La integración económica en la Cuenca del Pacífico: el reto de América del Norte

VÍCTOR LÓPEZ VILLAFAÑE*

Desde el principio de las negociaciones que condujeron a México, Canadá y Estados Unidos a la propuesta final del Tratado de Libre Comercio (TLC), se insistió en que éste permitiría crear el mercado regional más grande del mundo, con valor de 6 billones de dólares y más de 350 millones de consumidores. Sin embargo, se ha puesto escasa atención a los problemas estructurales de la región en conjunto, como los diferentes niveles de desarrollo y el denominador común del débil o nulo crecimiento económico. Cuando se consideran otros bloques regionales, en este caso el del Pacífico asiático (Japón, los países industrializados de Asia oriental y los del sur de este continente), la comparación de casi todas las variables económicas resulta muy desfavorable para América del Norte.

México y Estados Unidos en el escenario económico mundial

El TLC surge precisamente después de varios años de atonía económica en Estados Unidos y México, así como de una notable disminución del poder de la región frente a otras más dinámicas. En el caso mexicano, además, la propuesta del acuerdo comercial entrañó un gigantesco cambio político. Con el TLC se considera a Estados Unidos como la fuerza alentadora más importante para el futuro de la economía, hecho que rompe la concepción tradicional que consideraba al poderoso vecino septentrional más un obstáculo que un factor para el desarrollo. Desde la perspectiva de Estados Unidos, luego del fin de la guerra fría que antepuso las consideraciones ideológicas y estratégicas, México pasó a ocupar una posición clave en la formación de nuevas alianzas frente al nuevo ciclo de la competencia mundial.

La concepción mexicana del TLC como factor de desarrollo sobrevino después de una larga crisis que abarcó casi todo el decenio de los ochenta. Esta crisis, a su vez, fue resultado del fracaso de las políticas económicas de corte nacionalista, tales como el impulso de la autosuficiencia alimentaria y el programa de industrialización con base en el complejo petroquímico. Debido a la falta de capital nacional, dichas políticas se aplicaron con la asistencia del financiamiento foráneo, cuya acumulación dio lugar a una de las deudas externas más cuantiosas del orbe. En la región del Pacífico asiático sólo Corea presentó una enorme deuda externa, pero con ella emprendió una restructuración industrial para exportar manufacturas al mercado mundial, en particular a Estados Unidos.

Con el derrumbe de los precios del petróleo y el peso de la deuda externa, México se enfiló hacia el camino de las políticas de ajuste que incluyeron programas de austeridad, planes para el pago de la deuda orientados por el FMI, el combate contra la inflación y la promoción de las exportaciones de manufacturas. Ninguno de esos programas, salvo el último, figuró en la política económica de los países asiáticos del Pacífico que se encaminaron hacia el fomento de las inversiones y el avance tecnológico. Al final de los ochenta se intensificó el esfuerzo de ajuste en México. El adelgazamiento económico del Estado se aceleró por medio de las privatizaciones, se brindaron mayores estímulos a los empresarios nacionales y se emprendió una agresiva apertura comercial. La propuesta del TLC fue el paso final de todas esas acciones para resolver los problemas de crecimiento y mercado.

* *Departamento de Relaciones Internacionales del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, campus Monterrey.*

Existe una profunda conexión de las políticas de los años setenta con la que se ha aplicado desde los ochenta, a primera vista radicalmente opuesta. La integración financiera precedió, por vía de la deuda externa, a la integración productiva y comercial del país. El financiamiento externo se invirtió en industrias tradicionales y con tendencias declinantes en la demanda mundial, como la del petróleo y las grandes consumidoras de recursos naturales, en lugar de buscar el desarrollo de tecnologías ahorradoras de energía o el de industrias de vanguardia como la electrónica.

La deuda externa acumulada convirtió a México en exportador de capital, en lugar de mercancías, después de la crisis del petróleo en 1982. Esta metamorfosis, junto con la falta de exportaciones de alto valor tecnológico, hizo que México se apoyara cada vez más en la inversión extranjera y uno de los objetivos del TLC es precisamente el aumento de ella. Si la deuda y los pagos de intereses fueran menos cuantiosos, es posible que la inversión extranjera y el TLC no fueran tan cruciales para el futuro económico de México. Asimismo, si el país exportara mayores volúmenes de manufacturas, la presión financiera habría sido menor y el TLC tendría un marco distinto.

Durante los últimos años de los setenta y los primeros de los ochenta, México pasó por un período de dinamismo económico con tasas de crecimiento cercanas a 10% anual. De 1982 a 1988 la presencia de la crisis se reflejó en la evolución general de la economía, con tasas de crecimiento negativas en 1982 (–0.6%), 1983 (–4.2%) y 1986 (–3.8%). A pesar de la recuperación de 1989 a 1992, cuando se registró un crecimiento promedio anual de 3.5%, el desempeño económico de México fue inferior al del conjunto de los países del Pacífico asiático. Aquellos con programas de industrialización muy ambiciosos, como Malasia y Tailandia, alcanzaron tasas de crecimiento que por lo menos duplicaron a la de México; la economía china, por su parte, mantuvo un ritmo de crecimiento de 10% anual. Tal comparación, junto con la persistente vulnerabilidad económica frente al exterior, muestra que México, a pesar de las políticas de ajuste, no mejoró mucho su situación competitiva mundial (véase cuadro.)

Estados Unidos sufre muchas de las calamidades que ya soportaron los países latinoamericanos. El endeudamiento externo, reconocido como un problema prioritario por el gobierno de Clinton, es ahora cuatro veces mayor que hace diez años, mientras que el déficit federal equivalió a 1.5 veces el PIB de México. La recuperación estadounidense requiere, por consiguiente, la aplicación previa de un programa de austeridad presupuestaria, con fuertes repercusiones en la demanda y el crecimiento, así como cuantiosos recursos financieros para el desarrollo industrial que podría provenir de la nueva redistribución del capital disponible en Estados Unidos, de la inversión externa o de ambos.

Para Estados Unidos el advenimiento del TLC se registró después del fracaso del modelo basado en el gasto gubernamental con acento en la promoción de las industrias militares, la pérdida de mercados externos para sus manufacturas y el gigantesco deterioro de su balanza comercial, en particular con las economías de la Cuenca del Pacífico. El déficit acumulado con Japón de 1985 a 1990 sumó cerca de 300 000 millones de dólares, en tanto que con los países asiáticos de industrialización reciente rebasó los 150 millones de dólares.

Posición en materia de competitividad económica de algunos países en desarrollo, 1989, 1991 y 1992[1]

	1989	*1991*	*1992*
Singapur	1	1	1
Hong Kong	2	2	3
Taiwan	3	3	2
Malasia	5	4	4
Chile	–	5	–
Corea	6	6	5
Tailandia	6	7	6
México	10	8	7

1. Con base en el poder económico general de dichos países, su integración en el mercado mundial y los flujos de inversión, políticas industriales, eficiencia de los mercados de capital, infraestructura, calidad de la administración, capacidad de ciencia, tecnología, y calidad de la mano de obra.
Fuente : International Institute of Management and Development y World Economic Forum, *Reporte sobre la competitividad mundial 1993.*

Al igual que en el caso de México, el desempeño reciente de la economía estadounidense quedó a la zaga del dinamismo de la nipona, con una importancia clave en la Cuenca del Pacífico. Durante el quinquenio 1986-1990, por ejemplo, la tasa media de crecimiento anual del PNB de Estados Unidos fue de 2.8%, mientras que la de Japón de 4.7%. Además, en 1990 la potencia americana ingresó en una fase de estancamiento que hasta el segundo semestre de 1992 y, según los pronósticos más favorables, en 1993 alcanzaría un crecimiento económico de 3.5 por ciento.

En comparación con las pujantes economías asiáticas del Pacífico, América del Norte es una zona de lento crecimiento donde los esfuerzos de ajuste se deben conjugar con la creación de comercio, empleo y bienestar de la población. Uno de los principales factores del desarrollo económico es la porción de la riqueza social creada que se destina para mantener y ampliar la capacidad de la economía cuando ésta se encuentra en una fase ascendente, pero también para usarla en circunstancias difíciles. Japón y otros países con economías dinámicas, como Corea y Taiwan, han destinado de 30 a 40 por ciento del PNB a nuevas inversiones. En Japón la inversión pública actúa como impulsora del dinamismo en los ciclos descendentes de la economía. Además una gran parte de ese capital se invierte en industrias

de alta tecnología. La inversión nipona total en los últimos diez años se calcula en unos tres billones de dólares. Durante el período 1993-1998 los países del este y sureste de Asia podrían invertir unos 600 000 millones de dólares únicamente en obras de infraestructura.[1]

Para México y Estados Unidos no es nada raro ser economías deficitarias, es decir, con más compras que ventas en el mercado mundial. Pero mientras Estados Unidos mantiene un déficit relativamente diversificado, el de México se concentra mucho en el comercio con su vecino del norte y se compensa con algún excedente importante en el intercambio con otras regiones. Varios países asiáticos de la Cuenca del Pacífico tienen déficit comercial con Japón, pero también superávit con terceros mercados, en particular con el de Estados Unidos. Japón, economía clave de la región, cuenta con un enorme superávit total.

Tradicionalmente el mercado estadounidense absorbe la mayor parte del comercio mexicano, lo cual se reforzó con la política de apertura comercial aplicada en México desde mediados de los ochenta. Durante este proceso el excedente comercial de unos 10 000 millones de dólares en promedio anual que obtuvo el país durante el trienio 1983-1985 se convirtió en un déficit de más de 20 000 millones de dólares en 1992. El saldo negativo se empezó a disparar desde 1989, cuando el gobierno anunció importantes medidas para liberar el comercio exterior y promover las exportaciones; al año siguiente México decidió unirse al proyecto de comercio libre en América del Norte, junto con Canadá y Estados Unidos que ya tenían un acuerdo bilateral.

Debido a esta orientación comercial, el único camino para que México pueda mejorar sus cuentas comerciales, al menos en el corto plazo, es aumentar sus exportaciones hacia los mercados vecinos de América del Norte. Estados Unidos, por ser la economía clave de la región, tendría que aumentar sus excedentes con otras regiones para compensar el aumento del comercio mexicano. O bien, en un escenario de lento avance económico y del comercio de la región, otorgar preferencias a las exportaciones mexicanas sobre otros competidores mundiales (lo que afectaría el desempeño económico de estos últimos).

Otras formas en que México podría atenuar el desequilibrio de su balanza comercial es reducir las importaciones y, desde luego, exportar más a otras regiones del mundo. De cualquier manera, México requerirá en el corto plazo del ingreso del capital extranjero para compensar la balanza de pagos.

Durante el último año se empezó a reducir el déficit comercial estadounidense. Más que emprender un cambio radical en la estructura de su comercio exterior, sin embargo, Estados Unidos parece transitar hacia una nueva redistribución de los flujos del intercambio que modifica el peso relativo de los principales socios. En este proceso América Latina, especialmente México, cuenta con mercados de creciente importancia para sus exportaciones. En 1992 Estados Unidos registró un excedente comercial con América Latina, después de un decenio de saldos negativos. México fue el principal factor de este cambio, ya que fue el principal comprador de productos de Estados Unidos (50% de los envíos totales de éstos a la región). Las exportaciones estadounidenses a los países latinoamericanos se incrementaron 13% en 1992, es decir, el doble del aumento de los envíos a otras regiones del orbe. Al mismo tiempo, México absorbió 75% del capital foráneo invertido en América Latina (23 000 millones de dólares).

El déficit comercial de Estados Unidos se concentra también en una región. A pesar de la débil evolución económica de Estados Unidos, el saldo negativo de su comercio exterior aumentó otra vez en 1992, sobre todo con Japón que obtuvo un superávit cercano a 45 000 millones de dólares en el intercambio bilateral. Otro país con excedentes cuantiosos en el comercio con Estados Unidos es China cuyo superávit en el intercambio bilateral ascendió de 10 000 millones en 1990 a 18 000 millones de dólares durante 1992. En cambio, Estados Unidos redujo el déficit con Europa, obtuvo excedentes con América Latina y aumentó las exportaciones al Medio Oriente y, en general, a las economías en desarrollo. Lo más interesante son los cambios en las relaciones comerciales de Estados Unidos con los países de la Cuenca del Pacífico.

Si bien Estados Unidos pudo disminuir los grandes déficit con países recién industrializados como Corea y Taiwan, en el gran mercado americano se acrecentó la presencia de otras naciones con pujanza exportadora como Malasia, Tailandia y la República Popular de China. Esta región del Pacífico asiático ajusta con mucha rapidez sus flujos comerciales a las nuevas condiciones mundiales, para lo cual modifica su estructura productiva y la de los bienes exportables tanto en su propio bloque cuanto en los mercados externos. Los cambios en la magnitud del déficit con los socios asiáticos de la Cuenca del Pacífico pone de relieve el fenómeno de la redistribución comercial de Estados Unidos.

En comparación con otros bloques regionales, el comercio recíproco en América del Norte es bajo. En Europa 64.7% del intercambio total de la región en 1991 se realizó entre países miembros, proporción que en la Cuenca del Pacífico ascendió a 65.7% en 1988 (incluidos los 15 países miembros de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico). La ponderación del comercio intrarregional en América del Norte es de 38%, con una fuerte influencia en el intercambio global de países del Pacífico asiático y Europa.[2] Esta débil participación de los países norteamericanos en su propio bloque se explica funda-

1. "U.S. Firms Turn to the Developing Countries", *The Wall Street Journal*, 4 de agosto de 1993.

2. Lawrence Krause, "Can the Pacific Save the US -Japan Economic Relationship?", en *Preparing for a Pacific Century*, Commission on US-Japan Relations for the Twenty First Century, 1991, p. 32, y Banco

mentalmente por la magra presencia de México en las importaciones de Estados Unidos (5.8%), al igual que en los mercados mundiales como el de manufacturas (apenas 1.1% del comercio mundial respectivo). Canadá y Estados Unidos, por el contrario, figuran entre los más grandes importadores mundiales de manufacturas (más de 70% de su comercio corresponde a dichos productos). Esto explica el papel que desempeña la economía de Estados Unidos como gran succionador de los envíos de países cuyo crecimiento se finca en las exportaciones manufactureras.

Otra desventaja para México proviene de las tendencias desfavorables en los términos de su intercambio económico. Mientras que una gran parte de las exportaciones del país corresponde a bienes que pierden valor en los mercados mundiales (minerales, petróleo y agropecuarios), las importaciones son principalmente de bienes con precios estables o en aumento, de modo que necesita exportar más unidades para importar igual o menor cantidad. Durante el período 1985-1992 México fue uno de los países que más resintieron el deterioro de la relación de precios del intercambio comercial.

En África la pérdida fue de 32%; en América Latina de 26%, pero en México ascendió a 36.5%, y en Asia sólo fue de 4.4%. Esta evolución dispar refleja bien el tipo de mercancías que cada región comercia en los mercados mundiales.

Concentración comercial y sectores industriales

La estructura del comercio exterior de México se modificó en los últimos lustros. En 1980 más de 60% de las exportaciones provino de los envíos de petróleo, proporción que 12 años después correspondió a los de manufacturas y la participación del petróleo cayó a 27%. Pese a la importancia de este cambio en la economía mexicana, no tuvo repercusiones inmediatas importantes en el comercio intrarregional de América del Norte.

Alrededor de 60% de las exportaciones de México se genera en 250 empresas. La mayoría de ellas son compañías transnacionales orientadas al mercado norteamericano, junto con un grupo de poderosas empresas mexicanas. Las exportaciones de manufacturas se concentran, a su vez, en unos cuantos sectores (como los de automotores y productos químicos, que cubren 40% del total). En suma, en México existen tres tipos de concentración: en mercados, en empresas y en productos.[3]

Pero algo similar acontece en Estados Unidos, donde las exportaciones se concentran también en unas cuantas compañías. Más de la mitad de las ventas externas estadounidenses son obra de 100 empresas, según una encuesta gubernamental. Otra fuente señaló que la mitad de las que exportan lo hacen a un solo mercado, en tanto que apenas 3% de ellas muestran una vasta diversificación de mercados. El déficit comercial de Estados Unidos con Japón se deriva en gran medida de que las exportaciones niponas se concentran en sectores de vanguardia tecnológica (automotores, electrónica y equipos industriales).

Con respecto a México, desde luego, Estados Unidos tiene una estructura exportadora mucho más diversificada, pero también con signos de alta concentración de empresas exportadoras y mercados.[4] Cabe destacar también que en ambos países se aprecia una baja integración de las pequeñas y medianas empresas en la cadena exportadora, hecho que contrasta con el sistema de integración intraempresarial (*keiretsu*) que Japón difundió en la Cuenca del Pacífico y es uno de los pilares de su predominio productivo y comercial.

Al igual que la estructura de las exportaciones, en México se modificó la de las importaciones. Sin una capacidad industrial moderna, el sostén de los proyectos de modernización económica del país ha dependido de importaciones. Ante la falta de inversión en ingeniería industrial y la débil capacidad tecnológica, la importación de bienes de capital representa un gasto recurrente que afecta a la balanza comercial. Este fenómeno se agudiza con el rápido envejecimiento de la maquinaria moderna, cuya vida productiva se acorta cada vez más por el avance tecnológico. Por ello, en Japón y los países recién industrializados asiáticos, el avance tecnológico ha sido la fuerza concomitante de su desarrollo industrial y capacidad competitiva internacional.[5]

Las compras de bienes de capital e intermedios representan 85% de las importaciones totales mexicanas; el resto corresponde a bienes de consumo. Con el trasfondo de la apertura comercial, sin embargo, de 1987 a 1992 las importaciones de esos últimos crecieron 850% y las de bienes de capital 328%.[6] En el caso de los bienes intermedios, componentes básicos para

Nacional de México, "Análisis sobre los efectos de los bloques comerciales", *La Jornada*, 9 de enero de 1993.

3. Información de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, así como del Consejo Nacional de Comercio Exterior, publicada en *La Jornada*, 29 de noviembre de 1992. Para una mejor comprensión de la actividad de los grupos empresariales mexicanos, véase Taeko Hoshino, "Indigenous Corporate Groups in Mexico: High Growth and Qualitative Change in the 1970's to the Early 1980's", *The Developing Economies*, vol. XXVIII, núm. 3, septiembre de 1990.

4. Véase, "Expect the Unexported from America", *The Washington Post* (National Weekly Edition), 28 de septiembre - 4 de octubre de 1992.

5. La industrialización ocurrió primero en Inglaterra con base en la invención, mientras que en Alemania y Estados Unidos se fincó en la innovación. Es claro que en los países atrasados se deberá basar en el aprendizaje. Véase Alice H. Amsden, *Asia's, Next Giant. South Korea And Late Industrialization*, Oxford University Press, Nueva York, 1989, p.4.

6. *El Financiero*, 1 de marzo de 1993.

los procesos industriales, el aumento de las importaciones se utilizó más bien para su consumo final en México pues, de otra manera, se hubiera reflejado en mayores volúmenes de exportación a los mercados mundiales. En 1992 las exportaciones manufactureras se incrementaron 4.2%, en tanto que las importaciones de bienes de capital lo hicieron 38.6%. México tiene, sin duda, un enorme trecho por recorrer para alcanzar un lugar preponderante en el mercado mundial. Merced a la apertura comercial y el TLC, se prevé un aumento de 12% en el volumen de las exportaciones mexicanas. Para ilustrar la intensidad de la competencia internacional, sin embargo, basta señalar que ocho países miembros del Consejo Económico de Pacífico Asiático alcanzaron un crecimiento mayor en 1991 (año de recesión mundial).[7]

México no es el único gran importador regional de bienes de capital e intermedios. Estados Unidos es también un comprador importante, en especial de productos de alta tecnología como robots, aparatos electrónicos, plantas industriales y autopartes. Estas importaciones originan gran parte del déficit estadounidense con Japón. Para cambiar este patrón comercial desfavorable para América del Norte será necesario implantar un nuevo perfil tecnológico en muchas industrias de sectores claves, en particular en los que resienten más la competencia de los productos provenientes de otros bloques.

Con la apertura comercial, en México las actividades industriales han recibido una fuerte sacudida con resultados todavía contradictorios. Las industrias de automotores y electrónica, con amplia participación foránea, recibieron cuantiosas inversiones y avanzaron con rapidez tanto en el terreno productivo como en el de las exportaciones. La industria de automotores genera cerca de 40% del total de divisas provenientes de las exportaciones de manufacturas. La creciente presencia de las tres grandes compañías estadounidenses, General Motors, Ford y Chrysler, revela que la lucha por los mercados se trasplantó en parte a México, donde los costos de producción son menores. El país ofrece, por tanto, una ventaja en la competencia por el mercado norteamericano, donde las compañías japonesas participaron cada vez más a raíz de sus primeras inversiones en los comienzos de los ochenta.[8]

Otras actividades que se adaptaron con éxito al nuevo entorno competitivo son la industria de la cerveza, la pesca camaronera, el cultivo de vegetales, la preparación de frutas, la producción de cemento y la industria del vidrio. Esta última es quizá el modelo a seguir. En 1991 realizó exportaciones por 350 millones de dólares; además, mantiene una balanza comercial excedentaria en la que las importaciones de bienes de capital constituyen menos de 1% de las ventas totales.

Con la apertura comercial, en México las actividades industriales han recibido una fuerte sacudida con resultados todavía contradictorios

Numerosas ramas manufactureras, sin embargo, se encuentran en dificultades. Una parte quizá podría recuperarse con el TLC, como en el caso de la industria textil y la de productos químicos. Otra desventaja es la escasa influencia de los sectores exitosos en otras ramas de la economía, por lo cual el efecto multiplicador es mínimo. Las industrias electrónica y automovilística presentan un alto grado de importación, tanto en México como en Estados Unidos (de hasta 60% del valor unitario). En igual situación se encuentra la industria maquiladora asentada en la frontera norte de México, la cual incorpora menos de 2.5% de insumos nacionales. En Japón, por el contrario, la política industrial alentó los efectos multiplicadores mediante la selección de industrias y ramas con importante influencia inductiva en otras, lo que permitió ensanchar la propia demanda y limitar estructuralmente las importaciones.

Por otro lado, la producción manufacturera en México se encuentra muy concentrada. De acuerdo con fuentes oficiales, 1 950 empresas generan 50% de la producción manufacturera y emplean a 57% de la fuerza laboral respectiva. El resto de las empresas, es decir 98.3%, son pequeñas y medianas. Las microempresas representan 78.2% de los establecimientos manufactureros y ocupan a 22.5% de los trabajadores del sector. En las grandes empresas los salarios son cinco veces mayores que en las microunidades y, como se mencionó, entre aquéllas figuran las empresas selectas que realizan más de 40% de las exportaciones totales del país.

Impulsar el desarrollo de las pequeñas y medianas industrias es uno de los pasos que México debe dar para superar el atraso.

7. Véase Lawrence Krause, *The North America Free Trade Area and Asia-Pacific Economic Cooperational Relations and Pacific Studies*, mimeo., julio de 1992, p. 10.

8. Véase Bernardo Jaen Jiménez, *Análisis de las exportaciones de México. El papel de las corporaciones multinacionales*, Universidad de Guadalajara, Centro de Estudios del Pacífico, mimeo., 1992, pp. 10-14.

Apenas 5% de las empresas mexicanas se consideran modernas y competitivas, ya que utilizan alta tecnología y métodos administrativos modernos. Muchas de las pequeñas y medianas empresas, incluso, se ubican en la llamada economía informal. No es ocioso recordar que en varias economías exitosas del Pacífico, como Japón y Taiwan, dichas unidades productivas han desempeñado un papel determinante en la formación de las cadenas productivas nacionales y el abaratamiento de los costos. De igual manera, la acción del Estado representa un elemento fundamental para la cohesión del universo empresarial.

Trabajo y salarios en América del Norte

Los aspectos laborales y salariales ocupan un lugar prominente en la formulación del TLC. En ello se reflejó una gran parte del interés de muchas compañías que hacen negocios en la región, o bien producen para los mercados externos, especialmente los de Estados Unidos. Ante la pérdida de competitividad, este país debe buscar opciones para reducir los costos, mantener la calidad de sus productos y recuperar el terreno perdido en la competencia mundial, sobre todo frente a las dinámicas economías asiáticas del Pacífico.

Estados Unidos tendría varias formas para enfrentar la pérdida de competitividad por vía de los costos salariales, aun sin el TLC. Acaso la más fácil sería continuar el traslado de industrias a países fuera de América del Norte, donde haya bajos salarios, tal como sucedió en muchos sectores durante los últimos decenios. Otra manera consistiría en permitir una mayor afluencia de trabajadores inmigrantes, así como que las minorías y las mujeres participen más en el mercado laboral, lo que en el largo plazo abatiría el nivel de los salarios en el país. También se podrían buscar arreglos políticos entre el gobierno, las empresas y los trabajadores para congelar o limitar los aumentos salariales (semejantes a los que se pactaron en México con las políticas de ajuste). Desde luego, esta opción es mucho más difícil por los sacrificios que entraña para la clase trabajadora estadounidense y requiere, por tanto, una fuerte voluntad política y un control poderoso sobre los sindicatos. Una política de esa naturaleza se aplicó en Japón después de la crisis del petróleo de 1973, de suerte que el peso de la recuperación económica ulterior recayó en los trabajadores.

Según análisis gremiales, la fuerza laboral en México se estima en cerca de 30 millones de personas; de este contingente, unos seis millones carecen de empleo permanente y alrededor de 12 millones se ocupan en la economía subterránea. El desempleo equivale a 10% de la clase trabajadora, lo cual significaría 2.5 puntos más que en Estados Unidos. La empresa consultora Wharton Econometrics calcula que la tasa de desempleo en México es de 9%. Las cuentas oficiales del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática ofrecen una "tasa de desempleo del desempleo", pues sólo incluyen a personas que no trabajan al menos una hora a la semana en cualquier actividad y buscan empleo. Si así fuera, México contaría con un patrón de desempleo similar al de países como Japón y no tendría tanta presión para atraer inversiones y generar más empleos. Además, una baja tasa de desempleo estimularía un aumento de los salarios y ello no ocurrió en los últimos años. Es claro que los países firmantes del TLC sufren altas tasas de desempleo, factor de suma importancia para el desarrollo regional futuro.[9]

Poco más de 25% de la población empleada en México percibe el salario mínimo o menos (equivalente en la actualidad a alrededor de 4.5 dólares por día); 62% de ella obtienen dos salarios mínimos, y sólo 12.4% tiene ingresos superiores. Así, más de 90% de los trabajadores ganan de 4.5 a 9 dólares al día. En la zona del Pacífico los salarios más bajos se tienen en la República Popular China y algunas economías que recién se integran a las cadenas productivas, como Pakistán y Bangladesh. Tal hecho es uno de los más grandes atractivos para las inversiones de Taiwan y Hong Kong en China continental.

Los salarios han declinado en América del Norte. En México tuvieron un papel decisivo el desencadenamiento de la crisis económica en 1982, las políticas de ajuste que limitaron los aumentos salariales y la desvalorización del peso mexicano frente al dólar. En el caso de Estados Unidos influyó la devaluación del dólar desde 1985, en particular frente al yen.

En 1981 los trabajadores mexicanos de la industria manufacturera percibían en promedio 2.60 dólares por hora, poco menos que un tercio del salario de los obreros de Estados Unidos y Canadá. Durante 1990, empero, los trabajadores mexicanos obtuvieron 1.40 dólares por hora, mientras que los de las naciones vecinas septentrionales recibieron de 11 a 12 dólares por el mismo trabajo.

A lo largo del decenio, así, dicha disparidad salarial pasó de tres a ocho por uno. Las multinacionales pudieron pagar en México, por un día de ocho horas de trabajo, la misma cantidad que erogarían por una hora de labores en sus países de origen.

Por concepto de salarios, en relación con los rendimientos productivos, un bien fabricado en México puede costar la mitad que en los otros países norteamericanos. Esto es lo que se conoce como la ventaja comparativa de los costos salariales de México frente a sus socios del TLC.[10] Desde 1989, sin embargo, existe una tendencia al alza en los salarios en el sector manufacturero de México. En ese año equivalieron a 1.90 dólares por hora (50 centavos más que en 1987), mientras que en Canadá y Estados Unidos fueron 5.4 y 4.7 veces mayores, respectiva-

9. Información de la Confederación de Trabajadores de México (publicada en *El Universal*, 2 de noviembre de 1992), de Wharton Econometrics y del Instituto de Estadística, Geográfica e Informática (*La Jornada*, 10 de enero de 1993).

10. Véase Miguel Orozco O., "El trasfondo del TLC", *La Jornada* (edición especial de *La Jornada Laboral*), 31 de diciembre de 1992.

mente. La continuación de dicha tendencia podría cerrar en el futuro la brecha salarial, al menos en algunos sectores importantes, entre los países de América del Norte y acortar la distancia hacia un punto de equilibrio en los costos laborales en la región. Esto significaría el descenso en ciertos sectores de los salarios en Canadá y Estados Unidos, con el efecto correspondiente en el poder de compra del mercado regional.

Por ello, en el TLC se ha puesto una enorme atención en el aspecto laboral. Grandes compañías multinacionales, en especial de Estados Unidos, podrían beneficiarse por la situación que generaría el TLC en el mercado laboral. Los trabajadores de países con alto nivel salarial lucharían para mantener el empleo y quizás aceptarían reducciones salariales. En el caso de México, los trabajadores podrían aceptar pequeñas variaciones en los salarios ligados al incremento de la productividad. De cualquier manera, las empresas contarían con un mayor margen de acción al ensancharse el mercado laboral.

Las dificultades económicas pueden intensificar la competencia entre los trabajadores de los tres países, en primer término en industrias como la de automotores, la electrónica y la química, que son muy importantes para la economía de Estados Unidos. La competencia se podría trasladar a otros sectores más tradicionales. Sin embargo, el mercado laboral de México es bastante limitado en cuando a especializaciones y capacidades. Esta situación será una especie de barrera natural para el trasplante de trabajos a México, al igual que las grandes debilidades del país en los servicios de infraestructura.[11]

A pesar del agrio debate sobre el tema en Estados Unidos, no abundan los trabajos sobre el posible traslado de sectores enteros hacia México. Algunas organizaciones opositoras al TLC señalaron que en los próximos diez años Estados Unidos podría perder 500 000 empleos con salarios altos como consecuencia del cambio en el patrón de inversión por la entrada en vigor del TLC. El temor de los líderes sindicales estadounidenses es que los bajos salarios en México puedan atraer a empresas manufactureras hacia el sur de la frontera, con la pérdida consiguiente de miles de trabajos en Estados Unidos.[12]

El problema del empleo en el marco del TLC es uno de los asuntos más espinosos en el funcionamiento del acuerdo trilateral. En el gobierno del presidente Bush el TLC se consideró como un instrumento de creación de empleo en Estados Unidos, con base en el incremento de las exportaciones hacia México. En uno de los últimos informes de la exrepresentante comercial estadounidense, Carla Hills, se afirmó que en los dos primeros años de operación del TLC se crearían 1.5 millones de nuevos empleos.[13] Si bien ello no solucionaría por completo el problema del desempleo en Estados Unidos, el TLC constituiría un importante catalizador para conseguirlo.

Las tendencias recientes del empleo en Estados Unidos, sin embargo, no parecen marchar por ese rumbo. La baja generación de empleos, especialmente en el sector manufacturero, puede reflejar el traslado de industrias a México. ¿Cómo explicar entonces el aumento de las exportaciones estadounidenses a México en los últimos años y sus escasas repercusiones en la creación de puestos de trabajo? Una respuesta residiría en que ese incremento de las exportaciones se obtuvo con la misma fuerza de trabajo, o bien, de una mayor productividad del capital. En cualquiera de los casos, queda en deuda la relación directa entre generación de empleo en Estados Unidos y la apertura comercial de México.

Sin duda uno de los retos más formidables para América del Norte es la necesidad de crear millones de nuevos empleos en los próximos años. Clark W. Reynolds considera que en México unos diez millones de personas ingresarán a la fuerza laboral en los siguientes 10 o 15 años. También estima que en Estados Unidos la población que se incorporará al trabajo sumará 15 millones de personas durante el mismo período. Sin contar a Canadá, en América del Norte se deberán crear 25 millones de puestos antes de terminar el primer decenio del próximo siglo.[14] Esto es, en México y Estados Unidos se necesita generar unos dos millones de empleos por año.

La más sobresaliente experiencia contemporánea de creación masiva de empleos es la de Japón durante el período 1955-1970, cuando alcanzó tasas de crecimiento de 10% en promedio y se crearon 800 000 puestos de trabajo por año. En este proceso fueron decisivos tanto el desarrollo de industrias de exportación cuanto el del mercado nacional, con base en el impulso selectivo de industrias con efectos multiplicadores en el empleo y la utilización de tecnologías adecuadas. De ahí se derivó la baja tasa histórica de desempleo japonés.

11. En la actividad maquiladora se estima en más de 5000 millones de dólares el costo de las obras de infraestructura faltantes acumuladas de 1980 a 1989. Véase María del Rocío Barajas E., *La experiencia de la industria maquiladora en la frontera norte de México*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California, mimeo., p. 12.

12. *La Jornada*, 17 de enero de 1993, y *The News*, 18 de febrero de 1993. El presidente de la federación sindical del estado de Texas, Joe Gunn, declaró que el TLC amenazaría los empleos de 7.4 millones de trabajadores en el sector de las manufacturas e industrias conexas, cantidad 1.5 millones mayor que la estimada por Ross Perot, principal opositor del TLC en Estados Unidos. Véase *The Dallas Morning News*, 6 de septiembre de 1993.

13. *La Jornada*, 14 de octubre de 1992. En una discusión reciente sobre los datos contenidos en el libro de Ross Perot, *Save You Job, Save Our Country*, los defensores del acuerdo indicaron que el balance sería favorable para Estados Unidos que ganaría de 100 000 a 180 000 empleos. Véase *The Wall Street Journal*, 27 de septiembre de 1993.

14. Véase Clark W.Reynolds, "Commentary on Projected Impact of NAFTA on the United States", en *North American Free Trade Implications for International Business*, Pacific Basin Economic Council, San Francisco, California, enero de 1992, pp. 25-26.

México y Estados Unidos, juntos o por separado, deben responder al reto del empleo. Ambos países soportan una enorme presión económica y social en este aspecto cada vez más grave. México requerirá mayores recursos de capital, tecnología y una mejor preparación de los trabajadores. Estados Unidos debe conservar la calidad de la fuerza de trabajo como uno de sus activos más preciados. El peor escenario sería crear empleos en un país a costa de otro y continuar la política de bajos salarios como instrumento principal de la competitividad.

Perspectivas del TLC

El mejor destino para el TLC sería el de convertirse en un poderoso instrumento de desarrollo para los países integrantes. Más que un acuerdo comercial orientado hacia la inversión en beneficio de ciertos sectores, el Tratado podría tener mayores alcances y repercusiones para el futuro de la región en el largo plazo.

De basarse en los efectos reales sobre los distintos sectores económicos, la población trabajadora, el uso de tecnología y otros renglones primordiales, con esa clase de acuerdos se podría construir un nuevo perfil en que los países participantes prosperarían juntos en los próximos años. También podrían servir como instrumentos para coordinar o ajustar las políticas económicas y sociales, con miras a una transformación de beneficios colectivos. En el caso de los trasplantes industriales a México, por ejemplo, se deberían considerar los efectos respectivos en la fuerza laboral de Estados Unidos y aun el establecimiento de nuevas industrias para los trabajadores desempleados a causa del ajuste.

Sin embargo, el TLC podría servir sólo a ciertos intereses en los países o beneficiar únicamente al participante más poderoso a costa de los otros. Si el gobierno de Clinton, bajo intensa presión económica, opera un acuerdo que en la práctica sólo resulte favorable para Estados Unidos, es probable que México sufra serios quebrantos económicos y con un socio en tales condiciones de debilidad ningún TLC es factible en el largo plazo. No es fácil que México pueda resistir, por ejemplo, la persistencia de un enorme déficit comercial sin un permanente ingreso de capitales. Sin este flujo u otras opciones financieras, como la reducción de la deuda, y opciones comerciales reales, México podría reingresar en un período de crisis económica.

No se puede descartar aún que el TLC sirva ante todo a los intereses de compañías multinacionales y grandes empresas mexicanas, las cuales ya se benefician del desmantelamiento de las barreras comerciales, particularmente en el mercado mexicano. Un poderoso atractivo para las primeras radica en los bajos salarios imperantes en México. Las grandes empresas mexicanas buscan penetrar más en el mercado estadounidense, así como realizar proyectos conjuntos para obtener nuevos espacios del mercado. Estos intereses estrechos pero poderosos podrían hacer también del TLC un instrumento parcial, a costa del futuro común.

os tres países del TLC comparten la tarea de remontar en definitiva una de las peores crisis económicas de su historia

Con respecto a la política global de la región, es posible la coexistencia y complementariedad de los diversos intereses nacionales. Los tres países comparten la tarea de remontar en definitiva una de las peores crisis económicas de su historia, lo cual puede ser motivo de una sólida unión y oportunidad para la acción conjunta. Lejos de ser una barrera, las asimetrías pueden dar paso a metas nacionales diferentes entre los participantes. La región no es escenario de una lucha hegemónica, lo cual en el mediano y largo plazos quizás sería la mayor ventaja comparativa frente a otros bloques, ya que Japón y Alemania se enfrentan con rivalidades regionales.

América del Norte cuenta con diferentes tipos de desarrollo. Las industrias más avanzadas coexisten con las más tradicionales, al igual que las grandes empresas lo hacen con las pequeñas y medianas. Todo tipo de tecnologías se aplican desde el norte de Canadá hasta Chiapas y Yucatán. La organización de estos recursos, sin duda, podría convertir a la región en una de las más poderosas del siglo XXI.

Es menester que los países norteamericanos transformen la condición deficitaria de su comercio con otros bloques. Para ello se requieren tres pasos. Uno es sustituir importaciones, considerando a la región como una unidad comercial. Otro consiste en ampliar el comercio intrarregional. El tercer paso es lograr una mayor participación regional en otros bloques. Esta estrategia comercial no sería de naturaleza proteccionista, sino que se apoyaría en el aumento de la competitividad industrial fruto del TLC como instrumento de desarrollo.