tratado de Montevideo de 1980 y se comprometieron a no aplicar nuevas medidas de este tipo en el intercambio bilateral; para el sector automotriz se estableció la liberalización total a partir del 1.º de enero de 1996, con la aplicación de una regla de origen distinta a la del régimen general; y, los productos con desgravación lenta o especial, así como los que quedan fuera del acuerdo son los mismos para los dos países.

Para que los productos puedan beneficiarse del programa de liberalización, deberán cumplir con el régimen de origen que estipula un 30 por ciento de contenido nacional. El correspondiente certificado de origen, debe incluir una declaración del productor final o del exportador en la que se manifieste el cumplimiento de las disposiciones sobre origen. Para evitar recursos proteccionistas, el acuerdo prevé la aplicación de cláusulas de salvaguarda transparentes, temporales, no discriminatorias, que permitan la adopción de medidas estrictamente necesarias para solucionar la situación que se presente, de acuerdo a lo establecido por la OMC.

En el acuerdo se convino combatir toda practica desleal del comercio, como el *dumping* y el otorgamiento de subvenciones a la exportación y otros subsidios internos de efectos equivalentes, nota 14 libro. El propósito era intensificar las relaciones económicas y comerciales, a través de la reducción de los derechos aduaneros y de las restricciones a las importaciones de ambos países. El cronograma de reducción de tarifas fue el siguiente, comenzando con un 10 por ciento; 1o. de enero de 1992 máximo de tasas; 10 por ciento; 1o. de enero de 1993, 7.5 por ciento; 1o. de enero de 1994, 5 por ciento; 1o. de enero de 1995, 2.5 por ciento y 1o. de enero de 1996, 0 por ciento. El sector automotriz tuvo eliminación de tasas y derechos a partir de 1996.

Desde el año de 1996, el 97 por ciento del universo arancelario se ha eliminado en ambos países, el resto de las fracciones, algunos productos agrícolas, químicos y madereros enfrentaron un arancel de 4 por ciento durante 1996, el cual se eliminó a partir de 1998. Con la entrada en vigor del Acuerdo de Complementación en 1992, el comercio total se ha incrementado en más de 243.3 por ciento como resultado de un aumento de 344.9 por ciento en las exportaciones de México y de 78 por ciento en las exportaciones de Chile.

México exporta a Chile: automóviles, camiones, productos químicos, furgones, propano, butano, policloruro de vinilo, algodón en rama, pigmentos y preparaciones a base de dióxido, tubos de cobre refinados, toallas y tapones higiénicos. Chile por su parte exporta a México; harina de pescado, frijoles, ciruelas pasas, nitrato de sodio y de potasio, pentaeritritol, duraznos, manzanas, corteza de agríos, maderas tratadas con pintura, pimientos secos, uvas, aceite de pescado.

México ha invertido en panificación, televisión y petroquímica, mientras que Chile lo ha hecho en frigoríficos, producción de champiñones y guantes quirúrgicos.

Tomando en cuenta los positivos resultados que se han logrado con este tratado, los presidentes de México y Chile decidieron iniciar el proceso de negociación para ampliar y profundizar su cobertura, ya

CUADRO I
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
CON CHILE, 1993-2001
(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 enero/sep.
Exportaciones	199.7	204.4	489.8	688.7	842.3	625	366.4	431.3	236.1
Importaciones	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552	683.5	893.7	537.8
Bal. comercial	69.6	-25.7	335.5	517.9	469.9	73.1	-317	-462.4	-301.1
Comercio total	329.8	434.4	644	859.4	1,214.7	1,177	1,049.9	1,325.1	1,013.1

Fuente: Secretaría de Economía.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

que sólo consideraba la liberalización del comercio de bienes. Entre los temas que se incluyeron se encuentran disciplinas sobre: servicios, inversión, solución de controversias, propiedad intelectual, compras gubernamentales y reglas de origen. El 17 de abril de 1998 después de 10 rondas de negociaciones, los mandatarios de ambos países firmaron la ampliación del Tratado de Libre Comercio México-Chile.

México-Costa Rica

Las negociaciones comerciales se iniciaron en agosto de 1991, concluyeron en marzo de 1994 y el acuerdo entró en vigor el primero de enero de 1995. Como resultado de las negociaciones, se cubrieron 12 temas para promover el intercambio comercial y la inversión en los dos países. Contempla el acuerdo los siguientes puntos: acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoonitarias, medidas de salvaguarda, prácticas desleales, compras de gobierno, inversión, servicios, propiedad intelectual, solución de controversias.

El objetivo de este tratado es diversificar mercados, establecer normas transparentes que den seguridad a los agentes económicos, promover el comercio de bienes y servicios, facilitar el desarrollo

de inversiones y atender las relaciones con un país importante por su grado de desarrollo, como por su posición estratégica.

Como resultado de estas exportaciones, desde el primero de enero de 1995, 70 por ciento de las exportaciones mexicanas de bienes no agropecuarios quedaron libres de aranceles. En contraposición, el 75 por ciento de las importaciones mexicanas provenientes de Costa Rica quedaron exentas de arancel desde esa fecha.

Entre 1994 y 1997, las exportaciones de México a Costa Rica crecieron en casi 150 por ciento, mientras que las importaciones crecieron cerca de 200 por ciento. Se ha intensificado el comercio de productos exportados por Costa Rica, como: televisores, pilas o baterías eléctricas y productos agrícolas; por su parte, los vendidos por México son contenedores, medicamentos, vehículos automotores y productos químicos. Costa Rica es actualmente el segundo proveedor centroamericano de México; en 1994 abastecía el 16 por ciento de las importaciones mexicanas provenientes de Centroamérica, mientras que en 1997 incrementó su participación a 37 por ciento.

CUADRO 2
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
Y COSTA RICA, 1993-2001
(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 enero/sep.
Exportaciones	99.6	94.6	14.1	188.1	221.2	282.1	250.5	286.2	197.2
Importaciones	21.8	27.6	15.6	57.6	77.4	87.4	191.4	180.1	112.0
Bal. comercial	77.8	67.1	126.3	130.5	143.9	194.7	59.1	106.1	85.2
Comercio total	121.4	122.2	157.5	245.8	298.6	369.6	441.8	446.3	394.4

Fuente: Secretaría de Economía.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

El 20 de marzo de 1998, en la ciudad de San José, Costa Rica, se celebró la II Reunión de la Comisión Administradora del

TLC México-Costa Rica. Durante esa reunión, la Comisión formalizó la creación de los comités de servicios e inversión y compras del sector público, para mejorar la instrumentación de los compromisos establecidos en el tratado en esos renglones. Asimismo, se instaló el secretariado del TLC, el cual tiene por objetivos proporcionar asistencia a la Comisión, brindar apoyo administrativo a los tribunales arbitrales y apoyar la labor de los comités establecidos conforme a este tratado. Por último, la Comisión fue informada del intercambio de listas de productos para acelerar la desgravación arancelaria y en julio de ese año se iniciaron las consultas internas entre los sectores productivos de ambas partes.

Igualmente, entre 1994 y 1997, empresas con capital costarricense materializaron inversiones por 3.9 millones de dólares, 63.9 por ciento de la inversión aportada por los países del Mercado Común Centroamericano, que fue de 6.1 millones de dólares. Con ello, Costa Rica ocupó la primera posición entre esos países. Respecto a México, entre 1995 y 1997 su inversión fue de aproximadamente 132.7 millones de dólares, mismos que fueron materializados en los sectores financieros, servicios y alimentos.

México-Colombia-Venezuela (G3)

El Tratado de Libre Comercio suscrito por los gobiernos de Venezuela, Colombia y México, mejor conocido como el Grupo de los Tres, entró en vigencia en enero de 1995 y constituye un importante paso hacia el fortalecimiento de las relaciones entre los tres países, así como para el proceso de integración de América Latina y el Caribe. El mismo no se restringe al ámbito de las relaciones comerciales, sino que también abarca otras áreas de la economía como: los servicios, inversiones, infraestructura física, desarrollo energético, ciencia y tecnología, medio ambiente, propiedad intelectual, educación, cultura y aspectos sociales.

El tratado cubre los siguientes aspectos: trato nacional y acceso de bienes al mercado, reglas de origen, procedimientos anuales y salvaguardas, prácticas desleales de comercio internacional,

principios generales sobre el comercio de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, normas técnicas, compras del sector público, política en materia de empresas del Estado, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias. El tratado busca también un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles reconociendo los sectores sensibles de cada país.

Además, fija reglas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, medio ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente, fija disciplinas para evitar las prácticas desleales al comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución equitativa de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países. Con la inclusión en el tratado de reglas para promover las inversiones, el comercio de servicios y la protección de los derechos de propiedad intelectual, los tres países contarán con un conjunto de disciplinas innovadoras, con respecto a otros acuerdos suscritos entre las naciones de la región. Además, la existencia de una cláusula de adhesión dentro del tratado, permitirá la integración a este instrumento comercial de otras naciones latinoamericanas.

Durante los primeros 3 años de vigencia del tratado, el comercio total de México con Venezuela y Colombia casi se duplicó alcanzando la cifra de 1.188 millones de dólares en 1997. Las exportaciones de México hacia esos países crecieron alrededor de 148 por ciento, mientras que las importaciones mexicanas provenientes de Venezuela y Colombia aumentaron en más de 30 por ciento. Dentro de los principales productos exportados por México, destacan los automóviles e importa principalmente de Venezuela, aceites de petróleo o minerales, aluminio y sus aleaciones y de Colombia, insecticidas y aceites de petróleo o minerales.

El comercio total de México con Venezuela y Colombia representaba en 1994 alrededor del 60 por ciento del comercio con la Comunidad Andina, sin embargo para 1997, esta participación alcanzó el 75 por ciento.

CUADRO 3
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
CON COLOMBIA, 1993-2001
(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 enero/sep.
Exportaciones	238.8	306	453.5	438.2	513.3	449.1	367.6	461.8	326.8
Importaciones	84	121	97.5	97	124.2	151.3	220.4	273.4	166.9
Bal. comercial	154.8	185	356	341.2	389.1	297.7	147.3	188.4	159.9
Comercio total	322.8	427.1	550.9	535.2	637.6	600.4	588	735.2	621.4

Fuente: Secretaría de Economía.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las más importantes son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

La inversión colombiana en México fue de 5.9 millones de dólares en 1994 y 1997, monto que equivale al 8.4 por ciento de la inversión aportada por los países de la ALADI y que fue de 69.5 millones de dólares. Con ello, Colombia ocupó la quinta posición entre los países de la ALADI que en ese lapso materializaron inversiones en México.

CUADRO 4
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
CON VENEZUELA, 1993-2001
(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 enero/sep.
Exportaciones	228	173.8	379.6	423.6	675	546.1	436.2	519.5	380.4
Importaciones	226.9	297.4	214	234	421.2	303.4	297.1	422.4	277.5
Bal. comercial	1.1	-123.6	165.6	189.6	253.8	242.6	139.1	97.2	102.9
Comercio total	455	471.2	593.6	657.7	1,096.2	849.5	733.3	941.9	861

Fuente: Secretaría de Economía.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

La inversión mexicana en Colombia fue de 1'383,800 millones de dólares entre 1995-1997. La inversión venezolana en este país fue de alrededor de 1.2 millones de dólares entre 1994 y 1997 y la mexicana en Venezuela de 1'120,250 millones de dólares.

A partir de la entrada en vigor del G3, el 40 por ciento de las exportaciones mexicanas y 63 por ciento de las colombianas quedaron libre de arancel. El comercio bilateral entre los dos países se ha incrementado 25 por ciento, en tanto que con Venezuela, luego de acordarse una desgravación gradual que culminó en el año 2000, el comercio bilateral se incrementó 39 por ciento entre 1994 y 1996.

México-Bolivia

En el año de 1983, México y Bolivia suscribieron un Acuerdo de Alcance Parcial y al año siguiente uno de Preferencia Arancelaria Regional y otros que fueron negociados a través del Programa de Recuperación y Expansión del Comercio. En 1991, ambos países establecieron las bases para la suscripción de un Acuerdo de Complementación Económica que estableciera una zona de libre comercio. Para México, la suscripción de un acuerdo comercial con Bolivia, como con Colombia y Venezuela, representa una plataforma importante para avanzar hacia la integración con el Grupo Andino.

En las bases de las negociaciones se incluyeron los siguientes temas: trato nacional y acceso de bienes al mercado, agricultura, medidas zoosanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguarda, prácticas desleales, principios generales sobre el comercio de servicios, medidas de normalización, compras de sector público, inversión, propiedad intelectual, solución de controversias.

Este tratado se firmó en septiembre de 1994 y entró en vigor en enero de 1995. El escaso intercambio entre ambos países, desde la entrada en vigor, favoreció a que quedaran libres de arancel el 97 por ciento de las exportaciones mexicanas y el 99 por ciento de las bolivianas.

CUADRO 5
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
CON BOLIVIA, 1993-2001
(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 enero/sep.
Exportaciones	17.1	13.4	24.1	30.4	31.6	34.6	31.6	26.6	14.8
Importaciones	16.2	19.1	5.1	8	10.3	7	7.8	13.4	7.2
Bal. comercial	0.8	-5.7	19	22.4	21.3	27.6	23.8	13.2	7.6
Comercio total	33.3	32.5	29.3	38.4	41.9	41.5	39.4	39.9	27.6

Fuente: Secretaría de Economía.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

En 1994 el comercio bilateral fue de 32.5 millones de dólares, mismo que se incrementó durante los primeros 3 años a 41.8 millones de dólares como resultado de un aumento de las exportaciones de México a Bolivia de 135 por ciento y de una reducción de 46 por ciento en las exportaciones bolivianas a México.

La inversión de Bolivia entre 1994 y 1997 fue de 101.1 millones de dólares y las mexicanas en Bolivia fueron por más de 37.8 millones de dólares.

México-Nicaragua

En julio de 1998 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua, después de ser aprobado por el Senado de la República, permite a los exportadores y productores de ambos países contar con un instrumento que otorga transparencia y certidumbre tanto por los compromisos de desgravación arancelaria que contiene, como por sus disciplinas en materia de servicios, inversión, compras gubernamentales, propiedad intelectual y solución de controversias.

Al entrar en vigor el tratado, el 45 por ciento de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de arancel y cerca del 80 por ciento de las ventas mexicanas a ese país lo serán en un plazo de

5 años. Por su parte, el 77 por ciento de las exportaciones de Nicaragua a México quedaron liberadas de inmediato y el 3 por ciento lo harán en un plazo de 5 años.

CUADRO 6
COMERCIO MÉXICO-
NICARAGUA, 1993-2001
(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 enev/sep.
Exportaciones	20.7	21.3	31.1	52.6	64.2	57.5	64.5	93.4	56
Importaciones	11.4	10.7	8.4	12.2	11.4	13.6	14.8	26.9	18
Bal.comercial	9.3	10.6	22.7	40.4	52.8	43.9	49.7	66.5	37.9
Comercio total	32	32.1	39.5	64.8	75.7	71.1	79.2	120.3	98.2

Fuente: Secretaría de Economía.

Nota:1 Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota:2 Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

México-Triángulo del Norte

El 29 de junio de 2000 se suscribió el tratado de México con el Salvador, Guatemala y Honduras, mismo que entró en vigor a partir del 1o. de enero de 2001, luego de ser ratificado por los congresos de cada país.

Este tratado constituye un gran avance en la estrategia de política de negociaciones comerciales internacionales de México, que busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad al proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de los exportadores ante medidas unilaterales por parte de los socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México.

Este Tratado de Libre Comercio, es uno de los mandatos fundamentales del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla; junto con los tratados suscritos con Costa Rica y Nicaragua, se da uno de los últimos pasos hacia una zona de libre comercio entre México y Centroamérica y facilitará la compra y venta de productos

industriales y agrícolas entre los cuatro países a través de la eliminación paulatina de aranceles que pagan los productos para entrar a dichos mercados y un conjunto de disciplinas que regularán la relación comercial entre los países integrantes del tratado; también incluye disciplinas para regular la compra y venta de servicios.

Los países que integran el Triángulo del Norte representan un mercado potencial de 23 millones de personas, que en 1998 realizaron compras al exterior por más de 9.5 miles de millones de dólares y registraron un PIB de más de 36,000 millones de dólares. México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo.

Los países del Triángulo del Norte son el principal mercado de México en América Latina, representan el 25 por ciento de las exportaciones mexicanas a la región latinoamericana. En 1999 las exportaciones mexicanas al Triángulo del Norte fueron comparables a la suma de las exportaciones a Brasil, Argentina y Chile.

Las ventas mexicanas representaron el 9 por ciento del total importado por el Triángulo del Norte en 1998, por lo que se considera que aún existe un gran potencial para incrementar el comercio entre los cuatro países.

Esta región representa un mercado creciente para los productos mexicanos, la exportación no petrolera de México al Triángulo del Norte se incrementó más de 160 por ciento en los últimos 6 años, al pasar de 330 millones de dólares en 1993 a más de 940 millones de dólares en 1999. Con este tratado se consolida y se mejora el acceso que México tiene en esta región del mundo.

Este tratado tendrá un gran impacto económico regional, principalmente en el estado de Chiapas. Este estado, por su localización geográfica y por ser el vecino más cercano de estos tres países tendrá un aumento muy importante en comercio, producción y en el sector servicios. Existe gran complementariedad, una integración ya en esta región de Chiapas, el sureste mexicano y Centroamérica y se considera que esto se va a incrementar. Uno de los importantes ganadores de este acuerdo es la pequeña y mediana empresa mexicana, el mercado de Centroamérica es un mercado natural para estas empre-

sas, sobre todo de la región sureste del país. Por su importancia se analizan algunos rubros y su comportamiento de este tratado.

Acceso a mercados

El capítulo de acceso a mercados establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes. Se establecieron plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos del Triángulo del Norte y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países. Reconociendo la asimetría en las economías, México se abrirá más rápido que el Triángulo del Norte, tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

CUADRO 7
COMERCIO MÉXICO-TRIÁNGULO
DEL NORTE, 1993-2001
(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 enero/sep.
<i>Guatemala</i>									
Exportaciones	203.8	218.3	310.2	360.2	498.4	591.1	543.6	534.8	322.3
Importaciones	62.1	83.5	51.1	76.8	80.5	81.3	82.6	90.8	50.8
Bal. comercial	141.7	134.8	259.1	283.4	418	509.9	461	444	271.6
Comercio total	266	301.7	361.3	436.9	578.9	672.4	626.2	625.6	480.3
<i>Honduras</i>									
Exportaciones	38.5	70	68.7	96.9	116	134.6	156.1	203.7	108.1
Importaciones	6.3	3.6	3.6	5.1	6.4	12.1	8	13.3	7.1
Bal. comercial	32.1	66.5	65.1	91.7	109.7	122.5	148.1	190.4	101
Comercio total	44.8	73.6	72.3	102	122.4	146.8	164	217	146.4
<i>El Salvador</i>									
Exportaciones	113	128.5	147.7	158.1	214.2	218	244.4	245.1	148
Importaciones	14.1	19.3	7.9	19	24.1	25.3	18.2	19.8	14.4
Bal. comercial	98.8	109.2	139.7	139.1	190	192.7	226.3	225.3	133.6
Comercio total	127.1	147.8	155.6	177	238.3	243.3	262.6	264.9	218.5
Total	437.9	523.1	589.2	715.9	939.6	1,062.5	1,052.8	1,107.5	845.2

Fuente: Secretaría de Economía.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las más importantes son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Los acuerdos de alcance parcial en gran medida se integran y se consolidan dentro del tratado, lo cual da una mayor certidumbre y permite avanzar en la relación comercial entre los países firmantes.

Más de mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de las exportaciones mexicanas que van de 3 a 11 años.

Productos industriales

Las exportaciones mexicanas de productos industriales al Triángulo del Norte alcanzaron en 1999 más de 800 millones de dólares, equivalentes a más del doble de lo que México exportó a Brasil en ese periodo.

La mayoría de los productos del sector industrial alcanzaron un acceso a corto plazo entre las partes. Alrededor del 57 por ciento de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedarán libres de arancel de inmediato, el 15 por ciento en un plazo de 3 a 5 años. Por su parte, México desgravará a la entrada en vigor del tratado el 65 por ciento de las importaciones que realiza del Triángulo del Norte y el 24 por ciento en un plazo de 3 a 5 años.

México obtuvo acceso en productos con mucho potencial, tal es el caso de papel, refrigeradores, llantas, jabones de tocador, productos cerámicos, medicamentos, plásticos (PVC), camisas de algodón para hombre, varilla corrugada, estufas de gas, computadoras, láminas de plástico, partes para aparatos eléctricos, pañales y botellas de plástico.

A la entrada en vigor del tratado, el Triángulo del Norte eliminará los aranceles de productos de mucho interés para sector industrial mexicano, tal es el caso de productos químicos, autopartes, vehículos pesados y ciertas herramientas.

Otros productos del sector industrial se desgravarán de manera gradual. De 2 a 5 años se eliminará el arancel de productos como llantas, textiles, confección, acumuladores y lápices. En un plazo de 7 a 10 años, se eliminarán los aranceles de productos plásticos, pinturas, ciertos cables, pilas, plumas, bolígrafos, muebles, tornillos y ciertos electrodomésticos.

Productos agropecuarios y agroindustriales

En el sector agropecuario y agroindustrial las exportaciones mexicanas al Triángulo del Norte se han casi sextuplicado al pasar de sólo 25 millones de dólares en 1993 a casi 140 millones de dólares en 1999. Estas exportaciones totales son mayores que las exportaciones mexicanas a Brasil, Argentina, Venezuela, Chile, Perú, Colombia, Ecuador y Uruguay.

El 30 por ciento de las exportaciones mexicanas quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio; poco más del 12 por ciento a mediano plazo y 41 por ciento a largo plazo.

México obtuvo acceso al mercado del Triángulo del Norte en productos con gran potencial de este sector, como son dulces, productos a base de cereales, galletas dulces, preparaciones para helados y gelatinas, uvas frescas, chicles, jugos de frutas, productos de panadería, salsas y concentrados de tomate y maíz amarillo.

Se tomó en cuenta la sensibilidad del sector agropecuario y agroindustrial, por lo que se estableció para algunos productos agropecuarios sensibles una salvaguarda especial, la cual impedirá que se afecte la producción nacional con incrementos sustanciales en importaciones derivado de la desgravación arancelaria, tales que puedan dañar la producción nacional.

Se excluyeron temporalmente de la negociación productos sensibles para el sureste de México, como azúcar, café y plátano.

El tratado otorga reconocimiento al tequila y al mezcal como productos distintivos de México. A la entrada en vigor del tratado algunos de los productos que entrarán con cero arancel serán: algunas flores, semillas para siembra, soya, algodón, trigo duro, crías de cerdo, ovoalbumina, almidón de maíz, cacahuete, linternas de algodón, cueros y pieles. A mediano plazo se eliminarán los aranceles para miel, coliflor, brécol, repollo, lechugas, zanahorias, pepinos y pepinillos, chícharos, setas, conservas de hortalizas, melones, sandías, fresas, pimientos y té. A largo plazo se eliminarán los aranceles para carne de bovino, cereales para desayuno, productos de panadería, ron, tabaco, cacao, chocolates, dulces, sopas y embutidos.

Reglas de origen

Las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de la región compuesta por el Triángulo del Norte y México; es decir, para que el producto tenga derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros.

Las reglas de origen negociadas en este acuerdo siguen la misma metodología que los demás tratados negociados en el continente y su propósito es fomentar la utilización de insumos de la región.

Los bienes serán considerados de la región cuando: sean totalmente obtenidos o producidos en la región, cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específicos para ese bien, o cumplan con un requisito de contenido regional. El valor general de contenido regional aplicable será de 50 por ciento.

Procedimientos aduaneros

El tratado establecerá mecanismos en materia aduanera para que los bienes originarios puedan gozar trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

Se establecerán procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. Asimismo, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, éste podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a determinación y certificación del origen de los bienes.

Medidas relativas a la normalización

Este capítulo incorpora los derechos y obligaciones de las partes establecidas en el Acuerdo sobre Obstáculos al Comercio de la OMC; asimismo incorpora otras disposiciones que permiten una mayor transparencia y aseguran un mayor acercamiento entre las partes. Con lo anterior, se asegura que las normas, los reglamentos técnicos

y los procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni se conviertan en una barrera encubierta al comercio.

El tratado creará centros de información que ofrezcan a los productores, consumidores y exportadores información sobre las medidas de información existentes en cada una de las partes y de igual manera crea instancias para que las autoridades correspondientes puedan resolver o consultar cualquier asunto relativo a esta materia.

Normas sanitarias y fitosanitarias

La aplicación de principios y reglas transparentes en medidas sanitarias y fitosanitarias, facilitarán el comercio agropecuario con los países del Triángulo del Norte.

El tratado preservará nuestro derecho de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente y no constituyan un obstáculo encubierto al comercio.

Salvaguardas

El tratado establece la posibilidad de imponer medidas bilaterales durante un periodo de transición para hacer frente a dificultades imprevistas que se originen de la reducción o eliminación de un arancel establecido en el tratado.

Lo anterior, sin menoscabo de que las partes conservan su derecho de adoptar medidas al amparo del artículo XIX de la OMC sobre importaciones de las demás partes cuando éstas sean sustanciales y contribuyan a ocasionar daño.

La utilización de cada uno de los mecanismos anteriores está sujeta a la observancia de los principios de transparencia, equidad y certidumbre. La aplicación de medidas de salvaguarda sobre algún producto requiere de una compensación a la parte afectada.

Esta disciplina incrementará la certidumbre para los exportadores mexicanos en el mercado del Triángulo del Norte ya que tendrán un recurso en caso de un incremento súbito de exportaciones mexicanas.

Inversión

El capítulo en la materia incluye reglas para dar protección y seguridad jurídica a los inversionistas de los países y sus inversiones, así como un mecanismo de solución de controversias.

Estas disciplinas permiten otorgar al inversionista de una parte y su inversión un trato no menos favorable que el otorgue una parte a sus propios inversionistas y sus inversiones o el que otorgue una parte al inversionista y sus inversiones de un país que no es parte de tratado.

Se prohíben los requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión como condición de establecimiento de la inversión o el otorgamiento de un incentivo. Se garantiza la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior.

Comercio de servicios

En el tratado se establecen reglas y disciplinas para el comercio de servicios. Estas reglas son aplicables a todos los sectores con excepción del transporte aéreo.

Se establecen principios básicos como son: trato nacional, trato de nación más favorecida y la nueva obligatoriedad de presencia local, como condición para prestar los servicios. Asimismo, los países firmantes de este acuerdo se comprometieron a consolidar, para la mayoría de los sectores, el nivel de apertura existente en sus respectivas legislaciones. A fin de lograr una mayor liberalización en el futuro, las partes negociarán la eliminación de las restricciones contenidas en sus respectivas legislaciones.

Asimismo, se establecen procedimientos para que en el futuro se negocien acuerdos de reconocimiento mutuo en materia de servicios profesionales que faciliten la movilidad de estas personas entre los países.

Por otra parte, se establecieron disciplinas respecto a la movilidad de personas de negocios para las siguientes categorías: visitantes de negocios, comerciante e inversionista y movimiento de personal entre compañías. Estas disciplinas otorgan facilidades migratorias a las personas que se dedican a estas actividades, sin que ello implique modificar el marco legal migratorio o laboral existente en cada uno de estos países.

En materia de servicios financieros se establecieron principios y disciplinas básicas con el objetivo de promover la inversión y otorgar certidumbre a las instituciones financieras que se establezcan en el territorio de cada parte. Las modalidades y nivel de apertura en este sector se negociarán en los 2 años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo.

En el sector telecomunicaciones se acordaron principios que otorgan el derecho a las partes a no ser discriminadas en el acceso y uso de redes de telecomunicaciones en el territorio de las otras partes. Asimismo, se establecen compromisos para que los operadores dominantes no utilicen su posición en el mercado para llevar a cabo prácticas anticompetitivas.

Propiedad intelectual

El tratado establecerá obligaciones, conforme a nuestras legislaciones sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual y se confirman nuestras obligaciones y derechos en los tratados y convenciones internacionales suscritos.

Se establecerá un comité especial de consulta para dar seguimiento a los compromisos en esta área del tratado.

Solución de controversias

El tratado establece un mecanismo para la prevención o solución de controversias derivadas de la interpretación o aplicación del tratado, o cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto incompatible o puede ocasionar anulación o menoscabo. Este mecanismo brindará certeza a los dos países sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad.

El mecanismo consta de tres etapas. La primera, de naturaleza consultiva, y las otras dos contenciosas, una de estas ante la Comisión de Libre Comercio y la otra, ante un tribunal arbitral.

Compras del sector público

En el caso de compras del sector público, se reiniciarán las negociaciones después de 18 meses de entrada en vigor el tratado, con base en los avances alcanzados hasta el momento.

En síntesis, el Tratado de Libre Comercio de México con el Triángulo del Norte significa la apertura del principal mercado de exportación en la región de América Latina:

- Incrementará el atractivo de invertir en México.
- Permitirá diversificar el comercio e impulsará las exportaciones mexicanas.
- Permitirá incorporar un mayor contenido nacional a las exportaciones mexicanas.
- Promoverá el desarrollo industrial y regional del país.
- Fomentará la incorporación de nuevas empresas a la actividad exportadora.
- A través del dinamismo comercial, promoverá el crecimiento económico y la generación de empleos.

Respecto a acuerdos de complementación económica se concretó uno con Uruguay el 29 de diciembre de 1999, que significa que más del 90 por ciento del universo arancelario entre México y Uruguay, queda libre de aranceles y se incorporan disciplinas sobre acceso, salvaguardias, normas sanitarias, normas técnicas, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias. Ambos países están desarrollando sus procesos a fin de cumplir con sus disposiciones jurídicas para poner en vigor esta ampliación.

Con Perú, a partir del 28 de febrero de 2000, se acordó una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica para incluir preferencias para algunos productos de interés de las partes, así como un mecanismo de solución de controversias.

Con Argentina, en octubre de 1998, se desarrollaron acciones para ampliar la cobertura y vigencia del Acuerdo de Complementación Económica, suscrito en el marco de ALADI. Mediante esas acciones se solucionó el caso de las compensaciones de México a Argentina derivadas de la participación de México en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá por la aplicación del Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980 y se prorrogó la vigencia del acuerdo hasta el 31 de diciembre de 2001.

En agosto de 2000, se estableció la negociación de una nueva ampliación del ACE núm. 6 a efecto de incluir en el acuerdo productos del sector automotor, siguiendo un modelo similar al acuerdo automotriz firmado con Brasil, así como aquellos productos en los que ambos sectores privados acuerden otorgar preferencias, entre los cuales podrían estar los de sectores como el fotográfico y algunas fibras sintéticas. Asimismo, se incluirán disciplinas en materia de normas sanitarias, normas técnicas y un régimen de solución de controversias.

Con Brasil, se viene desarrollando un proceso de negociación para concertar un nuevo acuerdo, similar a los que México tiene suscritos con Argentina y Uruguay. Dicho proceso registra avances significativos en los textos de la normativa, que entre otros temas, incluye acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas y fitosanitarias, así como un mecanismo de solución de controversias. En materia de productos, se tiene un avance moderado.

Mientras se concluye la negociación del nuevo acuerdo, se ha formalizado un acuerdo transitorio en el sector automotor, cuyo decreto de aplicación fue publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 27 de julio de 2000, el cual tendrá una vigencia de 2 años, prorrogable a un tercer año y permitirá a México exportar hasta 40,000 vehículos anuales.

CONCLUSIONES

SE PUEDE inferir que México en la recién pasada década, ha avanzado en la firma de acuerdos regionales y bilaterales con América

Latina. ¿Cuál fue la razón para que esto ocurriera? Sin duda que las nuevas circunstancias internacionales han sido el principal impulso para negociar en América Latina. No obstante, podemos incluir otras más.

En primer lugar, el gobierno mexicano, desde el sexenio de Carlos Salinas y aun antes de haber asumido una política de apertura, basada en la perspectiva generalizada de que el libre comercio resultaría benéfico para el desarrollo económico, tuvo necesidad de capturar crecientes flujos de comercio e inversión. Esta tendencia se ha visto reforzada por presiones librecambistas provenientes del sector empresarial exportador o de empresas transnacionales; de los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el mismo gobierno de Estados Unidos.

En segundo lugar, México ha percibido que en el hemisferio tiene lugar un amplio proceso de generación de acuerdos comerciales entre los diversos países y grupos subregionales, cuyos fines coinciden con su política económica y comercial. En este proceso México, al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, rige su política de comercio exterior por el pragmatismo, es decir, busca convenios netamente económicos que establezcan reglas arancelarias claras que les permitan ciertas ventajas. Quedarse fuera sería muy costoso, por lo que es preferible participar en estas negociaciones e influir de algún modo en su desarrollo, en lugar de quedarse aislado.

En tercer lugar, México se ha percatado recientemente, que su participación en esta dinámica es provechosa, aun en el caso de que Estados Unidos desista del proyecto de integración de las Américas, es decir, el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA), hecho que no parece probable, puesto que los países latinoamericanos podrían tener mayor interés en México como trampolín de entrada al mercado estadounidense.

Estas circunstancias fueron más evidentes en los últimos años, especialmente tras el anuncio del presidente Clinton de buscar un acuerdo hemisférico mediante la concreción de acuerdos bilaterales y regionales. Este fue uno de los principales factores que desataron

la dinámica de generación de acuerdos en el continente: por un lado incentivó a los países de la región a buscar dichos acuerdos bilaterales, entusiasmados por la posibilidad de la integración con Estados Unidos y por otro lado, determinó que los países se percataran del riesgo de no negociar y de las ventajas de participar aun sin Estados Unidos, además de las limitaciones que representan los mercados nacionales en esta etapa de la economía mundial.

BIBLIOGRAFÍA

- ALADI (1993), *Los aportes regionales a la liberalización del comercio internacional*, Sec. dt 358, 11 de noviembre de 1993.
- ALMEIDA R. (1991), "Reflexión acerca de la Integración Latinoamericana", en V. Urquidí y G. Vega, *Unas y Otras Integraciones*, FCE, México, pp. 163-240.
- BLANCO, H. (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, FCE, México.
- BULMER-THOMAS, V. (1998), *Historia económica de América Latina desde la independencia*, FCE, México.
- CEPAL (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile.
- KEHOE, T. J. (1995), "A Review of México's Trade Policy from 1982 to 1994", en *The World Economy Global Trade Policy*, Arndt, Sven, Blackwell Publishers, Oxford, pp. 1-15.
- REZA, G.A. de la (1998), *Liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental*, IIEC, UNAM, México.
- SECOFI (1996), *Acuerdos de Complementación Económica entre México y Chile, México y Costa Rica, México y Bolivia*, México.
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2001), *Tratado de Libre Comercio México y el Triángulo del Norte*, México.

CARLOS A. ROZO*

*El Tratado de Libre Comercio
México-Unión Europea: en
la búsqueda de opciones
más allá del TLCAN*

INTRODUCCIÓN

EN LA DÉCADA de los noventa se despertó de nueva cuenta el interés de acercamiento entre Europa y América Latina por medio del cual las dos regiones intentan alcanzar nuevos y viejos objetivos económicos y políticos. En este contexto, México negoció un acuerdo de tercera generación con la Unión Europea (UE) que abrió un nuevo capítulo en la marcha de la sociedad mexicana hacia su apertura y su globalización. El objetivo, como lo expresó la ex canciller Green, era “equilibrar nuestros nexos con el mundo, consolidar nuestra capacidad de negociación, y acrecentar nuestro margen de maniobra e influencia en el escenario internacional” (Green, 2000: 4). Ello se logrará al incrementar el comercio con la Comunidad Europea, fortalecer las posibles relaciones financieras que se pueden establecer a partir de la moneda europea única y ampliar el espectro de la cooperación política, económica, cultural e institucional (Rubio, 1992; Rugman, 1994).

Este acuerdo contribuye así a la meta gubernamental de una mayor diversificación de las relaciones externas de México (Blanco, 2000). Aunque este objetivo sin ideología, ante el hecho de ser invocado por los priistas de antaño como por los panistas de ahora, no queda claro que significa al poder ser un contrapeso saludable o una orientación pragmática a las tendencias existentes en nuestras relaciones económicas con el exterior. Así, en las relaciones con América Latina parece prevalecer el primer enfoque, como se dedu-

*Profesor titular del Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, correo electrónico: rozo@cueyatl.uam.mx

ce del planteamiento de Lerman en este volumen, pero en las relaciones con Europa el segundo enfoque prevalece. Igualmente con este acuerdo se avanza en el sistema de eje-rayos que contribuye a consolidar la racionalidad de la apertura mexicana.

Convenios bilaterales como éste son los que determinan las obligaciones que se imponen a los capitales extranjeros para que se muevan a voluntad propia respondiendo cada vez más a los dictados del mercado y a sus intereses particulares o para que coloquen los intereses y las necesidades del país en un primer plano. Así, una u otra opción consolida el proceso de inserción de México a la economía mundial y reafirma la marcha en el proceso de globalización pero cada una afecta diferentemente el bienestar social y el desarrollo económico de los mexicanos. Examinar en cuál de estas direcciones camina este acuerdo con Europa constituye el interés central de este trabajo a partir de la hipótesis de que el acuerdo negociado es un paso más en la dirección globalizante, pero también podría ser una oportunidad para limitar sus efectos negativos si en verdad se convirtiera en un mecanismo que contrapesa la enorme dependencia económica y política con Estados Unidos (EE.UU.) a que ha llevado el TLCAN. Así, el reto que enfrenta este tratado es vencer la uniddependencia con EE.UU. para lo cual debe no ser un paso más en la apertura indiscriminada que busca el capital transnacional sino que en verdad debe ser un paso más allá del TLCAN en la búsqueda del desarrollo nacional.

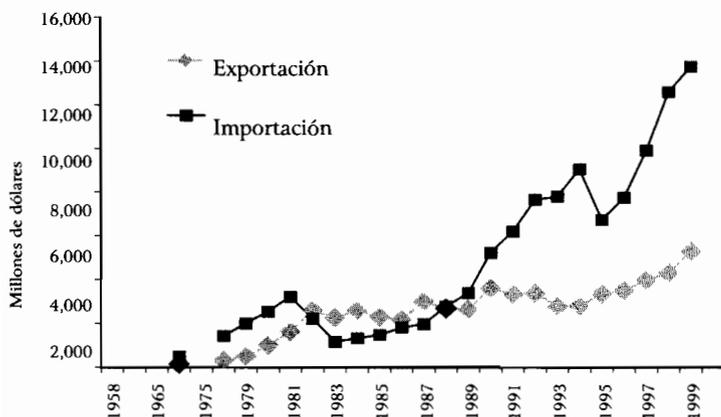
Con este propósito, este trabajo examina algunos de los factores que condicionan las relaciones con Europa y los retos a vencer para que el nuevo acuerdo derrame los beneficios que promete. Por lo tanto, examino primero el camino recorrido en las relaciones comerciales de México con la UE a la luz de las transformaciones en Europa desde la década de los ochenta y subsecuentemente reviso las relaciones comerciales inter-regionales con el fin de entender su naturaleza y las implicaciones del nuevo acuerdo para los flujos de mercancías, servicios y capital. A partir de estos resultados se examinan las posibilidades y los obstáculos para lograr una mayor participación de la producción nacional en los mercados

Europeos y de lograr un mayor perfil de la política nacional en el diálogo político internacional. Finalmente, algunas conclusiones.

LOS ANTECEDENTES

EN LA EVOLUCIÓN del intercambio comercial entre la UE y México resalta el superávit que la primera ha tenido a su favor durante la mayor parte de esta relación, como lo muestra la gráfica. Más importante aún es que esta brecha ha ido creciendo desde 1988 hasta alcanzar 7.4 mmd en 1999. Superar esta tendencia deficitaria que se vino acumulando durante la última década del siglo XX, me parece, constituye un reto central en la nueva relación bilateral que inaugura este Acuerdo.

MÉXICO: TENDENCIAS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL CON LA UE



Fuente: 1965-1991: *Sumario estadístico, Comercio Exterior*, varios números; 1992-2000: INEGI, *Estadísticas de Comercio Exterior*, varios números.

El factor responsable de este saldo negativo es el diferencial en las tasas de crecimiento entre importaciones y exportaciones. Así, mientras las importaciones que México adquirió de la UE entre 1989 y 1999 crecieron a una tasa anual promedio de 18 por

ciento, las exportaciones que colocó en los 15 países de la Unión lo hicieron apenas al 5.8 por ciento promedio anual.

Esta evolución del comercio con Europa da como resultado un patrón de comportamiento algo contradictorio. El lento crecimiento de nuestras exportaciones hacia la UE ha llevado a que en la última década éstas pierdan participación dentro de las exportaciones totales de México hasta llegar a sólo el 3.9 por ciento del total en 1999, luego de que entre 1977 y 1985 habían crecido casi continuamente hasta el 15 por ciento. En el lado de las importaciones el panorama no es muy diferente, aunque la caída es menos drástica al pasar nuestras adquisiciones en Europa, respecto del total, del 16.2 por ciento en 1987 al 9 por ciento en 1999. Aseverar que esta tendencia ocurre como consecuencia del TLCAN es poco exacta ya que se puede apreciar que inicia años antes. Ello lleva a sugerir que la pérdida de diversificación del comercio exterior mexicano y de su autonomía política nacional esta más correlacionada con la apertura unilateral que México inició en la década de los ochenta que con la formalización del libre comercio de América del Norte en los noventa. El interrogante que esto coloca sobre la mesa es si México puede lograr una mayor diversificación de su comercio y recobrar su autonomía política por el sólo hecho de firmar tratados de libre comercio con otros países.

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN Y COOPERACIÓN

EN ESTE marco de relaciones comerciales asimétricas México y la UE decidieron fortalecer su colaboración institucional con la firma del "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación" firmado el 8 de diciembre de 1997. La negociación final para instrumentar el área de libre comercio se inició en el último trimestre de 1998 y finalizó en noviembre de 1999. Sal dado el propósito de adoptar las medidas y el calendario para la supresión progresiva y recíproca de restricciones a los movimientos de bienes, servicios, capital y pagos entre las partes, el acuerdo entró en vigor el 1o. de julio de 2000.

En primera instancia, como lo afirma Chris Patten miembro de la Comisión Europea como comisario europeo de Relaciones Exteriores, este es un acuerdo comercial pero también simboliza el anhelo común por respetar y promover valores políticos, culturales y sociales compartidos, de ahí el interés de la UE de incluir una cláusula democrática (Patten, 2000). Ello provocó la primera gran dificultad para encarrilar la negociación al haber desacuerdo sobre la naturaleza y las implicaciones de tal cláusula (Mathoz y Szymanski, 1999). La obligatoriedad de su inclusión despertó sentimientos encontrados entre los mexicanos que dio lugar a un debate en torno a dos ideas: la postulada por los tradicionalistas de que su aceptación afectaría la soberanía nacional y la de los internacionalistas que la aceptaban como parte de las nuevas formas de la política moderna. Un argumento adicional que se postuló estuvo centrado en que aceptar la cláusula exponía a México a que en el futuro los Estados Unidos pudieran demandar algo parecido. Los europeos rechazaron que la cláusula tuviera un carácter intervencionista ya que su intención es coadyuvar a que se sostenga un diálogo abierto, permanente y de respeto mutuo. En la sexta reunión ministerial del Grupo de Río y la UE, en abril de 1997, se resolvió el embrollo cuando México declaró formalmente su aceptación como una muestra de la voluntad nacional para sumarse a la UE en promover la democracia y los derechos humanos.

La negociación llevó a sentar las bases para la formación de una zona de libre comercio entre las dos regiones por medio de un esquema bilateral y preferente basado en los principios de “trato nacional” y de “nación más favorecida” a partir de establecer en materia comercial:

Las medidas y el calendario para:

- La liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y de servicios.
- La supresión progresiva y recíproca de restricciones al movimiento de capitales y de pagos.
- La apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública.

- Las medidas apropiadas para: evitar distorsiones o restricciones a la competencia.
- Asegurar una adecuada y efectiva protección en materia de propiedad intelectual.
- Un procedimiento específico para la solución de controversias.

El capítulo económico permite el mayor acercamiento para lograr la diversificación propuesta en conformidad con el respeto a los lineamientos de la OMC. La negociación realizada llevará a una liberalización progresiva y recíproca en el intercambio de bienes y servicios al igual que en los movimientos de capitales y de pagos. Las políticas de competencia y la solución de controversias negociadas llevan en la misma dirección. Se acordó igualmente la necesidad de asistencia recíproca en materia aduanera y de reglas de origen claras a fin de tener una adecuada desgravación arancelaria. El comercio de servicios, la libre circulación de capital y la liberalización de la inversión se plantearon como necesidades ineludibles de negociación en concordancia con las tendencias internacionales recientes.

El refuerzo de la cooperación, extendido a 27 ámbitos, se asegura por medio de una cláusula evolutiva y de un mayor acercamiento entre empresarios que es mucho más amplio que el acordado en 1991. Ello debe dar lugar a una mayor cooperación en los campos de la administración, el medio ambiente, la ciencia, la tecnología y la educación. Los sectores de la informática y las telecomunicaciones se vislumbran como claves en esta nueva fase de cooperación. Igualmente importante ha sido el plantear un nuevo impulso a la creación de empresas conjuntas.

Un elemento central de la cooperación se asienta en lo relativo a las inversiones y los servicios financieros. La liberalización de los pagos corrientes, los movimientos de capital y la promoción de las inversiones son campos de especial interés. Será necesario establecer mecanismos de información, de identificación y de divulgación de los marcos legales y de las oportunidades de inversión al igual que apoyar el desarrollo de un entorno favorable a la inversión, incluyendo acuerdos de promoción y protección de las inversiones, acuer-

dos para evitar la doble tributación y acuerdos para simplificar y armonizar procedimientos administrativos. Esta cooperación conforma pero va más allá de las normas y disciplinas del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) y se centra en facilitar el uso de servicios financieros a las pequeñas y medianas empresas.

Un área de libre comercio entre las dos regiones evolucionará en 10 años. En este plazo se tendrá una liberalización del 95 por ciento del comercio bilateral en un esquema que dejará libre de restricciones al 100 por ciento del intercambio de bienes industriales, al 62 por ciento de los bienes agrícolas y al 99.5 por ciento de los productos pesqueros.

Los productos industriales europeos, 93 por ciento de las importaciones que México adquiere de la UE, gozarán de una liberalización total a partir de 2007 con un programa escalonado de desgravación en cuatro momentos. A la entrada en vigor del acuerdo quedó liberado el 47.6 por ciento del volumen de todas las importaciones industriales y para inicios de 2003 quedará liberado un 5.1 por ciento adicional. En un plazo de 3 años el 52.8 por ciento de las importaciones industriales gozarán de una liberalización total. En los siguientes 4 años se liberará el resto de los bienes al quedar en el año 2005 liberado un 5.6 por ciento suplementario y en el año 2007 el 41.7 por ciento remanente. Más relevante aún es que estos productos quedarán sujetos a tarifas arancelarias máximas de 5 por ciento a partir de 2003.

Algunos sectores fueron objeto de negociaciones particulares, como en hidrocarburos, textil, vestido, calzado y automotriz. Este último recibió tratamiento de excepción al comprometerse México a reducir los aranceles para automóviles del 20 por ciento al 3.3 por ciento a la entrada en vigor del acuerdo y a su eliminación total para el año 2003. Se aceptó, adicionalmente, la eliminación del Decreto Automotor mexicano a más tardar el 31 de diciembre de 2003. Los mismos europeos han aceptado que estas condiciones son muy favorables a su causa e incluso pueden ser lo más cercano que se podía llegar a la "Paridad TLCAN" que era lo que lo que ellos se propusieron obtener desde el inicio.

La Unión Europea, por su parte, se comprometió a la total liberalización de las importaciones de productos industriales que adquiere de México en los 3 primeros años del programa con el 82 por ciento del volumen importado desde México a la entrada en vigor del acuerdo y el 18 por ciento restante para el 1o. de enero del 2003.

En productos agrícolas y pesqueros, que constituyen el 7 por ciento del comercio bilateral, la negociación fue más conflictiva y complicada. Ello llevó a que sólo se lograra una apertura paulatina, parcial y muy compleja con nueve categorías de desgravación que irán aplicándose hasta obtener el mayor grado de liberalización en 2010. La política de subsidios de la UE impidió cerrar la negociación en algunos productos en espera del programa de reforma de la Política Agrícola Común. A este grupo de productos pertenecen los cereales y sus derivados, los lácteos, los cárnicos, el azúcar, el chocolate, y las frutas de clima templado.

En servicios, se acordó la eliminación prácticamente completa de toda discriminación posible en un plazo no mayor a 10 años en un marco de acción que puede rebasar lo establecido en el GATT. El paquete negociado incluye los servicios financieros, de las telecomunicaciones, la energía, el turismo, y el medio ambiente. Sin embargo, se han excluido los servicios audiovisuales, el cabotaje marítimo y el transporte aéreo, excepto reparación de aviones, ventas y mercadotecnia.

Las restricciones no arancelarias deberán ser eliminadas y ninguna nueva será introducida, excepto las que se permiten a México, sin límite de tiempo, para algunos productos derivados del petróleo y con límite hasta el 31 de diciembre de 2003 para cierto tipo de vehículos y partes automotrices. Se acepta la existencia de una cláusula de salvaguardia para cuando la importación de un bien cause o amenace con causar daño a la industria, a los competidores o a la nación.

La cooperación para la valoración aduanera y para que no existan obstáculos técnicos al comercio recibe especial importancia. En medidas sanitarias y fitosanitarias, que se han convertido en uno

de los principales impedimentos no arancelarios al comercio en las últimas décadas, se hizo necesario plantear un alto grado de cooperación. El eje central en compras públicas es un compromiso adquirido para otorgar en forma “inmediata e incondicional” trato nacional y no discriminatorio a los productos, servicios y proveedores de servicios extranjeros en las compras gubernamentales. Los ministerios de Defensa tienen prerrogativas especiales al aceptar que ellos fueran eximidos de algunos capítulos. El papel central de Pemex y la CFE en la economía mexicana obligó a acuerdos especiales.

Naturalmente se acordó que el tratado es para beneficio de productos originarios del territorio de las partes. Pero no cualquier elaboración o transformación es considerada suficiente para los propósitos de origen. En vehículos, autopartes complejas y textiles se dio una flexibilización transitoria a las normas de la CE para permitir un periodo de ajuste de la industria mexicana a las normas europeas, en otros casos se tuvo en cuenta la inexistencia de materias primas o componentes en México, como en químicos, partes automotrices, turismo y maquinaria y en algunos pocos casos se reforzaron las normas con elementos adicionales como los contingentes para el algodón y tejidos sintéticos y artificiales mexicanos y el calzado comunitario.

Los mecanismos de resolución de controversias tienen como propósito encontrar formas ágiles para resolver fricciones o diferencias de criterio o interpretación de los acuerdos en un ambiente de certeza sobre la equidad, la seguridad jurídica y la neutralidad de estas soluciones por medio de procedimientos que resuelven controversias entre Estado y Estado y excluye la posibilidad de que particulares encausen acciones contra estados nacionales. Quedan fuera de estos mecanismos controversias sobre medidas anti-dumping y compensatorias; normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad; medidas sanitarias y fitosanitarias; dificultades en materia de balanza de pagos y propiedad intelectual.

Un interés central de la negociación fue lograr acuerdos que pudieran mejorar el grado de atracción del mercado mexicano para

los capitales europeos. Se acordó un ambiente de plena libertad de movimiento que coadyuve a aumentar el incentivo que las empresas europeas pueden tener por venir a México.

Los compromisos se orientan a facilitar la eliminación progresiva de restricciones de pagos relacionados con inversiones, a prohibir nuevas restricciones a la entrada de IED, a dar mayor seguridad a transferencias de inversiones de largo plazo, a establecer salvaguardias por dificultades que los flujos ocasionen sobre la política cambiaria y monetaria y a enfrentar desequilibrios de la balanza de pagos. En 10 años deberá existir plena libertad de capitales pero para 2003 deberán plantearse los elementos necesarios para establecer formalidades para el reconocimiento mutuo de requisitos de operación, de licencias y de otras regulaciones que permitan a los proveedores de servicios financieros de una de las partes establecerse en territorio de la otra.

En este respecto, el acuerdo es asimétrico ya que México es receptor mientras la UE es proveedor. Lo que buscó el gobierno mexicano fue asegurar condiciones legales para incentivar el movimiento de capitales, especialmente productivos. Para tal fin, el acuerdo permite medidas prudenciales de protección a inversionistas, depositantes y otros agentes a fin de poder mantener la seguridad, la solidez y la integridad de los proveedores, como del sistema en su conjunto. Tantos procedimientos de seguridad parecen redundantes si consideramos que para tal fin se han establecido los "Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca para las Inversiones" (Appris) que se negocian bilateralmente entre países. De hecho, México ya ha firmado estos convenios con prácticamente todos los países comunitarios.

Este acuerdo, al abrir la posibilidad de concertación política entre México y la UE va más allá de los intereses comerciales. La agenda sobre el medio ambiente, la necesidad de una nueva arquitectura financiera internacional, el futuro del comercio mundial y el papel de la OMC, la lucha contra el narcotráfico y el lavado de dinero son problemas de interés común donde pueden encontrarse posturas políticas compartidas. En este sentido el TLCUEM va más

allá del TLCAN que con la vertiente de la cooperación atiende a la asimetría entre las regiones. Sin embargo, no deja de parecer paradójico que lo que pueda atraer a la inversión Europea a México sea precisamente nuestra dependencia de EE.UU. esto es, el papel estratégico que ahora México tiene como parte del espacio de integración de América del Norte. Podría preguntarse si ello no conducirá a que la dependencia de EE.UU. crezca en lugar de que disminuya.

LOS RETOS COMERCIALES

ESTE TRATADO contribuiría al objetivo mexicano de diversificación rompiendo con la dependencia que se tiene en el mercado de unos pocos países comunitarios. A ocho de ellos, los más grandes, se envió en 1999 el 83.6 por ciento de nuestras exportaciones y de ocho de ellos se adquirió el 90.5 por ciento de las importaciones. Los países más pequeños han jugado un papel menor en esta relación, no obstante, que en los años noventa se da un crecimiento en su participación que podría continuar en el futuro. Este primer paso de diversificación ocurre más por el lado de lo que nos compran que de lo que les compramos, pero conviene reconocer que buena parte de ello se debe al crecimiento del comercio con un sólo país: Irlanda.

Alemania fue en 1999 el mayor proveedor del mercado mexicano con cerca del 40 por ciento del total de los bienes que se adquieren de la UE como también fue el principal receptor de nuestras ventas a la UE con el 35 por ciento del total. Se percibe aquí una nueva importancia de Alemania en el último lustro que se había perdido desde los años ochenta especialmente frente a España (Rozo, 1998).

La evolución de la relación comercial con Italia y Francia presenta un reto en esta relación. Dichos países se han convertido en proveedores del mercado nacional pero sin una reciprocidad en la adquisición de productos mexicanos. La relación comercial con España muestra el comportamiento totalmente opuesto ya que adquiere gran cantidad de productos mexicanos sin que México

corresponda con una demanda recíproca por sus productos. Pero lo más paradójico es la pérdida de importancia que ha venido ocurriendo en el comercio entre los dos países. De hecho, cuando España no pertenecía a la UE, México era un socio más importante que lo es ahora. En 1981 compraba el equivalente al 53 por ciento del total de lo que vendimos a los 15 países que hoy pertenecen a la Unión, mientras en 1999 esta proporción apenas llegó al 15.9 por ciento. Por el contrario, las exportaciones españolas hacia México pasaron del 4.6 al 14.8 por ciento del total entre 1975 y 1995 pero se redujo al 10.4 por ciento para 1999. Esta evolución apunta al fracaso del postulado de que España se constituiría en el puente entre Europa y América Latina (Granell, 1979).

La diversificación por productos también requiere atención aunque los productos exportados por México a la UE muestran un cambio radical en las últimas 2 décadas. A mitad de los años ochenta cerca del 70 por ciento del total exportado por México a la CEE lo constituían “aceites crudos de petróleo”; en segundo lugar se ubicaron los “motores para automóviles” mientras que el “café crudo en grano sin cascara” ocupó el tercer lugar y el “cobre en concentrados” era el cuarto producto en importancia. Estos 4 productos contabilizaron el 79.5 por ciento de las exportaciones en 1987. Todavía en 1992 el petróleo constituía el 41 por ciento de lo exportado por México a la UE en tanto los productos manufacturados llegaban al 47 por ciento. Los productos de la manufactura aumentaron su participación hasta alcanzar el 70 por ciento del total en 1999, además, con un sesgo hacia la maquinaria y el equipo de transporte.

Las importaciones procedentes de la UE han mantenido una alta diversificación si se considera que los principales 20 productos constituyen cerca del 20 por ciento del total y que durante la década pasada ningún cambio significativo se dio en esta participación. Ello no ha evitado que éstas reduzcan su participación dentro del total importado por México, ya que de un máximo de 22 por ciento del total en 1970 se pasó al 9 por ciento en 1999. México se vino convirtiendo en los años noventa en un receptor de creciente

peso para las exportaciones de la UE pero sin que sus productos logren penetrar el mercado único. Estas tendencias manifiestan, por un lado, la euforia exportadora europea como resultado de las transformaciones estructurales que impulsó el programa de “Europa 92” (Rozo, 1993) y por otro lado, manifiestan la atonía de la economía mexicana impuesta por la crisis de la deuda externa y el mayor acercamiento a los Estados Unidos a que llevó esta crisis y que dio lugar a la denominada “integración silenciosa”.

PRIMER AÑO Y PERSPECTIVAS

EN EL PRIMER año de vigencia del TLCUEM aparecen algunos elementos que despiertan inquietud sobre el beneficio inmediato que éste traiga al país. Pero es claro que este periodo de tiempo no es suficiente y además hay que entenderlo como un periodo más de adaptación a nuevas condiciones que un periodo normal.

Este primer año no arroja resultados con modificaciones radicales al patrón general de comercio entre las dos regiones. Por el contrario, parecen acentuarse ciertas características que se habían venido delineando en esta relación. La primera es que el déficit en contra de México continuó creciendo, la segunda es que la participación de las exportaciones en el total exportado continuó cayendo y la tercera que las importaciones continuaron creciendo como proporción del total. Obviamente, estos resultados muestran que un año no es suficiente tiempo para cambiar una dinámica que ha venido consolidándose por años pero también muestran que el tratado por sí mismo no es un disparador de transformación inmediata. Los productores mexicanos tendrán que hacer grandes esfuerzos de producción y de comercialización para que este instrumento sirva a los propósitos de fortalecer la estructura interna de la economía nacional y la diversificación que se pretende.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO
 EXTERIOR MEXICANO, 1999-2001
 (Millones de dólares)

	1998	1999	Tcr	Part99	Jul99-Jun00	Jul00-jun01	Tcr	Part(00/01)
<i>Exportaciones</i>								
Totales	117,442	136,703	16.4	100.0	152,079	167,604	10.2	100.0
Estados Unidos	102,872	120,610	17.2	88.2	134,718	148,600	10.3	88.7
Canadá	1,521	2,311	51.9	1.7	2,952	3,224	9.2	1.9
Japón	856	777	-9.2	0.6	960	759	-20.9	0.5
Unión Europea	3,909	5,305	35.7	3.9	5,198	5,686	9.4	3.4
<i>Importaciones</i>								
Totales	125,242.0	142,064.0	13.4	100.0	157,915.0	177,180.0	12.2	100.0

Estados Unidos	93,095	105,288	13.1	74.1	116,591	127,097	9.0	71.7
Canadá	2,292	2,949	28.7	2.1	3,625	4,013	10.7	2.3
Japón	4,553	5,083	11.6	3.6	5,770	6,879	19.2	3.9
Unión Europea	11,714	12,743	8.8	9.0	13,400	16,002	19.4	9.0
<i>Saldo comercial</i>								
Total	-7,800	-5,361	-31.3		-5,836	-9,576	64.1	
Estados Unidos	9,777	15,322	56.7		18,127	21,503	18.6	
Canadá	-771	-638	-17.3		-673	-789	17.2	
Japón	-3,697	-4,306	16.5		-4,810	-6,120	27.2	
Unión Europea	-7,805	-7,438	-4.7		-8,202	-10,316	25.8	

Fuente: Elaborado con datos de Bancomext, *Atlas de Comercio Exterior, Estadísticas de Comercio Exterior*, junio de 2001.

A fin de examinar esta dinámica de comportamiento se compara la información de los dos últimos años antes de entrar en vigencia el tratado con el primer año de vigencia comprendido por el último semestre de 2000 y el primero de 2001 (Bancomext, 2001).¹ El déficit en 1999 se redujo al pasar de 7,805 a 7,438 millones de dólares (md) pero para el primer año del acuerdo creció hasta los 10,316 md, lo cuál implica que el déficit crece en 25.8 por ciento. No está por demás apuntar que ello está en línea con el comportamiento experimentado dentro del TLCAN ya que en su primer año de vigencia el déficit que se tuvo con los Estados Unidos creció en 30 por ciento. A partir del segundo año este saldo negativo se convirtió en superávit y así se ha mantenido. En consecuencia, uno de los principales retos de la nueva relación, que es la reducción de este desequilibrio comercial, no encuentra un impulso positivo en el primer año de vigencia. Por el contrario, al crecer se demuestra la vulnerabilidad de la economía nacional.

Además, las exportaciones pierden participación al pasar del 3.9 por ciento del total en 1999 al 3.4 por ciento en junio de 2001. Por su parte, las importaciones mantienen su participación del 9 por ciento durante el periodo. Estos cambios se reflejan, evidentemente, en el resto de la estructura comercial y, en particular, en la participación de Estados Unidos que continua fortaleciendo su posición como el principal comprador de productos mexicanos al tiempo que reduce su participación, ligeramente, como principal proveedor.

Lo que parece haber logrado el tratado en este primer año es apoyar una mayor diversificación en el comercio con los distintos países miembros de la UE. Se dio un avance en romper la concentración en los grandes y empezar a ganar mercado en los más pequeños. La participación de las exportaciones hacia los socios menores creció en cerca de 60 por ciento en este periodo, mientras que las importaciones lo hicieron en un 30 por ciento aunque sus montos absolutos aún son pequeños.

¹La información estadística sobre flujos comerciales proviene del Atlas de Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior que utiliza una clasificación que divide a la economía en 100 capítulos.

Alemania continua siendo el mayor mercado para los productos mexicanos pero a una escala mucho menor al reducir su participación en una tercera parte. Ello fue consecuencia de una caída mayúscula en la demanda alemana por automóviles ensamblados en México, pero también por reducciones de consideración en la demanda por instrumentos de óptica, y por productos de plata. El extremo opuesto es España que prácticamente duplicó su demanda por bienes mexicanos aunque muy concentrado en petróleo que paso del 60 al 79 por ciento de lo que compra a México. Productos químicos orgánicos y motores se vieron favorecidos pero no fue así con legumbres y hortalizas.

En un segundo nivel se ubican las ganancias en los mercados de Irlanda, Bélgica e Italia, por su mayor demanda por partes y accesorios para maquinaria el primero, motores el segundo y productos químicos y petróleo el último. El tercer nivel de importancia lo mostraron Austria y Finlandia en maquinaria y equipo que aunque a niveles absolutos muy bajos mostraron tasas de crecimiento muy altas.

Esta reducción en la concentración en los siete principales mercados aparece igualmente por el lado de las importaciones. Los países pequeños de la UE mejoraron sustancialmente su perfil como proveedores del mercado mexicano en este primer año. Así, pasaron del 4.9 por ciento del total al 7.85 por ciento con ganancias significativas de Irlanda en productos químicos y maquinaria eléctrica; Finlandia en maquinaria de telecomunicaciones, papel y cartón; Portugal en gasolina, ropa y pieles, y Grecia en legumbres y municiones. En contrapartida, Italia tuvo la mayor pérdida de participación por mermas sustanciales en venta de tubos y materiales de construcción, mientras que Alemania presenta una ligera tendencia hacia la baja pero se mantiene como nuestro principal proveedor con cerca del 40 por ciento de lo que México compra a la UE.

En el fondo, estos movimientos parecen un indicador de aliento por las posibilidades que muestran de una mayor diversificación del comercio mexicano. Indican que los productores mexicanos han

podido incursionar en los mercados de países que hasta hace poco no aparecían como alternativas viables como compradores o vendedores. Por supuesto, apenas se están dibujando posibilidades que serían el resultado de un trabajo arduo de comercialización que aún esta por hacerse.

Un elemento que resalta en éste panorama es que mientras las exportaciones a la UE pierden participación en el total de las exportaciones mexicanas su grado de concentración en ciertos productos tiende a crecer, aunque sea mínimamente. Así, a los 11 sectores clasificados como altamente exportadores correspondió el 82.8 por ciento de la exportación total durante el primer semestre de 2001 lo cual significa un incremento de 1.1 puntos porcentuales con relación al semestre previo a que el tratado entrara en vigor. Igualmente, este nivel de participación es el más alto de este grupo de actividades en los últimos cinco semestres. Por supuesto, esta mayor concentración ocurre a costa del resto de los sectores que apenas exportaron el 7.8 por ciento del total entre enero y junio de 2000 cuando habían aportado el 10.2 por ciento en igual periodo de 1999. En este intercambio sobresale la magnitud que tienen el petróleo con el 18 por ciento del total, aunque en 1993 constituía el 45 por ciento. Hay que considerar, por supuesto, que esta variación tiene mucho que ver con las fluctuaciones en el precio del hidrocarburo.

Vehículos automotores es el segundo sector en importancia aunque en este primer año se mantiene una participación por debajo de la que tuvo en 1998. El trato preferencial que el sector recibe deberá retribuirle prontamente. De gran significado es el movimiento que se nota en máquinas y aparatos al ganar siete puntos porcentuales durante este primer año. Este es un hecho sobresaliente que podría estar perfilando la relevancia que estas actividades puedan tener en el futuro.

En el grupo de grandes exportadores sobresalen también bebidas alcohólicas, juguetes y productos plásticos. Tal parece que estas actividades han tenido un inicio rápido para ganar mercado lo cual puede contribuir a su mayor presencia en el futuro. Máqui-

nas y material eléctrico experimentaron, también, un arranque que les permite recobrar los niveles alcanzados en 1998 y algo similar podría estar ocurriendo con la industria química. La experiencia contraria aparece en joyas de oro y plata y productos de hierro y acero que aun con el TLCUEM continúan perdiendo espacio dentro del grupo de altos exportadores. Tres actividades son definitivamente perdedoras en los mercados europeos con azúcares como la más afectada seguida por tabaco y navegación marítima.

Un elemento a resaltar entre estas actividades altamente exportadoras es la baja participación de productos primarios, cuando se deja de lado el petróleo. Ello implica un perfil creciente de productos con algún grado de transformación industrial en las principales actividades exportadoras mexicanas. Solamente legumbres y hortalizas parecen dar señas de un alto espíritu exportador entre los productos primarios.

El crecimiento de las importaciones desde la UE va acompañado por un mayor nivel de concentración en sólo ocho actividades productivas durante este primer año del TLCUEM. Este comportamiento es indicativo del sesgo en la estructura de la economía mexicana hacia una dicotomía entre una parte de la economía altamente dependiente del exterior y otra que no lo es. Esta dependencia es fundamentalmente en bienes manufacturados, de capital o insumos industriales ya que la importación de bienes primarios es mínima. De hecho, ninguno de este tipo de productos se encuentra entre los de alta importación. Las dificultades que se tuvieron en la negociación para lograr acuerdos de apertura del sector agropecuario y la cantidad de productos que fueron excluidos del mismo harían pensar que este bajo perfil de las importaciones agropecuarias pudiera mantenerse hacia el futuro.

La concentración de las importaciones se nota en vehículos automotores con un crecimiento muy acelerado, incluso, desde antes del inicio del tratado. La implicación es que este auge de consumo de autos europeos se fortalecerá en el futuro cuando se eliminen las restricciones que aún dificultan su entrada. Las importaciones de maquinaria y equipo también experimentaron un fuerte empujón

aunque las de maquinaria y aparatos para el sector eléctrico se vieron algo mermadas en el primer semestre de 2001 luego del fuerte incremento durante el primer semestre de vigencia del tratado. De los otros cinco sectores altamente importadores resalta el ímpetu en productos farmacéuticos. Llama la atención la menor participación de las importaciones de hierro y acero que se ha dado en los últimos semestres y que se mantiene aún con la entrada del TLCUEM. Por su parte, muebles y aceites esenciales prácticamente duplicaron su participación. Productos lácteos resalta por la caída de sus montos importados que implica haber reducido su participación a la mitad.

La concentración del comercio de México con la Unión Europea en unas cuantas actividades se manifiesta en el saldo en la balanza comercial. Sólo nueve sectores responden por tres cuartas partes del déficit y sólo seis sustentan el 96 por ciento de las que tienen excedentes. Así, el creciente déficit que el país tiene con la UE se debe fundamentalmente a unas cuantas actividades que son exactamente las altamente importadoras. Ser altamente importador es equivalente a tener alto déficit comercial, lo cual implica que el grueso del déficit se encuentra en la importación de maquinaria y equipo, automóviles y productos químicos.

Entre los productos con excedente, naturalmente, sobresale el petróleo crudo que de responder por cerca del 50 por ciento del superávit en 1999 llegó hasta el 75 por ciento en este primer año. Ello muestra poca capacidad de diversificación para hacer esta relación menos asimétrica. La venta de juguetes y juegos ha ganado espacio como sector con excedente pero aún es minúsculo comparado con el petróleo.

Un elemento a resaltar es que la mayoría de los sectores con excedentes de exportación son de productos primarios, mientras que los que presentan saldos negativos son bienes industriales. La interpretación es que México continúa presentando ciertas ventajas comparativas dentro de un modelo tradicional primario exportador pero no logra consolidarse como productor de bienes industriales.

FLUJOS DE CAPITAL

UNO DE los objetivos centrales de la firma del TLCUEM es la posibilidad de un mayor flujo de capitales que facilite a los europeos aprovechar el mercado nacional y el de los socios del TLCAN. En este primer año este objetivo no se materializó al darse, en realidad, una reducción neta de estos flujos. Mientras que en 1998 y 1999 la IED europea llegó a 1,942 y 3,075 millones de dólares respectivamente, en este primer año apenas alcanzó los 834 millones de dólares netos. Por el contrario, los flujos de capital de Estados Unidos, Canadá y Japón tuvieron tasas positivas de crecimiento (CNIE).

Los capitales españoles y holandeses continúan siendo los que más crecen, seguidos de lejos, por los alemanes y los ingleses. La inversión europea en este año dio preferencia a los sectores eléctrico y electrónico, al químico, a las frutas y hortalizas y las telecomunicaciones donde destaca la gigante sueca Ericsson. El gran ganador es el sector financiero que ha experimentado la entrada de bancos españoles como el Banco Santander y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria que inicialmente llegó a México en 1995 (Pro-bursa y Bancomer) y la aseguradora holandesa ING.

El capital español ha sido uno de los que más interés ha mostrado por México, aunque sus inversiones en Brasil y Argentina continúan siendo superiores a las que hacen en México. Un elemento positivo de este capital es que en general proviene de empresas de tamaño mediano. La excepción son las bancarias, que por el contrario, son instituciones que destacan a nivel mundial. Finlandia empieza a tener un papel destacado pero que no tiene una perspectiva de gran crecimiento si sólo se restringe a las inversiones de la telefónica Nokia.

Un elemento que resalta es que el capital francés ha perdido relevancia en los últimos años. Llama la atención el retiro que hace France Telecom de capital invertido en Telmex por valor de 2,745 millones de dólares en el segundo semestre de 2000 (Telmex, 2000). Ello redujo la participación de la IED de ese país a un mínimo. Conviene tomar en cuenta que el desplome de 73 por ciento

en la inversión extranjera comunitaria que se da en este primer año se debe, entonces, más a una salida de capital que a una desaceleración de nuevos flujos.

AVANCES EN LA COOPERACIÓN

LA COOPERACIÓN se rige por una estrategia particular sustentada en tres factores que se interrelacionan mutuamente a fin de “aumentar la eficacia de la cooperación bilateral, concentrándose en un número reducido de áreas de acción bien definidas y acordadas” para lo cual la UE ha dispuesto recursos financieros por 56.2 millones de euros para el periodo 2001-2006. El primer factor es la situación socioeconómica del país contenida en el “Country Strategy Paper” que elabora la Comisión; el segundo factor deriva de las posiciones que de común acuerdo se sientan en “El Memorando de Entendimiento sobre las Orientaciones Plurianuales para la puesta en marcha de la Cooperación Comunitaria” que se elabora a partir del documento anterior y del Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno mexicano para el periodo 2001-2006 y el tercero aparece de los compromisos del “Convenio Marco” de cooperación bilateral con proyectos financiados por la UE (Delegación, 2001: 18-19). A partir de estos diferentes factores se prevén acciones que “abarcan sólo los dos instrumentos más importantes de la Cooperación Comunitaria Bilateral: la cooperación financiera y técnica y la cooperación económica”. Acciones concretas sobre programas específicos no se dieron en este primer año al no firmarse el Convenio Marco.

En este año se tuvo avances en finalizar las negociaciones sobre servicios, flujos de capital y propiedad intelectual que entraron en vigencia el 1o. de marzo de 2001. En realidad, en esta fecha entró en vigor la totalidad del TLCUEM luego de que el 1o. de julio de 2000 se iniciaron los acuerdos sobre flujos de mercancías.

En este marco se logró instrumentar mecanismos que permitan un mejor funcionamiento del tratado al dar marcha a algunos de los comités especiales. Ellos permitirán un diálogo abierto y regular con intercambios de información y que encuentren soluciones concretas a problemas que vayan apareciendo. El principal, quizá, es el

Comité Especial de Cooperación Aduanera y Reglas de Origen, establecido en marzo de 2001, que facilita un funcionamiento eficiente y transparente de los sistemas aduaneros nacionales. El comité debió buscar soluciones a problemas que en los meses iniciales se tuvo con los trámites administrativos para lo cual se adoptaron algunas “notas explicativas” sobre reglas de origen que simplifican las operaciones del despacho de mercancías. También se finalizó el Protocolo de Asistencia Administrativa Mutua en Materia Aduanera que permitirá el combate al fraude y a las violaciones aduaneras.

Se estableció el Comité de Normas y Reglamentos Técnicos a fin de tener un mejor conocimiento de los estándares y normas nacionales y de que las partes se muevan al uso de criterios internacionales que garanticen la protección de los consumidores. En dirección semejante deberá ir el trabajo del Comité Especial de Normas Sanitarias y Fitosanitarias, creado en julio de 2001.

REGLAS DE ORIGEN

El uso de estas reglas es asegurar que los beneficios del libre comercio permanecen en el territorio de los socios de un acuerdo con un estímulo al abastecimiento regional de los insumos necesarios para la producción y, en consecuencia, con un acrecentamiento de la inversión en los países socios. Esto se logra al compensar las diferencias en los niveles arancelarios externos de los países participantes. En el TLCUEM esta negociación fue muy complicada debido a la diferencia en los sistemas de reglas de origen. En general estas reglas se establecen en términos de mínimos de valor agregado nacional pero la UE tiene un sistema de origen basado en cuotas porcentuales de los componentes de los bienes mientras que el sistema de México está basado en un registro de las tarifas aduaneras de los productos. Al final los europeos se impusieron y son las reglas de origen armonizadas de la CE las que se aplicarán en forma generalizada aunque hubo soluciones de compromiso en algunos sectores.

La negociación se enfrentó al temor de los europeos de que México se convirtiera en un Caballo de Troya para la exportación de productos estadounidenses hacia Europa. Ello indujo a las posiciones diametralmente opuestas que se colocaron sobre la mesa. Los negociadores mexicanos manejaron diferentes posiciones de acuerdo a los sectores involucrados y con relación a lo establecido en el TLCAN. Se propusieron reglas muy estrictas en algunos sectores como el textil y el del calzado, pero en el automotriz y el electrónico la postura fue de mayor laxitud. De hecho, se pretendió un trato preferencial al proponer sólo 40 por ciento de insumos nacionales en las exportaciones automotrices y electrónicas. La postura europea fue diametralmente opuesta al exigir niveles de contenido nacional muy estrictos en

(Continuación)

productos textiles y pretender facilidades para hacer pasar como europeas fibras y telas originalmente provenientes de Asia, mientras que en productos automotores demandaron niveles altos de origen nacional. Al final se tomaron distintas opciones.

La postura de México fue criticada por los europeos argumentando que inhibiría las inversiones extranjeras, atentaría contra una política de desarrollo industrial y condenaría al país a una posición de maquilador. Llamaron la atención a que esta posición podría implicar condiciones de desviación de comercio y ser discriminatoria con algunos socios comerciales de Europa. Ello llevó a cuestionar el hecho de que México acepta una regla del 60 por ciento en el TLCAN pero estaba dispuesto a reducirla a 40 por ciento en el TLCUEM. No quedaba clara cual era la lógica que pretendía mayor flexibilidad en un acuerdo que en otro. Al final de cuentas, los propios europeos se respondieron este interrogante al indicar que ello se debía a la presión de los suministradores de partes que quieren exportar a Europa sin tomar los riesgos de invertir en México. En realidad, la postura mexicana respondió más a uno de los grandes desequilibrios que han resultado del TLCAN: el contenido nacional de los productos mexicanos de exportación viene cayendo estrechamente.

Las acciones de cooperación de este primer año corresponden a los programas de cooperación multilateral que la UE tiene con diferentes países de América Latina y en los cuales participa México, como pueden ser el programa Al Invest, el programa INCO para la cooperación internacional científica y de investigación, el programa de Tecnología de la Sociedad de la Información (IST) que apoya el proyecto de “e-gobierno” de la administración Fox y los programas ALFA de cooperación para intercambios universitarios y el programa URBAL de cooperación entre ciudades y regiones de la Unión Europea y América Latina. En este marco en septiembre de 2001 se puso en operación el Instituto de Estudios de la Integración Europea ubicado en el Instituto Tecnológico Autónomo de México.

POSIBILIDADES Y OBSTÁCULOS

ESTOS PRIMEROS resultados contrastan con las expectativas y la postura oficial de que la negociación permitió alcanzar condiciones muy favorables para los empresarios nacionales. Mejor fundado parece estar el optimismo expresado por los europeos con una posición de consenso sobre lo positivo que esta negociación fue para ellos, por

lo cual auguraron un gran movimiento de inversiones principalmente en los sectores automotor, banca y seguros. En apoyo al optimismo deba quizás ser resaltado el reconocimiento que se hace del papel que pueden jugar las empresas mediana, pequeña y micro lo cual no se da en el TLCAN. Es en este contexto que vale la pena poner atención al postulado de que el TLCAN y el TLCUEM son tratados complementarios. El TLCUEM podrá generar empleos indirectos si logra incorporar a muchas Pymes a la exportación, mientras que el TLCAN se orienta más a generar fuentes de empleo directas en las grandes empresas exportadoras, pero particularmente en la maquila.

Naturalmente, un elemento que deberá tomarse en cuenta para evaluar las posibilidades es el camino que tome el euro en el futuro. En los resultados iniciales la continua depreciación del euro funcionó en nuestra contra pues contribuyó a hacer más competitivos a los capitales europeos. En general, la brecha entre lo que México importa de la UE y lo que logra exportar está mostrando deficiencias en la relación de competitividad entre las dos regiones. Dos factores adicionales son determinantes en este respecto: uno es el rezago en el crecimiento de la productividad de la mano de obra mexicana frente a la europea. El otro es el financiamiento caro debido a tasas de interés que aunque han bajado en términos nominales continúan siendo altas en términos reales.

Adicionalmente, los exportadores mexicanos requieren de un nuevo enfoque sobre comercialización y conocimiento de los mercados europeos. Por ejemplo, Finlandia es uno de los mayores consumidores de café per cápita, pero no es explotado por los productores mexicanos. Otra situación similar ocurre con España que por su transformación estructural desde su entrada a la Unión en 1985 ha experimentado un cambio significativo en sus patrones de consumo. Se manifiesta ello en el crecimiento de la demanda por productos procesados como mariscos, atún, jugos, hortalizas, enlatados y platos preparados, y en la reducción en el consumo de algunos productos más tradicionales como aceite, huevos, leche líquida, pan, margarina, vino y bebidas alcohólicas. Estos cambios ocurren cuando las condiciones del bienestar social mejoran o como

resultado de patrones alimenticios considerados más saludables o ecológicamente orientados.

Estos mercados conforman así a las tendencias enumeradas por Torres y Gasca de que en estas condiciones se da:

- a) una sustitución de productos frescos por preparados;
- b) un aumento del consumo de frutas tropicales y hortalizas frescas a lo largo del año;
- c) una reducción del consumo de azúcar y de carne de vacuno con un aumento de carne blanca y de pescado; y
- d) una disminución de la demanda de leche líquida con un aumento de derivados lácteos (Torres y Gasca, 1997: 1019).

En los sectores del acero, los químicos, el papel y los alimentos procesados deben considerar el rápido crecimiento de las importaciones intraunión, lo cual significa que ya existe un amplio intercambio comercial impulsado por el mercado único de la Unión. Ello implica un mayor grado de competencia pero igualmente podría significar posibilidades de intercambio más amplio y un uso más eficiente de economías de escala.

Un factor adicional a enfrentar es la ampliación de la membresía de la UE que puede hacer que ésta crezca de 15 a 28 países. Estas adhesiones podrán comenzar en 2004 por lo cual es indispensable ajustarse a tal hecho. El aspecto central de esta ampliación es que los nuevos miembros tienen una estructura productiva y comercial parecida a la de los principales países exportadores latinoamericanos, con lo cual se han convertido automáticamente en sus competidores directos. Su ventaja es de localización que les favorece en más bajos costos de transporte y comercialización. Un ejemplo puede ser Polonia con su potencial agrícola. No puede minimizarse el hecho que el comercio entre el este y el oeste europeos ha crecido rápidamente mientras el comercio con América Latina mantiene un relativo grado de estancamiento.

Otro gran obstáculo que enfrenta México son las preferencias que la UE otorga a los países ACP, aquellos que en el pasado tuvieron relación colonial con algunos de los principales miembros de la

Unión. Ejemplos de ello son nuestras exportaciones de limón a los cuales se le impone un arancel del 13 por ciento y las de plátano que han sido eliminadas al optar la UE por dar cuotas a los países africanos.

En este panorama de competencias regionales no menos relevante es el futuro de los propios competidores latinoamericanos. La firma de un tratado comercial entre Mercosur y la Unión Europea no puede tomarse con ligereza. Hace bien la nueva administración mexicana en intentar ser pieza central en la promoción de un tratado global entre AL y UE, como lo planteara Vicente Fox en su viaje a Europa de octubre de 2000, aún como presidente electo, y lo repitiera posteriormente el embajador ante la Comunidad Europea Porfirio Muñoz Ledo (González, 2001: 53).

También los europeos han exteriorizado algunas reticencias sobre la posibilidad de lograr el objetivo de que este acuerdo se convierta en el factor que atraiga grandes capitales al país. La inseguridad que priva en México podría constituirse en un factor que inhiba la venida de inversiones europeas. Más grave aún es el riesgo de que el capital que ya se encuentra operando en México llegue a decidir abandonar el país por esta causa. La inseguridad deriva en parte de la desigualdad y la marginación social, por lo tanto el apoyo que den los capitales a este acuerdo deben verlo como un pilar de colaboración para que México supere esta situación de iniquidad. De hecho, la entrada de capitales que incrementen la capacidad de creación de empleo en condiciones más satisfactorias para los trabajadores sería una contribución para reducir la inseguridad existente. Además, en la parte política de cooperación dos de sus ejes centrales son los de apoyos a la gobernabilidad y al sistema de justicia por medio de los cuales se espera lograr soportes de tipo técnico y metodológico que contribuyan a una mayor eficiencia en el funcionamiento de estos sistemas lo cual mejoraría la seguridad. Hasta ahora poco es lo que se ha hecho en esta dirección.

CONCLUSIONES

ESTE ACUERDO ofrece condiciones positivas para incrementar nuestro comercio con los países europeos al igual que impulsar posi-

ciones mexicanas en el dialogo político internacional de apertura y globalización que vayan más allá del TLCAN. En las relaciones comerciales, este año no trajo transformaciones que pudieran entenderse como un paso en la dirección correcta. No es suficiente resaltar que los intercambios crecieron, como lo hacen algunos de los defensores, pues los niveles a los cuales se dio fueron incluso inferiores a los cuales estos crecieron en el pasado. Tampoco se aprecia un giro radical en los flujos de capital. Por el contrario, hay una sustancial salida de capital francés que contrasta con la entrada de capitales de otros países. Quizás es una exageración tomar tal hecho como representativo de cosas por venir pero es un precedente que impone y deja ver que el nuevo panorama bilateral no esta en igualdad de prioridades para todos. Así, en el campo de la cooperación no se logró siquiera despejar del nivel de negociación. Sin duda, un año no es siquiera un tiempo mínimo para empezar a caminar por la senda de las oportunidades pero sí para empezar a percibir las posibilidades. Lo que no debe hacerse es crear grandes expectativas de que el TLCUEM constituye el instrumento para lograr el objetivo de la diversificación. Sólo hay que considerar que la máxima participación de la UE en nuestras exportaciones fue del 15 por ciento y para regresar a ese nivel se tendría que cuadruplicar el monto actual de los exportados lo cual es un reto mayúsculo. El acercamiento político parecería más factible, como ya ha ocurrido en el pasado, y estaría en la lógica de que en este tratado “la política determina la relación económica”. Ello, sin embargo, requiere de mayor voluntad de la que la administración de Vicente Fox parece tener.

Deben preocupar también elementos que pueden constituirse en impedimentos. Las exigencias de la normatividad es un reto mayor que será necesario enfrentar pronto, no sólo para que las empresas se familiaricen con ella sino que se requieren apoyos para que en un plazo razonable las empresas puedan arribar a estos estándares. Hay que cuidar que la normatividad y la estandarización no se conviertan en un impedimento no arancelario, como ha ocurrido y lo señala Vogel (1992). Para que los capitales arriben la seguridad tendrá que mejorar y para que los capitales mexicanos

puedan aprovechar los nuevos mercados necesitarán mejores condiciones de financiamiento y una moneda nacional que les favorezca.

Estos elementos muestran que el futuro corresponde a los empresarios y a los capitales. Ellos deben tomar la iniciativa para cosechar los beneficios. Pero se requiere, igualmente y con verdadera decisión, una voluntad gubernamental que contribuya a sentar un nivel del campo equilibrado en el cual estas relaciones puedan fructificar. Este desnivel comienza por el desconocimiento que los empresarios mexicanos tienen del mercado europeo. Ello requiere de programas para que el empresariado adquiera estos conocimientos, implica una política industrial que facilite y oriente sobre nuevas áreas de especialización e impone la obligación para que las autoridades sean propositivas en los temas de la negociación política internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCOMEXT (2001), *Atlas de Comercio Exterior, Estadísticas de Comercio Exterior de México, 1994-2000 y junio 2001*.
- BLANCO, H. (2000), "El TLCUEM: pieza clave en la estrategia económica de México", *El Mercado de Valores*, Nafin, junio, pp. 6-7.
- COMISIÓN NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS (CNIE), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México*, enero-junio de 2001 y enero-junio de 2000.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO (2001), "La Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea en México", *Europa en México*, núm. 4, segundo semestre, México, D.F., pp. 15-17.
- GONZÁLEZ, J. (2001), "México impulsará acuerdo entre la UE y América Latina", *El Financiero*, 23 noviembre, p. 53.
- GRANELL, F. (1979), "El futuro del comercio hispano-latinoamericano ante el ingreso de España a la Comunidad Económica Europea", *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 29, núm. 1, enero, México, pp. 39-44.
- GREEN, R. (2000), "La agenda política y de cooperación en la nueva relación entre México y Europa", *El Mercado de Valores*, Nafin, junio, pp. 4-5.
- MATEO, F. de (1999), "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 6, junio, pp. 560-571.

- MATHOZ, J.P. y M. Szymanski (1999), "El incentivo de la soberanía", *Este País*, México, enero, p. 31-37.
- PATTEN, C. (2000). "Relaciones entre la Unión Europea y México, en el umbral de un nuevo milenio", *El Mercado de Valores*, Nafin, junio, México, pp. 10-11.
- ROZO, C.A. (1990), *México en la Integración Económica Europea*, UAM-Plaza y Valdés, México.
- (1993), *La Integración Europea. Del Acta Única al Tratado de Maastricht*, UAM, México.
- (1998), "México en la globalización del capital Alemán", en R. Ma. Piñon (coord.) *La Regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina*, FCP y s UNAM, Delegación de la Comisión Europea en México, pp. 291-323.
- RUBIO, L. (1992), *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de libre Comercio?*, FCE, México, 1992.
- RUGMAN, A.M. (1994), (ed.), *Foreign investment and NAFTA*, University of South Carolina Press.
- TELMEX, (2000), *Boletín Informativo*, 28 de abril, México.
- TORRES, F. y J. Gasca Z. (1997), "La reorganización productiva de la industria alimentaria en México", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 12, diciembre, México, pp. 1018-1023.
- VOGEL, D. (1992), *Protective regulation and protectionism in the European Community: The creation of a Common Market for foods and beverages*, Center For European Studies, Harvard University, Working Paper series núm. 37.
- ZABLUDOVSKY K., J. (2000), "Resultados de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", *El Mercado de Valores*, Nafin, junio, México, pp. 12-19.

Índice

INTRODUCCIÓN

MÉXICO EN LA REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE: ESTANCAMIENTO Y PROFUNDIZACIÓN DE LA DESINTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LA DESIGUALDAD SOCIAL	5
<i>Gregorio Vidal</i>	

Cambios en el ciclo de crecimiento de la economía estadounidense y estancamiento de la economía mexicana	7
La región de América del Norte: las desigualdades entre países no disminuyen	12
Las transformaciones de la economía y el TLCAN	22
Bibliografía	27

Capítulo I

ALGUNAS IMPLICACIONES TEÓRICO EMPÍRICAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA	29
<i>Víctor M. Soria</i>	

Introducción	29
Algunas disquisiciones teóricas alrededor del TLCAN	33
Integración económica en condiciones de asimetría. El modelo de François Perroux	40
Constataciones empíricas del desempeño del TLCAN	45
Reflexiones finales	48
Bibliografía	50

Capítulo 2

EL CRECIMIENTO POR MEDIO DE LA EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS, EL AVANCE DE LA REFORMA ECONÓMICA Y LAS GRANDES EMPRESAS	53
<i>Gregorio Vidal</i>	

Introducción	53
Las reformas estructurales y el desarrollo de las grandes corporaciones	55
Las grandes corporaciones. Internacionalización y extranjerización	64
Conclusión	74
Bibliografía	76

Capítulo 3

LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: SU COMPORTAMIENTO RECIENTE EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICOS DE MÉXICO	79
<i>Raúl Conde</i>	

Introducción	79
Las Mipymes como nuevo agente del crecimiento económico en países desarrollados y en el caso de México	82
Perfil productivo y organizacional de las Mipymes mexicanas	85
Política industrial y desarrollo de las Mipymes	93
Hacia algunas interpretaciones del comportamiento de las Mipymes	95
Nuevamente la política industrial	98
Conclusión	100
Bibliografía	102

Capítulo 4

EL EMPLEO Y LAS REMUNERACIONES MANUFACTURERAS EN MÉXICO EN EL MARCO DEL TLCAN	105
<i>Abelardo Mariña Flores</i>	

Introducción	105
------------------------	-----

Cambios en la economía mexicana y en la industria manufacturera en las décadas de 1980 y 1990.....	107
El cambio en la estructura del empleo manufacturero en el marco del TLCAN.	111
Las remuneraciones manufactureras en el marco del TLCAN.	124
Síntesis de conclusiones	126
Bibliografía	129

Capítulo 5

LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN MEXICANA EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE	131
<i>Ernesto Henry Turner Barragán</i>	
Introducción	131
Evolución de la industria maquiladora: 1965-1982 ...	132
La industria maquiladora y el modelo de exportación de manufactura: 1983-2000	135
Desarrollo regional	143
La industria maquiladora de exportación y el TLCAN	151
Conclusiones	154
Bibliografía	156

Capítulo 6

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA DEL NORTE BAJO EL TLCAN	159
<i>Arturo Guillén R.</i>	
Introducción	159
Algunos datos generales sobre la IED	165
Tendencias de la IED en América del Norte	171
Globalización <i>versus</i> regionalización en la lógica de operación de la IED	181
Conclusiones	188
Apéndice estadístico	191
Bibliografía	199

Capítulo 7

EL ARGUMENTO DEL ÁREA MONETARIA ÓPTIMA Y LA UNIÓN MONETARIA DE AMÉRICA DEL NORTE 201

Federico Manchón

Introducción 201

La teoría económica y las uniones monetarias 201

El debate sobre una Unión

Monetaria de América del Norte 215

Conclusión 228

Bibliografía 229

Capítulo 8

EL TLCAN Y LA INTEGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS 237

Andrea Revueltas

Introducción 237

Globalidad e integración 238

La integración económica

de América del Norte 244

Balance provisional: desafíos y consecuencias 253

Bibliografía 259

Capítulo 9

LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y AMÉRICA LATINA A LA LUZ DEL TLCAN 261

Aída Lerman Alperstein

Introducción 261

Los años ochenta y noventa 262

Acuerdos firmados por México

en los últimos años 267

Conclusiones 287

Bibliografía 289

Capítulo 10

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA: EN LA BÚSQUEDA DE OPCIONES MÁS ALLÁ DEL TLCAN 291

Carlos A. Rozo

Introducción 291

Los antecedentes	293
El acuerdo de asociación y cooperación	294
Los retos comerciales	301
Primer año y perspectivas	303
Flujos de capital	311
Avances en la cooperación	312
Posibilidades y obstáculos	314
Conclusiones	317
Bibliografía	319

Títulos de la colección

Las ciencias sociales

Director de la colección
HUMBERTO MUÑOZ GARCÍA

- ROSALÍA WINOCUR
*Algunos enfoques metodológicos
para estudiar la cultura política en México*
- BERTHA LERNER
*América Latina: los debates
en política social, desigualdad y pobreza*
- ARTURO ÁNGEL LARA RIVERO
*Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo
en las maquiladoras japonesas*
- MANUEL VILLA AGUILERA
*¿A quién le interesa la democracia en México?
Crisis del intervencionismo estatal
y alternativas del pacto social*
- ABELARDO VILLEGAS
*Arar en el mar:
la democracia en América Latina*
- ROBERTO EIBENSCHUTZ HARTMAN
(COORDINADOR)
*Bases para la planeación del desarrollo
urbano en la ciudad de México.
Tomo I: Economía y sociedad en la metrópoli
Tomo II: Estructura de la ciudad y su región*
- ÓSCAR F. CONTRERAS
ALEJANDRO COVARRUBIAS
MIGUEL ÁNGEL RAMÍREZ
JOSÉ LUIS SARRIEGO RODRÍGUEZ
*Cananea. Tradición y modernidad
en una mina histórica*
- CARLOS A. ROZO
(COORDINADOR)
Capital global e integración monetaria
- LEONEL CORONA TRIVIÑO
(COORDINADOR)
Cien empresas innovadoras en México
- ALICIA ZICCARDI
(COORDINADORA)
*Ciudades y gobiernos locales
en la América Latina de los noventa*
- JUDITH HERRERA MONTELONGO
*Colaboración y conflicto:
el sindicato petrolero y el cardenismo*
- JUAN-MANUEL RAMÍREZ SÁIZ
(COORDINADOR)
*¿Cómo gobiernan Guadalajara?
Demandas ciudadanas y respuestas
de los ayuntamientos*
- JUDITH VILLAVICENCIO BLANCO
(COORDINADORA)
*Condiciones de vida y vivienda de interés
social en la ciudad de México*
- JULIÁN REBÓN
*Conflicto armado y desplazamiento
de población: Chiapas 1994-1998*
- CÉSAR CANSINO
*Construir la democracia: límites y
perspectivas de la transición en México*
- ANA PAULA DE TERESA
*Crisis agrícola y economía campesina.
El caso de los productores de henequén
en Yucatán*
- FERNANDO CORTÉS, ÓSCAR CUÉLLAR
(COORDINADORES)
*Crisis y reproducción social.
Los comerciantes del sector informal*
- ARMANDO CISNEROS SOSA
*Crítica de los movimientos sociales.
Debate sobre la modernidad, la democracia
y la igualdad social*
-
-

-
- LOURDES ARIZPE
*Cultura y desarrollo: una etnografía
de las creencias de una comunidad mexicana*
- JACQUELINE MARTÍNEZ URIARTE
ALBERTO DÍAZ CAYEROS
(COORDINADORES)
*De la descentralización al federalismo.
Estudios comparados sobre
el gobierno local en México*
- ROBERTO BLUM VALENZUELA
*De la política mexicana y sus medios.
¿Deterioro institucional o nuevo pacto político?*
- ENRIQUE SUÁREZ IÑIGUEZ
De los clásicos políticos
- ABELARDO VILLEGAS, IGNACIO SOSA
ANA LUISA GUERRERO, MAURICIO BEUCHOT
JOSÉ LUIS OROZCO, ROQUE CARRIÓN WAM
JORGE M. GARCÍA LAGUARDIA
Democracia y derechos humanos
- ANDRÉS ROEMER
*Derecho y economía:
políticas públicas del agua*
- ALBERTO DÍAZ CAYEROS
*Desarrollo económico e inequidad regional:
hacia un nuevo pacto federal en México*
- JOSÉ VALENZUELA FEIJÓO
Dos crisis: Japón y Estados Unidos
- JORGE HÉCTOR CARRILLO VIVEROS
*Dos décadas de sindicalismo
en la industria maquiladora de exportación:
examen en las ciudades de Tijuana, Juárez
y Matamoros*
- RAÚL ÁVILA ORTIZ
*El derecho cultural en México:
una propuesta académica para el
proyecto político de la modernidad*
- ROBERTO HAM CHANDE
*El envejecimiento en México: el siguiente
reto de la transición demográfica*
- ARTURO BORJA
*El Estado y el desarrollo industrial.
La política mexicana de cómputo
en una perspectiva comparada*
- CÉSAR GILABERT
*El hábito de la utopía.
Análisis del imaginario sociopolítico en el
movimiento estudiantil de México, 1968*
- RAFAEL GUIDO BÉJAR
OTTO FERNÁNDEZ REYES
MARÍA LUISA TORREGROSA
(COMPILADORES)
*El juicio al sujeto. Un análisis global
de los movimientos sociales*
- MARCOS TONATIUH ÁGUILA M.
*El liberalismo mexicano y la
sucesión presidencial de 1880: dos ensayos*
- JULIANA GONZÁLEZ
*El malestar en la moral.
Freud y la crisis de la ética*
- MANUEL PERLÓ COHEN
*El paradigma porfiriano.
Historia del desagüe del Valle de México*
- ENRIQUE SUÁREZ-IÑIGUEZ
(COORDINADOR)
*El poder de los argumentos.
Coloquio internacional Karl Popper*
- BLANCA SOLARES
El síndrome Habermas
- GINA ZABLUDOVSKY
SONIA DE AVELAR
*Empresarias y ejecutivas
en México y Brasil*
- ROGELIO HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ
*Empresarios, Banca y Estado.
El conflicto durante el gobierno
de José López Portillo, 1976-1982*
- ENRIQUE SUÁREZ-IÑIGUEZ
(COORDINADOR)
Enfoques sobre la democracia
- EDUARDO IBARRA COLADO
LUIS MONTAÑO HIROSE
(COMPILADORES)
*Ensayos críticos para el estudio
de las organizaciones en México*
- IGNACIO SOSA ÁLVAREZ
Ensayo sobre el discurso político mexicano
- CARLOS ARRIOLA WOOG
Ensayos sobre el PAN
- ALEJANDRO PORTES
*En torno a la informalidad:
Ensayos sobre teoría y
medición de la economía regulada*
-

-
- LUDGER PRIES
*Entre el corporativismo productivista
y la participación de los trabajadores.
Globalización y relaciones industriales
en la industria automotriz mexicana*
- PATRICIA RAMÍREZ KURI
(COORDINADORA)
Espacio público y reconstrucción de ciudadanía
- ÁLVARO MATUTE, EVELIA TREJO
BRIAN CONNAUGHTON
(COORDINADORES)
Estado, Iglesia y sociedad en México. Siglo XIX
- VÍCTOR MANUEL DURAND PONTE
*Etnia y cultura política:
los mexicanos en Estados Unidos*
- MARÍA DE LA PAZ LÓPEZ, VANIA SALLES
(COMPILADORAS)
Familia, género y pobreza
- GUADALUPE MÁNTEY DE ANGUIANO
NOEMI LEVY ORLIK
(COORDINADORAS)
*Financiamiento del desarrollo
con mercados de dinero y capital globalizados*
- JENNIFER COOPER, TERESITA DE BARBIERI
TERESA RENDÓN, ESTELA SUÁREZ
ESPERANZA TUÑÓN
(COMPILADORAS)
*Fuerza de trabajo femenina urbana en México
Volumen I: Características y tendencias
Volumen II: Participación económica y política*
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA
GABRIELA NAVA CAMPOS
(COORDINADORES)
*Gerencia pública municipal.
Conceptos básicos y estudios de caso*
- RICARDO VALERO
(COMPILADOR)
Globalidad: una mirada alternativa
- ESTELA MARTÍNEZ BORREGO
HERNÁN SALAS QUINTANAL
(COORDINADORES)
*Globalización e integración regional
en la producción y desarrollo tecnológico
de la lechería mexicana*
- ALICIA ZICCARDI
*Gobernabilidad y participación ciudadana
en la ciudad capital*
- TONATIUH GUILLÉN LÓPEZ
*Gobiernos municipales en México:
entre la modernización y la tradición política*
- ORLANDINA DE OLIVEIRA
MARIELE PEPIN LEHALLEUR, VANIA SALLES
(COMPILADORAS)
Grupos domésticos y reproducción cotidiana
- EMILIO DUHAU
Hábitat popular y política urbana
- FEDERICO NOVELO URDANIVIA
Hacia la evaluación del TLC
- ALBERTO RÉBORA TOGNO
*¿Hacia un nuevo paradigma de la
planeación de los asentamientos humanos?
Políticas e instrumentos de suelo para un
desarrollo urbano sostenible, incluyente y
sustentable. El caso de la región oriente
en el Valle de México*
- JOHN BAILEY
*Impactos del TLC en México y Estados Unidos:
efectos subregionales del comercio
y la integración económica*
- MARÍA EUGENIA DE LA O MARTÍNEZ
*Innovación tecnológica y clase obrera:
estudio de caso de la industria maquiladora
electrónica R.C.A. Ciudad Juárez, Chihuahua*
- JORDY MICHELI
(COORDINADOR)
*Japan Inc. en México.
Las empresas y modelos laborales japoneses*
- JORGE FUENTES MORÚA
José Revueltas: una biografía intelectual
- ABELARDO VILLEGAS, JOSÉ LUIS OROZCO
IGNACIO SOSA, ANA LUISA GUERRERO
MAURICIO BEUCHOT
Laberintos del liberalismo
- ISAAC M. KATZ
*La apertura comercial y su impacto regional
sobre la economía mexicana*
- MIGUEL ÁNGEL AGUILAR, AMPARO SEVILLA
ABILIO VERGARA
(COORDINADORES)
*La ciudad desde sus lugares. Trece ventanas
etnográficas para una metrópoli*
- FRANCISCO LÓPEZ CÁMARA
La clase media en la era del populismo
-

-
- ARTURO GUILLÉN, GREGORIO VIDAL
(COORDINADORES)
*La economía mexicana bajo la crisis
de Estados Unidos*
- GUSTAVO GARZA VILLARREAL
*La gestión municipal en el
Área Metropolitana de Monterrey,
1989-1994*
- ESTELA MARTÍNEZ BORREGO
HERNÁN SALAS QUINTANAL
SUSANA SUÁREZ PANIAGUA
*La globalización del sistema lechero
en La Laguna: estructura productiva,
desarrollo tecnológico y actores sociales*
- ALEJANDRO PORTES, LUIS GUARNIZO
PATRICIA LANDOLT
(COORDINADORES)
*La globalización desde abajo:
transnacionalismo inmigrante y desarrollo.
La experiencia de estados Unidos
y América Latina*
- VÍCTOR ALEJANDRO PAYÁ PORRES
*Laguna Verde: La violencia de la
modernización. Actores y movimiento social*
- MANUEL VILLA AGUILERA
*La institución presidencial
El poder de las instituciones y
los espacios de la democracia*
- RAÚL BÉJAR NAVARRO
HÉCTOR H. HERNÁNDEZ BRINGAS
*La investigación en ciencias sociales
y humanidades en México*
- TERESA PACHECO MÉNDEZ
*La investigación universitaria en ciencias
sociales. Su promoción y evaluación*
- JULIO LÓPEZ GALLARDO
*La macroeconomía de México:
el pasado reciente y el futuro posible*
- RICARDO POZAS HORCASITAS
La modernidad atrapada en su horizonte
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA
*La nueva gestión municipal en México.
Análisis de experiencias innovadoras
en gobiernos locales*
- FEDERICO NOVELO (COORDINADOR)
*La política económica y social
de la alternancia. Revisión crítica*
- MÓNICA VÉREA CAMPOS
JOSÉ LUIS BARROS HORCASITAS
(COORDINADORES)
*La política exterior norteamericana
hacia Centroamérica.
Reflexiones y perspectivas*
- CLARA JUSIDMAN
La política social en Estados Unidos
- LILIANA KUSNIR
La política social en Europa
- MARIO RAMÍREZ RANCAÑO
*La reacción mexicana
y su exilio durante la revolución de 1910*
- ABRAHAM A. MOLES
Las ciencias de lo impreciso
- ALENKA GUZMÁN
*Las fuentes del crecimiento
en la siderurgia mexicana. Innovación,
productividad y competitividad*
- HUMBERTO MUÑOZ GARCÍA
ROBERTO RODRÍGUEZ GÓMEZ
(COORDINADORES)
*La sociedad mexicana frente al tercer milenio
3 tomos*
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA
(COORDINADOR)
*Las políticas descentralizadoras
en México (1983-1993).
Logros y desencantos*
- ROLANDO CORDERA
ALICIA ZICCARDI
(COORDINADORES)
*Las políticas sociales
de México al fin del milenio.
Descentralización, diseño y gestión*
- GRACIELA BENSUSÁN AREOUS
(COORDINADORA)
*Las relaciones laborales y el Tratado
de Libre Comercio*
- CAMBIO XXI, FUNDACIÓN MEXICANA
(COORDINADORA)
Las transiciones a la democracia
- ALICIA ZICCARDI
(COORDINADORA)
*La tarea de gobernar: gobiernos locales
y demandas ciudadanas*
-

-
- GERMÁN PÉREZ FERNÁNDEZ
DEL CASTILLO
ARTURO ALVARADO M.
ARTURO SÁNCHEZ GUTIÉRREZ
(COORDINADORES)
*La voz de los votos: un análisis crítico
de las elecciones de 1994*
- MANUEL VILLA
*Los años furiosos: 1994-1995.
La reforma del Estado y el futuro de México*
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA
(COORDINADOR)
*Los dilemas de la modernización municipal.
Estudios sobre la gestión hacendaria en
municipios urbanos de México*
- CARLOS ARRIOLA WOOG
Los empresarios y el Estado (1970-1982)
- RODOLFO GARCÍA DEL CASTILLO
*Los municipios en México.
Los retos ante el futuro*
- JULIO LÓPEZ G.
(COORDINADOR)
*Macroeconomía del empleo
y políticas de pleno empleo para México*
- MARIO BASSOLS, PATRICIA MELÉ
(COORDINADORES)
Medio ambiente, ciudad y orden jurídico
- JOSÉ AYALA ESPINO
*Mercado, elección pública e instituciones.
Una revisión de las teorías modernas
del Estado*
- CRISTINA PUGA
México: empresarios y poder
- MANUEL GARCÍA Y GRIEGO
MÓNICA VÉREA CAMPOS
*México y Estados Unidos frente a la
migración de los indocumentados*
- RODOLFO O. DE LA GARZA
JESÚS VELASCO
(COORDINADORES)
*México y su interacción
con el sistema político estadounidense*
- ESPERANZA TUNÓN PABLOS
*Mujeres que se organizan.
El Frente Único Pro Derechos
de la Mujer (1935-1938)*
- AIDA LERMAN
*Multilateralismo y regionalismo
en América Latina*
- HÉCTOR TEJERA GAONA
*"No se olvide de nosotros cuando esté
allá arriba." Cultura, ciudadanos y
campañas políticas en la ciudad de México*
- GENARO AGUILAR GUTIÉRREZ
Nueva reforma fiscal en México
- MARÍA LUISA TARRÉS
(COORDINADORA)
*Observar, escuchar y comprender
sobre la tradición cualitativa
en la investigación social*
- JOSÉ LUIS MÉNDEZ
(COORDINADOR)
*Organizaciones civiles y políticas públicas
en México y Centroamérica*
- ARTURO BORJA TAMAYO
(COORDINADOR)
Para evaluar al TLCAN
- RAÚL BENÍTEZ ZENTENO
Población y política en México. Antología
- HUMBERTO MUÑOZ GARCÍA
(COMPILADOR)
Población y sociedad en México
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA
(COORDINADOR)
*Políticas públicas municipales.
Una agenda en construcción*
- MARTHA SCHEINGART
(COORDINADORA)
*Políticas sociales para los pobres
en América Latina*
- MAURICIO BEUCHOT
Posmodernidad, hermenéutica y analogía
- JORGE HERNÁNDEZ-DÍAZ
*Reclamos de la identidad: la formación
de las organizaciones indígenas en Oaxaca*
- LARISSA ADLER LOMNITZ
*Redes sociales, cultura y poder:
ensayos de antropología latinoamericana*
- JUAN PABLO GUERRERO AMPARÁN
TONATIUH GUILLÉN LÓPEZ
*Reflexiones en torno a la reforma
municipal del artículo 115 constitucional*
-

-
- DAVID ARELLANO, ENRIQUE CABRERO
ARTURO DEL CASTILLO
(COORDINADORES)
*Reformando al gobierno: una visión
organizacional del cambio gubernamental*
- CARLOS HERRERO BERVERA
*Revuelta, rebelión y revolución en 1810.
Historia social y estudios de caso*
- JOSÉ LUIS OROZCO
Sobre el orden liberal del mundo
- AQUILES CHIHU AMPARÁN
(COORDINADOR)
Sociología de la identidad
- GINA ZABLUDOVSKY
*Sociología y política, el debate clásico
y contemporáneo*
- GRACIELA BENSUSÁN
TERESA RENDÓN
(COORDINADORAS)
*Trabajo y trabajadores
en el México contemporáneo*
- JOSÉ LUIS BARROS HORCASITAS
JAVIER HURTADO
GERMÁN PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO
(COMPILADORES)
*Transición a la democracia
y reforma del Estado en México*
- CARLOS BARBA SOLANO
JOSÉ LUIS BARROS HORCASITAS
JAVIER HURTADO
(COMPILADORES)
*Transiciones a la democracia en Europa
y América Latina*
- LILIA DOMÍNGUEZ VILLALOBOS
FLOR BROWN GROSSMAN
*Transición hacia tecnologías flexibles
y competitividad internacional
en la industria mexicana*
- MARTHA SCHTEINGART
EMILIO DUHAU
(COORDINADORES)
*Transición política y democracia
municipal
en México y Colombia*
- UGO PIPITONE
*Tres ensayos sobre desarrollo y frustración:
Asia oriental y América Latina*
- BLANCA SOLARES
*Tu cabello de oro Margarete...
Fragmentos sobre odio, resistencia
y modernidad*
- CARLOS MOREIRA
*Una mirada a la democracia uruguaya.
Reforma del estado y delegación legislativa
(1995-1999)*
- MASSIMO L. SALVADORI
NORBERT LECHNER
MARCELO CAVAROZZI
ALFRED PFALLER
ROLANDO CORDERA
ANTONELLA ATTILI
Un Estado para la democracia
- RAÚL BENÍTEZ MANAUT
LUIS GONZÁLEZ SOUZA
MARÍA TERESA GUTIÉRREZ HACES
PAZ CONSUELO MÁRQUEZ PADILLA
MÓNICA VÉREA CAMPOS
(COMPILADORES)
*Viejos desafíos, nuevas perspectivas:
México-Estados Unidos
y América Latina*
- LUIS F. AGUILAR VILLANUEVA
*Weber: la idea de ciencia social
Volumen I: La tradición
Volumen II: La innovación*
-

Estudios de género

- ARACELI MINGO
*¿Autonomía o sujeción?
Dinámica, instituciones y formación
en una microempresa de campesinas*
- ARCELIA DE LA TORRE BARRÓN
ROSINA OJEDA CÁRDENAS
CARLOS JAVIER MAYA AMBÍA
(COORDINADORES)
*Construcción de género en sociedades
con violencia. Un enfoque
multidisciplinario*
- GABRIELA CANO, JOSÉ VALENZUELA
(COORDINADORES)
*Cuatro estudios de género
en el México urbano del siglo XIX*
- MÁRGARA MILLÁN
Derivas de un cine en femenino
- JUAN GUILLERMO FIGUEROA
*Elementos para un análisis ético
de la reproducción*
- MARTA LAMAS (COMPILADORA)
*El género: la construcción cultural
de la diferencia sexual*
- GLORIA CAREAGA PÉREZ
JUAN GUILLERMO FIGUEROA PEREA
MARÍA CONSUELO MEJÍA (COMPILADORES)
Ética y salud reproductiva
- ESTELA SERRET
Identidad femenina y proyecto ético
- GUILLERMO FLORIS MARGADANT
*La sexofobia del clero y cuatro ensayos
histórico-jurídicos sobre sexualidad*
- MARGARITA BAZ
*Metáforas del cuerpo:
un estudio sobre la mujer y la danza*
- GINA ZABLUDOVSKY
(COORDINADORA)
*Mujeres en cargos de dirección
en América Latina.
Estudios sobre Argentina,
Chile, México y Venezuela*
- ESPERANZA TUÑÓN
*Mujeres en escena: de la tramoya
al protagonismo. El quehacer político
del Movimiento Amplio de Mujeres
en México (1982-1994)*
- GUILLERMO NÚÑEZ NORIEGA
*Perspectiva de género: cruce de caminos
y nuevas claves interpretativas.
Ensayos sobre feminismo, política y filosofía*
- GUILLERMO NÚÑEZ NORIEGA
*Sexo entre varones.
Poder y resistencia en el campo sexual*
-
-

México en la región de América del Norte. Problemas y perspectivas, se terminó de imprimir en la ciudad de México, durante el mes de septiembre del año 2004. La edición, en papel de 75 gramos, consta de 2,000 ejemplares más sobrantes para reposición y estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editora.



ISBN 970-701-489-X
MAP: 041945-01

Desde el año 1994 se han construido diversas relaciones en la zona de América del Norte al cobijo del TLCAN; pero también hay encadenamientos e intercambios entre las economías de la zona que se originan en fechas previas y se han visto fortalecidas por la operación del TLCAN. Existen cambios económicos y sociales que no estaban previstos o que se esperaba no prosperaran —como la emigración de mexicanos a Estados Unidos— que dan cuenta de una realidad con nuevos contenidos. La evaluación del TLCAN es por tanto una labor compleja, diversa, que rebasa el terreno de los hechos económicos. Hay una evaluación desde México, distinta a la que se realiza desde Canadá o Estados Unidos. Los capítulos que se incluyen en el libro consideran la situación de México; en varios de ellos se analizan temas sustantivos del cambio en la economía del país y el tipo de integración presente en el TLCAN, así como otros procesos de relación entre la economía y la sociedad de México con Estados Unidos. Se estudian aspectos del proceso económico, temas y actores sociales que se consideran cruciales: las empresas, las grandes y las pequeñas; la industria maquiladora; el empleo y su evolución en la manufactura; el comportamiento de la inversión extranjera directa; la unión monetaria, el debate sobre el área monetaria óptima y los regímenes de tipos de cambio en la zona. Pero también, se estudia la economía de México frente a otros intentos de construir relaciones económicas internacionales en América Latina y en la Europa de la unión.

La economía mundial sigue siendo un espacio con variedad, con regiones económicas construidas de forma distinta y con grados desiguales de consolidación, con áreas excluidas, con territorios en desintegración. Quizá, una conclusión del presente texto es la monotonía que caracteriza la relación de la economía de México con la economía mundial. Es necesario otear la realidad para desbrozar sendas y construir galerías que en economía expresen lo diversa y múltiple que es nuestra vinculación social y cultural con las sociedades que habitan el planeta y se acompañen de procesos que generen mercado interno, intercambios entre empresas y actores sociales en el país que sean la base de la interacción con un exterior plural.

El Programa Universitario de Investigación Integración en las Américas (INTAM) es un programa de investigación multidisciplinaria de las tres unidades de la Universidad Autónoma Metropolitana (Azcapotzalco, Iztapalapa y Xochimilco), dedicado al estudio, capacitación y difusión del conocimiento científico sobre las distintas facetas de la integración económica, social y cultural en las Américas. Participan conduciendo los proyectos de investigación profesores de las divisiones de Ciencias Sociales y Humanidades de las tres unidades académicas de la UAM. Su dirección electrónica es www.geocities.com/intam99

MÉXICO EN LA REGIÓN



9 789707 014893



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA



CONOCER
PARA
DECIDIR