

## 1. LA INTEGRACION ECONÓMICA.

### 1.1 Marco Conceptual

¿Qué es la integración económica?. Desde el punto de vista de la economía internacional, la integración económica ha sido concebida, por numerosos autores, como un proceso a través del cual se busca la unificación de dos o más economías, mercados nacionales, que previamente se encontraban funcionando de manera separada e individual; el objetivo de ésta fusión es formar un solo mercado (mercado común), cuya supuesta dimensión sería mucho más favorable e idónea para el intercambio comercial de los bienes y servicios producidos por ambas economías. Otros autores, manifiestan que “la integración económica es el proceso mediante el cual los países van eliminando los instrumentos o características que les confieren tratamientos diferenciales entre ellos: Disposición de un abanico de medidas arancelarias y no arancelarias, desplazamiento e intercambio de mercancías, de un país a otro, no así de factores productivos (trabajo y capital), adopción de políticas macro y micro con repercusión internacional, adopción de políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos y, una adopción de regímenes cambiarios que les permiten en mayor o menor medida hacer frente a sus compromisos internacionales”<sup>24</sup>

Para llegar a este propósito, (la integración económica), se plantea que es necesario realizar la eliminación gradual de políticas, (arancelarias y no arancelarias), que obstaculizan el libre tránsito del intercambio comercial entre las economías involucradas. Esto con el fin de suprimir las características diferenciales de cada país, tales como: barreras comerciales, limitación al movimiento de factores productivos, adopción de políticas de competencia, industriales y tecnológicas que pudieran tener repercusión nacional e internacional.

---

<sup>24</sup> Tugores Ques, Juan, “Integración Comercial”, en: *Economía Internacional e integración Económica*, capítulo.6, p.123.

Adicionalmente, se plantea que una integración económica requiere de la base de una política supranacional, esto es, que conforme se avance en el proceso de integración se hará patente la necesidad de una coordinación de políticas nacionales: financieras, monetarias, bancarias, fiscales, de desarrollo, etc., para la toma de decisiones. Esto sólo será posible con la conformación de instituciones con representantes de cada país, cuyo poder de decisión esté por encima de las de los propios Estados. Para que esto se lleve a cabo se requiere – dicen los defensores de la integración - de la necesaria e indispensable transferencia de una parte de las soberanías nacionales a unas instituciones de tipo común, estas instituciones adquirirían, con ello, un carácter supranacional.

El proceso a través del cuál se mide el grado de integración logrado por las economías nacionales y que también sirve como parámetro del nivel de liberalización económica alcanzado hasta ese momento, está conformado, según la teoría del comercio internacional, por cinco fases. De esta forma las posibles formas de integración económica son: 1) zona preferencial aduanera, 2) área de libre comercio, 3) unión aduanera, 4) mercado común, y 5) unión económica y monetaria, que teóricamente es la unión total.

## 2. LA RELACION MÉXICO – ESTADOS UNIDOS; ASPECTOS DIFÍCILES DE LA INTEGRACIÓN

### 2.1 El aspecto social

**D**e manera muy acertada, diversas disciplinas de las ciencias sociales como la ciencia política, la economía y, esencialmente la historia, han calificado de “singular” el vínculo establecido entre México y Estados Unidos de Norteamérica, esto debido a que esta relación está llena de acontecimientos históricos muy diversos e intensos que van desde las controversias, la discordancia, y las agresiones suscitadas en el ámbito político, económico y militar, y por supuesto las numerosas y marcadas asimetrías presentes en cada país.

A menudo, en el ámbito de las ciencias sociales es común escuchar diversas opiniones acerca de la relación establecida entre los gobiernos de México y Estados Unidos. Estas se caracterizan porque van desde la discordancia, la denuncia, el consenso y en muchos casos hasta la condena. Sin embargo, hay una en la que se tiene un común acuerdo, y esta es que la línea fronteriza entre México y los Estados Unidos de Norteamérica marca una vecindad tan peculiar que no se tiene paralelo alguno, por lo que esta división fronteriza puede verse como una vecindad *suigeneris*, debido a que ninguna otra frontera en el mundo establece, tan marcadamente, la división entre los países desarrollados y los subdesarrollados, entre los países ricos y los pobres.

La frontera México – Estados Unidos marca y divide el límite entre dos sociedades. En efecto, en ninguna otra parte del planeta conviven de manera tan directa, sin intermediaciones, riqueza y poder por un lado y pobreza y debilidad por el otro. En esta relación la asimetría es la característica más obvia pero no la única en la relación entre los dos países separados por el río Bravo.

Es una frontera ideológica porque separa dos concepciones muy distintas de ver el mundo, y por lo tanto separa a dos Américas muy distintas, herederas ellas del choque entre la España Católica de Felipe II y la Inglaterra Protestante de Isabel I, la cultura latina y la anglosajona; ambas poseedoras de un conjunto de valores éticos, morales y religiosos cuyas raíces provienen de culturas tan distintas que a su vez resultan antagónicas.

Como si lo anterior no fuese suficiente, México es un país latino conformado mayoritariamente por una población de origen mestizo (proveniente de una mezcla de población española e indígena). Mientras que, Estados Unidos al menos en su parte dominante, es de origen anglosajón, como podemos observar ésta también es una frontera racial entre anglosajones y mestizos principalmente. Además de ser una frontera política, también es una frontera religiosa ya que de manera paralela se establece al mismo tiempo

un límite entre dos de los más poderosos dogmas teológicos imperantes en el mundo, esto es un mundo mayoritariamente católico y otro protestante.

Es una frontera lingüística porque se encuentra una barrera de comunicación entre los idiomas español e inglés. Finalmente, el interés internacional norteamericano es global, y el tema mexicano es sólo uno entre los muchos que forman su gran agenda mundial; en contraste para México la relación externa dominante desde hace más de un siglo es con Estados Unidos; tan dominante ha llegado a ser esa relación que a veces pareciera ser única. En síntesis, esta vecindad se presenta también como la separación entre dos mundos contrastantes vistos en nuestro tiempo como: el mundo de los países industrializados y el mundo de los países subdesarrollados. En ninguna otra frontera del mundo se establecen tantos antagonismos, tantos límites y tantas divisiones como en la frontera México Estados Unidos.

## 2.2 El aspecto comercial

Los problemas comerciales entre México y Estados Unidos no son nuevos. Son en esencia, una versión actualizada de viejos conflictos presentes a lo largo de los últimos cincuenta años, pero con una agravante: existe un tratado comercial que en teoría debería servir para regular y prevenir medidas unilaterales.

En la actualidad, como hace medio siglo, México se enfrenta a un país que no ha dudado en violar acuerdos internacionales con argumentos que en apariencia son económicos pero que frecuentemente esconden un trasfondo político o de prioridades nacionales.

Hoy como en tiempos de la segunda guerra mundial, México concentra con Estados Unidos alrededor del 75 por ciento de su comercio internacional, y su relación con Europa, el otro gran mercado, es mínima.

En el período de Manuel Avila Camacho, ambos países firmaron, el 23 de Diciembre de 1942, un tratado comercial donde se incluía una cláusula de la “nación más favorecida” y se establecía la obligación de consulta entre las partes, antes de establecer cuotas o restricciones a las exportaciones o importaciones, y siempre y cuando “dichas medidas se aplicaran por igual a otros países”. Sin embargo, Estados Unidos se fue por la libre. Con el argumento de la guerra, alteró en los siguientes dos años los acuerdos de 1942 y de esta forma todo pacto se hizo a un lado.

Esta historia se repetiría años después. Durante los años 1950 y 1960, la economía mexicana experimentó las tasas más altas de crecimiento gracias a la aplicación de un modelo de desarrollo hacia adentro. Pero a principios de 1970, el modelo de sustitución de importaciones estaba casi agotado y México tenía necesidad de salir a los mercados internacionales.

Enfrentado con el rompimiento del sistema monetario creado en Bretton Woods, que ponía al dólar como la moneda mundial, el gobierno de Richard Nixon decidió que no era el momento para auxiliar a México ni al resto de América –incluyendo a Canadá. Entonces considerando nuevamente sus prioridades, los Estados Unidos impusieron un arancel del 10 por ciento a todas las importaciones, sin hacer excepción siquiera de sus principales socios en el continente.

Con Miguel de la Madrid, el gobierno se empeñó en reformar su relación con Estados Unidos. Cuando México intentó abrirse a las puertas nuevamente hacia el norte, se vivieron días de tensión. En ese entonces, las críticas hacia México desde Estados Unidos llegaban desde dos frentes: criticaban el régimen político –al que le atribuían el fracaso económico– y la falta de acción del gobierno mexicano respecto al narcotráfico. A pesar de ello, De la Madrid intentó establecer buenas relaciones en lo económico. El primer gesto de buena

voluntad fue el ingreso al GATT, en 1986, con el consiguiente desmantelamiento de todo el aparato arancelario de la planta productiva nacional.

Con De la Madrid se acabaron cuatro décadas de visión hacia adentro. Luego, con Carlos Salinas de Gortari, la integración económica con Estados Unidos sería la principal meta del sexenio a seguir. La administración Salinas se abocó por completo a llevar a cabo ese reto: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), cuyo principal atractivo fue que fijó supuestas reglas claras, que inhibirían cualquier tentación de la nación del norte para actuar de manera unilateral.

Durante 1994, primer año de operación del TLC –y año de campañas políticas tanto en E.U. como en México –, las exportaciones de México crecieron al mismo ritmo acelerado (20 por ciento) de los primeros años de la administración salinista. A la par, en los Estados Unidos surgieron las primeras opiniones y voces que demandaban ignorar los acuerdos pactados tan sólo un año antes. De esta manera los agricultores de Florida, una de las organizaciones de mayor peso electoral en los Estados Unidos, comenzó una campaña para bloquear las exportaciones de tomate mexicano, argumentando que se incurría en una competencia desleal. Otros grupos como los productores de aguacate, cemento y atún, a pesar del acuerdo firmado mantenían una fuerte presión sobre los órganos de gobierno estadounidense para no levantar el embargo establecido anteriormente, y en el caso del aguacate décadas anteriores.

El segundo año de operación del TLC se vio interrumpido, por parte de la autoridad estadounidense, con la decisión de violar el compromiso contraído, de abrir sus fronteras al libre flujo de camiones de carga mexicanos a partir del primero de enero de 1995, argumentando que su contraparte mexicana no cumplía con los estándares estadounidenses mínimos de seguridad y protección ambiental. Esta oposición estuvo encabezada por el poderoso sindicato de transportistas (Teamsters), el cual es un importante movilizador de votos a favor del partido demócrata.

A todo esto se le agrega la negativa de abrir el mercado a las exportaciones de carne de cerdo mexicana, otra vez ignorando el TLC, bajo el argumento de que México no había comprobado que este producto estuviera libre de la fiebre porcina.

De la misma forma, en 1995 las autoridades comerciales estadounidenses impusieron cuotas compensatorias a las exportaciones de flores mexicanas. Y ya en 1996, y también contraviniendo lo pactado en el TLC, Estados Unidos decidió imponer salvaguardas a las exportaciones de escobas de mijo mexicanas. En ese mismo año se suscitó la controversia sobre la “supuesta contaminación” de las fresas mexicanas por el virus de hepatitis.

En todos estos casos se pone de relieve la farsa estadounidense de su creencia y abogacía por el libre mercado. En todo caso no hacen mas que mostrar, una y otra vez, el temor que le tienen al mismo, sobre todo en aquellos sectores y ramas donde sienten que pueden ser desplazados fácilmente por una mejor “competitividad” y “productividad” que otras naciones pueden desplegar.

Ambos términos, (competitividad y productividad), son de uso común en el lenguaje de los teóricos y defensores del libre mercado, pero que en la realidad son incapaces de llevar al terreno de la práctica en aquellos sectores que no son competitivos, recurriendo constantemente a las políticas proteccionistas - que tanta molestia les causa y que de manera vehemente denuncian, cuando no se trata de ellos por supuesto. Políticas disfrazadas o basadas en barreras de tipo no arancelario para lo cual no existe “vacuna”, al menos para nosotros, en el TLC.

A pesar de tantas diferencias, asimetrías y desacuerdos las economías de México y Estados Unidos han establecido históricamente un vínculo comercial muy fuerte. Tan fuerte que se ha llegado a plantear que más que una relación económica entre México y Estados Unidos

lo que hay es una *integración económica* entre ambas naciones. De ahí la alusión: “Cuando a Estados Unidos le da gripe, a México le da pulmonía”.

### 3 MEXICO-Y ESTADOS UNIDOS; LA INTEGRACION SILENCIOSA

Dado el gran dinamismo comercial y político alcanzado por México y Estados Unidos en las últimas décadas se podría pensar que más que una relación económica ¿hay una integración económica por parte de México hacia la dinámica productiva e interés global estadounidense?

Empecemos por decir que entre México y Estados Unidos ha existido, desde finales del siglo XIX, un creciente grado de integración en cuanto a política y economía se refiere, el cual se ha consolidado en las últimas décadas. Tal es así, que algunos especialistas en la materia han calificado este proceso como la “integración silenciosa”<sup>25</sup> la cual ha mostrado incrementarse en los últimos veinte años, esto como reflejo de la nueva política de apertura e inserción de la economía mexicana a la economía global, específicamente a la economía estadounidense, instrumentada por los gobiernos de corte neoliberal que principios de la década de los ochenta tomaron el poder y empezaron a transformar la estructura productiva del país para instaurar el nuevo modelo de desarrollo. Increíblemente, la tendencia hacia la internacionalización o globalización económica ha propiciado que México haya desplazado a países como Alemania e Inglaterra -países altamente industrializados y grandes exportadores a nivel mundial- para ubicarse, sólo detrás del Canadá, como el segundo “socio comercial” más importante de los Estados Unidos.

Según información de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), México exporta más bienes a Estados Unidos que Alemania y el Reino Unido juntos, así como más mercancías que el resto de América Latina, Hong Kong, Corea y Singapur. La reducción arancelaria, la eliminación de cuotas y la mayor certidumbre del acceso al



mercado norteamericano al amparo del TLCAN permitió que México fuera, en 1998, el principal proveedor de Estados Unidos en mil 300 productos, los cuales representan el 39 por ciento de las exportaciones mexicanas a ese país.<sup>26</sup>

¿Porqué el término de integración silenciosa?. Bueno, resulta evidente que desde el punto de vista estricto, y atendiendo a los cánones de la teoría del comercio internacional, México y Estados Unidos no cumplen formalmente con todas y cada una de las condiciones que se plantean como necesarias para poder hablar de una integración económica, esto es, que se haya establecido un proceso gradual en el que ambas naciones hubiesen liberalizado sus economías paulatinamente lo que hubiera permitido generar una más estrecha vinculación entre ambas naciones.

Esto implicaría, desde el punto de vista teórico, que para hablar de una integración económica entre México y Estados Unidos se tuvieran antecedentes precisos de un proceso acordado entre ambas naciones de liberalización económica en el cual ya se hubieran superado ciertas fases previas tales como: un área preferencial comercial, un área de libre comercio, una unión aduanera y que, dado un cierto nivel de vinculación económica, ya se encontraran experimentando algún tipo de unión monetaria. Sólo entonces, para la economía internacional sería válido hablar de una verdadera integración económica entre las economías de México y Estados Unidos. De otra manera diría la teoría económica, sólo estaríamos en presencia de un “Área de Libre Comercio” entre México y Estados Unidos, la cuál constituye sólo una fase de la Integración Económica, pero no es en sí la Integración Económica.

Sin embargo, a pesar de que es hasta 1994 cuando se logra concretar un acuerdo formal de tipo comercial (TLC) en el que se contemplan acciones comunes para liberar el comercio entre ambos países y lograr con esto un mayor grado de interacción económica, lo cierto es

---

<sup>25</sup> W. Clark Reynolds, U.S. Mexican relations: economic and social aspects, p. 21.

<sup>26</sup> “Desequilibrio en el valor de las exportaciones, punto débil del TLCAN desde hace cinco años”, *El Financiero*, sección: análisis económico, Miércoles 17 de febrero de 1998.

que este grado de interacción ya se encontraba desde hacía ya mucho presente y con un gran dinamismo en la relación establecida entre ambos países. En todo caso la firma del acuerdo representó la “legalidad” del saqueo nacional por parte del mercado mundial a través de un acuerdo internacional, que obligaba a ambas naciones a reforzar y consolidar el alto grado de vinculación alcanzado por ambas economías.

El acuerdo tuvo el objetivo de tener un acceso más directo a la inmensa red de recursos humanos y naturales provenientes de México. Asegurar una zona que es considerada como una zona estratégica para la seguridad nacional de los Estados Unidos, así como asegurar el primer paso en la conformación de un bloque económico de dimensión continental es otro de los objetivos del acuerdo comercial firmado con México denominado “Tratado de Libre Comercio de Norteamérica” (TLCAN), o NAFTA por sus siglas en inglés.

Es tal el grado de integración prevaleciente entre ambas economías que reconocidos economistas como Paul Krugman declaran al respecto: “...El TLC ha sido favorable porque ayudó a Estados Unidos a avanzar en sus metas políticas relacionadas con México: “La razón por la que hicimos el TLC tiene que ver con tener a la gente apropiada en México. Esa es una actitud colonial pero somos una nación democrática, así que tener nuestra “clase de gente” ahí quiere decir que tendremos un gobierno democrático. Si nos gustan los mercados libres y la democracia, necesitamos tener un país simpatizante en nuestra frontera sur”.<sup>27</sup>

De esta manera, millones de mexicanos sienten como de manera permanente se cimbra sobre el país la amenaza de una pérdida de soberanía, y este temor está fundamentado en los hechos históricos que conforman la complicada relación de México con los Estados Unidos. Muchos mexicanos argumentan que el Tratado de Libre Comercio lo único que propiciará es la absorción de México por parte de Estados Unidos así como el saqueo desmedido e impune de las riquezas nacionales a manos de los grandes emporios

---

<sup>27</sup> “México seguirá siendo una colonia económica de E.U”, en revista, *Milenio*, núm. 19, enero 5 de 1998.

comerciales e industriales del capitalismo internacional liderado por los estadounidenses y, para decirlo en una forma muy gráfica, que México se convierta en una estrella más de la bandera estadounidense.

La preocupación es legítima, sin embargo lo que el pacto comercial ha propiciado es normar la ya creciente integración prevaleciente entre las dos economías, que ha dado en llamarse “integración silenciosa” y que se acredita por los siguientes datos:

### 3.1 Comercio Exterior

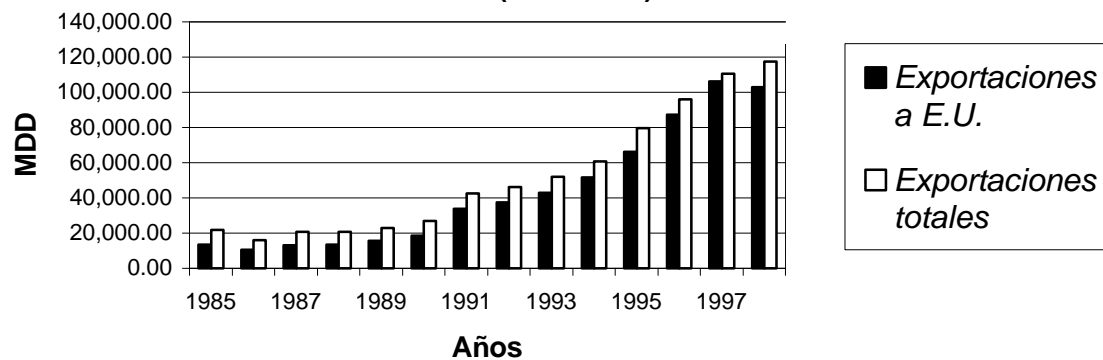
Ya desde finales del siglo XIX, específicamente desde 1890, se tiene registro de la hegemónica relación establecida entre México y Estados Unidos en cuanto a comercio exterior se refiere. Según estas cifras en aquel entonces el 69 por ciento de las exportaciones mexicanas se destinaban al mercado estadounidense, y de este país provenían el 56 por ciento de las importaciones totales mexicanas.

En el período comprendido entre (1890-1980), el comercio entre los dos países registró un crecimiento del 62.5 por ciento, al pasar de un monto de 25 mil millones de dólares a poco más de 40 mil millones de dólares aproximadamente.

Sin embargo, el tiempo no parece haber transcurrido para nuestra relación comercial con los Estados Unidos pues un siglo después el comercio exterior mexicano sigue concentrándose de manera alarmante con la vecina economía del norte. Y para probar esto las cifras son más que elocuentes.

De 1950 a 1998 el flujo comercial entre las dos economías se ha incrementado enormemente al pasar de un monto de mil 134 millones de dólares en 1950 a más de 185 mil millones de dólares durante 1998, registrándose una tasa de crecimiento promedio de más de 11 por ciento en 48 años de intercambio comercial entre las dos economías.

**RELACION DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS  
UNIDOS CON RESPECTO AL TOTAL  
(1985-1998)**



*Fuente: INEGI, BANCOMEX, SECOFI*

Para el año de 1990 se tenía que el 73 por ciento de las exportaciones mexicanas se dirigían a Estados Unidos. Asimismo, el intercambio comercial entre ambos países durante 1991 fue de 42 mil 366 millones de dólares

Los indicadores de 1998 demuestran que la economía mexicana concentra con la economía estadounidense más del 80 por ciento de su comercio exterior total, es decir, de los 242 mil millones de dólares de comercio exterior mexicano registrado en 1998, al menos 185 mil millones se realizaron con la economía estadounidense. Convirtiéndose en marginal el intercambio comercial de México con otros mercados importantes del mundo como lo es el Europeo cuya participación dentro del comercio exterior mexicano es de apenas un 6 por ciento, o el asiático, con Japón a la cabeza, cuya participación es del 4 por ciento.

De hecho, México es hoy por hoy el segundo socio comercial de Estados Unidos, ya que desplazó durante el segundo semestre de 1998 a Japón y se encuentra sólo detrás de Canadá. Esto es, México se ha convertido en el segundo mercado más importante para las

exportaciones estadounidenses, y de acuerdo a algunas proyecciones dentro de siete años México se convertirá en el principal mercado para los productos estadounidenses dado el gran dinamismo mostrado por la economía mexicana que la han llevado a ser el mercado en expansión más rápido para las exportaciones estadounidenses de entre sus principales socios comerciales.

## EL COMERCIO MÉXICO ESTADOS UNIDOS

1985-1998

(Participación % con respecto al comercio exterior total).

Año	Exportaciones a E.U.	Importaciones provenientes de E.U.	A/B
1985	61.00	64.00	62.17
1986	66.00	62.00	64.29
1987	64.00	64.00	64.00
1988	66.00	62.00	63.97
1989	69.00	57.00	62.54
1990	69.00	60.00	64.06
1991	79.00	60.00	68.59
1992	81.00	63.00	70.53
1993	83.00	71.00	76.30
1994	85.00	69.00	75.81
1995	83.00	74.00	78.71
1996	91.00	82.00	86.66
1997	96.18	74.00	71.38
1998	87.60	74.00	80.75

*Nota: A/B= Comercio con E.U con respecto al total del Comercio Exterior Mexicano.*

*Fuente: Informe Anual del Banco de México 1997, INEGI, SECOFI, Departamento de Comercio de los Estados Unidos*

## DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO

Intercambio Total (%)

(Ene-Agosto/98).

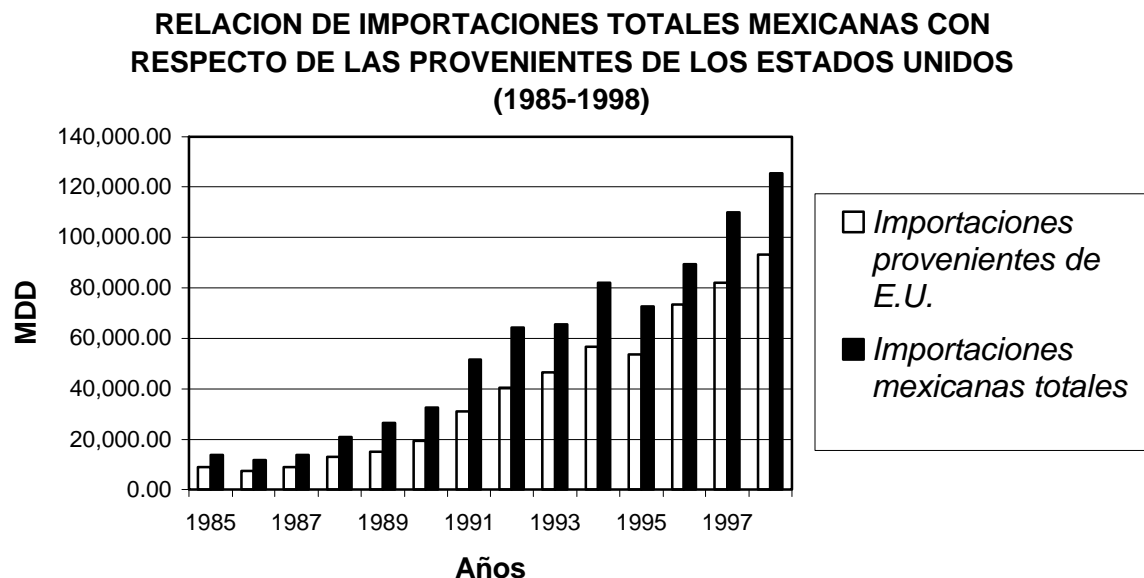
Norteamérica	83%
Unión Europea	6%
Nic's	2%
Japón	2%
ALADI	2%
Centroamérica	1%
China	1%
Resto del Mundo	3%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SECOFI.

En este sentido, la entrada en vigor del TLC permitió que las exportaciones mexicanas hacia sus socios comerciales se aceleraran de manera inusitada, de tal manera que a cinco años de funcionamiento del TLCAN las exportaciones de México a Estados Unidos se incrementaron en un 16 por ciento y un 159 por ciento hacia Canadá. De esta manera, en 1998 México exportó mercancías a Estados Unidos por un monto de más de 196 mil millones de dólares, mientras que a Canadá se exportaron mercancías por un monto de 3 mil 712 millones de dólares.

Actualmente, dentro del universo de mercancías exportadas por México a los Estados Unidos el mayor porcentaje está constituido por automóviles para transporte de personas; cables aislados para electricidad; petróleo crudo; aparatos e instrumentos eléctricos; artículos de tela, tejidos de algodón y fibras vegetales, destacando las exportaciones al sector de la industria manufacturera.

Las principales importaciones provenientes de los Estados Unidos son: piezas y partes para instalaciones eléctricas; refacciones para automóviles, lámparas y válvulas eléctricas con una participación del 7.8, 6.8 y 4.5 por ciento respectivamente del total de importaciones en 1998, al igual que en el sector exportador, la industria maquiladora muestra el papel más dinámico entre los principales sectores importadores.



Fuente: INEGI, BANCOMEX, SECOFI.

Es en base en lo expuesto que la supuesta “inserción de la economía mexicana al mercado mundial” se traduce en un mayor encadenamiento a la economía y a la política estadounidense cuyas dimensiones y proyecciones son de escala mundial. Como se puede observar, México con una política de apertura comercial no se está insertando al mercado mundial, más bien una economía con proyección mundial está absorbiendo a la economía mexicana, esto como parte de una estrategia de consolidación y hegemonía regional, con el afán de mantener una hegemonía mundial que a mediados de siglo empezó a ser

cuestionada y competida por otros centros de capitalismo avanzado como lo son Alemania y Japón, y que poco a poco empezaron a construir sus zonas de influencia.

Es en este sentido que la economía mexicana forma parte de una estrategia global estadounidense de competencia mundial, por lo cual México no podrá construir una verdadera diversificación comercial con otras regiones del mundo que sirvan de contrapeso a una excesiva dependencia política y económica con una sola región en el mundo, misma que sirviera como soporte a los embates negativos de las crisis recurrentes propias de un sistema capitalista que cada vez toma dimensiones planetarias.

### 3.2 Inversión Extranjera Directa (IED)

La inversión extranjera directa procedente de los Estados Unidos alcanzó el 63.4 por ciento de la inversión total acumulada que hasta diciembre de 1991 era de 33 mil 874 millones de dólares.

Actualmente el flujo de inversión extranjera captada por México ha tomado un auge inusitado a raíz de la implantación de su política de apertura económica que se concretó en la firma del TLCAN. Tal es así, que durante el período comprendido entre 1994 y 1998 la economía mexicana recibió un flujo de inversión extranjera directa superior a los 41 mil millones de dólares de los cuales aproximadamente el 64 por ciento de este flujo de inversión provino de sus socios comerciales en el TLCAN. No obstante, el peso de las inversiones estadounidenses en la captación de recursos externos por parte de la economía mexicana es categórica pues de este 64 por ciento, Estados Unidos contribuye con un 60 por ciento, algo así como 24 mil 500 millones de dólares, mientras que Canadá aportó en este período un 4 por ciento, es decir, mil 600 millones de dólares cantidad infinitamente menor a la inversión estadounidense realizada en México.



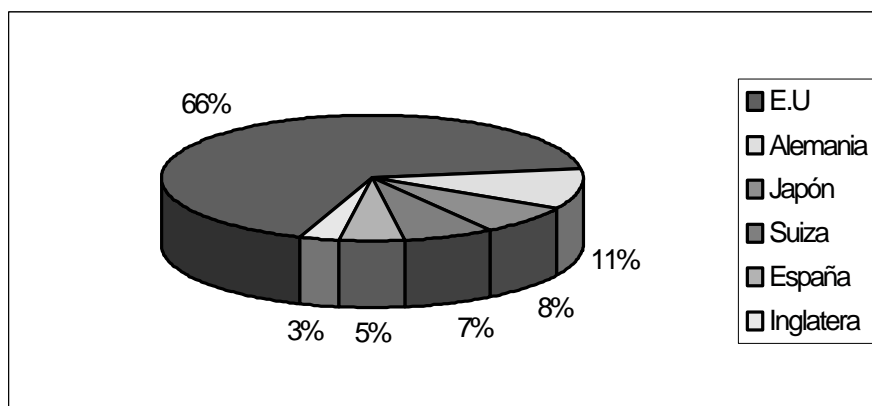
El destino de estos flujos de inversión nos proporciona una idea clara del papel designado a México dentro de la División Internacional del Trabajo y por ende dentro de la estructura mundial de producción capitalista.

La inversión extranjera directa que entró a México en el período comprendido entre 1994 y 1998 se ha concentrado de manera excesiva en las empresas del sector manufacturero, claramente orientadas al sector exportador. Por ejemplo, este tipo de empresas recibieron el 62 por ciento del capital extranjero que México captó. Las empresas relacionadas con el comercio exterior captaron el 12 por ciento de los recursos foráneos mientras que las vinculadas con los servicios financieros recibieron poco más del 10 por ciento del flujo de la inversión extranjera.

#### INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN

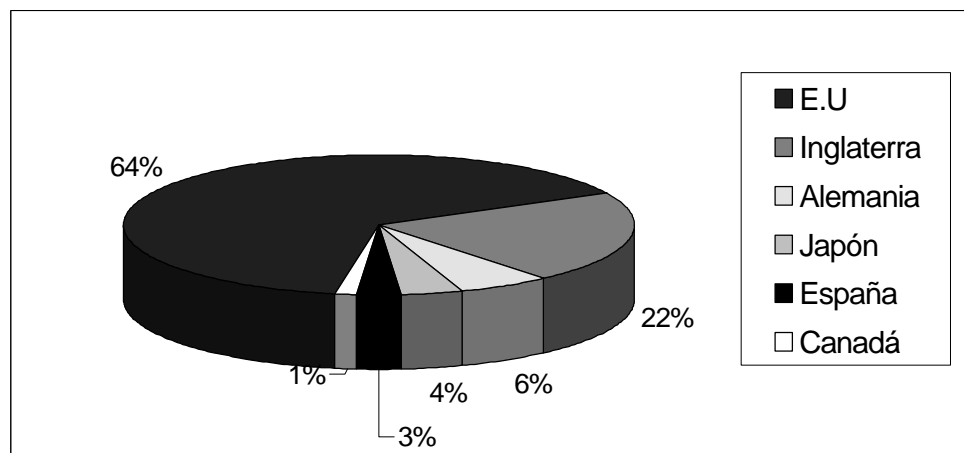
(% con respecto al total)

1980



Fuente: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1998.

1997



Fuente: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1998.

### 3.3 Industrias Maquiladoras.

Actualmente, la industria maquiladora es un indicador muy importante del grado de integración de la economía mexicana con su contraparte estadounidense. Y es que la industria maquiladora se ha convertido en el motor de impulso para el crecimiento de la economía mexicana y por ende en el sector que arrastra e impulsa al conjunto de la economía nacional.

Por esta razón, la industria maquiladora ha sido considerada la manera más viable de insertar a México en la economía internacional vía la competitividad de la fuerza de trabajo, esto debido a la abundancia de mano de obra que hay en México y que de acuerdo a los cánones de la teoría del comercio internacional, una nación debe evaluar y después aprovechar las ventajas comparativas que posee para ingresar al mercado mundial y “beneficiarse” de las ventajas que este ofrece. En este caso, nos dirían los defensores de ésta teoría, “México debería aprovechar el superávit poblacional que posee para impulsar su desarrollo”. Y qué mejor que la industria maquiladora para hacer realidad la aplicación

de este tipo pensamiento económico a la economía mexicana; no obstante la diversidad de investigaciones entorno a esta creciente industria maquiladora, específicamente en el norte del país, demuestra el impacto negativo que ocasiona, así como los costos sociales que representa su instauración y funcionamiento para el conjunto de la economía, más que la salvación económica que pregonan sus defensores<sup>28</sup>.

En este sentido, desde que México estableció el programa de maquiladoras, bajo los auspicios del Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) en 1964, este ha sido promovido como el vehículo para estimular el desarrollo económico de nuestra nación.

De esta manera tenemos que al establecerse en México el programa de maquiladoras PIF, este se estableció con el objetivo de conseguir metas económicas específicas<sup>29</sup>:

- ✓ Generación de empleos.
- ✓ Proporcionar las divisas que requería país.
- ✓ Capacitar a la fuerza de trabajo.
- ✓ Impulsar y Desarrollar habilidades administrativas.
- ✓ Transferir tecnología.
- ✓ Estimular el desarrollo industrial.

---

<sup>28</sup> Según Joan, B. Anderson, Las divisas que la industria maquiladora genera y su posible beneficio se ven aminorados por el hecho de que gran parte de los insumos que se utilizan en la manufactura son importados por lo que la proporción de divisas retenidas es mínima, dándose así una escasa integración (2,7% en 1999) de la maquila a la economía nacional, es decir, no hay encadenamientos productivos. Tradicionalmente el número de empleos que la maquiladora ha generado han sido en su mayoría para mujeres jóvenes y solteras, de tal manera que se da una importante incorporación de la mujer al mercado de trabajo, mientras que la fluctuación en el índice de desempleo masculino es mínima. La transferencia de tecnología al país por medio de la maquila ha sido ambigua y cuestionada por el hecho de gran parte de la manufactura en México ha establecido procesos de producción intensivos en mano de obra y una mínima parte de las maquilas manufactura bienes de alta tecnología. La vida útil del personal en la industria maquiladora es de apenas diez años, debido al desgaste de articulaciones de los trabajadores. Serios problemas sociales y sanitarios originados en estas empresas entre los cuales están: enfermedades como cáncer, abortos y prostitución. Joan, B. Anderson, "Las maquiladoras y la industrialización fronteriza: el impacto sobre el desarrollo económico en México" en *Frontera Norte*, pp 142-146. EL FINANCIERO, julio 12 de 1999, p.38.

<sup>29</sup> Joan B. Anderson, *Ibíd*em

Su impacto sobre el desarrollo económico de México puede evaluarse a la luz de los resultados obtenidos y de las metas logradas hasta ahora con base en estos criterios. A continuación proporcionamos algunos datos sobre este sector para mostrar su evolución y creciente importancia entre las economías de México y Estados Unidos.

El número de plantas de la industria maquiladora aumentó de 1989 a 1992 a más de 2 mil 100 plantas funcionando en el territorio nacional, generando con ello más de 450 mil empleos manufactureros. A raíz de la firma del TLCAN este tipo de industria ha tenido un auge impresionante pues, este se constituyó como un polo de atracción para el asentamiento de empresas maquiladoras en nuestro país.

El principal objetivo de este tipo de industria es aprovechar las oportunidades de mano de obra barata, y con cierto grado de calificación, que brinda la región fronteriza principalmente. De acuerdo con la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), el número de plantas maquiladoras se ha incrementado en un 204 por ciento desde sus inicios en 1964, es decir, para febrero de 1999 se tenía un registro de 4 mil 303 plantas maquiladoras operando en el territorio nacional, las cuales han generado más de 1 millón de empleos desde su establecimiento.

Cabe destacar que en 1989 el número de empleados en la industria maquiladora se acercaba a los 400 mil, y si atendemos a la afirmación de John B. Anderson<sup>30</sup> acerca de que un empleo en la industria maquiladora genera de manera indirecta 1.5 empleos, tendríamos de esta forma que la industria maquiladora desde sus inicios habría generado en México alrededor de 1 millón 500 mil empleos, si bien ésta cantidad representa una pequeña porción de la población económicamente activa de México, es una cantidad significativa en las ciudades fronterizas. Asimismo, se establece que en la actualidad la participación de las plantas maquiladoras en las exportaciones es sustancial, pues estas participan con el 45 por ciento de las exportaciones totales nacionales en 1998.

---

<sup>30</sup> John B. Anderson... *Ibíd*em

De acuerdo con datos de INEGI, las exportaciones en 1998 fueron de 117 mil 500.3 millones de dólares, de las cuales, 52 mil 863.6 correspondieron a la industria maquiladora.

Cabe destacar que de las plantas maquiladoras que inician operaciones en nuestro país, más del 50 por ciento, buscan establecerse en la frontera norte. Ejemplo de esto es, que de las 48 maquiladoras que iniciaron operaciones en 1999, 22 decidieron establecerse en la región fronteriza. De esta manera en 1998 el 70 por ciento de la industria maquiladora en México se localizó en la zona fronteriza con los Estados Unidos, siendo Ciudad Juárez y Tijuana los principales puntos de inversión de este tipo de industria.

El sector textil es el sector donde se han instalado el mayor número de empresas maquiladoras con 1,139, seguido por el sector materiales y accesorios eléctricos con 702. También destaca el sector de otras industrias manufactureras con 599 y el de muebles con 453.

Es de resaltarse que el sector maquilador ha mantenido tasas de crecimiento sostenidas del 10 por ciento desde sus inicios, y que las divisas generadas por este sector en 1998 alcanzaron un valor de 862 millones de dólares, 16 por ciento más que el mismo período en 1997.

La estructura del capital de las empresas maquiladoras es diverso. No obstante, la participación del capital estadounidense resalta por su importancia y magnitud:

#### Estructura del Capital de las empresas maquiladoras en México (1999).

<b>Origen</b>	<b>%</b>	<b>Núm. de empresas.</b>
Nacional	42.6	1,724
Estadounidense	38.9	1,574
Mixto (Méx.-E.U.)	12.6	508
Japonés	1.7	69
Otros	4.2	170

*Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*

#### 3.4 Cruces Fronterizos.

Se calcula entre 250 y 300 millones el cruce de personas en la frontera cada año, cifras que superan los cruces de cualquier otra frontera en el mundo.

#### 3.5 Remesas de Inmigrantes.

El constante flujo de divisas que originan las remesas, como la migración misma, ha crecido en los últimos años. Su cuantía es de tal magnitud, que según el Fondo Monetario Internacional, en 1995 México fue el cuarto país receptor neto de divisas a nivel mundial, superado sólo por Francia, la India y Filipinas.

PRINCIPALES PAÍSES CON REMESAS INTERNACIONALES COMPARADOS CON ALGUNOS  
INDICADORES ECONÓMICOS 1995  
(millones de dólares)

Región/país	Remesas	Remesas/PIB	Remesas/Exp.	Remesas/ Deuda Ext.
Francia	6,242	0.4	2.2	n.d
India	6,223	1.9	20.2	6.6
Filipinas	5,360	7.2	30.6	13.6
México	4,368	1.7	5.5	2.6
Portugal	3,952	3.9	17.3	n.d

*Fuente: Migración México-Estados Unidos, Presente y Futuro, Consejo Nacional de Población.*

De acuerdo con el FMI, en 1995 el flujo total de divisas registradas en el mundo por este concepto “remesas” fue del orden de los 91 mil millones de dólares aproximadamente. En ese año, las remesas representaron 0.3 por ciento del producto interno bruto mundial y 1.7 por ciento del total de las exportaciones.

Es de tal magnitud e importancia el flujo de remesas para la economía de algunos países que se han establecido modernos mecanismos financieros de envío y recepción que buscan sacar provecho de los enormes montos de dinero que se manejan, el más representativo de estos casos en México es la empresa “Western Unión”.

Para darse una ligera idea de la importancia económica de este fenómeno, baste señalar que tan sólo en la década de los noventa ingresaron a México alrededor de 33 mil millones de dólares por concepto de remesas. Para 1998 la cifra se estimó en 5.6 mil millones de dólares. Asimismo, el Consejo nacional de Población (CONAPO) estima que 1 millón de hogares se ven directamente beneficiados por este tipo de envíos.

Entonces, es claro que desde hace decenios y más acusadamente a partir de la década de los ochenta, existe un creciente proceso de integración económica con Estados Unidos que hubiera avanzado irrefrenablemente aún sin la existencia de un tratado de libre comercio.

## 4 LOS TRABAJADORES MEXICANOS EN LA INTEGRACION ECONÓMICA

### 4.1 El rechazo del sector obrero al TLC

El sector laboral resulta ser uno de los principales actores dentro del proceso de integración económica en el mundo, pues son ellos quienes de manera directa son sometidos a los nuevos procesos productivos que requiere el capital mundial, y por lo tanto son ellos quienes también experimentan en primer plano las repercusiones tanto positivas como negativas del libre comercio. Por esta razón cabría preguntarse. ¿Cuál es la perspectiva laboral de los trabajadores mexicanos en el marco de la integración económica y que opinan al respecto?.

Desde un principio uno de los sectores que más se opuso a la firma del Tratado de Libre Comercio fue, naturalmente, el sector obrero de los tres países firmantes. En Estados Unidos y Canadá se argumentó que dicha firma generaría una inmediata pérdida de empleos, principalmente, por la mudanza de empresas - y con ello la succión de puestos de trabajo- al otro lado de la frontera por ser mano de obra poco calificada y por ende muy barata. En México, la respuesta no se hizo esperar y el desacuerdo del sector obrero encabezado por organismos sindicales se centró en el argumento de una repentina y estrepitosa pérdida de empleos generada por una apertura económica tan repentina, sin un proceso gradual que permitiera a empresas y fuerza laboral prepararse de manera conjunta mediante programas de capacitación para los trabajadores y de capitalización y eficiencia productiva por parte de las empresas, lo cual les permitiera enfrentar la competencia internacional.

Ante esta situación los gobiernos de los tres países pusieron a funcionar una campaña propagandista en todos los medios de difusión enfocada a convencer al conjunto de la población de lo conveniente y benéfico que resultaría el libre comercio pues este traería



empleos, mejores ingresos, bienestar, progreso y desarrollo para los tres países. En México, en especial, se arguyó que era la oportunidad de subirnos al “tren del desarrollo”, según los defensores del libre comercio esta representaba una oportunidad única que no podíamos darnos el lujo de desaprovechar.

Y bueno, ya transcurrieron seis años desde que nos subimos al “tren del desarrollo”. Lo que no nos dijeron era que a los trabajadores les correspondía empujar a dicho tren mientras que los empresarios les correspondía viajar en primera clase con todos los beneficios que ello implica. Permaneciendo intacta la inequidad en la distribución de la riqueza generada, fenómeno característico del capitalismo.

Durante este experimento económico de apertura comercial, los trabajadores en México no han logrado mejorar sus ingresos<sup>31</sup>, tienen empleos más inestables y enfrentan un clima de mayor hostilidad para defender sus derechos. Todo esto es parte de la herencia de la apertura económica en México iniciada en 1982, y que el Tratado de Libre Comercio no ha modificado y que ha contribuido a profundizar. Hasta ahora el TLC es un mensaje al mundo de que el libre comercio no se traduce, ni por mucho, en mejoras palpables en el nivel de vida de los trabajadores de la región.

## PRECIO DE LA CANASTA OBRERA INDISPENSABLE (COI) Y EL SALARIO MÍNIMO EN MEXICO 1994 - 2000

---

<sup>31</sup> De acuerdo con el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), de la Facultad de Economía de la UNAM, el poder adquisitivo del salario mínimo en México perdió un 55.7% de su poder adquisitivo tan sólo en el periodo comprendido entre 1994 y el año 2000. Por otra parte, el precio de la canasta obrera registró un

FECHA	INCREMENTO ACUMULADO DE LA CANASTA OBRERA INDISPENSABLE	INCREMENTO ACUMULADO DEL SALARIO MÍNIMO	PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO
1° Diciembre de 1994 al 15 de Julio del 2000.	505.79%	248.1%	-55.7%

Fuente: Centro de Análisis Muultidisciplinario (CAM) Facultad de Economía, UNAM.

Hasta ahora, a nadie le cabe duda de que en el aspecto comercial el TLC ha sido un completo éxito, reflejo esto es el incremento en la productividad de la región, principalmente en los sectores vinculados al sector exportador<sup>32</sup>. No obstante, en lo referente a la supuesta equidad en los beneficios traídos por el libre comercio empezamos a comprender que estos no necesariamente vendrán por igual para todos.

Contrario a esto el TLC ha significado una caída en el nivel de compra de los salarios reales, tampoco ha recaído en la mejora del nivel de vida del trabajador, de hecho ha afectado gravemente la forma de organización sindical en los tres países<sup>33</sup>. Lo cual genera una expectativa de incertidumbre entre la clase trabajadora sobre su futuro. Esto se refleja en el rechazo creciente al libre comercio aún, entre los trabajadores organizados.

---

incremento de 497.8%, en tanto el salario mínimo se incrementó sólo 248.1% en el mismo periodo. Centro de Análisis Multidisciplinario, Reporte # 54, agosto del 2000.

<sup>32</sup> En Estados Unidos, la productividad del trabajo casi se duplico entre 1982 y 1995, mientras la masa salarial sólo subió un 2%. En México, el incremento de la productividad en ese mismo periodo fue del orden del 20% y la caída de la masa salarial alcanzó el 6%.

<sup>33</sup> Desde 1994 el Acuerdo para la Cooperación Laboral en América del Norte (ACLAN), ha recibido múltiples denuncias sobre violaciones del derecho de libre asociación sindical. Este tipo de violaciones se ha dado principalmente en las empresas orientadas a la exportación como la industria maquiladora. Entre los casos más sobresalientes están los de las sig. Empresas: Honeywell (1994), Sprint (1995), Sony (1996), Maxi-switch (1996) y SUTSP (1996).

Lo anterior se sustenta en el hecho de que a la sombra del Libre Comercio el tipo de empleo que más ha proliferado es el maquilador. Cifras oficiales indican que el empleo manufacturero creció sustancialmente en los tres países, pero estas muestran también que la tendencia está acompañada de mayor creación de empleos temporales, mal pagados y con pocas prestaciones así como de un ambiente de rechazo a la sindicalización esto último curiosamente fomentado por las empresas transnacionales<sup>34</sup>.

A este respecto el Consejo Ministerial del Acuerdo de Cooperación Laboral en América del Norte (ACLAN), acuerdo paralelo al TLC, en un informe en 1998 reconoció que en Norteamérica hay una creciente inestabilidad en el trabajo, debido principalmente al aumento de empleos temporales que son tomados de manera forzosa por los trabajadores a falta de opciones laborales, así como a una mayor duración del desempleo para los trabajadores no calificados.

Estas tendencias son resultado de la reorganización de las empresas, la aplicación de avances tecnológicos en la producción, de la competencia más intensa, de la creciente apertura comercial y sobre todo de mayores requerimientos de calificación de los trabajadores.

Aún en los Estados Unidos los estragos no se han hecho esperar. Con el propósito de enfrentar el descontento creado por la migración de puestos de trabajo, el gobierno de E.U. decidió crear una oficina para registrar a los trabajadores que perdieran su empleo como consecuencia del TLC y ayudarlos a reincorporarse al mercado laboral. Según estas cifras de enero de 1994 hasta el verano de 1997, dicha oficina, dependiente del Departamento del

---

<sup>34</sup> En un estudio presentado por la Universidad de Cornell en 1997, se pone de manifiesto que "...el TLCAN ha creado un clima favorable que impulsa a los patrones a que amenacen con el cierre de sus plantas de una manera más agresiva, o a que efectivamente las cierren con el objeto de impedir la sindicalización de sus empleados..." asimismo menciona que las estrategias empresariales que el TLCAN promueve para mejorar la competitividad en el proceso de integración, se basan en una alta calidad y productividad, junto a bajos salarios, precarización del empleo y debilitamiento sindical. Bronfenbrenner, Kate, *The effects of plant closing of threat of plant closing on the right of workers to organize*, University of Cornell, Dallas, 1997.

Trabajo, tenía registrados 124 mil empleos perdidos en E.U. que se atribuían a la competencia generada por el TLC, y casi todos ellos estaban en el sector manufacturero.

Según el reporte de los mercados de trabajo en Norteamérica, el crecimiento del empleo en la región ocurrió en un contexto de remuneraciones reales decrecientes en el sector formal privado en México y de estancamiento en E.U y Canadá. Esto traducido significa que los trabajadores tienen más empleos pero no mejor pagados.

De acuerdo con Graciela Bensusán, investigadora de la Universidad Autónoma Metropolitana (unidad Xochimilco), “el TLC tramposamente sólo ha cumplido con una parte de las metas. La productividad de la fuerza de trabajo de la región de Norteamérica ha aumentado, pero en un marco de bajos salarios”. En este mismo contexto, líderes sindicales en México se han manifestado desilusionados con los resultados del TLC, ya que los beneficios continúan inclinándose exclusivamente para las grandes transnacionales. Los pronunciamientos en contra han sido diversos uno de ellos es el siguiente: “Las empresas multinacionales han avanzado de manera importante sus políticas en México: en el sector maquilador prácticamente es nula la sindicalización”<sup>35</sup>, lo cual repercute en la lucha de los derechos laborales de los trabajadores, por lo tanto la nulidad de organización de trabajadores a través de sindicatos impide ejercer una presión sobre los grandes corporativos transnacionales por una repartición más equitativa de los beneficios comerciales.

La propuesta, “la internacionalización del sindicalismo, la globalización en la organización del sector obrero, con lo cual se buscaría generar propuestas que permitan negociar también globalmente con este tipo de empresas multinacionales”<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> Francisco Hernández Juárez, Miembro de la dirigencia del Sindicato de Telefonistas en México, “Existe una estrategia antisindical” en *Milenio*, núm.19, enero 5 de 1998.

<sup>36</sup> *Ibíd.*

No obstante este tipo de propuestas innovadoras, algunos líderes sindicales han dejado entrever que estarían dispuestos a servir al capital transnacional adecuándose a su ritmo de trabajo, por ejemplo el mismo Francisco Hernández Juárez quién ha manifestado su descontento por los resultados del TLC, también planteó en una entrevista lo siguiente. “Hoy hay una organización capaz de plantear un sindicalismo que pueda adaptarse a las condiciones impuestas por la globalización, por los mercados regionales, por las nuevas tecnologías”<sup>37</sup>. Es decir se toma una actitud de servilismo ante el poderío del capital por parte de los supuestos defensores de la clase obrera y abren la posibilidad a las empresas transnacionales de seguir actuando de una manera voraz en la explotación del trabajador en la búsqueda de una mayor ganancia. Con la diferencia de que esta actitud estaría avalada y bajo el consenso de los sindicalismos nacionales.

## 5 AUSENCIA DEL TEMA MIGRATORIO EN EL TLC

### 5.1 El acuerdo previo al tlc

El tema de la migración laboral entre México y Estados Unidos se ha convertido, por su magnitud e impacto, en uno de los puntos más rípidos, difíciles y de mayor importancia en la relación de ambos países. No obstante, ¿Porqué no se incluyó este tema en la agenda de negociación del TLC?.

Hay quienes consideran que el flujo de trabajadores mexicanos hacia Estados Unidos no era un tema que mereciera consideración dentro de la agenda de negociación de un acuerdo comercial como lo es el Tratado de Libre Comercio (TLC). Esto porque como su nombre lo indica, se restringe a cuestiones de índole comercial, a agilizar el flujo de bienes y servicios mediante la desaparición gradual de barreras al comercio, no así al de personas.

---

<sup>37</sup> *Ibíd.*

Sin embargo, si el espíritu del libre comercio es la competitividad, la eficiencia productiva y la optimización de recursos, todos ellos enfocados a renovar y agilizar la esfera de la producción y la comercialización con el fin de obtener mayores ganancias. Entonces, resulta que el libre comercio sí tiene que ver con el mercado laboral pues lo afecta e influye de manera directa por el conjunto de políticas que establece. De tal manera que si éste conjunto de políticas de competitividad y optimización generan menos oportunidades de empleo para el conjunto de la población, al mismo tiempo se estará generando una población migrante potencial. Además recordemos que bajo el mismo ánimo de competitividad y optimización, Estados Unidos emplea trabajadores migrantes ilegales en distintos sectores productivos lo que genera un ahorro salarial que permite vender mercancías a un menor costo.

Esta constante necesidad de trabajadores en condición de ilegalidad, estatus que permite un pago por debajo de un sueldo mínimo local, y que generan divisiones y confrontaciones con la fuerza de trabajo local, ha sido y será una constante en las naciones de capitalismo avanzado, en nuestro caso Estados Unidos. Esto por el impresionante dinamismo que el capital ha impreso en el proceso del trabajo, desde sus inicios, en la economía estadounidense pues la constante reorganización del proceso productivo en busca de una mayor plusvalía exige de igual forma una perseverante desvalorización de la fuerza de trabajo, y una forma de conseguirlo, además de emplear ilegales, es segmentando la producción de las mercancías en distintos países, y aun al interior de la propia fábrica.

Esta segmentación de la producción permite una menor transferencia de valor a la mercancía por parte del trabajador y por ende una menor remuneración para el mismo. Adicionalmente el trabajo segmentado requiere de movimientos mecánicos y repetitivos que no requieren de experiencia o grado de calificación alguno (por lo menos en el área de producción), por lo que la utilización de trabajadores poco calificados resulta sumamente útil. En este sentido, la inmigración ha sido parte esencial y ha jugado un papel fundamental en la estrategia de desarrollo implementada por la economía estadounidense.

Es por ello que debe entenderse que las migraciones humanas a los principales centros de desarrollo económico en el mundo responden y son parte de una estrategia de desarrollo promovida –unas veces de manera abierta y otras de manera velada- por los gobiernos centrales de los principales países desarrollados, entre ellos el de los Estados Unidos.

No obstante que las migraciones son promovidas y provocadas por los países desarrollados, estos se encargan de establecer duras políticas restrictivas con el fin de no reglamentar este flujo de fuerza de trabajo hacia sus economías. La razón; si reglamentaran los flujos migratorios tendrían que dotar de derechos laborales a los migrantes como asistencia médica, educativa, vivienda, etc. Para el capitalismo esto no es posible pues lo que se busca es incrementar la tasa de ganancia explotando, lo más que se pueda, al trabajador migrante mediante una menor remuneración por el mismo trabajo que haría un obrero o trabajador local.

Por esta razón y motivo, uno de los grandes temas ausentes en las negociaciones para la firma de un acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos fue la migración laboral, este fue uno de los temas que se dejó fuera de la agenda de negociación por considerarse como un fenómeno que requería de un mayor estudio antes de llegar a un acuerdo en común. La extracción de petróleo, la petroquímica básica, telégrafos, correos, electricidad, ferrocarriles fueron otros de los temas que no se incluyeron en la agenda de negociación.

De acuerdo con el Dr. Juan Manuel Sandoval –investigador del fenómeno migratorio- este tema se dejó de lado en la ronda de negociaciones del TLC porque previamente a estas negociaciones ambos países –México y Estados Unidos- habían establecido en 1990 un acuerdo para no reglamentar la migración, bajo el supuesto de que el libre comercio entre ambas naciones sería el mecanismo que diera la solución a largo plazo.

Este acuerdo firmado en 1990 fue el resultado de una investigación realizada por ambos gobiernos y que inició en 1986 con la colaboración de la Comisión para el Estudio de la Migración Internacional y el Desarrollo Económico Cooperativo por parte del gobierno estadounidense, y por el Consejo Nacional de Población (CONAPO) por parte de México. La Comisión Asencio, como también se le conoció presentó un informe en donde plantearon las siguientes recomendaciones:

*“1) Aunque hay otros factores importantes, la búsqueda de oportunidades económicas es la motivación primaria de la mayor parte de la migración no autorizada a Estados Unidos.*

*“2) Mientras que el crecimiento económico para la creación de empleos es la solución última para reducir estas tasas migratorias, el proceso de desarrollo económico mismo tiende a estimular la emigración, a corto y mediano plazos, al crear expectativas y facilitar la capacidad de la gente para emigrar. El desarrollo y la disponibilidad de nuevos trabajos en su país, sin embargo, es la única manera para disminuir las presiones migratorias con el tiempo”*

Esta Comisión también analizó la situación migratoria de otras latitudes del continente como lo son Centroamérica y el Caribe. Sin embargo se puso mayor atención y se le dedicó mayor tiempo al caso mexicano, esto porque México contribuye con tres cuartas partes de la migración indocumentada los Estados Unidos.

Otros temas analizados por esta Comisión fueron: Migración del Caribe; Comercio Internacional; Deuda internacional; Migración Centroamericana; Migración Mexicana y Comercio Internacional; Inversiones y Migración Caribeña; Migración Mexicana y Cuestiones Fronterizas; Industrialización e Infraestructura fronterizas; Impactos de la Migración y Perspectivas Nacionales Hispanas.



En síntesis y a opinión de la (CEMIDEC) Comisión para el Estudio de la Migración Internacional y el Desarrollo Económico Cooperativo: *“un amplio comercio entre los países expulsores de mano de obra y los Estados Unidos es el remedio más importante, a largo plazo, para solucionar el problema de la migración”*. Por tal motivo, se debe impulsar una mayor integración económica de los países expulsores de mano de obra a Estados Unidos, a través de acuerdos de libre comercio.

Una vez planteado lo anterior comprenderemos como es que el tema de la migración no fue incluido en la agenda de negociación y que al año siguiente de haber sido presentadas estas recomendaciones por la Comisión, comenzaran las rondas de negociación para la firma del TLC entre México y Estados Unidos, pues lo que se busca con esto es que la liberación económica y comercial, fije a largo plazo a la mano de obra migratoria en su propio territorio.

En cuanto a los temas que quedaron fuera de las negociaciones, es importante señalar que la cuestión de los energéticos y las telecomunicaciones afectan directamente los intereses nacionales de México por lo cual se entiende que no hayan sido temas de negociación en el acuerdo por considerarse sectores estratégicos para el desarrollo nacional, mientras que el fenómeno migratorio, de ser incluido en las negociaciones bilaterales afectaría principalmente los intereses de la vecina economía del norte. De tal manera que la exclusión de los trabajadores migratorios respondió entre otros factores, al temor de amplios sectores sociales estadounidenses, principalmente laborales, ante un avasallante flujo de trabajadores migratorios si se abrieran las fronteras al libre tránsito de éstos.

En este sentido el Dr. Juan Manuel Sandoval, ha señalado que las principales causas para excluir a dichos trabajadores de las negociaciones del TLC responden a cuestiones intrínsecas, profundas y estructurales que se han desarrollado en ambas naciones desde hace mucho tiempo.

## 6 EL CANADÁ EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Desde los días de Lester Pearson, en la década de los sesenta, el Canadá no desempeñaba un papel tan decidido como el de hoy a favor de los acuerdos comerciales regionales. Incluso la amenaza constante del separatismo del Quebec parece menos inminente ahora que la economía de las provincias está fortalecida y la causa del federalismo encontró un nuevo líder en Jean Chrétien.

En abril de 1998, el gobernador del Banco de Canadá, Gordon Thiessen, quien no es identificado por economistas canadienses como un optimista, declaró que “la economía está mejor que en cualquier año desde 1960”. Y es que, dado el predominio del pensamiento neoliberal y con ello el de los tecnócratas, parece ser que cualquier repunte en los indicadores macroeconómicos de las economías nacionales es motivo de enaltecimiento, elogios, alabanzas y demás, aunque es frecuente que estos repuntes no se ven reflejados en la microeconomía doméstica, es decir, en el bienestar del conjunto de la población. De esta manera, no es de sorprenderse que cualquiera de los encargados de la política económica de una nación, aún de naciones desarrolladas, puedan exagerar con lo mucho que puedan mejorar los indicadores macroeconómicos.

De esta manera, encargados de las finanzas canadienses confían en que el Canadá a pesar de actual 8.5 por ciento de desempleo, pueda emular la situación estadounidense y conducir el desempleo por debajo de 5 por ciento sin disparar la inflación.

### 6.1 Motivos de Canadá para ingresar a un tlc con México y Estados Unidos.

Desde que en 1988 el gobierno de Canadá tomó la decisión de formar parte de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, llamado Free Trade Agreement (FTA, por sus siglas en inglés), se generaron muchas controversias al interior de la sociedad canadiense,

por considerar que dicho acuerdo debilitaría gradualmente la independencia y soberanía canadiense.

Anterior a esto se tiene registro de que los Estados Unidos ya habían propuesto a Canadá establecer un comercio más fluido entre ambas naciones a través de acuerdos comerciales, esto sucedió en 1891, 1911 y en 1948. No obstante, los canadienses se rehusaron una y otra vez a aceptar dichas propuestas.

Los Estados Unidos no perdieron la esperanza y siguieron insistiendo, hasta que finalmente en 1988 lograron convencer al gobierno canadiense de las “bondades” que el libre comercio traería a la economía canadiense. Sin embargo, no todos estuvieron de acuerdo pues una gran parte de la población se rehusaba a aceptar los argumentos del gobierno para establecer un libre comercio con la nación más poderosa del mundo, por lo que el gobierno tuvo que montar una fuerte campaña de convencimiento.

Como consecuencia de los repentinos cambios que sufrió la economía mundial, la economía canadiense requería de un detonante que impulsara fuertemente el grado de competitividad al interior de su economía. Por lo tanto, una mayor vinculación con el sector industrial y de servicios de los Estados Unidos, estimularían enormemente la estructura económica, sobre todo en momentos en que la competencia a escala mundial se incrementaría con la conformación de la Unión Europea y con el vertiginoso crecimiento de los países del sureste asiático. Este fue uno de los principales argumentos utilizados por el gobierno canadiense para respaldar la necesidad y la conveniencia de un libre comercio con Estados Unidos.

Aunado a lo anterior, la economía del Canadá experimentó una dramática transformación desde comienzos de los años 90, esto como consecuencia de su intento por acoplarse a las nuevas condiciones de competencia dictadas por el acuerdo comercial firmado en el (FTA)

en 1989 con los Estados Unidos de Norteamérica. Trabada por las dolorosas reformas<sup>38</sup> de las empresas y rigurosas condiciones monetarias orientadas a dominar la inflación, la actividad económica se zafó de la recesión de 1990-1992 en base a las exportaciones hacia los Estados Unidos.

INTERCAMBIO COMERCIAL DE CANADA EN 1998.  
(%)

---

**Exportaciones:**

Estados Unidos	81.7
Unión Europea	5.3
Japón	3.7
Reino Unido	1.4
Alemania	1.1
América Latina	2

**Importaciones:**

Estados Unidos	67.2
Unión Europea	9.8
Japón	2.5
Alemania	2.1
América Latina	1.8

---

*Fuente: Gobierno Canadiense, FMI, Datastream/CV.*

Hoy día, el comercio internacional representa para el Canadá, el 40 por ciento del Producto Interno Bruto, y las perspectivas hacia el futuro son alentadoras dada la evolución de la economía estadounidense, sobre todo de su sector energético, primer mercado para las exportaciones canadienses.

Es al principio de la década de los 90 cuando la economía canadiense empieza a manifestar los primeros signos de una desaceleración económica y por lo tanto del inicio de una

---

<sup>38</sup> Un ejemplo de esto es que desde 1989 la disminución de las barreras arancelarias propiciaron que cerca de 8000 fábricas y otras entidades canadienses fueran cerradas durante los primeros tres años de operación del libre comercio con Estados Unidos, disparando los niveles de desempleo a niveles de 8.1% en 1990 y 12%

posible recesión económica. Y es que algunos indicadores macroeconómicos del Canadá reafirmaban estas posturas, por ejemplo las tasas de interés del banco central se ubicaron por encima del 14 por ciento, un nivel sumamente elevado para una economía que está acostumbrada a tener tasas de interés de un solo dígito, el tipo de cambio bajó considerablemente y se colocó en 0.89 centavos de dólar estadounidense por un dólar canadiense, y el nivel de desempleo que suele ser un indicador importante de la dinámica económica presentada por una nación, en el Canadá en 1990 alcanzó una cifra del 12 por ciento, lo cual en economías tan desarrolladas como la canadiense estos son niveles sumamente alarmantes para los encargados de las finanzas nacionales.

Esta situación de desaceleración económica, gradualmente sentida por la población canadiense y avalada por los indicadores macroeconómicos, impactaron de lleno a otra situación sumamente delicada para el gobierno y que tenía que ser atendida a la brevedad posible. Ésta situación era la posición separatista que el “*Partido Québécois (PQ)*”, en la provincia de Quebec, había adoptado desde hacia algún tiempo pero que precisamente fue en este período que había retomado fuerza nuevamente.

La creciente simpatía hacia el separatismo en algunas provincias canadienses, el indicio de una inevitable recesión económica y el creciente descontento de la sociedad canadiense por el impacto que empezaba a tener la desaceleración económica en sus hogares y bolsillos, fueron los motivos fundamentales que impulsaron al gobierno del Canadá a buscar soluciones inmediatas y de corto plazo para solucionar el problema. Es entonces, que el gobierno canadiense ve en los acuerdos comerciales una posible herramienta que le sería de

---

en 1992, cifras que mostraron un incremento sustancial en una economía que suele tener bajos niveles de desempleo.

gran ayuda, y que le proporcionaría a la vez, una salida rápida a su preocupante situación política y económica.

Sin embargo, cabría preguntarse ¿Cuál es el papel que Canadá desempeña dentro del bloque económico de América del Norte, y por ende dentro de la nueva división internacional del trabajo?. Si en lo que respecta a México sabemos que nuestro país funge como una fuente inagotable de fuerza de trabajo (mano de obra) barata y semicalificada de la cual EU puede disponer a gusto, así como uno de los puntos más ricos y diversificados depósitos de recursos naturales en el mundo, ambos aspectos, mano de obra barata y bastos recursos naturales son una gran fuente de riqueza para la economía más desarrollada del planeta, que sólo espera a que los Estados Unidos necesite hacer uso de ellos en el momento en el que lo necesite y disponga.

Esta es una pregunta esencial que investigadores en la materia se han hecho constantemente y de manera reiterada, generando con ello un abanico de posibles respuestas cuyo fin es aportar ideas sólidas al tema del papel y participación del Canadá en el bloque económico de Norteamérica, que contribuyan a generar las bases para una respuesta de común acuerdo entre los investigadores.

De todo el conjunto de posibles respuestas, la que más resonancia ha tenido entre algunos investigadores es la referente a que el Canadá, de manera paralela a Estados Unidos, firma un acuerdo comercial con México por el temor de ser desplazada de los posibles beneficios de un acuerdo comercial que involucrara sólo a México y a Estados Unidos, entre ellos los referentes a la Inversión Extranjera Directa (IED), creación y desvío de comercio en México y Canadá respectivamente, desplazamiento de industrias en Canadá para su reubicación en México, por los menores costos que esto significaría y, finalmente por las oportunidades de inversión que representaba invertir en México en algunos sectores económicos dada la política de apertura comercial.

### 6.1.1 Para aprovechar el potencial de inversión en México

Si bien es cierto que la relación comercial entre México y Canadá había sido de poca envergadura hasta antes del TLC, – 3000 millones de dólares en promedio, lo cual representaba menos del 1 por ciento del comercio total de Canadá -, el acuerdo comercial sería un detonador en la modernización de la planta productiva mexicana. En tal caso, Canadá poseía la capacidad, experiencia e infraestructura necesarias para abastecer a algunos de estos sectores productivos que iban a requerir modernizarse en un corto plazo.

Rama automotriz, Servicios financieros, Telecomunicaciones y Transportes representaron algunos de los sectores económicos de mayor potencial de inversión en México para Canadá.

#### Rama Automotriz

Canadá está bien integrado a la industria automotriz estadounidense al ser ya un importante exportador de vehículos a Estados Unidos. Cuenta con una base principal de refacciones para automóviles que le proporciona una valiosa presencia para beneficiarse de la expansión futura del mercado mexicano. Ejemplo de lo anterior es que empresas como *Magna International Inc.*, fabricante de autopartes canadiense abrió, en la víspera de la firma del TLC, una planta de estampado en Puebla, cuyos productos son para la planta de ensamblado de Volkswagen.

#### Servicios financieros

Los servicios financieros constituyen otro sector en el que Canadá vio la oportunidad de invertir en México. El libre comercio iba a requerir que los proyectos de modernización fueran financiados por instituciones financieras sólidas y bien capitalizadas, y Canadá poseía una red de sucursales bancarias y sociedades de fideicomiso más amplias del mundo,

que aunadas al avanzado sistema de telecomunicaciones sitúan a los bancos canadienses como uno de los más fuertes a nivel mundial. Ejemplo de lo anterior es que el *Bank of Nova Scotia* invirtió 75 millones de dólares en acciones del grupo financiero *Inverlat* en 1994, llevándolo con esto a convertirse en el cuarto grupo financiero de México.

#### Telecomunicaciones

Otro sector donde Canadá posee empresas altamente competitivas a nivel mundial son las telecomunicaciones donde empresas como *Bell Canada*, *Northern telcom* y *Teleglobe Canada* son bien conocidas por su competitividad a nivel internacional. Debido a que en 1994 México poseía 10 millones de líneas telefónicas, Canadá sabía que serían insuficientes una vez iniciada la apertura comercial, de tal manera que gobierno e iniciativa privada destinarían grandes recursos a la modernización del sistema de telecomunicaciones mexicanas. Y las empresas canadienses estarían ahí para aprovechar la ocasión.

#### Transportes

Otro sector en el cual Canadá podría invertir es el referente a la infraestructura de transporte, que al igual que en otros sectores México requeriría modernizar pues con el paso del tiempo el comercio tomaría ritmos intensos que necesitarían un mejor y más rápido transporte tanto público como mercantil. Empresas como *SNC-Lavalin* y *Bombardier* poseían experiencia en diseño y construcción de carreteras, aeropuertos, puentes y otros proyectos de gran escala.

#### Otros Sectores

Existen otros sectores en los cuales, de acuerdo con el Consejo de Conferencias de Canadá, éste país podría exportar exitosamente a México. Estas oportunidades incluyen



combustibles, minerales, productos petroquímicos, sustancias de química orgánica e inorgánica, productos de madera, de aluminio, etc.

Asimismo, el rápido crecimiento que México experimentaría en años venideros iría acompañado de un aumento del gasto de bienes de todo tipo, proporcionaría importantes posibilidades de exportación para las empresas manufactureras de Canadá. De tal manera, bienes como equipo y tecnología para oficina; productos para el hogar; y bienes relacionados con la vivienda encontrarían un mercado potencial en México.

Inclusive, hay quienes postulan que la participación del Canadá en el bloque comercial de Norteamérica respondió siempre a la necesidad de aportar elementos que permitieran equilibrar, tanto en el ámbito político y económico el poder de negociación tanto en el continente como a escala global. Esto como consecuencia de las exigencias del desarrollo del capitalismo de avanzada presente en una nación tan industrializada y de gran peso en la economía mundial como la canadiense, la cual si recordamos, pertenece a una de las siete naciones más industrializadas y por ende desarrolladas del mundo moderno.

En una nación como la canadiense, cuyo capitalismo de avanzada se encuentra entre los primeros del mundo, y cuya lógica de expansión y movilidad responda a las exigencias, naturales, internas y externas traducidas en la competitividad, del capitalismo global contemporáneo era de esperarse una respuesta que atacara inmediatamente la desventaja en la que estaba cayendo la economía canadiense, esto es, la restitución relativa de un tipo de equilibrio en el poder de negociación, coordinación y participación no sólo a escala continental, sino también global, esto último esencial para una nación capitalista que desea seguir integrado a la toma de decisiones globales y que busca con ello continuar influyendo de manera directa en el establecimiento de las pautas generales de desarrollo a seguir y seguir beneficiándose ampliamente con ellas.

No obstante, el acceso de Canadá a un libre comercio entre México y Estados Unidos formaba parte de la estrategia continental y global trazada por el gobierno estadounidense. ¿Que cómo es posible esto?. Empecemos por mencionar que la alta tasa de desocupación imperante en 1998 en la economía canadiense (8.3 por ciento) ha venido contribuyendo a mantener relativamente bajos los costos laborales, sueldos y salarios, prestaciones sociales, capacitación, etc. lo cual hace sumamente atractiva una economía como la canadiense que posee la infraestructura y la mano de obra (altamente calificada) requerida para la inversión en las esferas más avanzadas de la producción.

Según esto, y de acuerdo a un estudio que hizo la consultora internacional KPMG se llegó a la conclusión de que los bajos costos laborales en Canadá permiten que éste resulte el territorio más barato entre las naciones industrializadas para establecer y operar plantas manufactureras.