





MÉXICO EN RUINAS
El impacto del libre comercio



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. José Narro Robles

Rector

Dr. Sergio Alcocer Martínez de Castro

Secretario General

Lic. Enrique del Val Blanco

Secretario Administrativo

Dra. Estela Morales Campos

Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dra. Verónica Villarespe Reyes

Directora

Mtro. Gustavo López Pardo

Secretario Académico

Mtro. Rafael Bouchain Galicia

Secretario Técnico

Lic. Roberto Guerra M.

Jefe del Departamento de Ediciones

MÉXICO EN RUINAS
El impacto del libre comercio

Arturo Ortiz Wadgymar



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS



Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de la institución editora.

Ortiz Wadgymar, Arturo.

México en ruinas : el impacto del libre comercio / Arturo Ortiz Wadgymar.

-- México : UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 2010.

250 p. ; 21 cm.

Bibliografía: p. 241-250

ISBN 978-607-02-1874-3

1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. 2. Libre comercio – Aspectos económicos – México. 3. Libre comercio -Aspectos económicos – Estados Unidos. 4. Libre comercio – Aspectos económicos - Canadá. I. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Económicas II. t.

382.917-scdd20

Biblioteca Nacional de México

Primera edición

10 de noviembre de 2010

D. R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Ciudad Universitaria, Coyoacán,

04510, México, D.F.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Circuito Mario de la Cueva s/n

Ciudad de la Investigación en Humanidades

04510, México, D.F.

ISBN 978-607-02-1874-3

Diseño de portada: G. Giselle Verni Toledo

Diseño de interiores: Andrea Lehn

Cuidado de la edición: Ixchel Barrera Rueda

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Impreso y hecho en México

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	11
1. EL DEBATE SOBRE EL LIBRE COMERCIO FRENTE AL PROTECCIONISMO	15
Importancia y actualidad de los mercantilistas, 16; Adam Smith y las ventajas del libre comercio internacional, 18; David Ricar- do y las ventajas comparativas, 22; Las tesis marxistas en el siglo XXI, 26; Lenin: el imperialismo y el nuevo modelo global, 33; Keynes: el salvador de un capitalismo en crisis, 39; Aportaciones de la corriente latinoamericana al comercio exterior, 43; La in- ternacionalización del capital, 50	
2. LA ECONOMÍA GLOBAL EN EL SIGLO XXI: LIBRE COMERCIO FRENTE A PROTECCIONISMO	55
Nueva división internacional del trabajo, 56; Globalización: nueva fase de la internacionalización del capital, 61; El falso concepto de libre comercio..., 66; El mafiopoder globalizado, 70; El neokeynesianismo, 72; El caso de México: el debate sobre retomar el crecimiento..., 76; Los organismos internacionales: los más severos críticos..., 80	
3. POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO 1980-1993	85
El periodo sustitutivo de importaciones, 85; Hacia un intento de conceptualización de la política..., 98; Las presiones externas e internas para la apertura al exterior, 100; La apertura al exterior (1982-1993), 104; El ingreso al GATT (hoy OMC), pieza clave de la	



apertura..., 107; Los programas Altex, Pitex y Ecex hasta 2005, 111; La ley de comercio exterior 1993, 112

4. LA NUEVA RELACIÓN BILATERAL (1982-2005): MÉXICO EN EL LIBRE COMERCIO; EEUU EN EL PROTECCIONISMO 115

Estados Unidos, país eminentemente proteccionista y contrario al libre comercio (1970-2005), 115; La doctrina de la seguridad nacional como eje de la política exterior de los Estados Unidos, 118; La Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1975, 119; La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, 123; La enmienda sobre comercio y aranceles de 1984, 125; Los acuerdos de restricción voluntaria; los embargos y las barreras ecológicas, 125; La Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988, 126; Los subsidios agrícolas estadounidenses, 1985-2005, 128

5. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ 1994, EN UN CONTEXTO MUNDIAL PROTECCIONISTA 131

1990. Lanzamiento oficial publicitario del proyecto del Tratado de Libre Comercio México-EEUU-Canadá..., 133; La versión final del Tratado de Libre Comercio, 1994, 138; Los tratados de libre comercio con otras regiones y países en el contexto del mercado global, 149; Los tratados de libre comercio con otros países y zonas geográficas..., 153

6. EL IMPACTO DEL LIBRE COMERCIO EN LA ECONOMÍA MEXICANA 1994-2005 159

Consecuencias y tendencias de la aplicación del TLC 1994-2005, 159; Impacto del libre comercio en algunos sectores y productos, 160; La oligopolización del nuevo comercio exterior de México, 184; La devaluación de 1994-1995 y la crisis bancaria: su vinculación con el libre comercio, 185; Crisis financiera y extranjerización de la banca: efecto inmediato de la apertura



del sector, 188; Triunfalismo macroeconómico, 189; Dificultades con los EEUU a pesar del TLC, 197; Algunos resultados de los paneles de discusión del TLC, 197; La balanza de pagos de México a diez años de la firma del TLC, 199; Balanza comercial y maquiladoras subsidiadas, 204; Las empresas ganadoras del libre comercio, 211; Cuantificación del subsidio a maquiladoras en diez años de libre comercio, 215; La nueva distribución geográfica del comercio exterior de México..., 223; La realidad de las exportaciones mexicanas en la década del libre comercio, 230

REFLEXIÓN FINAL	239
BIBLIOGRAFÍA	241



INTRODUCCIÓN

En este trabajo se presentan evidencias estadísticas y documentales del impacto desfavorable de la política económica de libre comercio sobre la economía mexicana en el periodo 1994-2004. El libre comercio instrumentado a partir de la firma de la Carta de Intención de México con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1982 ha sido desventajoso para un sector mayoritario del país; esa política económica continuó con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) en 1985 y con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 1994, así como otros tratados comerciales, y propició la ruina de muchas actividades productivas nacionales, en especial de la industria pequeña y mediana, la agricultura, el comercio y el sector bancario, 80% del cual se encuentra hoy en día en manos de extranjeros.

Nos hemos esforzado en argumentar que la política de cifrar el desarrollo del país en la atracción de capital extranjero sólo propició la crisis devaluatoria de 1994, mayor endeudamiento del país y que el capital extranjero se apoderara de nuestras actividades productivas, del sector financiero y bancario, y de las actividades del comercio exterior.

Demostramos cuantitativamente que los beneficios del llamado auge exportador favorecieron a grandes grupos de empresas oligopólicas, que son las beneficiarias de la expansión del comercio exterior de México, a través de negocios intrafirma, y que además disfrutaban de beneficios fiscales por estar en regímenes especiales, a costa del erario nacional.

Se hace hincapié en demostrar que México llevó a cabo su apertura al exterior en forma rápida y mal negociada, y lo fundamental: en un contexto internacional eminentemente proteccionista. Sometidos a muchas presiones internas y externas, con una deuda externa de



80 000 millones de dólares, tenemos un comercio desfavorable y desleal, que ha crecido exponencialmente con estas políticas, en especial de los EEUU, el principal socio comercial de México, pero también por parte de Europa y del continente asiático, particularmente China y Japón.

Cabe aclarar que los tratados de libre comercio se acompañaron de miles de promesas de desarrollo económico y social en México: que abundarían el empleo y las inversiones; la nueva tecnología nos llevaría al Primer Mundo; se abatiría la pobreza, y las actividades económicas tendrían un momento de auge gracias a la palanca del crecimiento de las exportaciones. Se lograría aprovechar las ventajas comparativas de los países y habría una mayor competitividad y bienestar para todos.

Uno de nuestros objetivos centrales ha sido demostrar que con esta apertura comercial básicamente importadora sólo se ha generado la competencia desleal con productos, sobre todo estadounidenses, maquilados en China y en otros países asiáticos. Los tratados de libre comercio firmados posteriormente al TLC son únicamente más negocios intrafirma de grandes corporaciones, a los que México les facilita el camino para alcanzar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Mientras tanto México gana poco, o más bien nada, y sigue siendo un país deficitario en lo comercial. La deuda externa ha crecido, y la prioridad de los gobiernos mexicanos en la década del libre comercio ha sido su pago oportuno, sacrificando el crecimiento económico del país.

Dentro de las distorsiones provocadas por los TLC, se encuentran: la enorme migración a los EEUU; el fenómeno del envío de remesas; el contrabando elevado y el beneficio de grandes corporaciones extranjeras, especialmente bancos, y de empresas comerciales importadoras, particularmente de alimentos, que han desplazado al proveedor nacional.

Estamos seguros de que esta situación debe modificarse, y para cuando el cambio inicie será necesario contar con estudios económi-



cos y diagnósticos fundamentados que permitan la toma de decisiones en cada país y especialmente en México, donde es urgente que se produzcan los cambios: es prioritaria una auténtica renegociación de una deuda externa, que en los diez años del libre comercio pagó de intereses casi el doble del principal. Esto deja al país sin posibilidades de un sano crecimiento, e injustamente no se grava a los beneficiarios de la globalización. Además, se siguen arrastrando los costos de un creciente déficit comercial desfavorable, lo que hace indispensable estudiar las distorsiones de los sistemas fiscales de excepción como maquiladoras, Altex, Pitex y Ecex, además del contrabando y la migración a los Estados Unidos.

No pensamos que estas propuestas, a pesar de ser urgentes, sean prioridad del actual gobierno, pero sí consideramos importante su discusión y análisis a escala nacional con el fin de tratar el problema sustancial de la economía mexicana y no perder el tiempo en otros temas de mucho menor relevancia.

Respecto a las fuentes de información, se recurrió a estadísticas oficiales, pues tratándose de temas tan complejos sólo se pueden tomar en cuenta datos debidamente respaldados por una fuente oficial. A pesar de que tenemos dudas de su objetividad, nos dan una precisión muy clara respecto al grave desequilibrio externo que padece la economía mexicana desde hace muchos años y que se ha recrudecido a niveles poco manejables en los años posteriores a 2005. Como explicaremos, ya se están generando crisis por las políticas de la apertura comercial y se agravan al paso de los años.



1. EL DEBATE SOBRE EL LIBRE COMERCIO FRENTE AL PROTECCIONISMO

Para poder analizar el tema del proteccionismo frente a la apertura comercial de México en el siglo XXI, es necesario formular un marco teórico de referencia que permita explicar las posiciones antagónicas respecto a la economía mundial y, de manera particular, ayude a comprender la situación de México en la nueva etapa del capitalismo contemporáneo, conocida como globalización.

Retomamos las aportaciones fundamentales de los teóricos que explicaron las leyes centrales de la economía, para presentar una reflexión crítica sobre la realidad económica mundial en los primeros años del siglo XXI.

Hoy en día los mercantilistas tienen gran actualidad, ya que son los autores del sistema económico proteccionista que, a pesar de los siglos, se sigue instrumentando, aunque con nuevas tecnologías y en circunstancias diferentes. Respecto a los clásicos de la economía política, es necesario discutir si las ideas de Adam Smith o David Ricardo sobre las ventajas comparativas y los costos comparativos se están distorsionando para justificar la “competitividad”, que trae aparejada la explotación de la mano de obra por parte de quienes tienen abundancia de capital y buscan mano de obra barata en otro país. Esto es básico para explicar el fenómeno de la maquiladora global en el siglo XXI.

De ninguna manera es posible considerar las aportaciones marxistas a la teoría de las relaciones económicas internacionales como obsoletas o incapaces de brindar explicaciones sobre la realidad: un intercambio desigual evidente; una lucha de clases que tiende a globa-



lizarse; una explotación absoluta y relativa de plusvalía a escala internacional; la perversión del capital en su búsqueda sin fin de ganancia, que llega a extremos de confundirse con el crimen, con el narcopoder globalizado, en especial a fines del siglo xx y en los albores del XXI; además del acaparamiento de la producción y la riqueza, que es la naturaleza misma del capitalismo.

Marx, Engels y Lenin son de una absoluta actualidad. Qué decir de Hilferding, quien en 1909 descubrió la faceta del capital en las bolsas de valores y los fraudes de las finanzas. Los conceptos keynesianos están en discusión como alternativas a los efectos negativos que ha traído dicha globalización. Las tesis de la CEPAL no pueden desecharse sin ser analizadas seriamente, al igual que los postulados de quienes hablan de la dependencia y del modelo centro-periferia para explicar los fenómenos económicos contemporáneos. Con el apoyo de estas ideas se analizará, en el caso de México, el modelo sustitutivo de importaciones que desde los cincuenta hasta los ochenta generó un importante desarrollo económico y social que se vio interrumpido por la globalización.

IMPORTANCIA Y ACTUALIDAD DE LOS MERCANTILISTAS

Históricamente, la discusión entre proteccionismo y libre comercio tiene su origen alrededor del siglo xvi. Lo curioso es que aun con el paso de los siglos y en circunstancias diferentes siguen aplicándose estos esquemas en el ámbito mundial. El libre comercio se convierte en bandera de las nuevas burguesías que exigen a los países débiles una economía abierta, mientras ellos, en contraste, aplican abiertamente prácticas proteccionistas. En esto radica la importancia de estudiar a los mercantilistas, su actualidad es evidente.

En las economías cerradas de esa época se llegó a dar un gran avance de las fuerzas productivas, de modo que había una mayor cantidad total de producto, por lo que los mercados del feudo resultaban insuficientes.



Es pues en los inicios incipientes de la etapa del capitalismo mercantil cuando los excedentes productivos buscan afanosamente nuevos mercados, lo que da como resultado más métodos para la manufactura, y el avance en todos los medios de transporte, en especial la navegación, que se desarrolló con celeridad. Posteriormente se realizarían los grandes viajes hacia lugares desconocidos: se descubre América y se encuentran nuevos caminos para llegar al Cercano Oriente y a la India.

Se trata de un largo periodo en el que aún no está del todo desarrollado el comercio mundial y no están plenamente integrados los estados nacionales, existen enormes resabios feudales y gran desconfianza respecto a comerciar con otros países e invertir en ellos.

El pensamiento mercantilista no surge propiamente como una teoría económica congruente e integrada, sino como un conjunto de recomendaciones pragmáticas que los consejeros del reino hacían a sus monarcas con el fin de lograr ventajas en el intercambio con otros reinos. De modo que los mercantilistas son el antecedente remoto de la práctica conocida como *proteccionismo*, que en pleno siglo XXI ejercen las potencias económicas globales, como se expondrá posteriormente.

Esta transición del feudalismo al capitalismo mercantil se dio fundamentalmente durante el siglo XVI, de manera diferente en cada país de Europa; estas ideas se fueron consolidando hacia el final del siglo XVII. Con el pleno advenimiento del capitalismo industrial, el mercantilismo es objeto de severas críticas, es satanizado e incluso se elimina desde mediados del siglo XVIII y en definitiva en el XIX. Esto ocurrió a raíz de la aparición de los manuscritos y las obras de los llamados clásicos de la economía o escuela liberal, de la cual hablaremos más adelante.

Antes conviene destacar que otra de las aportaciones básicas de los mercantilistas fue señalar la desigual distribución de los recursos naturales en el mundo, lo que constituye la premisa básica sobre la que se tiene que realizar el intercambio internacional; es, asimismo, el germen de la explicación de la división internacional del trabajo, y de las posteriores ideas clásicas de las ventajas absolutas y comparativas del intercambio internacional.



El mercantilismo fue una consecuencia del movimiento comercial de los siglos XVI y XVII. En contraste con la Edad Media, cuando la religión y la moral eran el centro de atención, ahora el centro del pensamiento mercantil es el Estado; en épocas posteriores habría de serlo el individuo.¹

Con la constitución y el fortalecimiento de las nacionalidades mediante la fusión de varios feudos, se inició la ampliación del mercado nacional, y al quedar consolidado éste, se dio paso hacia el monopolio del comercio exterior y la colonización de las tierras conquistadas en ultramar, y con ello a la apertura y el desarrollo del mercado internacional.

Pero lo más importante del pensamiento mercantilista consistió en el propósito común de obtener metales preciosos mediante el excedente de exportación. De allí la consecuencia fue considerar que era necesario tener siempre una balanza comercial favorable: exportar lo más posible, reduciendo al mínimo las importaciones; por lo que la meta de la nación sería lograr el abastecimiento total de las necesidades por medio de la producción interna —lo que se denomina *autarquía*—, aun cuando no se pusiera énfasis en la calidad del producto local. Desde entonces atesorar metales preciosos ha sido un símbolo de riqueza nacional e individual.

ADAM SMITH Y LAS VENTAJAS DEL LIBRE COMERCIO INTERNACIONAL

La temática tratada en el libro *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*² constituye, en el siglo XVIII, una respuesta a los cambios desatados por la Revolución Industrial: la

¹ Lo más importante en esa época era la religión, la moral y la subordinación al Estado, y cómo lograr el poderío del príncipe. Desde el punto de vista histórico, corresponde con la época del absolutismo europeo [Torres Gaytán, 1977: 31].

² Adam Smith [1958].



división del trabajo, la moneda, el precio real y de mercado, la renta de la tierra y, en especial, la acumulación de capital. Éstas son las fuentes originales de la economía política contemporánea; respecto al comercio exterior, Smith hace una severa crítica al sistema mercantil; muchos problemas que se debaten hoy en día ya fueron tratados —en el contexto de su tiempo— desde hace varios siglos, entre otros: el proteccionismo, las restricciones impuestas a las mercancías extranjeras; la devolución de derechos, las primas de exportación; los tratados de comercio, y las colonias. Ricardo Torres Gaitán —nombrado profesor emérito por la Facultad de Economía en 1978— afirma que una de las mayores aportaciones de Smith a la teoría del comercio internacional es precisamente la aplicación del principio de la división del trabajo, pues demostró la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre éstos.

Cabe aclarar que el planteamiento teórico smithiano de la ventaja absoluta del intercambio internacional no aparece en su obra como tal, sino como un conjunto de ideas, críticas, razonamientos y ejemplos, algunas veces un poco desvinculados entre sí; pero aun quizá sin proponérselo él, a sus seguidores les resultó fácil darle la sistematización indispensable para construir dicha teoría.

La obra de Smith está encaminada a criticar el sistema económico de su tiempo, por lo que, sin quererlo, fue el ideólogo de la burguesía en ascenso, en contra de las caducas ideas mercantilistas aún prevalecientes, las que con su política restrictiva y proteccionista obstaculizaban la expansión de los mercados y la creciente producción de mercancías.

Por ejemplo, refiriéndose al sistema metalista, afirma: “Han prohibido la exportación de oro y plata que podrían comprar, de una manera más ventajosa que por medio de otra mercancía, los artículos extranjeros que necesitaban, bien para importarlos en su país o para transportarlos a otros extranjeros”.³

³ Adam Smith, *op. cit.*, p. 380.

Es decir, se pronunciaba en favor de la eliminación de trabas al comercio, a la vez que criticaba la acumulación de metales y la prohibición de la exportación de oro a cambio de artículos necesarios; con ello inicia su crítica a la teoría mercantilista de la balanza comercial positiva y agrega:

Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja del extranjero.⁴

Ésta se consideró la máxima de Smith.

Por eso mismo, la teoría de la balanza comercial es absurda, pues ninguno de los dos países gana o pierde: “Por ventaja o ganancia se ha de entender, en todo caso, no el aumento de la cantidad de oro y plata, sino el valor anual de la tierra y del trabajo del país, o el aumento del ingreso de sus habitantes en el curso del año”.⁵

Con estas afirmaciones, Smith sienta las bases de muchas teorías posteriores, entre las que resaltan la desmitificación del oro y la plata como fuente de valor y de riqueza, y el reconocimiento en su lugar del trabajo y la laboriosidad de la mano de obra; así, al aumentar la productividad —fruto de la división del trabajo—, también lo hace el producto total y con ello la renta nacional. Es decir, la base de la riqueza no es el atesoramiento improductivo, sino la producción de mercancías y la ampliación de los mercados.

Al respecto dice: “Son a veces tan grandes las ventajas que un país tiene sobre otros en ciertas producciones, que todo mundo reconoce cuán vano resulta luchar contra ellas”.

⁴ *Ibid.*, pp. 402-403.

⁵ *Ibid.*, p. 432.

Poco se ha dicho que Adam Smith fue un gran crítico de la burguesía comerciante e industrial, y un gran conocedor de sus vicios. En efecto, en su obra afirma contundentemente:

Las sinuosas artes de los comerciantes mezquinos se convierten, así, en verdaderas máximas políticas para el gobierno. Mediante la observancia de estas máximas se ha querido persuadir a los pueblos que su interés consiste en empobrecer a sus vecinos [...] se ha enseñado a las naciones a mirar con ojos envidiosos la prosperidad de aquellas otras con las cuales comercian, y a considerar las ganancias de los demás como si fueran pérdidas propias.⁶

Y resume su postura frente a la clase burguesa diciendo: “La capacidad baja y el espíritu de monopolio que prevalece entre comerciantes y manufactureros (que por otra parte no están llamados a ser los directores de la humanidad ni tienen por qué serlo)...”⁷

Con esto se demuestra que Smith no tomó partido militante en favor de la burguesía, a la cual reconoció su egoísmo, envidia y espíritu contrario a la humanidad, pues agrega, refiriéndose a esos grupos, que aun cuando ya no puedan corregirse, sí puede evitarse que perturben la tranquilidad de otras personas.

La mayor demostración de que consideró el beneficio de las mayorías como elemento de la riqueza nacional, fue su señalamiento: “Ninguna sociedad podría ser floreciente y dichosa si una gran mayoría de ella es pobre y miserable”. Esa afirmación era una réplica a la teoría poblacionista y de congelación salarial puesta en boga por los mercantilistas.

Lo que sí queda muy claro es que aun cuando no fuera la intención de Smith volverse líder de la clase capitalista, ésta analizó sus teorías y les dio un giro acorde con sus intereses, de lo cual desde luego Smith no tuvo culpa alguna, ya que sus alusiones siempre pregonan el bienestar general.

⁶ *Ibid.*, p. 437.

⁷ *Ibid.*, p. 440.



DAVID RICARDO Y LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Dice el profesor Ricardo Torres Gaitán: “Si Smith la inició, Ricardo le dio su contenido esencial y dejó formulada en lo fundamental la teoría clásica del comercio internacional”.

Correspondió a David Ricardo (1772-1823) profundizar en la teoría del valor trabajo, su obra más importante es *Principios de economía política y tributación*; son especialmente notables sus ideas sobre el comercio exterior.

En realidad en su obra siguió las ideas básicas de Adam Smith, en el sentido de que cada país debería especializarse en producir aquello para lo que estuviera mejor dotado, e importar del exterior lo que le saliera caro hacer por sí mismo. Al respecto decía:

Es tan importante para la felicidad de la humanidad entera aumentar nuestros disfrutes por medio de una mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellos artículos que, debido a su clima, su situación y demás ventajas naturales o artificiales, le son propios, o intercambiándolos por los producidos en otros países, como aumentarlos mediante una alza en la tasa de utilidades.⁸

Hasta aquí parece insistir en las ideas de Smith de la ventaja absoluta, haciendo hincapié en los aspectos geográficos naturales, también ya esbozados por los fisiócratas y mercantilistas. Sin embargo, en esta cita incluye un ingrediente novedoso, que parece ser una de sus preocupaciones teóricas visibles en toda su obra: la elevación de la tasa de utilidades, y la búsqueda del equilibrio automático por la nivelación internacional de la tasa de utilidad.

Esto lo lleva a plantear cuestiones muy interesantes, y muy discutibles, de las cuales poco se han ocupado los textos, e incluso sus seguidores, sobre todo con relación a los salarios. Por ejemplo: “He tratado

⁸ David Ricardo [1959: 101].



de demostrar, a través de toda esta obra, que la tasa de utilidades no podrá ser aumentada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de una baja en los precios de los productos necesarios en que los salarios se gastan”.⁹

Es decir, Ricardo se aproxima al descubrimiento del principio de la teoría de la plusvalía y del precio de la reposición de los bienes salariales como elemento de aumento de la tasa de ganancia, que Marx trataría tiempo después.

Su persistente preocupación por proponer medidas tendientes a aumentar la tasa de utilidades lo lleva a buscar como alternativa el comercio exterior para abaratar los precios de los bienes que consumen los trabajadores, con lo que descubre el principio de lo que posteriormente serían los “costos comparativos”; pero desde la perspectiva de la búsqueda de mayores tasas de utilidad como elemento motor de los movimientos del dinero y el capital: “También bajan los salarios y aumentan las ganancias si, en vez de cultivar nuestros propios cereales o manufacturar nuestros propios vestidos y demás artículos necesarios para los obreros, descubrimos nuevos mercados de los cuales podemos abastecernos a precio inferior”.¹⁰

Al insistir en la baja en los salarios por medio del comercio exterior como elemento indispensable para aumentar la tasa de ganancias, en realidad Ricardo ya está planteando la clave de su teoría: la reducción de costos de producción como elemento de aumento de la tasa de utilidades. Sólo que hace mucho énfasis en el costo de la mano de obra y apenas toca la reducción de los costos de materias primas y otros componentes del costo directo de producción.

Esto se debe a que la parte medular de su razonamiento se basó en que la única fuente de valor es el trabajo; elemento clave que más tarde

⁹ *Idem*. No hay que olvidar que Ricardo fue un prominente hombre de negocios de su tiempo, especulador de la bolsa de valores de Londres y funcionario público inglés, creador de diversas legislaciones sobre comercio.

¹⁰ Torres Gaytán [1977: 31].

desarrollaría Marx en su teoría del valor trabajo, en especial mediante el análisis de la mercancía.¹¹

Se ha dicho que Ricardo no fue el autor de los costos comparativos; algunos afirman que los neoclásicos, en especial, y luego Taussing, Marshall y Edgeworth fueron quienes realmente desarrollaron la teoría de los costos comparativos con base en las ideas de Ricardo acerca de las ventajas comparativas, al traducirlas a nivel de costos y emplear el instrumental gráfico y matemático propio de los neoclásicos en busca del equilibrio internacional.

Tal cuestión significó que los autores neoclásicos rechazaran la idea de que la única fuente del valor es el trabajo, y señalaran que existen tres factores de la producción: la tierra, el trabajo y el capital, y que los tres, y no únicamente el trabajo, son fuente de valor. Así, tomaron de Ricardo lo que convino a los intereses del capital, de modo que el trabajo se consideró un factor de producción cuyo costo había que abatir al igual que el de los demás factores.

Todo ello con la finalidad de lograr la minimización de costos y la optimización de las ganancias. De allí el posterior desarrollo de los conceptos de costos comparativos y ventajas comparativas, desde luego útiles al desarrollo del empresario individual y en busca de maximizar utilidades.

Las tesis de Smith y Ricardo fueron interpretadas por los teóricos neoclásicos en forma cuantitativa y mecanicista, y las despojaron de su aspecto medular: la teoría del valor trabajo, que rechazaron totalmente. De allí el mérito de Marx de ver al trabajo no en función de costos

¹¹ Incluso en el capítulo VII de *Principios de economía política y tributación*, Ricardo sostiene que si hubiera mejoras en el capital por innovaciones o mejoras en la maquinaria, esto generaría elevaciones en los precios del país que aplicó el invento, por haberse generado ahorro que implica disponer de más dinero, lo que hace que se eleven los precios internos y se reduzcan los del país con el que se comercia, hasta que se propicie una nueva redistribución de los metales preciosos en busca de una nivelación de la tasa de utilidades. Es decir, la tasa de utilidades no se incrementará mediante mejoras en la maquinaria sino exclusivamente por reducción salarial por medio del abaratamiento de los bienes salarios.

sino en razón del valor que imprime al cristalizarse en las mercancías: es decir, de valor trabajo.

Sin embargo, Ricardo es muy claro en su teoría de los costos comparativos cuando dice:

El paño no puede ser importado a Portugal, a menos que se venda por más oro del que cuesta en su país de origen; y el vino no se puede importar de Inglaterra a menos que se venda a un precio mayor que el que cuesta en Portugal. Si el comercio se hiciera únicamente basándose en trueque, únicamente podría continuar mientras Inglaterra fuese capaz de producir paño a un precio tan reducido que le permitiera adquirir una mayor cantidad de vino, mediante una determinada cantidad de trabajo, fabricando el paño que cultivando la vid; y también mientras la industria portuguesa registrara los efectos inversos.¹²

Lo único que le faltó fue mencionar el término *costo*, que aquí identifica con precio de producción. Esta idea se refuerza además en su teoría del dinero aplicada al intercambio internacional, y al señalar cómo los movimientos de éste perturban el equilibrio y lo restablecen de acuerdo con el nivel comparativo de precios de un país respecto a otro.

Por todo ello, la mayor aportación de Ricardo a las ideas de Smith sobre las ventajas absolutas de la especialización internacional (principio de la división internacional del trabajo) fue plantear la misma teoría pero en términos de ventajas comparativas, y medidas en dinero. En ella se han basado los pensadores marxistas de nuestro tiempo, en especial Emmanuel, Samir Amin, Palloix y otros de los que se hablará más adelante, para desarrollar, en especial, sus nuevas ideas referidas al intercambio internacional desigual.

Aun cuando no emplea el término *costos comparativos*, sí habla de la ventaja de emplear la mano de obra y el capital de manera más lucrativa, y de conseguir del exterior lo que evite para el país hacer

¹² David Ricardo [1959: 104].

un uso inadecuado de la mano de obra y la maquinaria. Así, la escuela neoclásica soslaya a Ricardo su teoría del valor trabajo y la centra en términos de costos, profundizando en ese enfoque. No obstante, Ricardo considera al trabajo la parte medular de la creación de valor.

En síntesis, las aportaciones de Ricardo a las nuevas teorías del comercio internacional del siglo xx fueron fundamentales, ya que se tomaron como base para crear toda la teoría neoclásica y para justificar la globalización, la competitividad internacional y el abaratamiento de la mano de obra, y desde luego la optimización de ganancias; por otro lado, también hubo quienes miraron el mismo problema desde el ángulo de la sociedad en su conjunto, con énfasis en la clase trabajadora.

LAS TESIS MARXISTAS EN EL SIGLO XXI

Las verdaderas bases para explicar científicamente las leyes y características de la economía mundial contemporánea fueron planteadas inicialmente por Karl Marx cuando explicó, en el capítulo xxiv del tomo i de *El capital*, el fenómeno de la acumulación originaria del capital.

Allí hizo referencias diversas acerca de la barbarie con que se realizaron la conquista de América y el “colonialismo”; a partir de estas tesis, más adelante Lenin desarrollaría su teoría del imperialismo, en ella la exportación de capitales sería el elemento esencial para comprender el proceso de internacionalización del capital, así como la necesidad del mercado exterior para la realización de las mercancías, ya en una etapa de pleno desarrollo del capital monopolista internacional.

En efecto, a partir del siglo xvi, con la consolidación de los estados nacionales y el desarrollo de las fuerzas productivas, sobre todo en el campo de la navegación marítima y terrestre, las potencias experimentan la necesidad de expandir los mercados y de allegarse nuevas tierras de conquista: se inicia así el proceso del colonialismo en continentes ricos en recursos pero pobres en cuanto a defensa tecnológica y militar. Esta diferencia facilitó el sometimiento de los pueblos “atrasados”

y generó enormes riquezas a los conquistadores, ya que al saqueo de recursos naturales se sumó la explotación del trabajador conquistado mediante los más viles e inhumanos procedimientos. Al analizar Marx los rasgos que distinguen este proceso, escribió: “el capital viene al mundo chorreando sangre y lodo por todos los poros, desde la cabeza hasta los pies”.¹³

Así pues, señalan Marx y Engels que la acumulación originaria del capital es el proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción. Se le llama *originaria* porque forma parte de la prehistoria del capital y del régimen capitalista de producción.

Marx describe con esta frase la característica fundamental de las relaciones vigentes en la sociedad mundial contemporánea, que implican “todo un largo proceso de la rapiña mundial colonialista, siendo un largo proceso que abarcó la historia de la sociedad burguesa, la cual todo fue menos idílica, sino mediante la conquista, el sojuzgamiento, el homicidio motivado por el robo; en una palabra: la violencia”.¹⁴

El análisis y la exposición del tema de la acumulación originaria del capital sentó las bases suficientes para que Lenin, Bujarin y otros autores avanzaran en la explicación del colonialismo y de la explotación a escala mundial.

Por otra parte, no hay que olvidar que Marx analizó el capitalismo inglés y desarrolló sus tesis fundamentales en una época en que la economía de libre competencia capitalista tenía relativa validez en los hechos, regía el patrón oro clásico y se creía en la Ley de Say (toda oferta crea su propia demanda), que significa que no existían crisis de sobreproducción ni de subconsumo, ni otros elementos como la plena libertad de los dueños del capital para ejercer sus operaciones sin intervención importante del Estado, y realizar movimientos de capital y la competencia libre de los más fuertes sobre quienes no estaban en

¹³ Karl Marx [1972: 950].

¹⁴ *Ibid.*, p. 942.

condiciones de seguir en el mercado. Esto daba sustento teórico doctrinario al capitalismo en expansión que siempre hablaba de buscar el equilibrio. Por el contrario, Marx descubrió y analizó las crisis estructurales del sistema, e incluso planteó las bases para el estudio futuro de los ciclos económicos y el derrumbamiento de las teorías usando un enfoque diferente.

Se considera que el tratamiento del colonialismo por parte de Marx y Engels fue insuficiente e incluso injusto: aunque condenaron la violencia y la rapiña colonial, en el fondo la justificaron en nombre del progreso, pues su visión era dinámica al considerar que entre más pronto cayeran los países atrasados en el modo capitalista de producción, más rápidamente se integraría el proletariado internacional en esos países y ello aceleraría la revolución proletaria.

Pero su mirada crítica pone en evidencia los métodos de la acumulación originaria del capital:

La expropiación de los bienes eclesiásticos, la enajenación fraudulenta de las tierras fiscales, el robo de la propiedad comunal, la transformación usurpatoria, practicada con el terrorismo más despiadado de la propiedad feudal y clásica en propiedad privada moderna, fueron otros tantos métodos idílicos de la acumulación originaria; estos métodos conquistaron el campo para la agricultura, incorporaron el suelo al capital y crearon para la industria urbana la necesaria oferta de un proletariado enteramente libre.¹⁵

Entre las referencias más sobresalientes de Marx acerca de las modalidades que adoptó este proceso en países coloniales, destacan las siguientes:

El descubrimiento de las comarcas auríferas y argentíferas en América, el exterminio, la esclavización y soterramiento en las minas de la po-

¹⁵ *Idem.*

blación aborigen, la conquista y saqueo de las Indias Orientales, la transformación de África en un coto reservado para la caza comercial de pieles-negras caracterizan los albores de la era de producción capitalista. Estos factores idílicos constituyen factores fundamentales de la acumulación originaria.¹⁶

Es decir, con el análisis de la acumulación originaria del capital y el capítulo de la teoría moderna de la colonización, Marx sienta las bases para el estudio posterior referido a las relaciones de dependencia y explotación entre países colonialistas y países sometidos. Más tarde se conocerá esta relación como países centro y periféricos o países desarrollados y subdesarrollados, lo cual implica que para la visión actual en el estudio del fenómeno de las relaciones económicas internacionales, las ideas y reflexiones de Marx fueron determinantes, por lo que hoy son más actuales que nunca.

La diversidad internacional de los salarios es otra de las grandes aportaciones de Marx.¹⁷ Analizó las tasas de salarios en los diferentes países; señaló que hay distintas escalas y una “media universal internacional”; en este tema la teoría del valor es fundamental: “Una hora de trabajo de la misma intensidad produce la misma cantidad de valor aquí que allá, pero una hora de trabajo puede ser más intensa que otra y produce más valor”.¹⁸

Hay en cada país una cierta intensidad media ordinaria de trabajo, que no sólo es producto de las cualidades más o menos naturales de la población sino de las relaciones de producción, pues en los países avanzados capitalistas, los dueños del capital hacen lo posible por aumentar la productividad del trabajo para combatir la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. De acuerdo con Marx, sólo es posible

¹⁶ *Ibid*, p. 939.

¹⁷ Aunque este tema no lo desarrolló en plenitud, sentó las bases para que futuros teóricos avanzaran en él, como es el caso de los pensadores del intercambio desigual que más adelante se verán.

¹⁸ Maurice Debernis [1977: 454-455].

comparar las intensidades medias de trabajo en los diferentes países a través de una escala en la cual la intensidad ordinaria de trabajo universal sea la única unidad de medida.

El dinero mundial

En la aplicación de la economía política al estudio de las relaciones económicas tanto el método dialéctico como la teoría materialista fueron sin duda las mejores fórmulas para explicar dichas relaciones, y aun cuando Marx y Engels no pudieran concretar en un libro especial la economía política en el ámbito internacional, sí es claro que en sus obras existen multitud de capítulos y párrafos que sientan las bases para el ulterior desarrollo de este análisis.

Uno de ellos es sin duda el capítulo “Dinero mundial”, del tomo I de *El capital*. Allí parte Marx del aspecto esencial del modo de producción capitalista, que consiste en producir gran cantidad de mercancías que poseen un valor de uso y un valor de cambio. Por lo mismo, distingue el proceso de producción y el de la circulación, es allí donde aparece el dinero, como un

reflejo universal del valor de todas las mercancías. En el comercio mundial las mercancías despliegan su valor en forma universal. De allí que su figura autónoma de valor se contraponga en este terreno como “dinero mundial”. Sólo en el mercado mundial el dinero funciona de manera plena como la mercancía cuya forma natural es, a la vez, forma de efectivización directamente social del trabajo humano. En la esfera de la circulación interna sólo una mercancía puede servir de medida de valor y por lo tanto como dinero. En el mercado mundial se aplica una medida doble de valor: el oro y la plata.¹⁹

Marx define las funciones del dinero en un contexto internacional al señalar que “...el dinero mundial funciona como medio general de

¹⁹ Karl Marx [1972: 174-175].

pago, medio general de compra, y concesión material, absolutamente social de la riqueza en general”.

En este apartado insiste en que el dinero sirve para transferir riqueza de un país a otro, por lo que son importantes las reservas internacionales en oro y plata para cumplir con sus funciones de dinero mundial, ya que la circulación y su proceso desde su forma más simple como dinero-mercancía-dinero (D-M-D), hasta sus formas desarrolladas, (D-M-...P...MN...DN), o sea dinero que se cambia por mercancías para producir y obtener plusvalor o ganancia incrementada, se vuelve también universal. Dicho de otra manera, la circulación del capital, su proceso y sus leyes, descubiertas por Marx para un capitalismo local, se aplican internacionalmente cuando hablamos del mercado mundial.

De allí se sentaron las bases para el estudio del proceso de internacionalización del capital y para analizar los problemas que se derivan de los flujos de éste entre las naciones, y las formas como también este capital mundial se distribuye entre las naciones, creándose problemas de atrofia en los circuitos de la circulación del capital, es decir, las famosas crisis financieras internacionales que han persistido desde la Primera Guerra Mundial hasta nuestros días. Sin embargo, la aplicación de estas ideas y del método de la economía política a los problemas de los flujos internacionales de capital se ha soslayado, y a la fecha hace falta una teoría monetaria internacional que se explique desde el ángulo de la economía política.

Marx y el comercio exterior

Al reconocer y explicar las funciones del dinero mundial es posible explicar el comercio exterior y las nuevas relaciones del intercambio internacional, ya que es precisamente gracias al comercio exterior, visto como comercio colonial, como se obtienen tasas de plusganancia. Así, Marx afirma: “en la medida en que aquí el trabajo del país más adelantado se valoriza como trabajo de mayor peso específico aumenta la

tasa de ganancia al venderse como cualitativamente superior el trabajo que no ha sido pagado como tal”. Y agrega: “Por otra parte, en lo que respecta a los capitales invertidos en las colonias, los mismos pueden obtener tasas de ganancias más elevadas porque en esos lugares, en general, a causa de su bajo desarrollo la tasa de ganancia es más elevada, y lo mismo con el empleo de esclavos y culíes, etcétera”.²⁰

En una palabra, el comercio exterior es un elemento indispensable para valorizar el capital y para evitar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Con esto, aunque el autor no pueda llegar a profundizar sobre las actuales relaciones de dependencia entre los países pobres y ricos, su enfoque es plenamente actual.

Marx y la deuda externa

Resultan de enorme importancia para el estudio actual de las relaciones económicas internacionales los apuntes que en el capítulo de la acumulación originaria del capital expuso Marx a mediados del siglo XIX. Por ejemplo, señala que el sistema de la deuda pública es precisamente la enajenación del Estado; así resulta que “la única parte de la riqueza nacional que es realmente colectiva en los pueblos modernos [... es] su deuda pública...” y agrega:

La deuda pública se convierte en una de las palancas más efectivas de la acumulación originaria. Como un toque de varita mágica, infunde virtud generadora al dinero improductivo y lo transforma en capital, sin que tenga que exponerse a las molestias y riesgos inseparables de la inversión industrial e incluso la usuraria. En realidad, los acreedores del Estado no dan nada, pues la suma prestada se convierte en títulos de deuda, fácilmente transferible, que en sus manos continúa funcionando como si fuera la misma suma de dinero en efectivo.²¹

²⁰ *Ibid.*, p. 304.

²¹ *Ibid.*, pp. 944-945.

Hace referencia a los “gestores” del crédito, quienes reciben una buena tajada del empréstito al gobierno al surgir la bancocracia, en la que se incluyen los especuladores de bolsa.

Pero lo más interesante y actual que nos dice es:

Los préstamos permiten que el gobierno sufrague gastos extraordinarios sin que el contribuyente lo note de inmediato, pero exigen de allí en adelante que los impuestos aumenten. A su vez, el alza de impuestos provocada por la acumulación de deudas contraídas sucesivamente obliga al gobierno a recurrir a nuevos préstamos para cubrir nuevos gastos extraordinarios.²²

En la obra de Marx, estos conceptos aislados contienen alto grado de veracidad y sirven como marco de referencia para estudiar el problema actual de la deuda externa, tanto a escala mundial como en el caso de México en particular. Tal parece como si se refiriera al México de los albores del siglo XXI, en lo concerniente a nuestra deuda externa socializada; a los gestores de la banca, al IPAB y los Pidiregas, y a nuestras relaciones con la usura internacional.

LENIN: EL IMPERIALISMO Y EL NUEVO MODELO GLOBAL

A otros autores de principios del siglo XX correspondió la tarea de desentrañar este proceso, al identificar que la fase actual del desarrollo del capitalismo, su fase superior, es el imperialismo, cuyas características esenciales son:

- La concentración de la producción y los monopolios.
- La formación del capital financiero y de la oligarquía financiera.
- La exportación de capitales.

²² *Idem.*



Con base en los planteamientos de Lenin y de Nicolai I. Bujarin, es posible explicar las relaciones económicas internacionales, el reparto del mundo entre las asociaciones capitalistas de la sociedad mundial contemporánea, el fenómeno de la exportación de capitales, la internacionalización del capital y la nueva faceta que adquiere en este orden de cosas la división del trabajo que se vuelve internacional; a partir de la cual es posible entender la actual controversia del intercambio desigual y la dependencia.

Respecto a la exportación de capitales, Lenin señala: “lo que caracterizó al viejo capitalismo, en el cual dominaba plenamente la libre competencia, era la exportación de mercancías. Lo que caracteriza al capitalismo moderno, en el que impera el monopolio, es la exportación de capitales”.²³

Considera posible este proceso porque “lo determina el hecho de que una serie de países atrasados han sido incorporados a la circulación del capitalismo mundial, han sido construidas las principales líneas ferroviarias, o se ha iniciado su construcción, se han asegurado las condiciones elementales al desarrollo de la gran industria”.²⁴

La necesidad de exportación de capitales obedece al hecho de que en las principales potencias el capitalismo ha madurado excesivamente, y el capital frente a la miseria de las masas no dispone de campo propicio para su colocación productiva.

De allí que la condición esencial para la realización del proceso de exportación de capitales requiera como elemento básico el reparto del mundo entre las principales potencias capitalistas, lo que a su vez es el reparto entre las grandes corporaciones monopólicas mundiales; ambos procesos recurren a la conquista militar en regiones atrasadas, al despojo colonial, y cuando hay diferencias y problemas entre los países imperialistas, a magnicidios y destrucciones catastróficas como las dos guerras mundiales y la amenaza de la destrucción del mundo.

²³ Vladimir I. Lenin [1960].

²⁴ *Ibid.*, p. 67. Al respecto se recomienda el texto de Alonso Aguilar [1979].



En esta etapa del desarrollo del capitalismo, el mercado exterior cobra una importancia singular que Lenin resalta:

Las asociaciones monopolistas de capitalistas —cárteles, sindicatos, trusts— se reparten entre sí, en primer lugar, el mercado interior, apoderándose de un modo más o menos completo de la producción del país. Pero bajo el capitalismo el mercado interior está inevitablemente enlazado con el exterior.²⁵

El propio Marx, en el capítulo XIV del tercer volumen de *El capital*, explicó la importancia del mercado externo:

El comercio exterior es un medio de limitar la baja en la tasa de ganancia; ya sea que el comercio exterior haga bajar el precio de los elementos de capital constante o de las subsistencias en las que se convierte el capital variable, tiene por efectos aumentar la tasa de ganancia al aumentar la tasa de plusvalía y bajar el precio del capital constante.²⁶

Ello como una consecuencia de la ley de producción del capitalismo, que lleva a transformaciones frecuentes y a un incremento ininterrumpido de la producción, que rebasa las fronteras del mercado local y regional, y encuentra en el exterior la única salida a esa producción excedente y a esos capitales en busca de mayores tasas de ganancias.

Pero esta realización de la producción hacia el mercado externo sólo puede llevarse a cabo bajo la ley propia e inherente al modo de producción capitalista, definida por Lenin como la Ley del Desarrollo Desigual: “el desarrollo desigual, a saltos, de las distintas empresas y ramas de la industria, y de los distintos países es inevitable bajo el

²⁵ Lenin, *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, p. 186, citado por Orlando Caputo y Antonio Pizarro [1970].

²⁶ Marx, *op. cit.*, p. 234.



capitalismo”.²⁷ De allí otros pensadores habrían de desarrollar posteriormente la teoría del intercambio desigual, que en nuestros días constituye un enfoque teórico interesante para explicar los fenómenos referidos a las relaciones económicas internacionales en el marco de la relación centro-periferia.

En consecuencia, la exportación de capitales y el reparto del mundo entre las asociaciones tiende a resolver el problema de los excedentes de capital que no encuentran campos propios para una inversión lucrativa, esto a su vez tiende a ampliar a escala mundial la explotación de la clase trabajadora, lo que en los países atrasados se logra fácilmente, generando ventajas adicionales, pues en estos pueblos hay abundancia de mano de obra y escasez de capital. Esto se logra a través de los bajos salarios y la extracción de plusvalía tanto relativa como absoluta a escala internacional, así como ampliando el proceso de explotación colonial mediante el pago de bajos precios a las materias primas y a la renta de la tierra.

Sin embargo, como dicen Caputo y Pizarro: “El trabajo de Lenin no indaga mayormente respecto a los efectos del imperialismo en las estructuras económicas y sociales de los países dominados. Las indicaciones respecto a este problema son aisladas al tocarse otros problemas”.²⁸

No obstante, Lenin comenta dichos efectos a escala global cuando escribe en *El Imperialismo, fase superior del capitalismo*:

La exportación de capitales repercute en el desarrollo del capitalismo dentro de los países en que aquéllos son invertidos, acelerándolo extraordinariamente. Si, debido a esto, dicha exportación puede, hasta cierto punto, ocasionar un estancamiento en el desarrollo en los paí-

²⁷ “Las diversas ramas industriales que sirven como ‘mercancías’ las unas a las otras, se desarrollan con un ritmo desigual, se adelantan unas a otras y las industrias más desarrolladas buscan el mercado exterior”: Lenin, *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, citado por Orlando Caputo y Antonio Pizarro [1970].

²⁸ Caputo y Pizarro, *op. cit.*, p. 166.



ses exportadores, ello se puede producir únicamente a cambio de una extensión y ahondamiento mayores del desarrollo del capitalismo en todo el mundo.²⁹

Con los elementos expuestos por Marx respecto al proceso de la acumulación originaria del capital y el desarrollo ulterior de la teoría leninista del imperialismo, se sentaron las bases para que, a partir de los clásicos del marxismo, se avanzara en teorías más modernas acerca de las relaciones económicas internacionales, sobre bases objetivas y con la aplicación de la teoría materialista y el método dialéctico. Sin embargo, hay que aclarar que, a pesar de sus avances inobjetable, la teoría marxista del comercio internacional no se concretó. No obstante, sus fundamentos y propuestas teóricas esenciales están vigentes, como en el caso de la internacionalización del capital y el imperialismo; los monopolios; el dinero mundial y la exportación de capitales. Destacan entre estos temas el capital financiero, y la explotación universal de la mano de obra barata en busca de la valorización de las mercancías.

El concepto y análisis del capital financiero, elaborado en 1909 por Hilferding y posteriormente retomado por Lenin para explicar el imperialismo, constituye una de las mayores aportaciones de este autor al estudio de la economía internacional; pone en evidencia que el mundo capitalista a principios del siglo ya se caracterizaba por una economía de monopolio, lo que implica que para entonces el modelo de la libre competencia era una irrealdad.

Esto fue importante debido a que la teoría económica burguesa seguía basando sus supuestos teóricos en que existían condiciones de una libre competencia y un libre mercado —en verdad es dudoso que haya existido alguna vez en la práctica y más aún en forma generalizada.

En efecto, el siglo xx no operó bajo condiciones de un mercado libre, sino de poderosas asociaciones de capitalistas formadas por los

²⁹ Lenin, *op. cit.*, p. 71.

llamados cárteles o trusts, que no eran otra cosa que gigantescas empresas monopolistas que dominaban plenamente los mercados, impidiendo toda clase de libre competencia. Los más poderosos devoraban a los más débiles y poco a poco iban quedando menos empresas controlando la producción y la distribución total en el mercado.

Los autores de la teoría leninista del imperialismo aportan mayor claridad al análisis al estudiar el nuevo capitalismo sobre la base del comportamiento de los monopolios a escala mundial. Esto más tarde sería el estudio de las empresas transnacionales.

Tal llega a ser la fuerza de estos monopolios, que se integran en lo que Hilferding y Lenin denominaron el capital financiero, o sea, la fusión en una sola empresa del capital, que se suma al comercial, y se hacen de sus propios bancos que les financian y les otorgan diversos servicios financieros. Por lo tanto, una característica del capitalismo del siglo xx, que sigue presente, es el dominio del capital financiero, entendido como la suma del capital industrial, más el comercial y el bancario. De este tipo de grandes oligopolios tenemos en la actualidad gran cantidad de ejemplos; como se demostrará más adelante, alrededor de cien empresas globales dominan el mercado mundial de principios del siglo xxi. Esto es básico para el estudio de las relaciones económicas internacionales contemporáneas.

Como es natural, de la existencia del capital financiero surgen como consecuencia los dueños de ese capital, que son una minoría de grandes magnates integrados en lo que Lenin llama la oligarquía financiera. Esta minoría social se convierte en dueña de los países y se convierte también en dueña del mundo, por lo que sus alianzas con el Estado burgués resultan indispensables para salvaguardar sus propiedades y sus intereses. De allí se insiste en lo planteado por Marx en el sentido de que el Estado burgués era un simple instrumento de los monopolios y de la clase dominante. Por eso, tanto la política como las leyes sólo estarían enfocadas a atender el logro del proceso de acumulación del capital. De allí que el Estado tendrá que integrarse por ley a la propia oligarquía financiera; ésta recibe

prebendas y aquél se corrompe como pago por sus servicios a la acumulación.

KEYNES: EL SALVADOR DE UN CAPITALISMO EN CRISIS

Puede decirse que en el siglo XIX y principios del XX hubo un pleno dominio de las ideas de los clásicos de la economía al considerarse que existían condiciones de equilibrio automático de la oferta y la demanda globales. Los neoclásicos sostenían que el equilibrio se daría bajo condiciones de libertad económica en forma espontánea, sin la intervención de ningún ente que mermara dicha libertad económica. En caso de perturbaciones económicas, éstas serían transitorias y por sí solo el sistema lograría su equilibrio en forma automática. Al no presentarse graves perturbaciones, adoptaron la Ley de Say, “toda oferta crea su propia demanda”, razón por la cual no hay que preocuparse, ya que todo lo que se produzca tiene realización en un mercado libre. Sin embargo, llegó la gran crisis económica de 1929-1932 que devastó el sistema económico mundial y echó por tierra los supuestos del equilibrio automático. Después de 1929, el sistema no halló durante toda la década de 1930 el esperado equilibrio ni la recuperación anhelada. Fue entonces —en 1936— cuando el profesor John Maynard Keynes publicó su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*.³⁰ Allí, por primera vez y en su propio lenguaje, se demostraron las enormes falacias de la mano invisible y de la no-intervención del Estado.

Keynes se enfoca fundamentalmente a demostrar que existen dos tipos de inversión, la productiva y la especulativa. La primera incide sobre el ingreso, la ocupación, los salarios y la perspectiva de los negocios. La especulativa es sólo, según su propia frase, “economía casino”, que resta posibilidades a la inversión productiva. En este sentido, la intervención del Estado es fundamental para generar aumentos en

³⁰ Keynes [1963].

la inversión productiva, y para definir que la tasa de interés siempre favoreciera a la inversión productiva y estos intereses siempre fueran menores para la especulación. Es decir, que la tasa de interés nunca fuera menor que lo que él llamaba la eficiencia marginal del capital. El Estado debería redistribuir el ingreso y llevar a cabo obras públicas de beneficio social con el fin de generar empleos, ya que una de las preocupaciones fundamentales de Keynes fue buscar el equilibrio con ocupación plena de todos los factores de la producción. Estas ideas, que seguiremos exponiendo a lo largo del trabajo, tuvieron una enorme repercusión en América Latina y en especial en México entre 1960-1980.

En el siglo XXI tales planteamientos tienen gran actualidad, pues una importante corriente de pensamiento considera que son opciones ante la globalización y el neoliberalismo. Por ello y tomando como base estos elementos, trataremos de analizarlos más adelante para el caso de México como alternativas de carácter neokeynesiano.

KEYNES Y EL COMERCIO EXTERIOR

Lo más sobresaliente de la *Teoría general* de Keynes es el capítulo en el que reivindica a los mercantilistas al considerar válidos muchos de sus postulados, de modo que recoge citas muy importantes de ellos, las cuales hoy tienen una gran actualidad. Por ejemplo, la siguiente frase de *La época mercantilista*, obra del profesor Hecksher:

La gran superabundancia de productos de mercancías de fuera, importadas todos los años en Inglaterra, no sólo ha propiciado una penuria de dinero, sino que, además, ha arruinado a toda la industria que podría haber dado trabajo a un gran número de personas del pueblo bajo, permitiéndoles sacar de ese trabajo dinero para pagar sus alimentos y bebidas que hoy se ven obligados a holgar o a vivir de la mendicidad y del robo.³¹

³¹ Citado por Keynes, *op. cit.*, p. 329.

Keynes, en el referido capítulo 23 de su *Teoría general*, dice:

Por espacio de unos 200 años tanto los teóricos de la economía como los hombres prácticos no dudaron que una balanza de comercio favorable tiene particulares ventajas para un país y graves peligros la adversa, especialmente si se traduce en el flujo de metales preciosos; pero durante los últimos cinco años se ha presentado una notable divergencia de opinión. La mayoría de los estadistas y los hombres prácticos en casi todos los países, y cerca de la mitad de ellos aun en Gran Bretaña, cuna del punto de vista opuesto, han permanecido fieles a la antigua doctrina; en tanto que los economistas teóricos han afirmado que la preocupación por tales problemas carece de base, salvo si se adopta un punto de vista muy estrecho, ya que el mecanismo del comercio exterior es de ajuste automático y los intentos por dirigirlo no sólo son fútiles, sino que empobrecen a quienes lo practican porque anulan las ventajas de la división internacional del trabajo.³²

Una inversión inicial generaría empleos, se pagarían salarios, la gente tendría ingresos, o los aumentaría, para comprar bienes salario y de esta manera el inversionista recuperaría mediante las ventas su inversión inicial y su ganancia, es decir, operaría su eficiencia marginal del capital.

En una palabra, refutó los paradigmas clásicos por medio de un análisis muy severo, señaló que sus hipótesis eran falsas pues se basaban en modelos muy estáticos y en deducciones matemáticas con supuestos insostenibles y echó por tierra la falsa concepción del libre mercado, que sólo condujo a la economía a especulación y abusos. Quizá por haber vivido los problemas de desempleo de la década de 1930, reconoció la importancia de que cada ser humano tuviera acceso a un empleo remunerado y estable como base de su vida. Es decir, consideró como determinante el crecimiento de la *demanda efectiva y el empleo pleno de todos los factores de la producción*.

³² *Ibid.*, p. 320.



En otra de sus obras, *Crítica de la economía clásica*, Keynes pone en tela de juicio los supuestos clásicos:

1. Que el salario real es igual a la des-utilidad marginal del empleo existente.
2. Que no existe paro involuntario en sentido estricto.
3. Que la oferta crea su propia demanda en el sentido de que el precio de la demanda global es igual al precio de la oferta global para cualquier nivel de producción y empleo.

Estos tres supuestos, sin embargo, quieren decir lo mismo, en el sentido de que o se sostienen a la vez o se derrumban a la vez, porque cada uno implica lógicamente los otros dos. Según afirma el profesor Jaime Estay, entre los principales temas de Keynes está:

La lucha contra el desempleo, la generación de la demanda efectiva, los incentivos sobre la inversión, la disminución de la tasa de interés, etcétera, y en el centro de todo ello la asignación de un activo papel a la actuación del Estado en la economía, constituyeron los componentes de primer orden, con los que el enfoque keynesiano impregnó a la macroeconomía a partir de la publicación de la *Teoría general*.³³

En su capítulo sobre el multiplicador, concebido como la relación entre el aumento en la inversión neta y su efecto en el ingreso y la ocupación, se considera el saldo en la balanza comercial, es decir, a ($x - m$), como un aumento en el ingreso si es positivo y una reducción si es negativo. Tal cosa porque si es positivo puede volverse inversión e incidir en el ingreso, la ocupación y el consumo, y si es negativo será a la inversa.

Más tarde los poskeynesianos desarrollaron el concepto del multiplicador de comercio exterior (k): cuando un país obtiene ingresos del exterior por sus exportaciones se genera un efecto multiplicador: los ingresos van a la inversión productiva, crean empleos y pagan salarios,

³³ Estay [1986: 34].



con lo que aumentan la eficiencia marginal del capital y la demanda efectiva. Es claro que cuando un país tiene un déficit con el exterior, su ingreso nacional desciende y con ello la inversión, el empleo y la demanda efectiva.

Este enfoque ejerció gran influencia en las ideas del desarrollo de América Latina, especialmente entre las décadas de 1950 y 1970, y hasta los ochenta.

Los gobiernos fueron promotores del desarrollo económico y social; los ingresos se aplicaron en gasto e inversiones públicas para fines de bienestar social, fundamentalmente para generar empleos productivos y aumentar la demanda de bienes y servicios así como para estimular la economía, que no puede operar sin inversión productiva y gasto público social. En ese sentido, lo lógico era proteger a las nacientes industrias nacionales de la desleal competencia exterior y prohibir la entrada de artículos suntuarios que en nada contribuían al bienestar del país, sólo significaban salidas de ahorro nacional al exterior y creaban desempleo.

De estos puntos de vista se nutrieron los teóricos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), de la que hablaremos más adelante. Independientemente de sus limitaciones, desde el punto de vista humano fueron una mejor opción que la egoísta y excluyente globalización, y las dictaduras militares que azotaron a la región desde 1970 hasta 2000.

Creemos, en síntesis, que gran parte del pensamiento keynesiano es rescatable y adaptable a las nuevas y difíciles condiciones del año 2007; sobre estas nuevas propuestas ya existen muchos teóricos avanzando en una discusión que debe difundirse y profundizarse.

APORTACIONES DE LA CORRIENTE LATINOAMERICANA AL COMERCIO EXTERIOR

El pensamiento de la CEPAL es importante para nuestro análisis, principalmente porque basa su argumentación en el estudio del compor-

tamiento de la economía latinoamericana hasta la década de 1970. Esta escuela de pensamiento se integró fundamentalmente con teóricos de ideas nacionalistas cuyas posiciones incluían algunos aspectos tanto marxistas como neoclásicos y una fuerte influencia del keynesianismo.

Los primeros desarrollaron —nos dice Theotonio Dos Santos— un análisis bastante sistemático de lo que han llamado el desarrollo hacia afuera de nuestras economías. En dicho análisis muestran que ellas se formaron fundamentalmente como economías exportadoras de bienes primarios (materias primas, productos agrícolas), lo que dio origen a una oligarquía rural y comerciante que era la propietaria de este sector exportador (eventualmente, las propias empresas extranjeras asumieron el control de la producción y el comercio exterior). Dichas oligarquías contaban con el apoyo de un importante sector de las clases medias, el cual les aseguraba el dominio político, obteniendo a cambio la posibilidad de consumir bienes importados, a precios baratos según cánones internacionales, lo que les permitía un nivel de consumo bastante elevado.³⁴

El pensamiento desarrollista ponía especial énfasis en un modelo de desarrollo industrial con un carácter nacionalista pero basado en el propio modo de producción capitalista, dando a las burguesías nacionalistas y a los gobiernos desarrollistas el papel de propulsores de ese desarrollo industrial.

Estas ideas fueron el sustento ideológico de la clase en el poder en América Latina desde los cuarenta. En 1949 apareció el *Estudio económico de América Latina*, cuyo principal exponente fue el economista argentino Raúl Prebisch; a partir de dicho diagnóstico se fueron construyendo poco a poco modelos y sustentos teóricos, que tuvieron el mérito de tratar temas como la dependencia o el estrangulamiento externo, y reformaron aspectos conceptuales como la relación centro-

³⁴ Theotonio dos Santos [1973: 32].

periferia en un contexto de crítica a los países poderosos, e incluso llegó a manejarse la necesidad de eliminar el modo de producción capitalista y —en aquel entonces— sustituirlo por el socialismo, que se consideraba triunfante.

El pensamiento desarrollista explica las relaciones económicas internacionales en razón de las corrientes de comercio y en especial del fenómeno de deterioro de la relación de precios del intercambio, que aparece como elemento explicativo esencial. Estas ideas las desarrollaría más adelante el propio Prebisch en su obra principal, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, cuya tesis fundamental se refiere a que América Latina ha sufrido:

Un deterioro secular de la relación de precios del intercambio, por virtud de la debilidad congénita de la periferia frente a los centros acreedores, razón por la que no ha sido posible que nuestros países logren obtener las ventajas del desarrollo técnico; con lo que se explica la causa esencial del estrangulamiento exterior del desarrollo latinoamericano.³⁵

Según se había apuntado, los cepalinos consideran que para romper la dependencia externa es necesario abandonar el modelo de desarrollo hacia afuera mediante un modelo sustitutivo de importaciones, que ahorre divisas y atraiga tecnología y maquinaria, y con ello se fortalezca la posición de la burguesía nacional, que al desarrollarse se iría poco a poco independizando del exterior, en especial de las transnacionales, tanto en el aspecto financiero como en el comercial.

Su pensamiento es eminentemente pragmático y gran parte de sus ideas fueron interpretadas y ajustadas a las necesidades del capitalismo en la época de los sesenta, en especial por el presidente demócrata estadounidense John F. Kennedy, quien observó la necesidad de ofrecer algunas opciones a América Latina, a fin de evitar un descontento mayor y el que proliferaran las luchas de liberación nacional, que ha-

³⁵ Raúl Prebisch [1970: 32].



bían tenido como resultado la salida de Cuba del área de influencia de los Estados Unidos.

En efecto, las ideas de la CEPAL fueron el apoyo teórico-práctico de los esquemas integracionistas, como la Alianza para el Progreso, y en especial del proceso de Integración Económica de América Latina y el Mercado Común Latinoamericano, que está prácticamente paralizado; y en lo tocante a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), sufre una fuerte crisis que ha redundado en una cada vez menor importancia en el comercio latinoamericano. Posteriormente se detallará cómo se privilegió en México la mirada hacia el norte y no hacia el sur.

Prebisch consideró que estas *ideas fuerza*, como las llamó, habían sido el eje de las políticas latinoamericanas de esos años, ubicaban a la integración de América Latina como el punto central del desarrollo de los pueblos, con base en la cooperación, y a la ALALC como la herramienta fundamental para negociar mejores precios de exportación de las materias primas, así como para presionar conjuntamente, como bloque económico, la reducción de barreras arancelarias impuestas por los países desarrollados en perjuicio de las economías latinoamericanas, con lo que se combatiría el problema del estrangulamiento externo, uno de los mayores obstáculos al desenvolvimiento de las economías. Además, plantearon la necesidad improrrogable de diversificar los mercados y en especial comerciar con los países socialistas. Ello a pesar de que el mundo vivía entonces la Guerra Fría y de que en varios países se afianzaban las dictaduras latinoamericanas.

También desde el punto de vista financiero consideraron necesario negociar las políticas de créditos del exterior, a los cuales reconocen como necesarios para el desarrollo, pero sólo complementarios del ahorro nacional y de carácter transitorio, al igual que la transferencia de tecnología.

Las ideas de la CEPAL se circunscriben en el contexto de reconocer que existe el imperialismo, pero su postura no es combatirlo o atacar-



lo, sino negociar dentro del mismo y tratar de obtener las mayores ventajas posibles para un desarrollo independiente, manejado, como señalamos, por las burguesías y gobiernos nacionales desarrollistas. En este sentido, por un lado es una postura nacionalista (defensa de lo nuestro), y del bloque latinoamericano por el otro; significaba la protección de la periferia frente a los centros acreedores.

Prebisch le otorga un papel muy importante a la expansión del mercado mundial, en especial a partir de la Segunda Guerra, coyuntura clave para generar en toda América Latina un proceso creciente de sustitución de importaciones, dentro de cuyo ámbito se ubicarían la industrialización interna y la mayor distribución de los frutos del progreso técnico.

Por su parte, Aníbal Pinto, otro de los pilares de esta escuela, retoma las principales ideas del viejo estudio de la CEPAL de 1949, en el que se confiere a las corrientes comerciales el papel fundamental dentro del desequilibrio externo de América Latina, debido al fenómeno de la especialización internacional como productores de materias primas, para agregar otra variable no menos importante: los *flujos de capital*; al registrarse el proceso de salida de divisas por los rendimientos del capital en inversiones tanto directas como indirectas, en realidad se está propiciando una seria descapitalización interna de los países acreedores.

Pinto señala ciertas modalidades de la dependencia en América Latina y las bautiza con nuevos nombres, como la marginalización relativa dentro del modelo centro-periferia, y la inserción dependiente, que se refiere al papel que se le asigna a las economías subdesarrolladas en la citada relación, llegando a un sistema de economía mundial tripolar, o sea, centro, periferia y países socialistas, dentro de cuyo esquema es posible la existencia de subcentros, o lo que es lo mismo, de potencias medias o venidas a menos, pero siempre con un centro principal dominante.

Dentro de este contexto va más allá que Prebisch, puesto que adiciona y examina el problema del endeudamiento afflictivo de América



Latina y dice: “El endeudamiento acumulado en periodos anteriores está absorbiendo los ingresos corrientes de capital en grande creciente, también los ingresos de exportación, formándose así un círculo vicioso, en el cual el refinanciamiento de la deuda está elevando siempre más la misma”.³⁶

El descubrimiento de Pinto consiste en reconocer un asunto ya muy señalado en relación con el papel negativo que en los países dependientes desempeñan tanto las inversiones de las transnacionales como los préstamos para un supuesto desarrollo. De esta cuestión se habló mucho desde los cincuenta, pero con mayor énfasis a fines de los sesenta, en especial en los trabajos que al respecto realizó en México el economista José Luis Ceceña, en los que estadísticamente demuestra ese fenómeno, para el caso mexicano.

Como se sabe, las ideas integracionistas propuestas por la CEPAL en los sesenta se vinieron abajo con el asesinato del presidente Kennedy, y en su lugar se aplicó una pseudopolítica de concesión a América Latina por la antigua mano dura del imperialismo, en especial con el advenimiento del presidente estadounidense Lyndon B. Johnson y su política militar en el sureste de Asia y el genocidio de Vietnam. Pero ésa no fue la única causa de la invalidez del modelo cepalino: en el ámbito interno ni las burguesías fueron desarrollistas ni los gobiernos fueron nacionalistas; todo lo contrario: las clases en el poder continuaron su vida de derroche e irresponsabilidad en las tareas del desarrollo nacional, y no hay posibilidades de que cambien con ninguna clase de ideas fuerza.

Sin embargo, como dicen Caputo y Pizarro:

El incumplimiento de objetivos propuestos por la corriente desarrollista tiene su expresión en la crisis generalizada que hoy vive América Latina, que ha significado un reconocimiento, por parte de los propios desarrollistas, de la situación de crisis y del fracaso de sus proposicio-

³⁶ Aníbal Pinto [1973: 268-365].



nes. Sin embargo, si bien se reconoce el fracaso, no reconocen desde luego la crisis de la teoría y, por tanto, se insiste en las mismas políticas con algunos cambios insustanciales.³⁷

Más adelante, señalan:

Así, en lo que toca a las relaciones económicas internacionales, las importaciones de América Latina mantienen una estructura cada vez más rígida, las exportaciones no han aumentado ni se han diversificado, como tampoco la integración regional ha tenido éxito, y las políticas respecto a precios, mercados e incluso los llamados a la solidaridad internacional han resultado un rotundo fracaso.³⁸

Independientemente de todo, es importante la CEPAL porque fue la primera corriente de pensamiento económico surgida de los países dependientes o tercermundistas, como se les denominaba en aquel entonces. Lo lamentable es que estos enfoques se hayan paralizado con el globalismo, y hoy se considere que mucho de lo explicado ya no tiene validez. Las ideas nacidas de la discusión teórica de la CEPAL hasta 1980 acerca del desarrollo latinoamericano condujeron a un conjunto de propuestas que pudieron haberse integrado como una teoría. Posteriormente Oswaldo Sunkel, Celso Furtado y Pedro Paz dieron origen a una escuela estructuralista. Hubo progresos pero no mayor avance debido a la instauración de las dictaduras militares en América Latina, especialmente en Chile, sede de la CEPAL. En los primeros años del presente siglo, la CEPAL ha sido comparsa del neoliberalismo, y un ejemplo de su temática es éste: “Las condiciones de competencia son mecanismos clave para asegurar el buen funcionamiento de los mercados; problemas de desregulación, cambios estructurales, etcétera”.

³⁷ Caputo y Pizarro, *op. cit.*, p. 69. En 1970, Prebisch presenta su último documento en el que ante la UNCTAD reconoce que la realidad ha rebasado a la teoría y sostiene cambios insustanciales en el documento.

³⁸ *Ibid.*, p. 79.

Su director en 2006, José Luís Machiena, ha ocupado, entre otros cargos, el de asesor privado y consultor del BID y el BM, y ha sido profesor de la Universidad Católica Argentina.

LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL

En el siglo xx hubo autores que explicaron las relaciones económicas internacionales como un nuevo modelo de acumulación, el más importante de ellos es Samir Amin, economista egipcio que se encargó de avanzar con un enfoque marxista sobre temas planteados por Marx y que cobraron actualidad en las décadas de 1970 y 1980. Su aportación esencial se reúne en el libro *Acumulación a escala mundial*.

En esta obra reconoce, siguiendo a los autores marxistas, que el capitalismo se internacionaliza con todas sus leyes y contradicciones, por lo que la acumulación del capital deja de ser local y se vuelve mundial, específicamente entre mediados y finales del siglo xx.

Así, Samir Amin empieza por hacer la diferencia entre dos modalidades de acumulación capitalista mundial, que a su vez contemplan dos tipos de desarrollo: por un lado el de los países centro, o sea los dominantes y hegemónicos, frente a las economías periféricas o dominadas y dependientes. Es decir, hace uso del conocido esquema centro-periferia.

En el primer capítulo de su citado libro señala que las teorías del comercio internacional explican las relaciones de intercambio entre los países capitalistas haciendo a un lado sus distintos niveles de desarrollo, porque en sus análisis considera a los países desarrollados, mas no las relaciones existentes entre países desarrollados y subdesarrollados.

Por eso, dado que los países centro tienen como modalidad específica de desarrollo el mercado exterior, le imprimen a los países periféricos las características peculiares del modelo de acumulación capitalista a escala mundial a través de la dominación, y no destru-

yen los elementos precapitalistas existentes en la periferia, sino que los transforman al integrarlos a la economía mundial.

Así, en esta fase del desarrollo del capitalismo se crea un mercado mundial creciente, sustentado en la explotación del trabajo a escala internacional, y sobre la base de un desarrollo desigual entre el centro y la periferia, puesto que el incesante incremento de las fuerzas productivas, fruto del notable desarrollo de la tecnología capitalista, trae aparejado un incremento sustancial de la producción de mercancías que obviamente necesitan rebasar el mercado local. Al respecto afirma Samir Amin:

La razón profunda de la ampliación relativa y absoluta del comercio internacional debe ser encontrada en la dinámica interna del capitalismo, en su motor esencial: la búsqueda de la ganancia y los mecanismos que ella engendra. Es decir, la obtención de cada vez más elevadas tasas de ganancia constituyen el móvil fundamental de la acción de la burguesía internacional, ésta sólo puede realizarse en la etapa del capitalismo monopolista por medio del intercambio desigual.³⁹

En efecto, las potencias, al encontrar en el exterior una gran fuente de productos, materias primas baratas, evitaron la asignación de recursos a este sector, prefiriendo abocar todos sus recursos humanos y de capital al desarrollo de la gran industria: es decir, se especializaron internacionalmente en la producción masiva de manufactura. Por el contrario, los países de la periferia, merced al modelo de acumulación dependiente, fueron forzados a especializarse en la producción de materias primas. Así, los países centro determinaron e impusieron la división internacional del trabajo.

Por ello explica que la orientación y especialización de estos países, considerada en el ámbito internacional, es hacia fuera, es decir, con un sector exportador de agricultura moderna destinado a elevar la tasa de plusvalía y evitar la tendencia histórica decreciente de la tasa de

³⁹ Samir Amin [1980: 13].



ganancia. En este sentido, surge un importantísimo sector agrominero exportador, cuya función dentro de este proceso será proveer de materia prima y mano de obra barata que permitan revestir las ganancias derivadas del intercambio desigual y de la exportación de capitales; tal es la modalidad dependiente del proceso de acumulación del capital en la época contemporánea.

Es claro que el desarrollo del sector exportador crea notables desigualdades al contrastarlo con el resto de la agricultura y al observarse que, a pesar de ser un sector tecnificado, los trabajadores están en condiciones miserables y sólo se beneficia en este proceso a un minúsculo número de burguesías locales vinculadas al sector agrominero exportador, es decir, a la economía mundial.

Efectivamente, en el imperialismo el mecanismo de acumulación beneficiará a los países del centro mediante un intercambio desigual entre las materias primas que se compran a bajo precio en los países semicoloniales y los productos elaborados producidos en los países centro, fruto de una especialización del trabajo desigual —que a su vez va a generar una remuneración al trabajo también desigual—, y que se les venden a un precio alto. Así, la economía de exportación viene a sustituir al saqueo colonial que prevaleció hasta el siglo XIX y principios del XX, en una relación neocolonial en la que el exportador de la periferia va a ser el pivote fundamental de este proceso.

Por otra parte, y de acuerdo con lo que apuntábamos en párrafos anteriores, el sector exportador implica para los países atrasados la penetración imperialista, la sumisión económica y las intromisiones políticas y militares frecuentes para salvaguardar los intereses de los sectores que exportan capitales. Esto genera una polarización de la riqueza hacia el centro, deformando la estructura económica y social de los países periféricos, creando en lo interno un mercado de lujo para las burguesías locales, normalmente vinculadas en “modalidades de la acumulación dependiente” y que a su vez implica una mayor dilapidación de los recursos internos y del excedente económico local, pues en lugar de crear polos de desarrollo tienden a generar mayor desigualdad



social, que no es otra cosa que la agudización de la lucha de clases llevada ya a un plano internacional.

Tal es el caso de los países del Tercer Mundo que producen preferentemente materiales de muy baja productividad y en donde los salarios que se pagan en el sector exportador mecanizado y de alta productividad a los trabajadores en la mayoría de los casos son de subsistencia, o como explica Amin:

El análisis de los intercambios entre países desarrollados y subdesarrollados conduce a constatar la desigualdad del intercambio desde el momento en que productividad igual en el trabajo es remunerada a una tasa más débil en la periferia. Este hecho no puede ser explicado sin acudir a la política de organización de la mano de obra por el capital dominante en la periferia.⁴⁰

En resumen, la revisión crítica de las diversas posiciones teóricas que han estado presentes desde el siglo XVI al XX respecto a la polémica del proteccionismo frente al libre comercio muestra que en una primera etapa, del siglo XVI al XVIII, la protección y las barreras al comercio fueron la práctica cotidiana de las potencias, y después, para el XIX, impusieron la libertad de comercio, con su ideología y su teoría económica librecambista, basándose en las ideas de Adam Smith y David Ricardo. El debate entre el proteccionismo y el libre comercio es actual. En esta confrontación —no sólo de ideas— también estuvieron y están presentes las explicaciones marxistas sobre la explotación, la lucha de clases y las contradicciones del capitalismo; a pesar de que se quiere hacer creer que ya caducaron, la realidad es que están vigentes. La revolución keynesiana fortaleció a un capitalismo en crisis, pero el concepto del libre mercado se impuso desde 1970. En el capítulo 2 observaremos que el imperialismo se robusteció después de la Guerra Fría y hacia 1980 tuvo lugar el auge de la globalización con el discurso teórico del librecambismo como eje de su justificación.

⁴⁰ *Ibid.*, p. 27.



2. LA ECONOMÍA GLOBAL EN EL SIGLO XXI LIBRE COMERCIO FRENTE A PROTECCIONISMO (*Hacia una interpretación*)

En los albores del siglo XXI se especula mucho en torno a los cambios que tuvieron lugar en la economía mundial durante el último cuarto del siglo XX. Sin embargo, las explicaciones son dispersas y poco contundentes respecto a cuáles son sus nuevas características y contradicciones, y acerca de qué sucesos han empujado hacia la configuración de esta nueva economía mundial.

La teoría de las relaciones económicas internacionales parece pasar por una de sus peores crisis, ya que desde la caída de la URSS se insistió por medio de la publicidad capitalista occidental en que todos los enfoques teóricos que no fueran los de la escuela neoclásica estaban simple y sencillamente derrotados.

Esto llevó a que se abandonaran los enfoques que explicaban la realidad mundial por medio de la teoría materialista y el método dialéctico; incluso las teorías de desarrollo que tuvieron tanto impulso en los ochenta, como las tesis del intercambio desigual y las de la CEPAL, hoy parecen desarticuladas y en el olvido, la teoría neoclásica borra literalmente su existencia. Esta tendencia se agravó con los esquemas monetaristas tecnocráticos, justificadores de la globalización y de las ganancias corporativas del empresario, pues a ellos no les interesa estudiar ni explicar la economía, manejan esta ciencia únicamente desde el punto de vista de las utilidades oligopólicas.

Esta situación se da a pesar de que las tesis monetaristas friedmanianas fueron repudiadas desde 1936 por el ideólogo del nuevo capitalismo: John Maynard Keynes, quien obviamente observó el desastre

del liberalismo económico que concluyó con dos guerras mundiales y con la crisis de 1929 y, más aún, apreció el avance de los enfoques del desarrollo económico y social inspirados en tesis y posiciones marxistas con las reivindicaciones de las clases desposeídas por el avance de un capitalismo inhumano.

A pesar de ello, después de la Segunda Guerra Mundial, el gran capital adoptó para su beneficio las tesis keynesianas y del desarrollo, hasta los años ochenta, cuando desechó a Keynes para buscar mayores tasas de ganancia bajo los auspicios del libre mercado.

Entonces, desde la década de 1980 se sientan las bases de la economía global, pero su plena consolidación a escala mundial la facilita la desintegración del bloque socialista (la caída de la Unión Soviética), así como la apertura de China al capital extranjero, y la expansión comercial sin precedente hacia el siglo XXI.

Al respecto, algunos autores contemporáneos se han preocupado por caracterizar la nueva economía mundial y diferenciarla de otras etapas recientes. Esto implica revisar algunos conceptos importantes al hablar de la economía mundial contemporánea, tales como:

- Nueva división internacional del trabajo.
- Globalización o internacionalización del capital.
- Interdependencia.
- Libre comercio.
- La especulación en bolsas de valores globalizadas.
- La aparición del narcopoder, vinculado o subordinado a los gobiernos, a empresas de finanzas, bancos o capital bursátil, así como el lavado de dinero.

NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

En el viejo, o clásico concepto de la división internacional del trabajo, a ésta se le concibe como la división entre países que por circunstan-

cias ajenas a ellos terminaron en dos polos opuestos: por un lado los productores de materias primas, agrícolas o minerales, o proveedores de mano de obra esclava, como fue el caso de África y algunos lugares de Asia y América Latina; por otro lado, los tradicionales productores de manufactura y tecnología.

En este sentido, se creó el concepto de países desarrollados y países subdesarrollados o, más tarde, una variante: países centro y periferia. Sin embargo, desde la década de 1970 y hasta la fecha se habla de una nueva división internacional del trabajo, cuya característica esencial es que los países tradicionalmente proveedores de materias primas y consumidores de productos elaborados se industrializan con base en inversiones extranjeras y con miras a realizar una parte del proceso productivo fragmentado en maquilas, a fin de aprovechar el bajo costo de la mano de obra. Esto supone una industrialización hacia afuera, o de economía abierta al exterior.

Folker Froebel, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye, autores alemanes que tratan el tema de la nueva economía mundial,¹ consideran que ya es ésta la nueva división internacional del trabajo y que obedece a un fuerte desplazamiento de las inversiones privadas de los países de Europa Occidental hacia los subdesarrollados, generando un severo desempleo en los países industrializados y teóricamente en beneficio de los países receptores de esos capitales. Las razones por las que emigra ese capital son, a juicio de los citados autores, las siguientes:

- a) Los salarios que en realidad paga el capital, incluyendo los beneficios sociales de los países de bajos jornales, son aproximadamente entre el 10% y 20% de los vigentes en países industrializados tradicionales.
- b) La jornada y las semanas laborales, así como la parte del año que se trabaja, por lo general son mucho más largas en los países en desarrollo que en los países industrializados tradicionales.

¹ Froebel, Folker, Heinrichs y Kreye [1978: 831-836].

- c) En las industrias que se trasladan a países en desarrollo la productividad de la mano de obra es equivalente a la de las industrias comparables localizadas en países industrializados.
- d) Se puede contratar y despedir a los trabajadores prácticamente sin limitaciones. Entre otras cosas, esto significa que se puede obligar a un agotamiento más rápido de la fuerza de trabajo; se puede reemplazar a los trabajadores agotados por otros nuevos casi sin restricciones.
- e) La cuestión del ejército de reserva disponible permite la selección óptima de la fuerza de trabajo más apropiada, según la edad, el sexo, la habilidad, la disciplina, etcétera.

A su vez, los referidos autores hacen mención a otras características de la nueva economía mundial, al acotar que los procesos de producción mundial tienden hacia una mayor racionalización, mediante la descomposición del proceso de producción sobre la base de componentes integrados, basándose en montajes, lo que ha permitido reducir costos aprovechando justamente la mano de obra barata. Es decir, se plantea una característica fundamental del nuevo capitalismo, que es la fragmentación.

Es probable —continúan los autores— que el proceso termine con la división tradicional del trabajo en un mundo dividido en dos grupos de países: por un lado unos cuantos países industrializados y, por otro, la gran mayoría de países en desarrollo que sólo se integran a la economía capitalista mundial como proveedores de materias primas. El proceso obliga a una creciente subdivisión del proceso de producción en varios procesos parciales, separados y localizados en distintos lugares del mundo. Designaremos a este proceso como la nueva división internacional del trabajo.²

² *Ibid.*, p. 832.

Por su parte, el profesor Charles Albert Michalet y Bernardette Madefeau, de la Universidad de París, señalan que la nueva economía mundial debe estudiarse en un nuevo ambiente internacional, haciendo referencia a lo que se ha dado en llamar nuevo orden económico internacional, en el que lo más importante por estudiar son las nuevas características de las estructuras transnacionales y el nuevo proceso de la fragmentación industrial. Al respecto dicen:

El punto que nos parece central es el constituido por la deslocalización de las actividades productivas. Por primera vez las economías capitalistas avanzadas no producen la totalidad de su producción industrial en su propio territorio. Siempre han exportado una parte de ésta, siempre han importado los bienes que no podían encontrar *in situ* en condiciones de rentabilidad aceptables. Continúan haciéndolo, pero además exportan fábricas, ramas industriales completas, hacia los países en vías de desarrollo. Esta evolución desborda el campo de la economía internacional en el sentido en que implica otra cosa distinta al comercio de mercancías. Estos productos circulan al margen del mercado entre unidades de un mismo grupo transnacional.³

Para ellos, las características de la nueva economía mundial significan: “la internacionalización de las economías industriales y la aparición de las estructuras transnacionales, siendo estas últimas los agentes que generan esa internacionalización de la producción”.⁴ Como punto de vista interesante los autores referidos señalan que “...la difusión a escala mundial de los mismos productos, apoyada en los mismos órganos publicitarios, va en el sentido de una homogeneización de las opiniones de los consumidores”. Y agregan más adelante: “la transnacionalización de las empresas situadas en los medios de comunicación

³ Charles Albert Michalet y Bernardette Madefeau [1978: 272].

⁴ *Ibid.*, pp. 269-273.



de masas, comercialización, cine, televisión, prensa, desempeña un papel considerable en esta información de los productos culturales”.⁵

Asimismo señalan que es muy importante el papel de las transnacionales en la formación de ejecutivos para sus empresas, a los cuales se les exige el dominio de una lengua y mediante cursillos y seminarios se logra el apego a la empresa por encima de su nacionalidad, a fin de que sigan sólo a la empresa; razón por la cual alternan a sus ejecutivos en distintos países. Michalet y Madefeau no lo dicen, pero en realidad se forman autómatas desnacionalizados, que ven en la empresa a su patria y que hacen suyos los intereses de ésta.

Otro autor que se ocupa del tema de la nueva economía mundial es Peter F. Drucker, quien escribió en *Foreign Affairs* el artículo “La nueva economía mundial”. Ahí destaca el cambio que se ha dado en las últimas décadas al presentarse la gran crisis de los precios de las materias primas, sus sobreofertas y la aparición y el desarrollo de la biotecnología, que ha propiciado que a pesar del aumento en la demanda mundial de alimentos la oferta siga siendo muy superior, generando la ruina de los países productores de productos agrícolas, en especial de las materias primas dedicadas a la industria. Esto ha propiciado bajos precios de las materias primas y se ha dado, según dicho autor, “una economía de productos primarios desvinculada de la economía industrial; ésta a su vez se ha desvinculado del empleo, y los movimientos de capital se han convertido en la fuerza motriz de la economía mundial”.⁶

Peter F. Drucker pone el énfasis en un fenómeno ya descubierto desde la década de 1970: la nueva tecnología trae consigo un ahorro significativo de materias primas y de mano de obra que, a pesar de ser barata, es sustituible por robots que reducen aún más los costos de producción y operación; razón por la cual dicha mano de obra abundante y barata es requerida cada vez en menor proporción, generando un serio desempleo, aunque la competitividad de las empresas sea mucho mayor.

⁵ *Ibid.*, p. 272.

⁶ Peter F. Drucker [1987: 5].



Llama la atención la postura del citado autor respecto al empleo, cuando dice textualmente:

Un país, una industria o una compañía que pone la preservación de los empleos de los obreros en la manufactura por encima del nivel de competitividad internacional (que requiere la gradual contracción de esos trabajos), no tardará en quedarse sin producción ni empleos. Los intentos por preservar esos empleos obreros equivalen a una receta al desempleo”.⁷

Drucker considera que la automatización o la ahora llamada robotización es una consecuencia lógica del proceso de asimilación de las nuevas tecnologías, marcándose abiertamente en favor de la productividad industrial por encima del empleo. Con esto se identifica con los promotores y teóricos del capitalismo neoliberal, y esgrime y promueve una de sus tesis principales.

Así, el dilema es la desvinculación entre la producción manufacturera y el empleo, es la elección entre una política industrial que favorezca a la producción industrial y otra que favorezca al empleo, asunto muy conflictivo durante el resto de este siglo.

GLOBALIZACIÓN: NUEVA FASE DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL

Uno de los conceptos más usuales en el mundo contemporáneo es, sin duda alguna, el de *globalización*, término que se usa en forma indiscriminada y la mayoría de las veces sin una idea clara de lo que se

⁷ “No hay duda, empero, que enfrentamos una nueva y drástica aceleración en el reemplazo de los trabajadores manuales por máquinas, es decir, por productos derivados del conocimiento [...] en la actualidad, el número de obreros empleados en la industria manufacturera es cinco millones menor que en 1975”. *Ibid.*, p. 9.

intenta decir. Revisando los textos que hablan de la economía mundial contemporánea, podemos observar que utilizan dicho concepto pero pocas veces se detienen a definirlo o a explicarlo.

Respecto al término *globalización*, Alan Greenspan señala: “El gasto e inversión está también desempeñando un importante papel en la globalización de los mercados de valores. A medida que la economía mundial incrementa su interdependencia, es previsible esperar que los inversionistas individuales y las empresas aumenten la participación de acciones extranjeras en sus carteras”.⁸

Con esto, el funcionario estadounidense más influyente del siglo xx simplemente justifica y explica el fenómeno inherente a la nueva economía capitalista neoliberal, que es precisamente el privilegio de la especulación —o economía casino, como la llamaba Keynes— por encima de la inversión productiva. Sólo que ahora con las bolsas globalizadas y con los sistemas computarizados de la llamada ingeniería financiera, por medio de la cual la especulación es más sofisticada, a escala mundial, y con mayores ganancias a corto plazo, sin riesgos serios, pues basta una llamada telefónica para que el capital emigre a otras bolsas donde la ganancia es mayor o más segura.

Refiriéndose a la economía casino, que fue la característica de la economía mundial hasta 1929, Keynes decía:

De ninguna manera es cierto que predomine la especulación sobre la empresa. No obstante, a medida que se mejora la organización de los mercados de inversión, el predominio de la especulación aumenta. Los especuladores pueden no hacer daño cuando sólo son burbujas en una corriente firme de espíritu de empresa, pero la situación es seria cuando la empresa se convierte en burbuja dentro de la vorágine de la especulación. Cuando el desarrollo de capital de un país se convierte en subproducto de las actividades propias de un consumo, es probable que aquél se realice mal.⁹

⁸ Alan Greenspan [1991].

⁹ Keynes [1963:157].

Es decir, en frases veladas, discontinuas y dispersas, Keynes advierte que no es lo mismo el especulador rentista de corto plazo —a quien identifica con un jugador apasionado y amante de correr riesgos, que busca hacer dinero fácil y rápidamente— que el inversionista u hombre de empresa que piensa en inversiones de largo plazo, de tipo productivo y sobre las cuales exige una tasa de rendimiento o “eficiencia marginal del capital”.

Sin embargo, y pese a las experiencias de la gran depresión de 1929-1932 y las enseñanzas de Keynes, el mundo actual opta por la economía casino y desdeña el espíritu de empresa.

Si bien es cierto que nos enfrentamos a una economía global altamente especulativa y cada vez menos productiva e interesada en el empleo y en el salario, aún se discute si el término *globalización* se considera en los análisis teóricos, pues bien puede interpretarse como una variante novedosa o una nueva faceta de la “internacionalización del capital”, ya explicada específicamente por Lenin y Bujarin en sus distintas obras y también desarrollada por Samir Amin en otros trabajos.

Pero, a fin de cuentas, bajo este modelo neoliberal especulativo nos encontramos con la obtención de mayores tasas de ganancia como el eje que mueve a todo el sistema; y la teoría burguesa sólo le sirve como elemento para justificar esas nuevas formas de explotación y de apropiación, por un grupo de capitalistas, del excedente económico creado por la sociedad; capitalistas ahora más interesados en especular o concentrar aún más ese excedente económico en fabulosos mega monopolios con mayor poder que los propios gobiernos nacionales o, como en el caso de los Estados Unidos, tratando a sus gobernantes como lo que son: simples empleados de los monopolios y de los especuladores.

A nuestro juicio, quien aclara la naturaleza del concepto *globalización*, es el profesor John Saxe-Fernández, del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, cuando se refiere a los sueños globales del alto empresariado transna-



cional y los de sus socios locales, incluidos aquellos que operan en el sector público: “Los sueños globales, es decir, los intereses específicos y rama por rama de esa cúpula privilegiada”.

Para el caso de México, vale referirse a un texto de Barnet y Cavanagh, titulado *Sueños globales*, donde se presenta el dato de que para los primeros años del siglo XXI quedarán excluidos del sistema unos ocho millones de seres humanos capacitados, que serán subvaluados y no deseados, lo cual vendrá a ser el talón de Aquiles del sueño globalizador.

Dicho de otra forma, la globalización viene a ser el libre juego para los fuertes intereses transnacionales, quienes tienen asociadas o subordinadas como socios de segunda a las burguesías locales, a fin de que sus firmas operen sin regulaciones por parte de los estados nacionales y puedan apoderarse de los mercados mundiales.

Nosotros agregaríamos que no es sólo la anarquía de los monopolios dejados a sus libres fuerzas, sino que ahora estos grandes monopolios ya dedican gran parte de sus capitales a la especulación en los mercados de valores de muchos países del mundo que operan sin más regulación que lo que ellos han dado en llamar las libres fuerzas del mercado. De ahí que estos grupos de mega monopolios hayan inventado otra nueva falacia: el libre comercio, como una de sus banderas más empleadas en los años recientes, exclusivamente para dejar manos libres a sus intereses.

El profesor John Saxe-Fernández ha enfocado el problema del globalismo desde un punto de vista geopolítico y estratégico-militar, planteando entre otras cosas:

El fenómeno de la globalización desde una perspectiva geopolítica implica no sólo proceder con una crítica epistemológica, sino también modificar de manera importante los referentes empíricos a los que apunta el concepto, ampliándolos de la esfera estrictamente económica. Se tiende a resaltar los aspectos políticos e históricos y los referidos al Estado nación, la jurisdicción territorial, el conflicto interestatal, los diversos tipos de enfrentamientos actuales entre diver-



sos complejos militares industriales, el papel de las materias primas estratégicas.¹⁰

Así, la globalización viene a ser también una estrategia geopolítica y militar que representa nuevas formas de dominación mundial aplicadas por los países del centro, en las cuales la defensa de los intereses económicos de las corporaciones transnacionales y la hegemonía militar son la parte central que explica la estructura del concepto *globalización*.¹¹

Es decir, dicho concepto no puede explicarse sólo en un contexto estrictamente económico: hay que considerar factores de tipo político, relacionados con la hegemonía de las siete potencias capitalistas mundiales. Como parte importante está el aspecto militar, fuerza bruta que sostiene ese poder económico y político supranacional; adicionalmente es necesaria toda una ideología masiva que no sólo justifique la acción unilateral del poder, sino que la considere inexorable e incluso benéfica para las naciones en su conjunto. Para la difusión de esta ideología globalizante, los medios de comunicación masiva y las subvenciones a universidades y centros de enseñanza de todo el mundo desempeñan el papel central de impulsores de la aceptación universal del término y de su doctrina subyacente.

¹⁰ John Saxe-Fernández [1995: 11].

¹¹ “La corporación global es una estructura orgánica en la cual cada parte está diseñada y opera para servir al todo. A fin de cuentas, y en consecuencia, mide su éxito o su fracaso no por medio de la evaluación de una subsidiaria, o por su impacto social o conveniencia de producir ciertos productos, o por su impacto ambiental en un país dado, sino por medio del crecimiento de las ganancias”. *Idem*. También véase del mismo autor, “Globalización: procesos de integración y desintegración”, en Jaime Estay [1993: 3664].



EL FALSO CONCEPTO DE LIBRE COMERCIO. SÓLO GANANCIAS PARA REDES OLIGOPÓLICAS

En el contexto actual, el concepto manipulado de libre comercio ha hecho caer al público en una red de propaganda que insiste en que es benéfica la globalización pues cada país produce y exporta para lo que está mejor dotado e importa aquello que le sale más barato comprar en el exterior. Este concepto simplista de Adam Smith y David Ricardo era muy apropiado durante el siglo XVIII, pero resulta muy discutible que en el siglo XXI se hable de que trae beneficios para la comunidad, cuando sólo los grandes monopolios son los usufructuarios.

El concepto de libre comercio se ha manipulado para dejar manos libres a las grandes corporaciones transnacionales, minimizar el poder de los estados nacionales y a las fuerzas y culturas autóctonas para pasar a un proceso globalizador de los mercados, tomando como punta de lanza la connotación ideológica del “libre comercio”, defendido por los clásicos de la economía y esquematizado en gráficas estáticas por los teóricos neoclásicos, que aseguran con simpleza que el equilibrio internacional y la igualación internacional del precio de los factores sólo puede lograrse en condiciones de libre comercio. Pero, como sabemos, para demostrar sus falacias los neoclásicos recurren a supuestos absurdos e irreales y farragosas gráficas, tales como la invención de las curvas de indiferencia, y crean una “situación de equilibrio” bajo el supuesto también irreal de que el comercio se circunscribe a dos países y a dos mercancías, así como el obsoleto supuesto de la competencia perfecta.

Tales esquemas y teoremas (como el Heckscher-Ohlin), a pesar de su inoperancia práctica en la era reconocida de los oligopolios, siguen siendo bandera de los promotores de la globalización y se convierten en verdades a costa de repetir las. Son las teorías y políticas oficiales de los diversos gobiernos de la globalización.

En el fondo, lo que se pretende es que los países subdesarrollados desarticulen los sistemas de protección a su industria y agricultura local y den paso a las importaciones maquiladoras en manos de las



transnacionales, en todos los sectores de la economía; al igual, que permitan, mediante la eliminación de esquemas proteccionistas, la competencia desleal de la industria y agricultura de los países centrales y esto lleve a que las industrias de los países periféricos se asocien con ellas o quiebren.¹²

Han logrado poner de moda el concepto de *libre comercio*, pero es interesante observar que teóricamente y ya desde hace varias décadas es cuestionado con severidad por los teóricos de las universidades de países ricos, entre las que destacan el propio Instituto Tecnológico de Massachussets, donde el profesor Paul R. Krugman, premio Nobel de Economía 2008, pone en tela de juicio la operatividad del libre comercio como política adecuada para el comercio internacional.

El profesor Krugman y un grupo de economistas bajo su coordinación presentaron el texto *Strategic Trade Policy and the New International Economics (Políticas estratégicas de comercio y la nueva economía internacional)*, en el cual ponen de manifiesto que los conceptos de las ventajas comparativas y la especialización internacional tropiezan con serias limitaciones que vuelven poco operativa su aplicación en la práctica. Por lo que ellos advierten la necesidad de pensar en nuevas estrategias de política comercial más acordes con nuevas realidades, cambiantes procesos, innovaciones tecnológicas y economías de escala.¹³

El centro de la discusión se centra prácticamente en lo mismo, es decir, en la controversia que data desde el siglo xvi entre el proteccionismo y el libre cambio, aunque estos autores le llaman política comercial activa y pasiva.

En este contexto, se plantea que la política del supuesto libre comercio seguida por los Estados Unidos en los últimos años no ha rendido los frutos esperados en virtud de que se ha enfrentado al

¹² Véase, Arturo Ortiz Wadgymar [1994] y, del mismo autor, el artículo “Los costos de la desprotección industrial en México” en la revista *Problemas del Desarrollo*, núm. 93, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1993.

¹³ Paul R. Krugman [1988].

proteccionismo japonés y al de la Comunidad Europea, quienes han generado con ello serias desventajas comerciales a los Estados Unidos.

De esta manera, Krugman y otros teóricos que comparten sus ideas están a favor de una política comercial que llaman *activa*, la cual consiste en que por un tiempo determinado el Estado intervenga protegiendo las industrias estratégicas del país de la competencia exterior, como en el caso de la industria de semiconductores y la aeronáutica en Japón, que obtuvo del gobierno enormes subsidios hasta un punto tal en que compitió muy favorablemente con las empresas aéreas de los Estados Unidos.

Por esto, es imprescindible que el gobierno seleccione un grupo de empresas estratégicas y trate de aplicar en ellas fuertes gastos; a ello se le denomina *investigación genética*, que no es sino crear tecnologías nuevas a fin de fortalecer empresas oligopólicas que, con tecnología de punta y apoyadas por el Estado, logren obtener excelentes resultados de desempeño tanto en la esfera regional como internacional. De esta forma, avizoran los autores, con una política comercial activa se logrará mejorar los resultados del intercambio internacional.

Esto significa que no es aconsejable una política o estrategia comercial *pasiva*: dejar a ciertas industrias estratégicas bajo las libres fuerzas del mercado, las cuales, al estar al garete de la competencia internacional, son presa fácil de la desleal competencia exterior. Precisamente lo contrario han hecho las empresas japonesas y europeas que están desplazando del mercado mundial a los Estados Unidos.

Los autores hacen énfasis en la necesidad de crear una nueva escuela de pensamiento enfocada en la teoría del comercio internacional, a la que denominan *New thinking*; ésta es una concepción de política comercial activa, tendiente a apoyar mediante una deliberada política de promoción a determinadas industrias, con el fin de lograr economías de escala que llevarán hacia niveles de bienestar nacional superiores a lo que ha ofrecido el libre comercio.

En nuestra opinión, estos autores pierden mucho tiempo en demostrar asuntos tan lógicos y de sentido común como el que si un país

ejerce el proteccionismo puede desencadenar reacciones en el mismo sentido en el resto del mundo. Lo verdaderamente importante de este texto es que cuestionan las tesis neoclásicas del libre comercio, pues reconocen las imperfecciones del mercado y de los oligopolios, que son los que han enterrado al libre comercio, si es que alguna vez existió. Sin embargo, el vicio de los economistas neoclásicos sigue siendo el mismo: querer reducir la realidad a un esquema bidimensional como se hizo en el siglo pasado y recurrir a la teoría de los juegos para disertar inútilmente; en esta teoría hay dos prisioneros, el dilema en cuestión es si uno de ellos ganará o perderá más cooperando o no cooperando. Al respecto pensamos que la realidad mundial contemporánea rebasa con mucho los análisis simplistas, como el de estos autores, incapaces de superar a sus antecesores neoclásicos en su forma de simplificar una realidad hoy globalizada que no puede circunscribirse a dos países y dos mercancías. Finalmente, los autores están profundamente equivocados al afirmar que los EEUU son el país campeón del libre comercio, cuando en realidad son el país más proteccionista del mundo, y si lo dudan, que estudien sus diversas leyes comerciales en donde se demuestra la falacia del libre comercio.

Respecto a la reelección de Bush en el año 2004, Paul Krugman declaró en su columna de *The New York Times* que los Estados Unidos se han colocado en un camino peligroso que probablemente acabará en una crisis. Esto a causa del severo déficit presupuestal de ese país, una mengua en la confianza de los inversores y una anémica creación de puestos de trabajo.¹⁴ Al mismo tiempo el neoliberalismo ha generado crisis financieras globales, como el Efecto Tequila de México en 1995; el Efecto Dragón en 1997; el Efecto Samba de Brasil, también en 1997; el Efecto Vodka de Rusia en 1998; la quiebra de Argentina, primero por lo que se llamó el Efecto Tango en 2000, y luego su ruina

¹⁴ Paul Krugman, *The New York Times*, 22 de noviembre de 2004. Agrega que la política de Bush es irresponsable, pues se piensa privatizar la seguridad social, lo cual es fuente de una deuda en dólares que países como China u otros tenedores de dólares pueden ya no aceptar por tratarse de un dólar devaluado. Esto puede hacer crisis.



en 2003 y 2004. Ahora, la crisis financiera internacional está más fuerte que nunca.

EL MAFIOPODER GLOBALIZADO

El gran capital, en su afán de multiplicar sus ganancias bajo la forma que sea, ha recurrido a esta nueva modalidad de acumulación, que es verdaderamente siniestra. Hoy en día la narcoeconomía está presente en todos los noticiarios y periódicos como noticia de primera plana. Los grandes lavados de dinero se hacen en bolsas de valores como la de Nueva York, Londres, Corea, Hong Kong, Brasil, México y otras.

Según datos de la Drug Enforcement Administration (DEA), las reformas de libre mercado han facilitado las operaciones de lavado de dinero y otros delitos, que han capitalizado las mafias del narcotráfico al triplicar sus beneficios bajo el auspicio de la privatización bancaria mundial, que además les ha permitido salvaguardar sus riquezas. Con cada dólar proveniente de las drogas que ingresa a las cuentas de narcotraficantes se incrementa la influencia política y económica que ejercen sobre el gobierno, desarrollándose, como dice Alvin Tofler, “fuerzas globales ajenas a los estados”.

El mafiopoder globalizado ha sido el más beneficiado de la no intervención y desregulación de los estados, pues aprovechando esas libres fuerzas del mercado comete delitos en abierta complicidad con bancos, casas de bolsa, casas de cambio y financieras; además de manejar y promover casinos, antros de vicio, prostitución, contrabando y tráfico de personas a escala global. Todo ello facilitado por el modelo neoliberal (libre comercio y libre mercado), del que este sector de delincuentes es el que resultó mayormente beneficiado.

Tal parecería que estamos en la década de 1930, cuando por un lado existía una elevadísima y sobrestimada inversión bursátil especuladora, frente a un desempleo masivo y ante una mafia colocada en los altos puestos de la política y las finanzas, que llevaba a un permanente



estado de violencia e inseguridad en el que la población civil todos los días se exponía y coexistía con millares de malhechores fabricados por el desempleo y las mafias del tráfico ilegal de bebidas alcohólicas, que fue gran fuente de acumulación del capital y que culminó con la crisis de 1929 y posteriormente con la Segunda Guerra Mundial. Cabría en este contexto reflexionar si estará por ocurrir en el mundo, actualmente globalizado y drogado, algo similar a lo que pasó en esos años.¹⁵

En síntesis, puede afirmarse que la nueva economía mundial se maneja con conceptos totalmente ideologizados por el poder imperial. Todo esto queda integrado en una nueva teoría que sólo justifica las nuevas relaciones de explotación por los países poderosos sobre los pobres.

Llama la atención el escaso análisis sobre estos conceptos, que son fruto de la puesta en práctica en casi todo el mundo del modelo globalizante. En este modelo, la mano de obra barata, la subordinación al gran capital, la privatización creciente, la especulación globalizada y la pérdida de soberanía de los pueblos oprimidos constituye la mejor manera de operar del capital. En esta nueva fase de la reproducción, ampliada ahora a escala mundial, no hay intromisiones de gobiernos de países huéspedes ni leyes que, al proteger al trabajador, eleven costos de operación y con ello quiten competitividad internacional a los oligopolios supranacionales.

El desempleo, la delincuencia, el lavado de dinero, la drogadicción y la depredación del medio ambiente también se globalizan, y esto sucede precisamente con la internacionalización del capital; se regresa a las formas más primitivas de acumulación, similares a la esclavitud y el

¹⁵ Para conocer la distribución internacional del mercado de drogas —cocaína, heroína, morfina y otras sustancias que muestran el mafiopoder globalizado— en 2006, véase el *World Drug Report 2006*, donde se presentan las redes mundiales del narcotráfico y su tendencia de crecimiento. Government reports, UNODC Field Offices, Drug Abuse Information Network For Asia and the Pacific (DAINAP), Interpol, World Customs Organization (WCO), International Narcotic Control Board (INCB), EUROPOL. United State Department International Narcotics Control Strategy Report.



feudalismo. Todo ello con la finalidad de producir artículos de alta tecnología, pero con cada vez menores perspectivas de hallar mercado, en virtud de la caída del nivel de compra de los trabajadores y la creciente secuela de desempleo y pobreza.

Dicho de otro modo, hoy se pueden producir muchas y sofisticadas mercancías, pero... ¿para los obreros, o los desocupados, o para las clases medias depauperadas? Tal es el dilema del capitalismo global contemporáneo.

EL NEOKEYNESIANISMO

Desde la década de 1970, el debate entre libremercado y proteccionismo favoreció al primer concepto, ya que desde el punto de vista de la teoría económica, vista como la base de la puesta en marcha de la política económica, es claro que el monetarismo de Milton Friedman, unido a las posturas en favor del libre comercio de autores como Krugman y Porter, fue la consagración de la teoría neoclásica justificadora de la globalización y la supuesta vigencia de las libres fuerzas del mercado. Lo anterior, a mi juicio, como una imposición de su teoría económica basada en métodos matemático-geométricos y conceptuales abstractos, para demostrar que hay que ser competitivos y que debe pugnarse por una baja inflación importando del exterior lo que sea más competitivo y exportar sólo aquello en lo que seamos eficientes. El Estado no debe intervenir ante la búsqueda de las ganancias personales o de grupos de empresas globales, las cuales deben operar sin obstáculo alguno. Ésta se convirtió en la teoría económica dominante hasta lo que va del siglo XXI y poco se ha avanzado en cuanto a una política económica que frene los aspectos negativos de la globalización.

A pesar de ello, no dejó de existir un movimiento neokeynesiano que buscara en las ideas centrales que el economista inglés planteó en 1936 las bases para una política económica alternativa mundial, apli-



cable a las condiciones del siglo XXI y que tome en cuenta lo acentuado y poderoso de la globalización y el neoliberalismo.

Por lo mismo, no debemos pensar que estamos solos en esta discusión. En los propios Estados Unidos, Europa y América Latina existen sectores políticos y académicos de opinión, aunque de influencia restringida, que son conscientes y humanos al condenar lo que han hecho las élites de sus gobiernos, y de ninguna manera se suman a sus crímenes contra la humanidad sino que los han condenado, desde la guerra contra México en 1847 hasta la actual embestida contra Irak en 2005.

Actualmente, un sector de académicos y políticos de diversas partes del mundo, incluyendo a México, avanzan en la discusión de un keynesianismo acorde con el siglo XXI.¹⁶

Un discípulo de Keynes, propiamente el seguidor de su legado, el profesor Hyman Minsky, y Noam Chomsky, asilado en la Universidad de Nueva York, han sido de los más severos críticos de Friedman y sus posturas antiinflacionarias, que fomentan el uso de la inversión para fines especulativos en aras del libre comercio y la mal entendida libertad económica. Chomsky ha producido infinidad de escritos, con lo que se inició y se ha fortalecido la corriente neokeynesiana, que se considera en plena expansión y además ha generado a un autor de gran público. Noam Chomsky produjo en 2004 una importante reflexión sobre la política de Bush ya reelecto, en torno al papel que el poder y el terror desempeñan en la economía mundial, en especial a partir del 11 de septiembre de 2001.¹⁷

Joseph Stiglitz, ganador del Premio Nobel de Economía, critica la política del FMI y del Banco Mundial. Se considera que este autor sigue a John Maynard Keynes, quien en 1936 escribió su condena al liberalismo económico por su egoísmo acendrado y por la perversión del capital en su tendencia a la especulación, que sólo retiraba recursos

¹⁶ Véase James M. Cypher [s/f].

¹⁷ Noam Chomsky [2004]. Véase también *Estados canallas. El imperio de la fuerza en los asuntos mundiales*, Madrid, Paidós, 2001.

del sector productivo hacia la inhumana e improductiva especulación que concluyó con la gran crisis del capitalismo de 1929. Algo similar estuvo a punto de ocurrir en 1997, según lo hemos esbozado.

Keynes propuso en sus obras, y lo reiteraron posteriormente sus seguidores, una política en la que la inversión, el empleo y el salario fueran lo más importante, junto con el bienestar de la población. Pugnaba por una redistribución del ingreso, y una inversión productiva que creara empleo, pagara salarios y generara consumo, lo cual a su vez produciría nuevas ganancias a quienes arriesgan sus capitales y esas utilidades harían que hubiese nuevos incentivos a la inversión, y así el ciclo se repetiría.¹⁸

En efecto, la postura nekeynesiana en general reconoce la necesidad de un aumento en la inversión en alguna actividad o negocio productivo, pues así se generaría demanda de materias primas, mano de obra y otros materiales diversos o insumos. Se contratarían nuevos servicios y pedidos que incentivarían a su vez a otros productores a producir más y a contratar mano de obra. Se pagarían salarios y éstos aumentarían la demanda o capacidad de compra, con lo cual crecería el consumo o la demanda agregada, y con ello los empresarios ganarían en sus negocios y estas ganancias las reinvertirían en nuevos negocios, las ahorrarían o consumirían más.

Al respecto, Joseph Stiglitz escribió en el *Business Week*, en 2001, que “los remedios de Keynes son precisamente los que el doctor debería prescribir a la enferma economía norteamericana”.

Aplicar estas ideas ya al siglo XXI nos parecería muy lógico y de sentido común; sin embargo, los dueños del capital, que hoy obtienen ganancias especulativas en cuestión de minutos, no consideran necesario arriesgar su capital en inversiones de largo plazo, crearse pro-

¹⁸ Véanse los trabajos sobre Keynes realizados por Federico Novelo, de la Universidad Autónoma Metropolitana. A su vez, considérense los avances de Jaime Estay y Federico Manchón, publicados en el libro *Keynes hoy*, editado por la UAM y la Universidad de Puebla en 1996. Por supuesto, consúltese a Joseph Stiglitz, *Teoría económica para el siglo XXI*, Nueva York, 2001.

blemas, tener que trabajar y esforzarse por recuperar una inversión a través de rendimientos lentos y no tan elevados como el que les ofrece la bolsa de valores de cualquier país emergente, o la de Nueva York, que hasta ahora ha sido el refugio de los capitales fugados.

Los neokeynesianos han criticado las posturas monetaristas en cuanto a los movimientos de la tasa de interés, siguiendo a Keynes, quien puso el dedo sobre la llaga cuando señaló acertadamente que la tasa de interés no debe ser mayor que la eficacia marginal del capital. Dicho de otra forma: los intereses bancarios o de las bolsas de valores no deben ser mayores que la ganancia que rinda un negocio; de otra manera, el capital preferirá irse a la especulación antes que arriesgarse en la producción, pues aquélla rendiría mayores utilidades.

Por ello, es necesario que el Estado intervenga, imponiendo impuestos altos a la especulación, pero también dando incentivos para la inversión y facilidades para establecer nuevos negocios o empresas productivas. Esto es justamente lo que no se hace en el neoliberalismo, pues se premia la especulación en detrimento de la producción. De allí que ése sea el primer error a corregir.

Hemos insistido en rescatar las ideas de Keynes; sin embargo, su conceptualización debe ser aplicada a circunstancias nuevas y difíciles. La primera de ellas, que no estuvo presente en los treinta, es la tecnología: en esos años no era tan excluyente de mano de obra, pero hoy en día la industria no puede absorber los enormes contingentes de trabajadores que por millones demandan empleo, salario y mejores oportunidades de vida. Allí debe aparecer la acción reguladora de un Estado no tanto al servicio del gran capital minoritario, sino al servicio de la humanidad en su conjunto. El Estado debe incentivar a los empresarios, pero no volverse su cómplice ni permitirles que en aras de un libre mercado puedan hacer lo que quieran y pasen incluso por encima de los intereses de la humanidad.

El Estado debe cobrar impuestos de la manera más equitativa que sea posible, pero en especial a las enormes ganancias de oligopolio del gran capital, para obtener recursos que se gasten en obras públicas



“productivas y de desarrollo económico y social”; es decir urgentes y necesarias, especialmente en países como México, tan rezagado en materia de salud, vivienda, educación y justicia para las mayorías.

El retorno de un Estado benefactor en el siglo XXI quizás hoy sea una utopía, sin embargo cada día cobran más fuerza estas ideas en muchas partes del mundo, incluso en México, por lo que pensamos que a pesar de todo debe ser una propuesta escuchada, discutida, analizada y perfeccionada a fin de que efectivamente responda a estas expectativas del siglo XXI.¹⁹

Joseph Stiglitz, también autor de *El malestar en la globalización*, ha continuado su crítica contra dicho proceso en otros textos. En el año 2004, en su artículo *Broken Promise of NAFTA*, criticó a los EEUU por su falta de cumplimiento con México en el TLC; ahí abiertamente opina que el tratado ha sido muy bueno para un sector de los EEUU, pero no para México. Un año antes escribió *The Roaring Nineties: Seeds of Destruction*, donde compara los fabulosos veinte con los noventa y plantea la posibilidad de una crisis similar.

Es importante que en los EEUU exista un crítico con gran audiencia que exponga problemas que economistas de México y otros países latinoamericanos hemos planteado desde la década de 1970. Desde sus propias filas y con su propio estilo y metodología, Stiglitz expone que la política económica de la globalización es insostenible y llevará, como en la década de 1930, a su destrucción.

EL CASO DE MÉXICO: EL DEBATE SOBRE RETOMAR EL CRECIMIENTO Y EL FORTALECIMIENTO DEL MERCADO INTERNO

El sistema de economía mixta, entendido como una participación del Estado en el desarrollo económico de un país, pero apoyando a la ini-

¹⁹ Al respecto, las obras de Heinz Dieterich destacan la crisis del modelo neoliberal; por ejemplo, *Las guerras del capital. De Sarajevo a Irak*, México, Jorale Editores, 2004.



ciativa privada como parte de un proyecto nacional de industrialización, fue algo que produjo resultados en América Latina, y de manera muy especial en México, desde la década de 1950 y hasta aproximadamente la de 1980.

El modelo tuvo, en efecto, serias limitaciones e imperfecciones, pero a pesar de ellas logró efectos favorables sobre la industrialización, el empleo y el nivel de vida de muchas familias latinoamericanas, que puede decirse que ingresaron a la clase media. Esto último con base en el fortalecimiento de la educación superior gratuita, que propició la formación de profesionales y técnicos que se requerían en la industrialización nacionalista y sustitutiva de importaciones.

Infortunadamente el capitalismo estadounidense vio este proceso siempre con recelo y se apoyó en gobiernos corruptos, en su mayoría militares, para poder invertir en esos países y así competir desde dentro con las industrias locales. Al mismo tiempo, convenció a los gobernantes de recurrir cada vez más al expediente de la deuda externa para cubrir los déficit en la balanza comercial, propiciados por el aumento de las importaciones de bienes de capital, indispensables para la industrialización nacional.

De ese modo la deuda de los países latinoamericanos se elevó hasta niveles inmanejables y esto permitió que el FMI iniciara las negociaciones de ajustes económicos derivados de avalar las deudas contraídas por los gobiernos que no supieron entender el modelo sustitutivo de importaciones, que finalmente tuvo que agotarse para dar paso al neoliberalismo y acabar con las ideas de desarrollo independiente en las que la inversión productiva, el empleo, el salario y el bienestar social eran al menos lo importante, aun cuando hay que reconocer que existieron serios problemas de corrupción y demagogia alrededor de todos estos programas. Esto lo fundamentamos con datos en el capítulo 5.

Sin embargo, este modelo basado en las ideas keynesianas y de la CEPAL era más distributivo que el neoliberalismo, que sólo ha beneficiado a los monopolios y a grupos minoritarios que se apoderaron de la riqueza nacional y que aún quieren más.

Los ideólogos de la globalización, que tomaron el poder en México desde 1982, etiquetaron el periodo sustitutivo de importaciones como *populismo*, porque se hacían gastos públicos que ellos consideran improductivos, como el gasto social, que en su opinión sólo genera déficit en las finanzas públicas y posteriormente inflación. La verdad no es ésa, sino que estos gastos restan posibilidad de pago a la deuda externa y por ello el país puede caer en el incumplimiento que es uno de los pecados más satanizados en el modelo neoliberal. El problema no es la inflación ni el desequilibrio presupuestal, sino que lo que antes se gastaba en vivienda, salud, educación e infraestructura ahora se envía al exterior como pagos inagotables del servicio de la deuda y pagos o abonos al capital o principal de la misma. Así, la prioridad es cumplir con el exterior aunque se incumpla en el interior. El resultado: la riqueza nacional generada se transfiere al exterior y se cae en un círculo vicioso de pedir prestado para pagar deudas.

Para descalificar el modelo anterior, se le culpó de las crisis posteriores y de las devaluaciones que se dieron y se siguen dando en casi toda América Latina.

Los economistas neoclásicos, defensores de la globalización, consideran que retomar el modelo anterior llevaría a crisis mayores, pero nunca dicen que la crisis actual se debe a la sangría de recursos por el pago de una deuda externa que ya se ha pagado varias veces, como veremos más adelante.

La posibilidad de retomar algunos elementos del programa sustitutivo de importaciones, y de la economía mixta, así como las nuevas ideas de la CEPAL y de los neokeynesianos debe entrar en la discusión de las perspectivas económicas aplicables al siglo XXI. Algo puede ser rescatable si se discute adecuadamente y se presentan propuestas concretas aplicables a la realidad del siglo XXI, sin precisar fechas, como se plantea para el caso de México.

Por otra parte, la Constitución de 1917 se caracterizó por su amplio contenido social y de justicia para los obreros y campesinos, en los artículos 27 y 123, y a pesar de lo incompleto, demagógico, pater-

nalista, electoral y en muchos casos hasta falso, bien puede decirse que al menos era una doctrina cuya meta era el desarrollo económico y social del país, y que de alguna manera los grupos sociales marginados estaban presentes en el proyecto de la Revolución Mexicana, mientras que el neoliberalismo los circunscribió a ser sólo la mano de obra barata, susceptible de ser explotada con toda intensidad, con el único fin de dar ganancias a los monopolios privados, tanto locales como extranjeros.

De esta discusión también consideramos posible rescatar mucho de lo perdido, especialmente por la postura que sostuvieron Carlos Salinas y sus socios del exterior respecto a los ideales de la Revolución Mexicana. De ello me ocuparé más adelante cuando discuta las posibles reformas en el caso mexicano. Lo que sí debe quedar claro es que los ideales de la Revolución, pese a lo que digan sus detractores, aún están vigentes y lo estarán durante el siglo XXI, en lo que se refiere a demandas sociales no satisfechas y truncadas por el régimen de la globalización desde 1982.²⁰

²⁰ Josep M. Gasch y Agustín de Semir [1999], *Alternativas al pensamiento único*, Madrid, Plaza y Janés. Pensamiento único que se caracteriza por la aceptación del neoliberalismo como única alternativa y por considerar al mercado como único pilar del funcionamiento de la economía a pesar de las discriminaciones que se producen tanto desde los países ricos hacia los países pobres como dentro de los mismos países ricos. Durante 1997 y 1998 han aparecido artículos críticos frente al pensamiento único y prácticamente hemos podido ser testigos del hundimiento de la teoría de los Dragones Asiáticos y de otras economías basadas en el dogma del mercado y del neoliberalismo ultraliberal. Ello podría hacernos creer que ya no es necesario seguir luchando. Pero la falta de igualdad, de fraternidad y de solidaridad entre todos los hombres y pueblos del mundo todavía no ha desaparecido y el dogma neoliberal sigue vigente en la mayoría de los pensadores dirigentes. Y por ello unos cuantos seguimos creyendo en la necesidad de trabajar para ofrecer alternativas, tanto al pensamiento único como a los contravalores que este pensamiento genera.

Por ello es necesaria una reacción ética que debe surgir de la masa social del pueblo, “tan habituado al desengaño como resistente a la desesperanza”. Reacción ética para abandonar toda postura de apatía y no participación en los asuntos políticos; para superar toda posición excluyente y dogmática en lo religioso; para desarrollar la frater-



Al respecto conviene mencionar que las fuerzas proglobalización desde tiempo atrás han satanizado a la Revolución Mexicana al considerarla populista. Este término es descalificante y con él identifican la ineficiencia, el paternalismo hacia las clases populares, la asignación de presupuesto a obras de tipo social para los trabajadores, como vivienda, educación, salud y todo aquello que no signifique negocio particular y que no deje ganancias a las empresas privadas. Los gobiernos del FMI consideraron populistas las obras de este tipo emprendidas por gobiernos anteriores y les atribuyeron el desequilibrio de las finanzas públicas. Todo aquello que tienda a mejorar los niveles de vida de la población, según la lógica fondomonetarista, debe verse como un negocio en el que unos cuantos inversionistas locales y extranjeros obtengan altas ganancias que les permitan ser competitivos en el exterior. El aspecto social y humanitario, para ellos, es simplemente populismo.



LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES: LOS MÁS SEVEROS CRÍTICOS DE LA GLOBALIZACIÓN

Se podría pensar que las críticas al modelo neoliberal parten exclusivamente de grupos ajenos a los beneficios generados por éste; sin embargo, uno de los sucesos más interesantes de 1999 fue el cambio de discurso de los organismos internacionales, precisamente criticando lo que ellos crearon y de lo cual ahora se escandalizan.

El ejemplo más claro de ello fue el *Informe sobre la pobreza 1999*, reiterado en el informe de 2003, documentos elaborados por un grupo de trabajo de Naciones Unidas en los que se hace una feroz crítica a los excesos de la mundialización, como ellos le llaman; dicen también

nidad desde la noción de la igualdad en lo social, y en ese sentido combatir el racismo, la xenofobia, la explotación, la marginación del Tercer Mundo, la discriminación de sexos; para defender el patrimonio, la naturaleza y el medio ambiente, y para intentar la regeneración ética de las profesiones y de los servicios públicos.



que se han creado —merced a un libre mercado sin control—, hechos y situaciones en las que pillos o malhechores son los más activos y aprovechan la falta de regulación para llevar a cabo con éxito labores como el narcotráfico, la prostitución, el lavado de dinero, la venta de órganos humanos, y muchas actividades delictivas que aprovechan no sólo la falta de regulación sino el desempleo y la pobreza mundial, que es alarmante.

Es increíble que un organismo internacional haga afirmaciones tan detalladas y fundamentadas respecto a las bandas de narcotraficantes, robacoches, organizaciones de prostitución infantil, que operan en muy diversas partes del mundo con características similares.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha presentado documentos en los que alerta sobre las desigualdades y el crecimiento de la pobreza tanto en el Norte como en el Sur; en otro documento posterior hablan de la extrema pobreza y su tendencia a crecer si continúan las actuales formas de desigualdad en la distribución del ingreso: en 2002 tenían un dólar diario como ingreso para vivir 420 millones de personas. Además insiste en las desigualdades en materia de comercio y desarrollo: los países beneficiados del libre comercio frente a aquellos que han tenido que ceder sus mercados y arruinar su industria doméstica en aras de aceptar una competencia desleal con las grandes corporaciones transnacionales que aprovechan la mundialización.

El propio FMI, en su Informe Anual de 1999, plantea las bases de una nueva arquitectura financiera que impida que los movimientos libres de capital se presten a los enormes fraudes bancarios que prevalecieron en casi todo el mundo y que, entre otras cosas, generaron la desconfianza de 1998 y 1999; los cuales a su vez generaron las severas crisis bancarias y carteras vencidas en México, Brasil, Rusia y desde luego el sureste asiático, crisis de las cuales aún no se reponen y por eso de ellos mismos nace la propuesta de aplicar reformas respecto a los excesos de un libre mercado que puede salirse de sus manos y generar una crisis global como la de 1929.



James Wolferson, presidente del Banco Mundial, presentó hacia finales de 1999 un informe devastador de lo que hemos hecho como creadores de pobreza y desigualdad.

Es sorprendente observar la postura severamente crítica de estos funcionarios forjadores de la “mundialización”, quienes al menos en el discurso se han percatado de la necesidad de cambios en el contexto internacional que sean favorables al desarrollo ya no del egoísta individual sino de la humanidad en su conjunto. Lo importante no es creerles, sino que ellos mismos expresan la crítica; de allí su validez.

No podemos desconocer o minimizar los esfuerzos que se están llevando a cabo en todo el mundo por conseguir que se condone la deuda externa de los países pobres.

Por otra parte, no podemos dejar de citar a los grupos de protesta contra la globalización, conocidos como globalifóbicos. Su papel ha sido importante ya que han estado presentes en todas las reuniones de los organismos internacionales y de jefes de Estado de países ricos, en las que estos últimos sistemáticamente reiteran sus triunfos e insisten en que el mundo va por el camino correcto. Estos grupos opositores también forman parte del debate entre el proteccionismo y el libre-cambismo.

Tal es el caso de grupos de protesta que han formado organizaciones diversas dentro de la cual la Asociación Mexicana Frente al Libre Comercio ha sido significativa; su presencia a escala mundial es creciente y lo será en mayor grado a medida que persistan los efectos negativos de la globalización en el siglo XXI. El hecho de que el sistema haya recurrido a la represión brutal en contra de estos grupos disidentes —como ocurrió en Cancún en 2003 y en Guadalajara en 2004—, además de que en Europa también se les ha reprimido con violencia, exhibe la preocupación y en el fondo el miedo de las cúpulas del poder en cuanto a su vulnerabilidad.

Tampoco podemos dejar de citar a los autores que con sus libros y artículos han condenado al neoliberalismo y se han atrevido a plantear alternativas; entre ellos José Valenzuela Feijóo y su obra crítica del



neoliberalismo, así como el libro de Fernando Carmona, *Alternativas ante el neoliberalismo*; son de gran importancia los libros de Arturo Huerta, John Saxe-Fernández, los hermanos Guillén Romo, José Luis Calva, entre otros, quienes en plena época salinista-zedillista se atrevieron a exponer que el modelo neoliberal era condenable y que tarde o temprano se iba a colapsar.

Lo más serio es la fuerza del Consenso de Washington, que reafirmó los postulados fondomonetaristas para el sexenio de Vicente Fox y los sigue sosteniendo a pesar de la recesión del año 2001 y aun los radicaliza más, hasta el año 2006.

En resumen, en el siglo xx se consolidaron las tesis de la nueva división internacional del trabajo, que fortalece a los nuevos países industrializados por medio de inversión y tecnología extranjera. A los pueblos marginados les tocará aportar la mano de obra barata para el sistema de maquiladoras. En este contexto, el debate entre el proteccionismo frente al libre comercio concluye con la adopción de este proteccionismo por parte de los países dueños de las empresas oligopólicas, y la imposición del libre comercio a los subdesarrollados. La teoría económica keynesiana operó para defender a un capitalismo en crisis hasta la década de 1980, en ese momento la teoría neoclásica monetarista del siglo xx la sustituye para simplemente justificar el libre comercio, la globalización y la competitividad —entendida como salarios bajos y alto rendimiento para las empresas—. Sin embargo, esto se ha traducido en pobreza mundial, que los organismos internacionales reconocen e incluso critican.

En el capítulo 3, con este marco teórico histórico, se analizará el caso de la política comercial de México desde el periodo llamado sustitutivo de importaciones, hasta la apertura comercial que se consolidó con la firma del TLC en 1994.



3. POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO 1980-1993

EL PERIODO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES

Entre 1925 y 1940, con el reparto agrario, la creación de los distritos de riego, la Comisión Nacional de Caminos, la de Irrigación, el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco Nacional Ejidal se fueron creando las bases para el fortalecimiento del sector primario y minero exportador, este proceso se enfocó de manera especial en la agricultura, particularmente en el norte y noreste de México. El petróleo, al nacionalizarse en 1938, se convierte en el pilar de un posterior desarrollo industrial nacional que, a pesar de todo, se logró, como se explicará más adelante.

En el aspecto agrícola las mejores tierras, que se empezaron a concentrar en manos de nuevos latifundistas, aprovechando las obras de riego se destinaron prioritariamente a remunerativos productos agrícolas de exportación, de esa manera se configuraría más adelante la estructura de un sector exportador primario modernizado, totalmente dependiente de las necesidades agrícolas de los Estados Unidos, que comercializó productos como tomate, hortalizas, fresas, algodón, café, henequén, azúcar y otros productos primarios, como camarón, además del petróleo. Este sector, llamado agroprimario exportador dependiente, es la muestra de que el país jamás vivió una economía tan cerrada como afirman los defensores del libre comercio. Después se expondrá detalladamente esta aseveración.

Esta configuración del sector externo de la economía mexicana se modificaría posteriormente hacia un cambio estructural: de productores de materias primas, a productores de manufacturas, fundamen-



talmente en empresas maquiladoras, algunas totalmente extranjeras y otras asociadas a intereses externos; así se mantuvo al paso de los años.

No obstante, cabe hacer hincapié en que durante el periodo que nos ocupa, denominado de los gobiernos revolucionarios, existió un fuerte nacionalismo, manifestado a través de sus políticas independientes: la nacionalización del petróleo y de los ferrocarriles; el desarrollo y fortalecimiento del movimiento obrero, que sirvió de apoyo a esta política de autodeterminación, lo que preocupó mucho a los Estados Unidos.

El periodo denominado de sustitución de importaciones, incluido el periodo del desarrollo estabilizador, comprendió de 1940 a 1980. Durante esa etapa se nacionalizaron la industria eléctrica y la telefónica, se inició el desarrollo industrial con el avance en materia de petroquímica, hierro y acero, industria alimenticia, fertilizantes y otras ramas estratégicas más que se basaron en una fuerte intervención del Estado, como lo marcaban los cánones de la teoría keynesiana entonces en boga.

Pensamos que los logros no fueron de ninguna manera despreciables aunque deben reconocerse las limitaciones y los errores de este periodo. Desafortunadamente, el primer gran impulso revolucionario no se manifestó hasta el cardenismo, pero se vio interrumpido con el ascenso al poder del presidente conservador Manuel Ávila Camacho, y a partir de su gestión, 1940-1946, se replantearon con mayor vigor los nuevos términos de la dependencia de México con los Estados Unidos en los tiempos modernos, y se configuró la estructura actual de la economía mexicana.

Sin embargo, a pesar de que esos términos de dependencia son innegables, mucho se logró en materia de desarrollo económico y social, pues crecieron las clases medias, fruto de una nueva distribución del ingreso —aunque desigual e incompleta—, en especial a través de los sueldos y las prestaciones que brindaban las paraestatales: vivienda, educación y buenas prestaciones sociales para sus agremiados.



Hubo excesos y derroches, así como una creciente dependencia del capital extranjero para financiar los persistentes déficit de la cuenta corriente, lo cual a la larga habría de generar el serio problema del desequilibrio externo y la deuda que llevó a que lo logrado se esfumara a partir de 1982, cuando toma carta de naturalización la política económica antiinflacionaria, basada en los programas de ajuste bajo la supervisión del FMI, que persistieron hasta principios del año 2007.

Puede afirmarse que de 1940 hasta aproximadamente 1980 la meta de los diferentes gobiernos fue fomentar a toda costa las exportaciones, como forma de alentar el desarrollo de la industria y la actividad económica en general.

El periodo conocido genéricamente como sustitutivo de importaciones, sin ser propiamente un plan nacional ni un decálogo muy estricto, y sin metas específicas por cumplir, consistió en volver prioridad nacional el fomento a las exportaciones, disminuir el déficit de la balanza comercial y producir en México la mayor parte de lo que se pudiera, a fin de desarrollar la planta productiva y el empleo así como fomentar el mercado interno. Dicho de otro modo, el concepto o modelo sustitutivo de importaciones consistía en producir en México la mayor parte de los bienes que se importaban del exterior y que podían producirse en el país. La idea y el proyecto de política económica era apoyar una industrialización nacional autóctona con empresas nacionales pequeñas y medianas.

Esto a su vez implicaba varias etapas: la inicial consistía en sustituir importaciones de bienes de consumo o —como le llamaban— de la industria ligera, especialmente productos alimenticios enlatados y empacados. La segunda etapa consistía en agregar a la anterior la sustitución de bienes intermedios para la industria naciente, como insumos industriales que era preferible y deseable producir en México. Y una tercera etapa, a la que desafortunadamente no se llegó en plenitud: la de producir bienes de capital netamente mexicanos; aquí hubo problemas de financiamiento, tecnología y boicot de las transnacionales a

esta industrialización independiente, al mismo tiempo, las burguesías nacionales no respondieron adecuadamente.

Así, podemos afirmar que, aunque con dificultades, se cumplieron las dos etapas iniciales. Es decir, se desarrolló significativamente la industria nacional de bienes de consumo, ya que por parte del gobierno se exigió una integración de partes nacionales a los productos finales hasta del 100%, como sucedió en la industria automotriz.

Además se desarrollaron la industria petrolera nacional y la industria eléctrica, nacionalizada en 1962, con el fin de apoyar la industrialización. Se llegó a producir automóviles y carros de ferrocarril, maquinaria textil, insumos y maquinaria de hierro y acero, aluminio, papel y pastas de celulosa, y otras mercancías más. Hubo un proceso de industrialización, basada en lo que se conoció como economía mixta, es decir la iniciativa privada y el Estado como promotores de la economía, con ciertas miras nacionalistas, aunque dentro de sus limitaciones. Al menos había un afán de lograr metas de política económica, siguiendo un objetivo de desarrollo económico y social.

Pero más aún se caracterizó por generar altas tasas de crecimiento económico con alguna participación social, en especial en prestaciones, así como por mantener el peso mexicano estable desde 1954 hasta 1976. Este periodo del miedo a las devaluaciones es conocido como desarrollo estabilizador, fue una variante del keynesianismo, de allí se derivaron las ideas de la escuela de la CEPAL, con un fuerte contenido de integración económica latinoamericana, que logró algunos objetivos importantes, aunque por desgracia no pudieron completarse.

En términos generales, una de las causas fundamentales por las que fue imposible proseguir con este modelo de política económica fue el persistente déficit en balanza comercial y en cuenta corriente, como se verá en las cifras posteriores. Entre 1950 y 1976 el gobierno mexicano se ocupó de aplicar diversas políticas comerciales en favor de las exportaciones mexicanas, para lo cual se creó una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos y de fomento, los cuales integran en su conjunto parte de la política comercial de México.

Entre estas políticas destaca lo que nosotros calificamos como un proteccionismo relativo.

En 1948, la Secretaría de Economía es facultada para promover diversos controles a la importación y a la exportación —que estaban dispersos en varias secretarías—, básicamente con el objetivo de proteger la industria nacional y frenar la creciente oleada de importaciones, derivadas de que los Estados Unidos retenían los mercados de bienes de consumo mexicano y latinoamericano; cuestión que presionaba seriamente a la balanza de pagos mexicana, a la cual también se pretendía proteger.

Así apareció el decreto que establece el sistema de los permisos previos a las importaciones, que poco a poco fue absorbiendo diversas fracciones arancelarias de la Tarifa de Impuesto General de Importación, que era 44.4% en 1956, se elevaría diez años más tarde a 63%, y a 100% en junio de 1975; con lo que para ese año la política daba la impresión de ser proteccionista y más férrea que nunca.¹

En 1959, con el fin de controlar los excesos de gasto en importaciones de algunas dependencias, se creó el Comité de Importaciones del Sector Público, sumándose a la estructura técnica administrativa enfocada en dar prioridad a los productos nacionales en las compras gubernamentales, lo cual en algún sentido era una forma de proteccionismo que frenaba el despilfarro de divisas de algunas dependencias del Estado.

Más tarde se estableció una serie de apoyos al desarrollo industrial del país que dieron un fuerte impulso a la infraestructura física y administrativa, basados en subsidios diversos al sector privado, industrial y agropecuario, y también tomando como elemento de apoyo ciertas concesiones fiscales de muy diverso tipo, como la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (de 1955). Esta disposición exentaba de impuestos a las empresas que demostraran ser nuevas o producir un artículo que anteriormente no se fabricara en México, y que además

¹ Datos de Antonio Gazol [1977].



fuera necesario. A su vez cada estado de la República ofrecía exenciones fiscales en impuestos prediales y estatales hasta por diez años o más a las empresas que se instalaran en su territorio.

Los terrenos industriales eran muy baratos y estaban dotados de todos los elementos indispensables para la marcha adecuada del negocio, además de que se localizaron cerca del mercado más grande del país, en las inmediaciones de la Ciudad de México, con lo que al paso de los años se fue creando la enorme concentración industrial y demográfica del México moderno.

Por acuerdo presidencial del 13 de septiembre de 1961 se señaló la conveniencia de ampliar los incentivos fiscales que tenían el objetivo de beneficiar a los exportadores de manufacturas, en aquellos impuestos que afectaran sus resultados, así se crearon los incentivos fiscales conocidos como el subsidio triple, que en conjunto comprendían un beneficio por la cantidad equivalente hasta por el total del impuesto de importación que causaran las materias primas, materias auxiliares y partes o piezas que no se fabricaran en el país; un beneficio equivalente a la cuota federal del 18 al millar en el impuesto sobre ingresos mercantiles, cuando se tratara de exportación consumada y a condición de que el impuesto no hubiera sido repercutido o trasladado a terceros y de que los productos se encontraran exentos del impuesto de exportación; un beneficio equivalente a la parte proporcional del Impuesto Sobre la Renta, correspondiente a la utilidad gravable de incremento que registraran las exportaciones de productos manufacturados del ejercicio con relación al ejercicio anterior. Este subsidio podría ascender hasta 100% del impuesto al ingreso global de las empresas por ese incremento, sin que en ningún caso pudiera exceder de 50% del impuesto total sobre la utilidad gravable durante el ejercicio por concepto de exportaciones.

Sin ser un incentivo que se ofreciera directamente al exportador de manufacturas, la Regla 14 de la Tarifa de Impuesto General de Importación otorgaba, con el fin de fomentar el desarrollo industrial del país, la ventaja de clasificar arancelariamente como unidades com-



pletas a las máquinas o aparatos que para facilitar su transporte o su instalación o por condiciones de la propia fabricación se importaran desarmados en más de una remesa, lo que resultaba un ahorro de impuestos, ya que normalmente las partes sueltas de maquinarias pagan más impuestos de importación que las máquinas completas; y por otra parte, el subsidio hasta por 50% del impuesto de importación por las máquinas o equipos que se destinaran directamente a la instalación, ampliación o modernización de plantas industriales: las dos ventajas descritas podían disfrutarse al mismo tiempo.

Con esta Regla 14 se observa muy claramente que se cae en un sistema de excepción, referido a los bienes de capital importados. Éstos se consideraron indispensables para la industrialización sustitutiva de importaciones y por lo tanto no se obstaculizó mayormente su importación.

Por eso fue que la balanza comercial, a pesar del proteccionismo relativo, siempre manifestó déficit persistentes; esto aunado a las importaciones temporales, relativamente fáciles de aplicar, en especial por los grandes empresarios, y desde luego el contrabando creciente. Lo anterior demuestra que nunca estuvo cerrada la economía en ese periodo, como han afirmado los promotores del libre comercio al decir que se trataba de una economía de invernadero, ineficiente, y que por esa razón debería someterse a la competencia internacional.

OPERACIONES TEMPORALES

Se trataba de permisos de carácter temporal para importar o exportar algún tipo de mercancía, necesaria para el funcionamiento de la industria nacional, pero estas importaciones debían estar limitadas y controladas a fin de que no se incrementaran más allá de ciertas tendencias programadas, pues podían llegar a desalentar la producción nacional.



Se permitía la importación temporal de: *a)* materias primas; *b)* productos semimanufacturados; *c)* productos terminados; *d)* envases; *e)* moldes, dados y matrices; *f)* piezas o dispositivos que complementan aparatos, máquinas y equipos destinados a la exportación; y *g)* máquinas, aparatos y equipo para reparación o reacondicionamiento.

Límite mínimo de manufactura nacional para realizar importaciones temporales: 40% del costo de manufactura.

Plazo: seis meses, prorrogables una sola vez hasta por otros seis meses.

Lo expuesto con relación a las “Operaciones temporales” también es evidencia de que el proteccionismo fue relativo, al dejar abiertas las puertas para la gama de artículos del exterior antes mencionados. Es cierto que implicaba trámites, pérdidas de tiempo y corrupción; no era un sistema de libre comercio; pese a todo, y cubriendo los trámites respectivos, era posible introducir en el país multitud de artículos del exterior; las principales importadoras eran las compañías extranjeras apostadas en México, que aprovechaban el paraíso fiscal que obtenían al dárseles el trato de nacionales.

Se hicieron extensivas las franquicias y los beneficios a empresas que se localizaran en las zonas fronterizas norte y sur, y en los litorales del país.

Tipos de importación temporal

Se extendía la franquicia a materias auxiliares, herramientas, equipo de control de calidad, refacciones para maquinaria, envases, maquinaria en general para el mantenimiento industrial de la planta y mobiliario para uso industrial.

Tratamiento a la maquinaria importada

Se preveía la posibilidad de retornar maquinaria y equipo de forma transitoria para su compostura.



Administración aduanera

Las empresas podían ser habilitadas como recintos fiscalizados con personal oficial las 24 horas del día, o se podían establecer en un paquete industrial y solicitar una sección aduanera en forma conjunta con las demás empresas establecidas en el mismo paquete.

Clase de transacciones

Se permitió la transacción entre estas empresas, siempre que el destino final fuera la exportación.

Éste fue el más antiguo decreto sobre maquiladoras, el cual evolucionó hasta quedar integrado en nuestros días al Tratado de Libre Comercio, del que nos ocuparemos posteriormente.

Según fue señalado, los Cedis (Certificados de Devolución de Impuestos) surgieron en 1971 como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos directos y en general de impuestos relativos a la importación; ese régimen se extendió posteriormente a la venta de tecnología y a la prestación de asistencia técnica, su antecedente inmediato fue el subsidio triple al que ya se hizo referencia. Hasta 1976, para tener derecho a Cedis se exigía, entre otros requisitos, exportar manufacturas con contenido nacional hasta de 40%, este beneficio se hizo extensivo a las empresas exportadoras, con lo que el beneficio neto ascendía de 11% a 15% del valor de los productos exportados; se aplicaba a exportación de manufacturas, ventas fronterizas, sustitución de importaciones y exportación de tecnología y servicios al exterior.

Con la flotación del peso mexicano, en septiembre de 1976, las autoridades consideraron necesario sostener las listas de producción susceptibles de aplicación de Cedis, ya que la variación del tipo de cambio favorecería enormemente a los exportadores, pues la nueva paridad prácticamente duplicaba el valor de los productos exportados; por lo que a su vez se establecieron en esa misma fecha los impuestos de exportación a muchos productos que antes forzaban la devolución



o exención de impuestos, lo que generó tal cantidad de protestas por parte de los grupos exportadores que el 25 de octubre de 1976 se derogaron dichos impuestos y se reconsideró la aplicación de Cedis a empresas que demostraran que requerían dicho subsidio para sostener competitividad externa.² Todo esto se aniquiló con el ingreso al GATT y con el TLC.

En resumen, a partir de 1940 se inicia una redefinición del modelo dependiente bajo las nuevas modalidades que asumen las relaciones México-Estados Unidos, las cuales obedecen a las siguientes características:

- Desequilibrio estructural en la balanza de cuenta corriente y de la balanza comercial, ya que las importaciones de bienes de capital para atender a la industrialización sustitutiva de importaciones siempre fueron mayores que las exportaciones. Esto llevaría al círculo vicioso de generar una industrialización dependiente de las importaciones del exterior.
- Sustitución de importaciones con base en una industrialización dependiente.
- Auge de la agricultura de exportación hacia los EEUU.
- Dependencia financiera mediante una política de atracción del capital extranjero, y endeudamiento externo creciente.
- Crecimiento económico acelerado con estabilidad cambiaria.
- Proteccionismo relativo mediante sistemas de permisos previos, pero bastante incapaz para corregir, por medio del crecimiento real de las exportaciones, los desequilibrios de cuenta corriente, y la competencia que se desarrolló desde dentro por parte de las transnacionales. Tal cuestión la apoya Kurt Unger, del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), cuando afirma que “la política proteccionista que defiende los productos nacionales ha

² *Diario Oficial de la Federación* del 23 de abril de 1977. Allí aparecen los nuevos ordenamientos de los *draw backs* o devolución de impuestos.



sido hábilmente aprovechada por las empresas extranjeras, que se instalaron en el país en calidad de líderes de muchos sectores manufactureros, con lo cual recibieron aún más beneficios que los que obtenían antes como simples exportadores”.³

- Fuerte intervención del Estado en la economía, con subordinación del sector privado y siempre bajo la presión, acoso y competencia desleal del sector extranjero, que exigía su participación en los beneficios de esa política de fomento, y en el fondo nunca estuvo de acuerdo con ella.

La política económica en general se inspiró en los modelos antes referidos, principalmente en el de la CEPAL, con bastante influencia keynesiana, que, como se explicó anteriormente, sirvió de fundamento teórico-práctico para la aplicación de una política industrial nacionalista y con un sector extranjero que sólo podía participar, por reglamento, con 49% de las acciones o 100% de integración nacional. La política comercial, por lo mismo, se fijaba como objetivo dar prioridad a lo hecho en México.

Independientemente de todo el desarrollo económico y social, se trataba de las ideas políticas de los gobiernos que se identificaban con las posturas de la Revolución Mexicana y el nacionalismo.

³ Kurt Unger [1977]. Por su parte, el economista Jorge Eduardo Navarrete expresó en esos años que “la expansión de las exportaciones mexicanas de productos industriales ha sido muy notable y su aportación a los ingresos rápidamente creciente. Sin embargo, el hecho de que los ritmos de crecimiento se adviertan en los sectores industriales en los que es muy importante e incluso abiertamente dominante la participación de empresas extranjeras lleva a pensar que en buena medida el buen éxito en la exportación de manufacturas, es el éxito de haber introducido a las empresas extranjeras que operan en el país y son filiales de corporaciones transnacionales que aprovechan sus redes de operación a escala internacional para iniciar procesos de especialización basados en el intercambio de partes y componentes dentro de sus filiales en diversos países de una misma corporación”. Jorge Eduardo Navarrete, “Nuestras transnacionales están exportando en desequilibrio y dependencia: las relaciones económicas internacionales de México en los años setenta”, en Miguel S. Wionczek [1974: 98-134].



Tales fueron en general las bases de la política económica sobre las que se van a desenvolver las nuevas relaciones de dependencia entre México y los Estados Unidos a partir de 1982; alrededor de esa fecha las difíciles condiciones de endeudamiento y la caída del mercado petrolero impidieron que este modelo siguiera funcionando; en las esferas oficiales se le dio la connotación de *modelo agotado*. Se difundió que éste se extinguía por ineficiente, de modo que se exigía un replanteamiento o redefinición de sus términos, como se verá más adelante. Esa etapa, mejor conocida como el gran proceso del desarrollo estabilizador o época de desarrollo económico sustitutivo de importaciones, puede decirse que se modificó estructuralmente a principios del periodo de Miguel de la Madrid, en 1982.

Indiscutiblemente, el programa sustitutivo de importaciones generó avances en la industrialización nacional, también propició un mayor acercamiento con América Latina a través de la ALADI, logró fortalecer el mercado interno y realmente se sustituyeron muchas importaciones.

Además se logró un importante crecimiento de la industria alimenticia, y de las de hierro, acero y aluminio, que favoreció un crecimiento incipiente de las industrias de bienes de capital. El Estado se vinculó con la iniciativa privada para generar un proceso de industrialización interna.

Desafortunadamente, el déficit de la balanza de pagos y muchos factores de ineficiencia administrativa, en el sentido de que las paraestatales se convirtieron en posiciones para políticos y no para administradores, generó que muchas de estas empresas operaran con números rojos y hubiera enorme despilfarro, de modo que llegaron a convertirse en un lastre para la nación.

Hasta 1976 el modelo sustitutivo de importaciones se mantuvo con un tipo de cambio irreal que por razones políticas no fue posible mover de 12.5 pesos por dólar. Esto atrajo el contrabando y presionó sobre la balanza comercial, con déficit persistentes que en 1975 fueron del orden de los 3 500 millones, cuestión que generó, entre otras cosas,



la devaluación de 1976, que puso en duda la viabilidad del proyecto sustitutivo de importaciones. Desde esos años se inició el endeudamiento progresivo del país, que fue el detonante de la crisis de la deuda, según se aprecia en el cuadro 1; sobre ésta se hablará posteriormente.

CUADRO 1. DEUDA EXTERNA TOTAL HACIA FINES DE CADA SEXENIO
(millones de dólares)

Gustavo Díaz Ordaz	1964-1970	9 000
Luis Echeverría	1970-1976	19 000
José López Portillo	1976-1982	80 000
Miguel de la Madrid	1982-1988	101 000

FUENTE: Banco de México, informes anuales varios años.

Ésta es la considerada oficialmente deuda externa (incluye a la privada).

Las cifras anteriores son elocuentes en cuanto ponen en evidencia que la política de compensar el desequilibrio externo por medio de la deuda externa habría de generar a la larga males mayores, que desembocaron en el abandono del modelo nacionalista de desarrollo industrial que estuvo presente, con limitaciones, hasta 1982, cuando se firmó la Carta de Intención con el FMI y se inició la apertura comercial y financiera que continúa en 2005.

Después de un fallido intento por salir de la crisis devaluatoria de 1976, el entonces presidente José López Portillo consideró que era posible endeudar el país hasta el infinito, toda vez que los precios internacionales del petróleo iban a subir, también hasta el infinito, y la deuda externa se pagaría por sí sola.

Además, la petrolización de la economía mexicana y su fracaso en 1982, con la crisis devaluatoria de esos años, echó por tierra toda posibilidad de desarrollo independiente del país y llevó a que el gobierno de Miguel de la Madrid aceptara ese año la Carta de Intención

con el FMI, con lo que se admitía la apertura comercial irrestricta y la aplicación permanente de programas de ajuste antiinflacionarios, una privatización de los bienes de la nación y la atracción del capital extranjero como formato de crecimiento.

HACIA UN INTENTO DE CONCEPTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA MEXICANA DE APERTURA AL EXTERIOR

Consideramos importante discutir el concepto de *economía abierta*, que implica no establecer barreras ni arancelarias ni no arancelarias al comercio, es decir, que la economía quede totalmente libre y abierta a todas las mercancías del exterior. Este concepto fue básico dentro de las discusiones y propuestas de la escuela neoclásica de las ventajas comparativas, que hicieron del libre comercio una obsesión e incluso lo dibujaron en complicadas gráficas a las cuales nos referimos en el capítulo 2. Esta discusión tiene su antecedente en las posturas opuestas entre el libre cambio y el proteccionismo. El hecho es que dentro de las recomendaciones del FMI para México se trató y se logró establecer una economía abierta.

Por apertura al exterior de la economía mexicana debemos entender la modificación estructural de la política comercial de México; dicha modificación tiene como propósito eliminar la protección, fundamentalmente administrativa, y la política de fomento que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Ello con el objeto de facilitar, mediante la aplicación de aranceles bajos, la entrada de mercancías del exterior cuya importación anteriormente estaba limitada por los llamados sistemas de permisos previos.

Por apertura al exterior debemos entender también la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacional compitan con las mercancías del exterior, ya que se considera que ambas están en similares grados de madurez, lo que les permitirá aprovechar la competencia internacional en condiciones favorables,

sobre las bases acordadas con organismos multilaterales y reglas y procedimientos comunes, de tal manera que se permita el libre tránsito de mercancías y servicios. En consecuencia, aquellas empresas que a lo largo de 45 años no lograron madurar, aquellas que no sean competitivas en el ámbito mundial tendrán que perecer ante la competencia.

A su vez en estos planteamientos queda implícita la necesidad de abogar por el libre comercio y por la eliminación de prácticas desleales en el seno del organismo multinacional teóricamente creado para resolver los problemas comerciales entre los países desarrollados y no desarrollados: el GATT.

En una palabra, desde el punto de vista práctico, la apertura al exterior de México significa abandonar de una manera muy acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y la industrialización por más de cuatro décadas, y sustituirlas por una doctrina librecambista, adaptada a las condiciones actuales del comercio internacional, mientras que las potencias capitalistas —los EEUU, Europa, y sobre todo Japón— han adoptado abiertamente las tesis opuestas, o sea el neoproteccionismo.

Pero además la apertura al exterior implica algo que va más allá de lo estrictamente comercial y que se manifiesta de manera adicional en una clara tendencia hacia los *libres movimientos de capital*, lo cual resulta un elemento indispensable para llevar a cabo la apertura comercial y financiera hacia el exterior.

Otro elemento que caracteriza la apertura al exterior en el caso de México es, de manera destacada, la política de atracción y de simplificación de trabas para la inversión extranjera, que hoy en día puede ser 100% procedente del exterior, y sin reglamentación, con lo que le es posible introducirse en áreas estratégicas en las que sólo el Estado, por ley, puede participar.⁴ La banca y las operaciones con valores son los casos más representativos.

⁴ Véanse las modificaciones a la Ley sobre Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, 1985-1986 y 1998.



LAS PRESIONES EXTERNAS E INTERNAS PARA LA APERTURA AL EXTERIOR

En un erario abrumado por el excesivo peso de los gastos militares en que incurrieron los gobiernos estadounidenses, especialmente a partir de Ronald Reagan, puede hallarse la explicación a la gran aceptación que tuvieron las posturas proteccionistas de nuestro vecino del norte, las cuales fueron cada vez más severas, como lo muestran las dos leyes de comercio exterior de ese país; la primera, promulgada en 1975, se reformó en 1979, y la de 2006, bajo el gobierno del presidente Bush, con un carácter más agresivo y proteccionista.

La característica esencial de esas legislaciones consiste en considerar que la industria y la agricultura estadounidenses se enfrentaban a prácticas desleales de comercio por parte de muchos países que subsidian a sus exportaciones, por lo que al descubrirse dichos subsidios la mercancía se debería hacer acreedora a la aplicación de impuestos compensatorios.

Por ello, en el caso de México, dentro de la apertura al exterior debía estar contemplada la necesidad de eliminar todo tipo de subsidios a las exportaciones mexicanas, desde los fiscales hasta el otorgamiento de financiamiento preferencial que estuviera más allá de los niveles permitidos internacionalmente.

Desde el ángulo de las importaciones, la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, aprobada en los EEUU, especifica claramente la obligación por parte de quienes comercian con ese país de abrir en mayor grado sus fronteras a las mercancías estadounidenses, so pena de quedar fuera del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de los EEUU (SGP), que es la única manera de participar en dichos mercados. En la misma ley se exige a los otros países la liberalización de los servicios y que no se pongan en práctica legislaciones que reglamenten la inversión estadounidense, así como la posibilidad de que los EEUU abran nuevas zonas de libre comercio con distintos países del mundo.



A su vez se elimina del SGP el criterio de NO reciprocidad, que era el elemento clave para que nuestro país tuviera trato preferencial; con ello el sistema pierde la utilidad que tenía anteriormente para México. Al entrar México a la OCDE, en 1993, adquirió el estatus de país desarrollado, con lo que, según las cláusulas del ingreso a este organismo, ya no requiere trato de país en desarrollo.

Por otra parte, la Ley de Acuerdos Aduaneros Comerciales de 1979 consideraba el asunto de los impuestos compensatorios otorgando la “prueba de daño” sólo a los países que se integraron al GATT por lo que, de no hacerlo, se les negaría el “derecho de audiencia”.

Toda esta legislación estadounidense servía como pretexto para proteger a sus empresas y para dificultar el comercio con países que no aceptaran estas leyes. La presión era que aceptaran el proteccionismo estadounidense, pero abriendo sus propias fronteras a los productos y a las inversiones de ese país, que con dichas leyes evidenciaba una finalidad expansionista.

LAS CARTAS DE INTENCIÓN SUSCRITAS CON EL FMI

La evidencia más clara de las presiones externas en función de las aludidas necesidades de los EEUU son las diversas cartas de intención que el gobierno mexicano suscribió con el FMI, en las que queda perfectamente clara la obligación por parte de México de revisar sus sistemas arancelarios de protección y de reformular los mecanismos de control cambiario.

Al respecto, se dice en la Carta de Intención firmada en noviembre de 1982:

En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito de permiso previo para importar. La revisión, cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrá como propósito



reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo, y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente.⁵

Como se observa, la génesis de la apertura al exterior se encuentra en dicha Carta de Intención.

PRESIONES Y ARGUMENTOS INTERNOS

Estas presiones pronto encontraron múltiples aliados internos. En ambos casos se argumentaban bondades para un desarrollo excepcional de México, y se veía en la apertura al exterior y en el ingreso al GATT la oportunidad de que se modernizara y se convirtiera en una potencia exportadora de Primer Mundo de la noche a la mañana. Estos mismos argumentos se parafrasean para encomiar las bondades del Tratado de Libre Comercio y la globalización.

Estos argumentos se centran en cinco posiciones fundamentales:

1. La necesidad de eliminar la sobreprotección a una industria nacional ineficiente, de invernadero, que al contar con un “mercado cautivo”, sólo produce artículos de baja calidad y alto precio.
2. La conveniencia de seguir el ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que han logrado enorme e insuperable desarrollo siguiendo estos modelos. Este argumento, después de 1998, cuando tuvo lugar la crisis asiática o “efecto dragón”, al parecer ya fue invalidado; aunque todavía hay grupos, sobre todo empresariales, que continúan apoyando las bondades de la maquilización de

⁵ Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional, Texto tomado de Nacional Financiera, *El mercado de valores*, núm. 47, noviembre 22, 1982.



México como solución a los problemas del país. Sin embargo, existen evidencias de que estos países no abrieron tan abruptamente sus mercados y de que sus gobiernos apoyaron a sus industrias pequeñas y medianas, de modo que lograron generar un cierto desarrollo industrial que les permitió penetrar, en condiciones de mayor reciprocidad, en el comercio mundial. Aun así, la crisis de Asia puso de manifiesto la volatilidad de estos sistemas, en especial para los grupos más desprotegidos por la globalización, que son las mayorías.

3. La urgencia de exportar más para crecer y pagar la deuda. De este asunto nos ocuparemos en capítulos posteriores, pues se exportó más, pero la deuda aumentó y no se resolvieron los problemas nacionales sino que se complicaron.
4. La reconversión industrial, que significa su modernización para aumentar productividad, mejorar calidad y competir en lo interno y en lo externo. Éste fue el término que se usó durante el sexenio de Miguel de la Madrid y que posteriormente se identificaría con la globalización de Salinas y su paso al Primer Mundo con el TLC como bandera (esto se tratará posteriormente).
5. Que el camino de México es atraer la inversión extranjera, como la salvación del país. Al respecto, conviene vincular esta postura con lo expresado en la Carta de Intención a la que ya nos referimos, en la que se habla abiertamente de dar cabida a la inversión internacional con fines de desarrollo.

Respecto a tales posiciones basta recordar que la industria mexicana nunca estuvo realmente protegida, ni fue de invernadero. Además, el ejemplo de las ventajas de la taiwanización no es comparable, pues se trataba de pequeños países en los que si bien existe una industrialización interna, está totalmente vinculada a los comercializadores externos globalizados.⁶

⁶ Arturo Ortiz Wadgyr [1985], "México, Taiwán, Hong Kong, comparaciones absurdas", *El Financiero*, México, 24 de septiembre.

Asimismo, se trata de pequeños países en los que el concepto de *patria* prácticamente no existe y en donde se han logrado altas tasas de crecimiento al convertirse en pequeñas ínsulas maquiladoras en las que sus habitantes sólo son la mano de obra barata y trabajan como esclavos. Desafortunadamente, como veremos, ésta fue la tónica de los gobiernos mexicanos desde 1982 hasta la fecha. Más adelante evaluaremos a las maquiladoras.

LA APERTURA AL EXTERIOR (1982-1993)

Desde 1983, y a raíz de la Carta de Intención anteriormente citada, se procedió a dar forma a la apertura externa; la primera medida fue ir sustituyendo los sistemas de permisos previos por aranceles, cuyo monto se estipuló a mediados de julio de 1985 entre 10% y 20% *ad-valorem*. Estos montos resultaban sumamente bajos, si se toma en cuenta que aun a pesar de pagar el nivel más alto, muchos productos extranjeros estaban en posibilidad de competir deslealmente con la industria nacional. Para fines de 1985, ya 90% de la tarifa de importación estaba liberada de permisos previos que fueron sustituidos por esos aranceles.

Para instrumentar la referida apertura al exterior se creó, en agosto de 1984, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice),⁷ que plantea la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no a las importaciones. Aunque se trató de un programa que pretendía llevar a cabo cambios estructurales, en realidad creaba una serie de facilidades para incrementar las importaciones.

La forma en que se plasmó y se puso en práctica la apertura al exterior en el referido Pronafice consistió en la sustitución de permisos previos por aranceles; subsidiar sólo a las importaciones y la cance-

⁷ Véase el texto original del Pronafice en *Excelsior*, 12 de agosto de 1984.

lación de los Cedis a las exportaciones, y además ajustar los créditos preferenciales a las exportaciones a criterios internacionales.

Por otra parte, en abril de 1985 se anunció públicamente el Profíex (Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas). En términos generales los objetivos y metas del Profíex difieren poco respecto a planes anteriores de fomento de las exportaciones. En sí, se pretende organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoramiento al exportador; y toda la gama ya tradicional que desde 1970 se ha venido formulando con el apoyo de instituciones como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), el Banco de Comercio Exterior (Bancomext), el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex) y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), al igual que se sigue hablando de simplificación administrativa y sistema de ventanilla única.⁸ Los cambios más importantes se refieren al tratamiento fiscal tanto a las exportaciones como a las importaciones, aun cuando quedan allí gran parte de las disposiciones anteriores, tales como las importaciones temporales y la devolución de impuestos (Cedis), aplicados (por cierto) sólo a las importaciones. En lo tocante a exportaciones, se modifica el tratamiento fiscal anterior al eliminarse los Cedis, pero son sustituidos por la devolución de IVA a las empresas que comercian con el exterior; se otorga el costo directo en productos de exportación para fines de gravámenes, y deducción de gastos por viajes al exterior. Posteriormente se integrarían los programas Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex); Empresas Altamente Exportadoras (Altex) y Empresas de Comercio Exterior (Ecex), basados en el Pronafice y el Profíex.

Estas exenciones, que significarán cuantiosos sacrificios fiscales, deberían ser compensadas con el incremento sustancial de las expor-

⁸ Nacional Financiera, SNC. *El mercado de valores*, 15 de mayo de 1985, p. 122. El texto del plan también apareció en *Excélsior*, 8 de abril de 1985.

taciones y con la captación de las divisas que hoy día requiere nuestro desarrollo.

Éste sería el punto clave que propiciaría años después un incremento en las exportaciones mexicanas; el hecho, que demostraremos más adelante, es que el comercio exterior después del TLC aumentó cuantitativamente en forma significativa, pero pocos beneficios dejó al país, pues como se observa en este punto las exportaciones e importaciones están exentas de impuestos, con lo cual el Estado pierde una importante captación de los frutos del comercio exterior y al ser grandes empresas exportadoras las que se benefician de este comercio exterior, es muy escasa la aportación real de divisas: se reduce a los bajos salarios pagados en maquiladoras, empresas privatizadas y oligopolios globalizados.

CONTENIDO GLOBAL DEL PRONAFICE Y EL PROFIEIX

Pronafice

En los términos usados por el gobierno salinista, este programa consistió en una estrategia de corto y largo plazos, cuyo objetivo era lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior, mediante el fomento tecnológico dentro de la planta productiva; la racionalización gradual y programada de la protección; el uso racional de las divisas; el apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa; el impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien al proceso de exportación. Como se observa, significa abandonar el proyecto de sustitución de importaciones, que se consideró nocivo, y dejar al país a merced de las fuerzas del librecambismo internacional.

Profieix

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones tuvo como objetivo principal hacer rentable la actividad exportadora a través de un

sistema de incentivos automáticos y pragmáticos que hicieran rentable la exportación y que permitieran articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, dentro del cual se contemplaba:

- La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustente principalmente en aranceles.
- El fomento y apoyo a la producción, de manera coordinada por el IMCE y el sistema bancario nacional (Bancomext y Fomex).
- Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, etcétera).
- La implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta.

Con el contenido de estos programas se instrumentó y fundamentó la apertura comercial de México.

EL INGRESO AL GATT (HOY OMC), PIEZA CLAVE DE LA APERTURA AL EXTERIOR Y PREÁMBULO DEL TLC

Uno de los asuntos que más acapararon la atención en la década de 1980 fue, sin lugar a dudas, el proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que desde su fundación en 1947 ha intentado regular el comercio mundial, teniendo como objetivo central abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial.

El GATT (hoy OMC) fue un organismo internacional creado en 1947 por medio de la Carta de La Habana. Su objetivo central era la expansión del comercio, la igualdad en los tratos referidos al in-

tercambio comercial; la liberación del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cualitativas y cuantitativas; la cláusula de nación más favorecida, que implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país se hagan extensivas a todos los miembros del Acuerdo General. En 1989 cambió su nombre por Organización Mundial de Comercio (OMC), sin embargo, persisten sus objetivos sustanciales.

Este organismo contempla resolver cualquier controversia mediante la negociación multilateral en el seno del Acuerdo, funcionando mediante sesiones anuales de las partes contratantes; existen, además, los consejos de representantes y los comités permanentes. Negocia la liberalización comercial y atiende los diversos asuntos y controversias a través de rondas de negociación, que son formas multilaterales de discutir producto por producto. Cuenta actualmente con 92 miembros, incluyendo a México.

Con respecto al ingreso de México al GATT en 1986, cabe señalar que desde su fundación, en 1947, nuestro país rechazó participar en dicho organismo. Esto al advertir la inutilidad de ser un socio más de un “club de millonarios”, en el que el grueso de las decisiones se tomaban preponderantemente por las potencias comerciales quienes imponían, como siguen haciendo hasta ahora, los lineamientos generales y particulares acerca de las políticas de comercio exterior, siempre acordes con sus intereses.

Las presiones para que México iniciara todo este proceso empezaron desde 1978, cuando México solicitó su adhesión al GATT, para lo cual se integró todo un grupo de negociadores que elaboraron, en 1979, un protocolo de adhesión. Una consulta en los medios de difusión, y con organismos empresariales y académicos, hizo que fuera rechazado en una primera instancia. Sin embargo, los Estados Unidos no quitaron el dedo del renglón y en su Ley de Acuerdos Comerciales, de 1979, establecieron a sus socios comerciales la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes se rehusaran se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos

que se consideraran, de acuerdo con el Congreso estadounidense, productos subsidiados en el exterior.

A partir de este ordenamiento, y en virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de sanciones y represalias comerciales por medio de impuestos compensatorios a multitud de productos mexicanos, lo cual generó que a partir de 1983, y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI, México iniciara el proceso conocido como apertura al exterior, que consiste en el desmantelamiento del proteccionismo relativo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de permisos previos, por bajos aranceles.

Al liberalizar México su comercio, al reducir a 20% sus aranceles, y al haber eliminado subsidios a sus exportaciones, suscribió el Entendimiento Comercial sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, de modo que resultaba superfluo el ingreso del país al GATT, pues en forma bilateral, y merced a los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional, se había logrado plegar la política comercial de México a las leyes comerciales de los EEUU.

Sin embargo, aumentaron las presiones internas y externas para que México se adhiriera a dicho organismo, aun cuando en la práctica ya estábamos dentro de sus lineamientos esenciales. Para ello se llevó a cabo una consulta popular en la que los argumentos a favor nunca resistieron los embates de una discusión académica ni del sentido práctico. Sin embargo, en noviembre de 1985 se decretó que no habría ningún obstáculo para que México ingresara al GATT y se afirmó que el país se vería ampliamente beneficiado con ello.

Todo esto fue sentando las bases para la firma del posterior Tratado de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá, al que nos referiremos posteriormente.

En agosto de 1986 México se integró como miembro número 92 del Acuerdo General, mediante la suscripción de un Protocolo de Adhesión que plantea que se trata de un país en desarrollo, por lo que, al menos teóricamente, recibiría un trato de no-reciprocidad en las negociaciones internacionales, al igual que se consideraron sectores

estratégicos la agricultura y los energéticos, y se protegerían algunas ramas, principalmente las dominadas por transnacionales, como la automotriz y la farmacéutica.

La protección a las industrias se eliminaría en un plazo de ocho años. México puede apelar a la cláusula de salvaguardia para restringir en algunos casos sus importaciones, excepto las aceptadas en el Acuerdo General que está contemplado en el Profifex.

En el mencionado Protocolo de Adhesión se plasma esencialmente la parte comercial de la apertura al exterior, que se ha convertido en eje de la política económica de los gobiernos posteriores a los convenios de política económica suscritos con el FMI a partir de 1982. La tesis oficial es favorecer la modernización de la industria nacional, para obligarla a que se actualice mediante la competencia exterior, a fin de generar lo que ellos llaman el cambio estructural que, en teoría, nos convertiría en país moderno y competitivo en el exterior, que en la retórica oficial es la reconversión industrial, o sea, las bondades de la globalización.

Con el ingreso al GATT y la apertura indiscriminada al exterior, las industrias pequeña y mediana quedaron a merced de las grandes compañías transnacionales, frente a las que nunca han estado en condiciones de competir, pues se trata de gigantes de la tecnología moderna. Pero el argumento que se manejaba era exigirle al pequeño y mediano empresario mexicano que se modernizara y exportara; o que desapareciera por deficiente.

Además, en el Protocolo de Adhesión aparecen una serie de productos que se verán afectados por la competencia exterior, dentro de los que destacan los lácteos, los productos vitivinícolas y otros, sobre todo agropecuarios, además de electrónicos y los de bienes de capital, que a pesar de no ser poderosos en México, los pocos que hay difícilmente resistirán los embates de una competencia a todas luces desleal.

LOS PROGRAMAS ALTEX, PITEX Y ECEX HASTA 2005

Dentro de la nueva política comercial de México se instrumentó desde 1990 un nuevo programa de fomento a las exportaciones a través del sistema de devolución de impuestos, fundamentalmente el IVA a empresas llamadas Altamente Exportadoras (Altex); a este programa podrían acogerse aquellas que exportaran anualmente dos millones de dólares o 40% de su producción anual.

A las empresas Pitex (Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación) se les exenta de impuesto de importación e incluso de cuotas compensatorias si las hubiera, así como del IVA. Deben exportar al menos 500 000 dólares o 10% de su producción anual.

A las Empresas de Comercio Exterior (Ecex), el decreto les brinda la posibilidad de realizar sus transacciones de importación y exportación con tasa cero en IVA, y obtener el certificado de Altex o Pitex. Se requiere que tengan un capital social mínimo de 200 000 pesos y exporten mercancías a cuando menos cuatro o cinco empresas. Se cuenta en todos los casos con descuentos y apoyos financieros por parte de Bancomext.⁹

A reserva de ampliar este punto en capítulos posteriores, comentaremos que fue un estímulo del que sólo se beneficiaron las grandes empresas transnacionales, las maquiladoras y las agencias aduanales que tramitaban y movilizaban el comercio exterior. Como se verá más adelante, para el año 2004, cuando la exportación fue de 187 000 mdd, debieron haber pagado su 15% de IVA, o sea 28 050 mdd, y por los 193 000 mdd de importaciones otros 28 960 mdd (véase el capítulo 6).

⁹ Datos de la Secretaría de Economía <http://economia.gob.mx>, 3 de octubre, 2005.



LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR 1993

Esta ley, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 27 de julio de 1993, tiene el objetivo de regular, promover y adecuar el comercio exterior a la integración de la economía mundial, tomando como base los acuerdos y convenios internacionales tanto firmados como por firmar. Allí se especifican las atribuciones del Ejecutivo Federal emanadas de la Constitución, tales como establecer aranceles y elevarlos o disminuirlos; restringir importaciones o exportaciones, así como prohibirlas; establecer medidas regulatorias diversas; concurrir a negociaciones internacionales y promover el comercio exterior.

Con base en esta ley la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial crea una Comisión de Comercio Exterior como órgano dedicado al estudio, evaluación, consulta y recomendaciones sobre política de comercio exterior.

Esta nueva ley le dedica una parte muy importante a la determinación de las reglas de origen y los requisitos para importaciones, y contiene un capítulo dedicado a aranceles y a regulaciones no arancelarias. Es allí donde se establecen los requisitos para el tránsito de mercancías, tanto de exportación como de importación. También quedan determinados los sistemas de permisos previos, que se fijarían de acuerdo con las recomendaciones de la Comisión de Comercio Exterior aplicables a las mercancías que ameritaran dichos sistemas.

Pero lo más relevante es que, por primera vez, se introduce toda una legislación *antidumping*, basada en el criterio de discriminación de precios, entendida ésta como vender en el país una mercancía extranjera a precio inferior al normal, debido a subvenciones de sus gobiernos. Se plantea que tal situación de *dumping* crea daño a la economía mexicana, razón por la cual dicha mercancía subsidiada en el exterior se hace acreedora a que se le apliquen cuotas compensatorias. Tal cuestión, al quedar comprobada, se considera competencia desleal con la producción nacional, por lo que se establece una demanda ante



un tribunal para buscar la conciliación y propiciar que el gobierno en cuestión elimine voluntariamente dicha subvención.

Como se verá, esta ley no se ha aprovechado en el aspecto *anti-dumping*, ya que las importaciones estadounidenses y asiáticas entran libremente a México a precios inferiores a los costos nacionales.

Otro capítulo fundamental de dicha ley es la promoción del comercio exterior; en términos generales se reitera lo antes expuesto en materia de fomento a esta área, con la diferencia de que ahora se engloba en una sola ley que agrupará todos los reglamentos y leyes antes dispersas.¹⁰

En conclusión, de un modelo de industrialización nacional, sustitutiva de importaciones, que a pesar de sus limitaciones favorece un periodo de desarrollo económico y social, se pasa bruscamente a una apertura comercial y financiera que no se negoció en función de la defensa de la planta productiva y el empleo. El modelo sustitutivo de importaciones se agotó por sobreendeudamiento de los gobiernos entre 1970-1980 y por derroches, corrupción y la crisis del petróleo. La apertura comercial se negoció con base en Cartas de Intención suscritas con el FMI, bajo fuertes presiones externas e internas de empresarios que vieron en el TLC la posibilidad de especular y hacer todo tipo de negocios privados.

El ex presidente Salinas fue el promotor de estas ideas; creó y modificó las leyes en función de las necesidades de los negociadores del TLC. Dentro de ello está implícito el apoyo fiscal a las maquiladoras extranjeras y a grandes empresas oligopólicas, que fueron las beneficiarias de los tratados. Sin embargo, esta apertura comercial radical, apoyada en los reglamentos de la OMC, se daría en un contexto internacional eminentemente proteccionista, como se demostrará en el capítulo siguiente, en el cual veremos la legislación altamente proteccionista de los EEUU, país que desde principios del siglo xx consideró que ésa era la política comercial externa más adecuada para su expansión económica y militar.

¹⁰ Ley de Comercio Exterior, *Diario Oficial de la Federación*, 27 de julio de 1993.



4. LA NUEVA RELACIÓN BILATERAL (1982-2005): MÉXICO EN EL LIBRE COMERCIO; EEUU EN EL PROTECCIONISMO

ESTADOS UNIDOS, PAÍS EMINENTEMENTE PROTECCIONISTA Y CONTRARIO AL LIBRE COMERCIO (1970-2005)

El objetivo central de este capítulo es demostrar que los Estados Unidos son un país eminentemente proteccionista, en particular de su industria y agricultura, mientras que en su discurso enarbolan la bandera del libre comercio, que fomentan e incluso exigen a los países dependientes, como México.

Dicho proteccionismo bien puede ser la explicación del auge y crecimiento sostenido por los Estados Unidos desde la Guerra del Golfo Pérsico en 1993 hasta el año 2001, es decir, en las administraciones de los presidentes George H. W. Bush y Clinton. A pesar de ello, en el año 2001 el auge terminó y la economía más poderosa del mundo se derrumbó. Dicha caída quedó emblemática con los acontecimientos de las Torres Gemelas de Nueva York y el inicio de la guerra contra Afganistán.

Los Estados Unidos han practicado este proteccionismo comercial durante las tres décadas recientes, gracias a que el ciclo económico les había resultado favorable, razón por la cual lograron tasas de crecimiento económico muy exitosas y constantes, en especial en la década de 1990.

Cabe aclarar que se trata de un proteccionismo encubierto: la protección del gobierno estadounidense a su industria y su agricultura no es de tipo arancelario sino esencialmente no arancelario, es decir,

sus aranceles son bajos, pero muy variadas y severas las restricciones cualitativas.

Dentro de éstas se encuentran las de la calidad del producto que será aceptado en sus mercados. Este control les permite aplicar estrictas medidas fitosanitarias, bajo el argumento de que las mercancías podrían ser dañinas para la salud del pueblo estadounidense. También existen barreras de tipo especial, como su muy sofisticado empaque, embalaje, presentación del producto, refrigeración a un cierto grado de temperatura, utilización de camiones especiales con refrigeradores —*termokings*—, etcétera.

Al respecto, la doctora María Elena Cardero, de la Universidad Nacional Autónoma de México, opina:

Muchas de las naciones industrializadas avanzaron en un proteccionismo selectivo mediante leyes comerciales injustas, acuerdos de restricción voluntaria (*voluntary export restraint*), órdenes de mercado (*orderly marketing arrangements*), restricciones cuantitativas (*quantitative restrictions*), que se convirtieron en frenos efectivos para la entrada de mercancías de muchos países. Estados Unidos, Europa y Japón han hecho uso de estos mecanismos, destinados a proteger sus economías.¹

Ahora hay, además, barreras ecológicas, un criterio más para rechazar productos; como ha sucedido con el atún mexicano, cuya importación fue restringida para proteger a los delfines que se capturaban a menudo con la pesca del atún e incluso de otras especies.

Sin embargo, ellos subsidian y protegen, mediante las voces de sus congresistas, a sus agricultores y a su industria con apoyos fiscales y de protección contra prácticas de comercio desleal; a través de demandas jurídicas que envían al Congreso estadounidense, éste se convierte en el juez más severo de las importaciones que realizan los Estados Unidos y plantea juicios contra productos que, según ellos, están exportándose a precios *dumping*.

¹ María Elena Cardero [1996: 37].

Además, a las pequeñas y medianas empresas mexicanas les resulta muy difícil competir con los productos estadounidenses en materia de subsidios, calidad y precio, debido a la tecnología que usan y a los bajos costos con que producen: muy por debajo de los de México, razón por la cual operan en condiciones de *dumping*. Es decir, los precios externos están por debajo de los costos de producción interna de los países donde ingresan los productos estadounidenses. Esto es una práctica de comercio desleal de la que ya hemos hablado.²

La política comercial de los Estados Unidos se flexibilizó un poco entre las décadas de 1940 y 1970, entre otras causas debido a la Segunda Guerra Mundial, a la de Corea, e incluso durante los inicios de la de Vietnam, que dieron como resultado que la balanza de pagos estadounidense empezara a registrar severos déficit comerciales, frente a los cuales a partir de 1968 el entonces presidente Lyndon B. Johnson impuso un programa de protección de la balanza de pagos estadounidense, que elevaba las tasas de interés, reducía el turismo y restringía los préstamos al exterior.

En 1971 surge otra ley, complementaria de la anterior, emitida por un legislador de nombre Mills, que aplicaba barreras arancelarias a una enorme lista de productos, y en 1972 el presidente Nixon establece una sobretasa de 10% a todas las importaciones en los EEUU, con la finalidad de recabar fondos para afrontar el desastre económico de Vietnam. Esta sobretasa perjudicó a México y a otros países más y fue criticada muy severamente.³

² En 1913 este país tenía una tarifa promedio de 15%, para 1922 la elevaron a 40%, y a 60% en 1932. En 1934 se dejó al Ejecutivo la discrecionalidad de negociar las tarifas y con ese criterio se presentaron en 1947 a negociar la primera ronda del GATT. En 1962, con la *Trade Expansion Act*, se le dieron nuevamente facultades al Ejecutivo para defender al país ante prácticas desleales de comercio contrarias a la seguridad nacional de los Estados Unidos. *Ibidem*, p. 38.

³ En esos años hicimos un seguimiento a través de publicaciones especializadas como la *Revista de Comercio Exterior*, de Bancomext, que sistemáticamente hicieron referencia a cada medida por parte de los Estados Unidos con críticas y análisis serios al respecto. Estos documentos se recogen y analizan en el libro de Arturo Ortiz Wagdyamar [1999a].



LA DOCTRINA DE LA SEGURIDAD NACIONAL COMO EJE DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS

La justificación de las arbitrariedades de la política comercial y militar de los EEUU se basa en la Doctrina de Seguridad Nacional. Ésta se impuso como norma en virtud de que la prioridad era mantener la integridad territorial y los intereses económicos y políticos de los ciudadanos en el interior de su país y fuera de él. Desde luego se incluye la posibilidad de utilizar el aparato militar en cualquier parte donde se sospeche o se compruebe el peligro de perder sus posiciones territoriales o de influencia.

Esta idea se fortaleció después de la Segunda Guerra Mundial y en especial a partir de que la entonces Unión Soviética representaba la posibilidad de un ataque con misiles intercontinentales o armas nucleares, de modo que se generó una psicosis por la lucha entre dos superpotencias nucleares que se disputaban el mundo en los terrenos político, ideológico, comercial y, desde luego, militar.⁴

Con base en esta postura estratégica y militar toda amenaza real o supuesta a la seguridad nacional de los ciudadanos estadounidenses y su territorio explica y justifica cualquier acción de carácter económico, político o militar, incluso fuera del territorio de los Estados Unidos.

Están presentes las políticas de coerción económica, represalias, sanciones, hostigamiento, bloqueo y maniobras militares. De allí se deriva la posición de los Estados Unidos en materia de comercio e inversiones, que al estar inspirados en esta doctrina, vuelven a los ne-

⁴ Según el profesor Jonh Saxe Fernández [1980: 26-27]: “La doctrina estratégica de disuasión, la seguridad internacional bajo el principio de la destrucción mutua y asegurada; es decir se tenía en cuenta la cantidad de fuerza estratégica como para disuadirse mutuamente del ataque deliberado, por la habilidad técnica confiable y continua que pudiera causar daños cataclísmicos a cualquier agresor o combinación de agresores [...] El Departamento de Defensa y el poder ejecutivo estadounidense expresan su preferencia por el desarrollo de una fuerza nuclear y balística capaz de destruir las instalaciones estratégicas del adversario antes de que ellas pudieran ser utilizadas para destruir a los Estados Unidos”.



gociadores de ese país una verdadera amenaza contra la humanidad. Esto persiste a pesar de la caída de la URSS, y de haber terminado con la Guerra Fría, la cual justificaba un posible ataque nuclear a la Unión Americana.

LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE 1975

Aunque ya se hizo mención a las leyes proteccionistas estadounidenses, por su importancia conviene detallarlas, ya que uno de los objetivos de este trabajo es demostrar que los Estados Unidos son un país proteccionista, quizás uno de los más proteccionistas del planeta. Esto, aunado a un delirio de persecución enfermizo, los lleva a las mesas de negociaciones diplomáticas y comerciales a obligar a todos los países a aceptar incondicionalmente sus lineamientos o atenerse a las consecuencias. En todas estas leyes no hay negociación ni cooperación: sólo coerción.

Todos estos esfuerzos proteccionistas anteriormente expuestos habrían de desembocar en la Ley de Comercio Exterior, emitida en 1975 y que fue el principio de la institucionalización de posteriores leyes proteccionistas en 1979 y 1988, las que a su vez sirvieron como base para la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá.

Esta ley, a su vez fue una respuesta al problema que se les presentó en 1973 ante el embargo petrolero árabe que dejó sin hidrocarburos a los EEUU durante algunos meses. Con ella pudieron legalizar represalias económicas en contra de los países de la OPEP, al considerar que se hacían merecedores a ello por realizar prácticas de comercio desleal

Por lo pronto, esta ley de 1975 es el marco legal en el que se van a desarrollar las relaciones de los Estados Unidos con el resto del mundo en los aspectos comercial y financiero. Sus títulos principales permiten establecer su nuevo marco regulatorio:

- I. Negociaciones comerciales.
- II. Restricciones temporales a las importaciones.
- III. Prácticas comerciales de competencia desleal.
- IV. Relaciones comerciales con países que no reciben la cláusula de nación más favorecida.
- V. Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SPG).

“Los temas del I al V son, de hecho, los más importantes y tienen por objeto otorgar una autoridad irrestricta, automática y discrecional al presidente de los Estados Unidos sobre el resto del mundo, al igual que interpretar y manejar esta ley en función de los intereses del país.”⁵

Con el título II y a través de la “Sección 301” se adjudica al Congreso estadounidense y al presidente de los EEUU la posibilidad de restringir importaciones e incluso tomar represalias comerciales *retortion*, de acuerdo con las condiciones de la producción interna, de tal manera que si existe una producción abundante en el país se restrinjan temporalmente las importaciones del exterior a fin de no perjudicar a los productores internos. Es decir, por saturación de oferta, o como ellos le llaman: por “necesidad de competencia”.

Apelando a esta ley frenan importaciones de países productores de materias primas, de tal forma que si hay, por ejemplo, buenas cosechas en el país, se restringen las importaciones y sólo aumentan en caso de malas cosechas; así sucede con las verduras y frutas de México, que dependen totalmente del mercado estadounidense y que enfrentan años buenos y años malos. Es decir, la situación de los exportadores mexicanos está sujeta a la situación interna de los Estados Unidos, pero véase que muy claramente el gobierno protege a sus agricultores.

Por su parte, el tema III, que se refiere a prácticas de comercio desleal, se aplica discrecionalmente por parte del presidente de los Estados Unidos, quien establece sanciones a países que realicen lo que el

⁵ Rosa María Piñón [1975: 99-100].

Congreso estadounidense considere prácticas desleales de comercio. El caso más sonado fueron las sanciones y bloqueos aplicados a los países miembros de la OPEP por el embargo petrolero. Puede decirse que allí se inició el conflicto que desembocó en la posterior Guerra del Golfo Pérsico durante 1990-1991.

Pero para los EEUU, las prácticas de comercio desleal no sólo tienen esta connotación, sino que se aplican cuando uno de sus socios comerciales subsidia de alguna manera a sus exportadores, y en consecuencia ofrece el producto a precios *dumping*.

Esta ley, como se expresó anteriormente, obligó a México a aceptar un convenio sobre impuestos compensatorios, e ingresar al GATT para obtener la posibilidad de tener “derecho de audiencia” en el Congreso estadounidense para argumentar lo que se llama *prueba de daño*, es decir, la demostración de que no se estaba perjudicando a la economía de los Estados Unidos con productos subsidiados desde el exterior. Sobre ese particular, en el capítulo anterior se detallaron algunos aspectos relacionados con estas prácticas aplicadas a nuestro país.

En lo que toca al título V, sobre el Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP), cabe aclarar que se trata de una concesión de los EEUU a aquellos socios comerciales que se adapten plenamente a sus exigencias políticas. Este capítulo se instrumentó de acuerdo con la resolución 2221 de la Segunda Comisión de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que tuvo lugar en 1976; en ella los países en desarrollo exigían a los desarrollados un sistema de acceso a sus mercados mediante una baja en los aranceles y mejores condiciones para aumentar sus exportaciones y de esta manera hacer frente a sus problemas de insuficiencia de ahorro interno.

El SGP consiste en una enorme lista de productos clasificados arancelariamente, de acuerdo con la nomenclatura de la OMC. Allí se encuentra la descripción del producto y el arancel que debe pagar para entrar a los Estados Unidos; o bien, se indica si el producto está exento o tiene un arancel muy bajo o muy elevado, lo cual se modifica año con año de acuerdo con las disposiciones del Congreso de los EEUU, y de

un año a otro un producto puede salir de dicha lista, en circunstancias no previstas. Lo que debe quedar claro es que cualquier producto que se pretendiera ingresar a ese país debía acogerse a dicho sistema, ya que si no estaba en la lista no podía entrar. Por ello, la salida de un producto del SGP equivale a cancelar la exportación hacia los Estados Unidos.

Desde luego, hasta hace algunos años excluía a los países socialistas; a su vez, no podían estar en dicha lista productos textiles, calzado, vidrio, electrónicos, de acero y otros que se consideraran nocivos para la economía nacional. A su vez establece que las importaciones no deben rebasar cierta cantidad en dólares, lo cual ha variado, pero hasta 1990 el tope era de 25 mdd, o bien, no deberían superar 50% con un solo país por la cláusula de necesidad de competencia.⁶

La primera crítica al SGP estadounidense es su abierta discriminación a países entonces conocidos como socialistas, que fueron severamente boicoteados en su comercio; también fue enorme el encono y acoso militar durante los años de la Guerra Fría.

Por otro lado, a países como México se les limitaba la venta de los productos antes citados, lo cual hacía que en esos años el mercado no fuera tan amplio como se decía. Así, los países proveedores de los EEUU se enfrentaban a un mercado caprichoso, errático, impreciso y profundamente intervencionista en materia de política exterior, y desde luego su postura nada tenía que ver con el libre comercio.

Antes de la firma del TLC, México estaba sujeto a estas restricciones, las cuales, como veremos más adelante, continúan e incluso se han vuelto más severas a pesar del tratado. Pero anteriormente el SGP contenía una lista de 2 800 productos que —sujetos a las cuotas de no rebasar el 50% de las importaciones totales de ese producto—, podían

⁶ La necesidad de competencia consiste en que todos los países que comercian con los Estados Unidos y son sus abastecedores deben competir entre sí, a fin de que no haya un país en condiciones de monopolio y para diversificar importaciones. Véase el texto sintetizado de dicha Ley en la *Revista de Comercio Exterior*, de junio de 1974.

ingresar sin problemas a la Unión Americana. De ese total, México sólo podía aprovechar unos cien, principalmente hortalizas, frutas, minerales y manufacturas de maquiladoras.

Es decir, quitando el petróleo, que se empezó a exportar desde 1978, durante el gobierno de López Portillo, el resto de los productos de exportación eran los tradicionales; veremos que con el TLC incluso han perdido importancia hacia el año 2001, para dejar su lugar a las exportaciones maquiladoras y a las manufacturas producidas por las grandes empresas transnacionales.

La eterna batalla que debían librar los exportadores con el SPG fue uno de los argumentos que desde tiempo atrás esgrimieron sectores empresariales para proponer como solución de fondo la firma de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. Este argumento se fortaleció cuando el Congreso estadounidense aprobó en 1979 la Ley de Acuerdos Comerciales.

LA LEY DE ACUERDOS COMERCIALES DE 1979

Esta ley tiene su origen en la antigua Ley de Prácticas Antidumping de 1921, la cual, con cambios insignificantes y adaptaciones a otros tiempos, en realidad sigue vigente. Allí se señala la necesidad de establecer impuestos compensatorios a mercancías que se pruebe están siendo subsidiadas en el exterior, por lo que compiten deslealmente con las estadounidenses. La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 también emana de la de 1975 y

establece procedimientos para comprobar el daño causado a la economía estadounidense por productos de importación subsidiados o por *dumping*; sin embargo la comprobación sólo se efectúa cuando se trata de países signatarios del código de conducta sobre subvenciones y derechos compensatorios negociados en el seno del GATT durante la Ronda de Tokio. Como medida para presionar a la mayoría de los

países a que se incorporen a tales códigos, se prevé que los que no los suscriban recibirán un trato discriminatorio.⁷

Como se observa, esta ley obliga a los países como México a desproteger su sector exportador, dado que lo identifican con subsidios y a la vez con prácticas de comercio desleal contra la producción local. En caso de demostrarse el daño se le aplican impuestos compensatorios para absorber el costo del subsidio y evitar que vendan en los Estados Unidos a precios más bajos que los internos.

En este contexto, un país débil como México poco podía hacer en un comercio mundial tan competido por grandes transnacionales que operaban a bajos costos y además imponían fuertes barreras a sus importaciones. De esta forma, el tradicional apoyo brindado por el gobierno mexicano a su sector exportador, independientemente de sus inobjetable fallas, al menos mostraba la preocupación y la disposición de fomentar las exportaciones. El papel del Banco Nacional de Comercio Exterior tuvo que reducirse a un mínimo en cuanto a los financiamientos otorgados a las empresas medianas y pequeñas; mientras tanto, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior tuvo que desaparecer para que su existencia de ninguna manera pudiera considerarse subsidio a los exportadores. En el año 2000, Nacional Financiera era casi una institución fantasma, aun cuando por mero formulismo otorgaba algunas líneas de crédito a un sector mínimo de pequeñas empresas, desde luego a aquellas que son sujeto de crédito.

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 era profundamente intervencionista, pues utilizaba como único foro para resolución de controversias un organismo al que México se negó sistemáticamente a ingresar, y volvió a hacerlo en 1981: el GATT. Sin embargo, esta postura independiente se mantuvo sólo hasta 1985, cuando el gobierno

⁷ “Intercambio comercial México Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, marzo de 1981, p. 345. También véase Olga Pellicer [1980].

de Miguel de la Madrid, presionado por las recomendaciones del FMI, aceptó el ingreso al GATT.

LA ENMIENDA SOBRE COMERCIO Y ARANCELES DE 1984

Esta ley viene a ser la ratificación de las de 1975 y 1979, pero agrega que se consideran socios desleales a los países que no liberan la entrada de los productos estadounidenses. Es decir, recomiendan a los países socios de los Estados Unidos abrir sus fronteras sin poner límites a los productos estadounidenses, ya que de lo contrario saldrán del SGP e incluso se harán acreedores a la aplicación de sanciones comerciales, represalias e impuestos compensatorios.

A su vez, menciona la liberación del comercio de servicios y exige que se brinde mayor seguridad y libertad de operación a las inversiones estadounidenses en el exterior. Como se observa, ésta es la génesis de Tratado de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá, cuya clara característica es que exige liberación del comercio y las inversiones en los países huéspedes, pero se reserva el derecho de imponer normas a sus compras y a las operaciones de extranjeros en su territorio.

LOS ACUERDOS DE RESTRICCIÓN VOLUNTARIA; LOS EMBARGOS Y LAS BARRERAS ECOLÓGICAS

Otras formas de proteccionismo —no arancelario— seguidas por los EEUU son los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones hacia ese país, por medio de los cuales se persuade a los exportadores de que no comercialicen en los EEUU algún producto cuyo acceso en un momento determinado se quiera restringir en función de proteger a su industria o su agricultura.

De esta manera se establecen los acuerdos negociados “voluntariamente”; un ejemplo es el que suscribió Reagan, en 1985, con los



países productores de acero, por circunstancias especiales y a petición de los productores locales. Como se observa, ésta es una forma encubierta de proteccionismo, que no implica un acuerdo forzado y tampoco significa aumentar aranceles o aplicar sanciones comerciales; simplemente los países exportadores reducen “voluntariamente” sus ventas del artículo en cuestión a los EEUU, por el tiempo que su presidente determine en forma discrecional.

Los embargos comerciales significan congelar por tiempo indefinido las compras de cualquier producto en virtud de que se pretende proteger a los productores locales que cubren perfectamente la oferta nacional e incluso son autosuficientes para competir en el mercado mundial. También se puede argüir alguna violación de carácter fitosanitario o en su caso ecológico.

Ya hemos comentado el caso del atún mexicano (International Dolphin Conservation Program Act): en 1978 se decretó el embargo porque no se permitió a las embarcaciones estadounidenses pescar en aguas patrimoniales de México, es decir, el embargo fue una represalia comercial unilateral, fuera del derecho internacional público.

Más adelante, al no tener ningún sustento legal dicho embargo, se apoyaron en grupos ecologistas estadounidenses que sostenían la necesidad de suspender las importaciones de atún procedente de México, en virtud de que estaban capturando delfines —supuestamente una especie en extinción— junto con el atún. Así, inventaron una nueva forma de proteger a sus productores locales restringiendo y controlando sus importaciones mediante pretextos ecológicos, sin recordar que ellos son el primer país depredador del medio ambiente en el mundo.

LA OMNIBUS TRADE AND COMPETITIVENESS ACT DE 1988

Su nombre oficial es Ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial; plantea, entre otras cuestiones: la urgencia de combatir el déficit comercial de los EEUU, así como medidas para proteger su in-



dustria de las prácticas de comercio desleal. Para ello, en sus más de novecientas páginas se establece la necesidad de investigar a países que imponen barreras a las mercancías o a los capitales estadounidenses para que, en caso de resultar culpables, se les apliquen las sanciones comerciales y represalias a que haya lugar.⁸

Se pone especial énfasis en los derechos de propiedad intelectual (patentes y marcas) y se exige a los socios comerciales de los EEUU plena liberalización comercial, de servicios, de inversiones y telecomunicaciones.

Esta ley dificultó las relaciones económicas y comerciales con los EEUU, y fue el gran pretexto para que se afirmara, especialmente por algunos sectores empresariales, que se requería y se justificaba la firma de un tratado de libre comercio con ese país a fin de que se solucionaran de una vez por todas estas serias desavenencias comerciales con nuestro principal socio. Los promotores del TLC en México argumentaron que este tratado sería la solución a los problemas comerciales entre México y los EEUU. De allí surgieron y se multiplicaron los “facilitadores” de la integración con los Estados Unidos.⁹

Este conjunto de leyes, contrario al libre comercio, sirvió de plataforma para la adecuación de la política comercial de México a las necesidades de expansión comercial y financiera de nuestros vecinos. Fueron leyes de coerción económica destinadas a forzar la apertura de la economía mexicana a los grandes intereses de sus compañías transnacionales. Visto así, fue un tratado firmado sobre una promesa, pero basado en una presión y un chantaje internacionales.

⁸ Una síntesis y comentarios sobre el impacto de esta ley, se publicaron en *The Economist*, 5 de mayo de 1988. También fue comentada y analizada en la revista *Comercio Exterior* de junio de 2001 y en *El mercado de valores* de junio de 1988, así como en Patrick Low [1993: 72].

⁹ Alejandra Salas Porras [1990: 370].

LOS SUBSIDIOS AGRÍCOLAS ESTADOUNIDENSES, 1985-2005

En 1985, el gobierno de Ronald Reagan empezó a promover con gran agresividad la protección de su sector agropecuario y el apoyo a sus empresas líderes en la producción de alimentos en un mundo global.

Luego de una crisis agrícola de varios años, el gobierno estadounidense asumió abiertamente posturas proteccionistas, al decretar la Food Security Act 1985, para subsidiar, en un principio, a los productores de trigo, pollo, huevo, sorgo, arroz y carne de cerdo, mediante créditos de la Commodity Credit Corporation, seguros en caso de desastre, precios mínimos de compra, tarjetas de asistencia y promoción de las exportaciones estadounidenses.

En 1996 y en virtud de las enormes críticas que despertaron los subsidios como práctica de comercio desleal,¹⁰ los EEUU decidieron bajar estos subsidios hasta en 50%, también gracias a que durante el lustro anterior hubo gran prosperidad, incluso en el campo. Sin embargo, no se suspendieron los créditos, seguros, promoción ni tarjetas de asistencia.

En el año 2002, en plena ofensiva militar de George W. Bush, se emitió la más proteccionista de las leyes norteamericanas: la Farm Security and Rural Investment Act. 2002. Allí el gobierno estadounidense otorga 180 000 mdd en subsidios a los granjeros para los próximos diez años. Los productos beneficiados son trigo, maíz, algodón, arroz, soya, miel, garbanzo, lenteja, cacahuate, azúcar, lácteos. Se subsidia la investigación vegetal, agroindustrial y de energéticos a fin de lograr una tecnología de punta en este sector.¹¹

Estos subsidios, aunados a la exigencia de que México abriera su sector agropecuario a partir del año 2004 —de acuerdo con el plazo de diez años a partir de la firma del TLC— significan la ruina del campo

¹⁰ Gary Haufbauer [1978: 300-320].

¹¹ The Subsidized Muse: Public Supportte Art in USA, Cambridge University Press, 1978. Y www.ibceorg.bo/documentos/farmbill2002.htm. También véase www.usembassy.org.ec/agricultura.htm. En este documento se mencionan las posturas proteccionistas de diferentes políticos conservadores de los EEUU en esos años.

mexicano y la migración masiva de nacionales hacia los Estados Unidos. Al respecto, Paul Krugman opina:

El tema del proteccionismo es especialmente importante en los Estados Unidos. Desde la Segunda Guerra Mundial ha apostado por el libre comercio en la economía mundial, considerando el comercio como una fuerza no sólo de prosperidad sino también para la paz mundial (y con la creciente preocupación de que la competencia extranjera pudiese estar reduciendo los salarios de al menos algunos trabajadores estadounidenses) esta tradicional posición de libre comercio se ha visto sometida a una creciente presión. El resultado ha sido un panorama confuso de políticas. Por un lado, Estados Unidos ha negociado importantes acuerdos de libre comercio, como el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA) con Canadá y México (aprobado en 1993). Por otra parte, Estados Unidos se ha comportado en forma cada vez más agresiva en disputas comerciales con países como Japón, Corea del Sur y China; y se han hecho más habituales formulaciones de políticas abiertamente proteccionistas por parte de políticos congresistas especialmente por parte de los principales partidos políticos estadounidenses.¹²

En conclusión, mientras los Estados Unidos establecen una serie de leyes altamente proteccionistas y discriminatorias, que desde 1975 se vuelven agresivas contra sus socios comerciales, el gobierno mexicano mansamente se subordina a ellas y elimina la protección a su industria y a su agricultura. En este contexto se firma el TLC que libera todos los sectores de la economía mexicana.

En el capítulo siguiente se presentan todos los lineamientos por capítulos del TLC, y sus condicionantes, plazos y salvaguardias. También se analizan los demás tratados de libre comercio firmados por Salinas, Zedillo y Fox, cuyos efectos podremos examinar a diez años de distancia.

¹² P. R. Krugman [2004: 5].



5. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ 1994, EN UN CONTEXTO MUNDIAL PROTECCIONISTA

En el capítulo 4 se expuso la manera en que México se integró al libre comercio pasando por una serie de acuerdos que culminaron con su ingreso al GATT. Tales antecedentes están íntimamente ligados a la firma posterior del TLC, puesto que prepararon el terreno para que la legislación mexicana se armonizara con el librecambismo promulgado en el discurso por la OMC y los Estados Unidos. Sin embargo estos antecedentes son más profundos.

Los antecedentes del Tratado de Libre Comercio (TLC), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o North American Free Trade Agreement (NAFTA) se remontan a la Doctrina Monroe de 1823 y a la doctrina del Destino Manifiesto, que dieron sustento a la invasión norteamericana de 1847 y al Tratado de Guadalupe Hidalgo de 1848. Durante el porfiriato se da el acercamiento de la economía mexicana a la estadounidense, pero se interrumpe por la Revolución Mexicana y luego con la expropiación petrolera, se retoma en 1938 y llega hasta 1982, fecha en que se firmó la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional. México, con una abultada deuda externa de 82 000 mdd, se doblega ante las presiones y amenazas del Consenso de Washington, integrado por el FMI y el gobierno de los EEUU.

El antecedente más claro del TLC data de 1973, en un momento que se conoció como la crisis mundial del petróleo, a raíz del embargo árabe a la venta de dicho hidrocarburo; se manejaron los precios fuera del control de los monopolios, fundamentalmente estadounidenses, situación que llevó a estos últimos a pensar en un mercado común



de América del Norte, que podría darse mediante una integración de México, Estados Unidos y Canadá, a fin de que no se repitieran los problemas de desabasto de petróleo y sus derivados. Así surgió la nueva idea del Mercomún de América del Norte, pero en México tanto el sector oficial como el privado manifestaron su rechazo.

Sin embargo, desde la década de 1980, el Consejo Coordinador Empresarial, argumentando las dificultades para entenderse comercial y financieramente con los EEUU, fortaleció la idea de celebrar un tratado de libre comercio.

Uno de los argumentos que en mayor grado sirvió para apoyar la firma del TLC fue que en 1989 Canadá suscribió exitosamente un acuerdo comercial con su vecino del sur, que facilitó y fundamentó la necesidad de crear una zona de libre comercio entre los tres países. Canadá, después de muchas negociaciones y como país desarrollado que es, logró enormes ventajas derivadas de la vecindad con los EEUU, aun cuando hubo seria oposición de algunos sectores a los que preocupaba la pérdida de soberanía nacional frente a la primera potencia de la globalización. No obstante, la negociación de dicho acuerdo fue a un nivel muy diferente que el de México, pues las condiciones de uno y otro país eran diametralmente opuestas, de lo que se derivó el concepto de las *asimetrías*.

Al año de haber firmado el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá, y en medio de la discusión interna acerca de las ventajas y desventajas que para México tenía el TLC, el entonces presidente estadounidense George Bush aludió a la necesidad de integrar un bloque americano en forma de una área de libre comercio que abarcara toda América, similar a los avances de la integración europea que se perfilaba como un bloque económico altamente competitivo y desafiante de la hegemonía estadounidense.

Bush planteó la necesidad de formar un bloque americano liberalizando el comercio y las inversiones estadounidenses en todos los países americanos, con una moneda común, que sería el dólar, y que sería una réplica del euro.



Este planteamiento retoma la Doctrina Monroe de 1823. Sin duda a partir de entonces se iniciaron los primeros pasos para la instauración de un Área de Libre Comercio de América, mejor conocida como ALCA. La referida ALCA avanzó durante la administración de Zedillo, quien firmó acuerdos de libre comercio con Centroamérica y algunos países de América del Sur, todos éstos enfocados a fortalecer el proyecto de una zona de libre comercio que abarcara toda América, con los EEUU como líder económico y el dólar como moneda central.

1990. LANZAMIENTO OFICIAL PUBLICITARIO DEL PROYECTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-EEUU-CANADÁ (DISCUSIÓN, CONJETURAS Y CRÍTICAS)

Aunque el TLC se empezó a definir desde 1989, teniendo como marco la ley estadounidense Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988, a la que ya hicimos referencia, y partiendo de la base de que la banca internacional ya no estaba en condiciones de seguir financiando la deuda externa, se recurrió a un nuevo expediente: sustituir préstamos externos por inversión extranjera, tanto directa en negocios globalizados como en inversiones en cartera. Ambas para compensar el creciente déficit de la cuenta corriente de México, fruto de los pagos de la deuda y de las importaciones crecientes, que serían una consecuencia natural ante la indiscriminada y unilateral apertura comercial iniciada desde 1985 con el ingreso de México al GATT.

Para aceptar venir a nuestro país, dicha inversión foránea ponía estrictas condiciones para su seguridad, como la obtención de altas tasas de ganancia sin control oficial de ninguna especie, de tal manera que el capital tuviera una movilidad libre e instantánea para entrar o salir del país de acuerdo con sus intereses y con sus expectativas de seguridad y ganancia.

Así, en 1990 el gobierno de Carlos Salinas anunció en forma triunfalista el proyecto de firmar un Tratado de Libre Comercio con los



Estados Unidos y Canadá. Según esta versión, el TLC nos elevaría al Primer Mundo como potencia exportadora y se crearían millones de empleos; además, las relaciones con los EEUU mejorarían para beneficio de los mexicanos.

Por otro lado, la Iniciativa Bush para las Américas, del 27 de julio de 1990, que planteaba la integración hemisférica de toda América bajo el liderazgo de los Estados Unidos, generó enormes críticas por considerarse un proyecto entreguista, antinacional y en el cual México sólo aportaría la mano de obra barata. Además, hubo sectores de opinión que no se manifestaron por ver muy poco fundamentada la posición del gobierno mexicano, pues éste llevaba a cabo negociaciones secretas a espaldas del pueblo, y hasta 1991 poco se sabía de su posición.

Las posturas que mantuvieron ante el tratado los distintos grupos de opinión en México fueron diversas y se prestaron a muchas interpretaciones de los medios de difusión; además, la corrupción y la compra y venta de plumas y conciencias al servicio de los intereses del TLC no se hicieron esperar. Hubo, sin embargo, comunicadores honestos y valientes que condenaron esta nueva forma de invasión de los EEUU, así como la actitud de Salinas y su grupo.¹ También hubo múltiples marchas y manifestaciones de repudio, especialmente de trabajadores, campesinos y del Partido de la Revolución Democrática, considerado de izquierda.

Como contraparte, los sectores más desnacionalizados de los empresarios sólo vieron los negocios particulares que les redituaría la privatización y el TLC, y desde luego se sumaron al proyecto. El sector de pequeños empresarios que en un principio se opuso, fue rebasado por un nuevo dirigente que aceptó el TLC con entusiasmo. En realidad sólo el sector de pequeños empresarios se manifestó en contra, como fue

¹ La postura del sector académico, en especial la UNAM y la UAM, fue de rechazo. El Colegio de México, con excepción de algunos destacados analistas, se pronunció a favor. La prensa independiente se manifestó pluralmente, destacaron periodistas que alertaron acerca de la apertura comercial que se avecinaba.



el caso de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra).²

De esta manera, la opinión general del pueblo fue aceptar lo que dijeran los medios de difusión y desde luego ante tanto tecnicismo incomprensible la mayoría prefirió no darle la más mínima importancia.

Sin embargo, la posición de los EEUU, a través de su negociadora principal Carla Hills, se manifestó desde 1990; en forma arrogante y prepotente exigió, como condicionantes de la firma del TLC:³

- Que México abriera en mayor grado sus mercados a los productos estadounidenses.
- Que México diera mayores facilidades a la inversión extranjera, estadounidense en especial, en áreas de su interés como el petróleo, petroquímica, banca, bolsas, finanzas, servicios y otras...
- Para ello, exigieron categóricamente que México debería reformar su Constitución, en especial el artículo 27, a fin de que los inversionistas tuvieran reglas claras y seguridad en sus inversiones y propiedades, especialmente la tierra...
- Deberían tratarse y reglamentarse asuntos como el narcotráfico y los trabajadores migratorios, así como la baja productividad de la mano de obra mexicana.

² Véase manifiesto de la Canacintra frente al TLC. *El Financiero* 24 de julio, 1990, sección de negocios, p. 47. La posición de Canacintra frente al TLC fue en un principio de rechazo, pero al cambiar de dirigente también cambió de opinión y aceptaron sin réplica participar en los negocios prometidos en dicho tratado.

³ Postura oficial del gobierno de los Estados Unidos, presentada en un documento firmado por Carla Hills, negociadora oficial del Tratado, aparecido en *The New York Times* del 26 de julio de 1990. Véase Sidney Weintraub [1990]. Una versión reciente de estas posturas norteamericanas ante el TLC las reitera para el año 2000 el texto del Banco Mundial, escrito por Jorge Martínez y Duanjie Chen [2001]. En todas las posiciones de los negociadores existió la doctrina de la “coerción económica” como elemento central de explicación.

En una palabra, los EEUU exigían todas las ventajas para sí, pero en ningún momento se comprometieron a apoyar a México en cuanto a reciprocidad comercial, mejores precios a nuestras materias primas y mejor trato a nuestros trabajadores migratorios, al igual que tampoco tocaron el tema de dar a México un trato preferencial en materia de deuda externa.

En 1991, y a pesar de lo desmesurado de tales peticiones, el gobierno de Salinas fue por la vía rápida (*fast-track*), cambiando en sólo unos años las leyes mexicanas, con el apoyo de un Congreso en el que el PRI y el PAN lograron mayoría absoluta; sin problemas se modificó el artículo 27 constitucional. Anteriormente, en 1989, se había modificado la ley de inversiones extranjeras, se aceptaron los cambios en la ley aduanera, adaptada a las condiciones del GATT y, como ya se dijo, se instrumentaron los programas de desregulación en todos los órdenes a fin de atraer a como diera lugar la inversión extranjera, de donde fuera y bajo las condiciones que ésta impusiera.⁴

Respecto a las reformas al artículo 27 constitucional, el entonces presidente de México, Carlos Salinas, modificó de una manera precipitada dicho artículo, finalizando el reparto agrario, eliminando los certificados de inafectabilidad y dando a los campesinos, ejidatarios y comuneros la opción de enajenar sus tierras asociándose con particulares. Esto se hizo con el fin de dar certidumbre al capital y, de esta manera, atraerlo. Tales modificaciones tuvieron como base que en todo tiempo la nación tendrá el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público. El texto de estas modificaciones salinistas y la exposición de motivos aparecieron en el *Diario oficial de la federación* del 10 de noviembre de 1991. Más adelante se demostrará que los campesinos quedaron a expensas del terrateniente globalizado y que perdieron sus tierras a cambio de bajos

⁴ A este respecto, véanse las declaraciones textuales de la negociadora del TLC Carla Hills, quien dio a conocer la posición de los Estados Unidos. *El Financiero*, 24 de julio de 1990.

precios; al quedarse sin su fuente de trabajo se dio la emigración de cinco millones de trabajadores agrícolas, tanto a los EEUU como a las grandes ciudades, generando ambulante, delincuencia, narcotráfico y desempleo.

Pero volviendo a los avances del TLC, para finales de 1992 todo estaba listo e iba por muy buen camino pese a las críticas internas y de grupos de trabajadores de los Estados Unidos, quienes al igual que muchos legisladores estaban en contra. Este tratado por la vía rápida fue una idea del entonces presidente George Bush, quien estaba seguro de reelegirse en el siguiente año. Sin embargo, no fue así y el tratado estuvo a punto de naufragar con el nuevo presidente, William Clinton, quien aprovechándose de la urgencia del gobierno de Salinas elevó sus exigencias a través de lo que se llamó los Acuerdos Paralelos, que resultaban aún más provechosos para los inversionistas y especuladores de su país, ansiosos de apoderarse del mercado mexicano.

En efecto, Clinton mantuvo en un nervioso compás de espera al gobierno salinista, que había trabajado secretamente a favor de la reelección de Bush y en contra de él. Esto generó que Clinton no aceptara los términos del TLCAN sino que demandó incluir unos Acuerdos Paralelos sobre los temas laboral y ambiental, con lo que alargó la aprobación del tratado de agosto de 1992 a noviembre de 1993.

Cabe aclarar que, pese a las enormes ventajas que el TLCAN ya implicaba para los EEUU Clinton se mostró poco convencido y su postura fue la de hacer ver a los ojos del mundo que nos harían un favor al firmar el tratado y no al revés, como era en realidad. Esta estrategia forma parte del estilo duro de negociar de los EEUU, quienes se disfrazan de benefactores para encubrir su codicia y dar a sus planes expansionistas una imagen de democracia y crear falsas ilusiones de cooperación y reciprocidad.⁵

⁵ “La recta final del TLC. Una cronología”, *Comercio Exterior*, México, 9 (42), diciembre de 1993.

El TLCAN se aprobó después de un largo debate por parte de diputados y senadores de los EEUU, por 234 votos a favor y doscientos en contra. En el Senado fueron 61 votos a favor y 38 en contra.⁶

LA VERSIÓN FINAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, 1994

La versión final del TLC fue un documento de más de mil páginas, publicado en español por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), cuya lectura resulta compleja y más aún su análisis. Sin embargo, de la revisión del largo texto, y auxiliados con los resúmenes publicados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, en su revista de septiembre de 1992, al igual que por Nacional Financiera en su semanario *El mercado de valores*, de julio del mismo año, y con los diferentes documentos de la Secofi, presentamos la siguiente síntesis y comentarios.⁷

Los capítulos principales de dicho tratado son los siguientes:

1. Preámbulo
2. Periodos de desgravación
3. Reglas de origen
4. Administración aduanera
5. Sector agropecuario
6. Industria textil
7. Automotriz
8. Petróleo y petroquímica
9. Legislación antidumping

⁶ Presidencia de la República [1993: 461].

⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior, "La versión final del TLC" (suplemento de la *Revista de Comercio Exterior*) septiembre de 1992. Nafinsa, "Resumen de las negociaciones del TLC" en *El mercado de valores*, julio de 1992. Texto íntegro en español de El Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá, Secofi, 1993. Los fundamentos y la justificación por parte del entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, aparecen en un texto publicado por él mismo [2000].

10. Compras del sector público
11. Servicios profesionales transfronterizos
12. Respeto a la propiedad intelectual
13. Inversión
14. Liberación de los servicios financieros

Preámbulo

Aquí se tratan una serie de principios y objetivos que constituyen el fundamento del tratado, como promover el empleo y el crecimiento económico a través del aumento del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio; aumento de la competitividad; protección al ambiente y a los derechos de los trabajadores. Crear una zona de libre comercio bajo las normas del GATT, que elimine las barreras arancelarias; promover una justa competencia entre los países signatarios del acuerdo; proporcionar condiciones adecuadas a los derechos sobre propiedad intelectual y establecer también condiciones adecuadas para la solución de controversias entre los miembros. Se aceptaron las asimetrías entre los tres países y se concedió un arancel preferencial y la consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias. Es decir, acceso inmediato al mercado de los países miembro del tratado.⁸

Aquí encontramos las bases de operación del tratado, en las cuales quedan especificadas las reglas del juego con las que operará el acuerdo y desde luego se pone énfasis en los capítulos que aparecen a continuación.

Desgravación arancelaria

Se establecieron cuatro plazos para la desgravación arancelaria partiendo de los vigentes en julio de 1991:

⁸ Secofi, Texto Integro del TLC. También véase Jaime Serra Puche, “Comparecencia ante la Cámara de Senadores para informar sobre el avance de las negociaciones del TLC”, en Presidencia de la República, *op. cit.*

- a) Desgravación inmediata para productos que estaban listos para competir internacionalmente.
- b) Cinco años para los sectores que requieren tiempo para consolidarse.
- c) Diez años para los sectores que se consideran sensibles a las importaciones.
- d) Quince años para los altamente sensibles a la competencia internacional.

En el segundo grupo se establecía una desgravación a cinco años; entre los productos que figuraron por parte de los EEUU y Canadá estuvieron los textiles y los automóviles. Cabe aclarar que para entonces México ya había establecido aranceles no mayores de 20% *ad-valorem* a 94% de su tarifa de importación.

Sin embargo, se suponía que este porcentaje, de por sí tan bajo, quedaría en cero en cada uno de los plazos indicados, por lo que en el caso de algunas empresas mexicanas y en especial la agricultura, aun pagando ese 20% de arancel, ya se competía deslealmente con estas ramas de la economía mexicana; como es lógico, a los pocos años ya no resistieron esa competencia. Posteriormente ampliaremos este asunto.

El primer grupo no tendría problema y se eliminarían aranceles el primero de enero de 1994.

Reglas de origen

En esta sección se definen los requisitos que deben cumplir las mercancías para gozar del régimen arancelario preferencial, por ser consideradas productos originarios de la región. El criterio se aplica, en primer lugar, cuando se produzca integralmente en la región o en el territorio de alguna de las partes.

En segundo término, se toman en cuenta los contenidos nacionales mínimos de los insumos para ser considerados de la región. En este

caso se estableció el requisito de que fueran no inferiores a 60% del valor de transacción de las mercancías o a 50% de su costo neto.

En tercer lugar, se permitió considerar productos de la región a insumos que contuvieran insumos extrarregionales que no cumplieran con una regla específica de regionalidad, pero que fueran transformados en cualquier país socio del TLCAN; o que los insumos representaran 7% del producto final.

Aceptar el contenido extrarregional es reconocer la globalización y alentar la competitividad internacional. Como se observa, aquí queda comprendido el proyecto maquilador, del que hablaremos posteriormente.

Administración aduanera

Implica *reglamentos uniformes* que aseguren la aplicación correcta de las reglas de origen y su administración correcta. A su vez se plantea un *certificado de origen uniforme*, que cubra los requisitos de certificación, a fin de que gocen de las ventajas de las tarifas preferenciales que implica el TLCAN.

También se exigen requisitos comunes de contabilidad de dichos productos, *simplificación de trámites y cooperación aduanera*, a fin de dar certidumbre y agilidad en los trámites aduaneros de los países miembro. Finalmente, un sistema de intercambio estadístico para facilitar la *solución de controversias*.

Sector agropecuario

Se reconocen las asimetrías entre los tres países y se acuerda un periodo de transición cuando se trate de productos muy sensibles a la competencia externa, como el caso mexicano del maíz y el frijol, y el jugo de naranja y el azúcar procedente de los EEUU. Esta desgravación sería de cinco a 15 años, abriéndose en forma gradual. El mecanismo de gradualización sería a través de salvaguardias y disposiciones trilaterales.

Los EEUU y Canadá eliminaron sus barreras arancelarias a muchos productos agrícolas de México, y México también lo hizo, pero

sin salvaguardias ni menos a diez o 15 años. Como veremos en el capítulo 6, la liberalización fue total en muchos productos y no se respetaron las graduaciones del tratado.

El mecanismo que se estableció funcionaba a través de aranceles cuota que se eliminarían poco a poco, pero también se acordó eliminar subsidios a las exportaciones agropecuarias, ya que esto sería objeto de aplicación de impuestos compensatorios por parte de los países receptores de la importación subsidiada.

En materia de restricciones fitosanitarias, cada país es libre de establecer aquellas que protejan la salud de sus habitantes, por lo que las barreras en este sentido no se modificaron. Sin embargo, se establecieron normas sanitarias por una comisión técnica tripartita que evaluaría los riesgos para la salud de los ciudadanos de cada país, mediante la aplicación de normas internacionales.

A su vez, se podrían llevar a cabo inspecciones de campo para revisar las condiciones de siembra o producción del artículo en cuestión y determinar de esta manera si cumplía con las normas internacionales para ingresar a los EEUU. Como se verá, para los productores agropecuarios de México dichas normas siempre fueron barreras muy difíciles de superar, en tanto que los EEUU y Canadá, por su mejor tecnología, siempre las cumplieron, por lo que persiste la competencia desleal con el campo mexicano. Más adelante evaluaremos los efectos desfavorables que tuvo este capítulo en el agro mexicano, devastado hacia el año 2007 por una competencia severamente desleal con productos estadounidenses que se integraron a las importaciones mexicanas a precios *dumping*.

Automotriz

En este sector el propósito fue la liberación inmediata de las importaciones a México de automóviles, autopartes y camiones ligeros. México liberaría en cinco años la importación de autos a partir de un arancel de 10%, y en diez años tratándose de camiones, tractocamiones y autobuses de pasajeros.

México permitiría la participación extranjera en la industria automotriz y de autopartes en 100% a partir de la firma del TLCAN. En este mismo capítulo se establece que la industria maquiladora de exportación puede integrarse como “proveedora regional” a la automovilística. Todo ello regulado por un comité de normas automovilísticas y con base en el Decreto Automotriz de México.

Textil

Se acordó eliminar los aranceles al comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en un periodo inmediato, o gradual no mayor de diez años, respetando las reglas de origen, de tal manera que para cubrir este requisito el hilo de las prendas de vestir y la tela deberían haberse producido en la región.

Los Estados Unidos establecen que la liberación será gradual pues deben proteger a sus productores locales manteniendo vigente un viejo acuerdo proteccionista de la industria textil llamado Acuerdo Multifibras.

Petróleo y petroquímica

Se dispuso en el tratado que “el Estado mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes y las actividades e inversión en los sectores de petróleo, gas, refinación, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad”.⁹

También se dice que ningún país proveedor de hidrocarburos está obligado a surtir sin perturbación a ninguno de los miembros del TLC; que puede aplicar algunas restricciones acordadas con los lineamientos del GATT, y que tampoco se pueden elevar los precios unilateralmente. Pemex y la Compañía Federal de Electricidad son las únicas empresas mexicanas autorizadas para importar y exportar energéticos.

Por otra parte, en materia de petroquímica se plantea la apertura al sector privado extranjero hasta en 100%, además se acepta que

⁹ Jorge Witcker [1992: 40]. Carlos Salinas de Gortari, *op. cit.*, p. 34.

capitalistas foráneos negocien contratos, tanto de compra como de venta.

Compras del sector público

Se abren a la competencia externa las licitaciones de compras gubernamentales de acuerdo con los requisitos que deben satisfacer los miembros del TLC, e incluso otros proveedores internacionales a quienes no se discrimina. Sin embargo, en estas compras del sector público y licitaciones para obras públicas en México se estableció un periodo de cinco a diez años para liberarse totalmente. Esto en la práctica no se respetó.

Comercio de servicios

La liberación del comercio de servicios fue algo que tuvo obsesionados a los inversionistas extranjeros desde la proclamación de las leyes estadounidenses, anteriormente expuestas, en las que se exigía a los socios comerciales de los Estados Unidos que liberaran su comercio de servicios, a fin de no ser considerados socios desleales y hacerse acreedores de sanciones o represalias comerciales de diverso tipo. Con el TLCAN se consigue plenamente este propósito, se liberaliza el sector mediante los mecanismos de “trato nacional” a las empresas extranjeras de servicios que se asentaran en un país del TLC, en este caso México, la “Cláusula de la nación más favorecida” y la “no-obligatoriedad de residencia”.¹⁰

Se establece, sin modificar las leyes migratorias de cada país, que se permite la libre entrada y salida de hombres de negocios vinculados a las inversiones y los negocios correspondientes.

Se incluyen los servicios de telecomunicaciones, computación, turismo, transportes terrestres, marítimos, puertos y aeropuertos, hoteles, restaurantes, constructoras, tiendas de autoservicio, distribuidoras, etcétera.

¹⁰ Para una visión completa del problema del comercio de servicios, consultamos la obra de Manuel Luna Calderón [1988].

Estas empresas pueden establecerse recibiendo el mismo trato que las nacionales y sin ningún requisito de desempeño.

Comunicaciones y transportes

Respecto a las redes de comunicación, en la versión original del TLC no se modifica la concesión estatal en materia de telefonía a Telmex, pero a su vez se permite que empresas de los tres países participen en el acceso no discriminatorio de ciertos servicios de comunicación electrónica, no exclusivos del Estado mexicano, tales como correo electrónico, internet (aún no bien definido en esos años), procesamiento de datos, videotextos, teletextos y comunicaciones internas de cada empresa. Se estima necesaria la incorporación de modernas y sofisticadas tecnologías en esta área para incrementar la competitividad internacional. Todo ello, respetando normas técnicas del más alto nivel de especialización, universalmente aceptadas y compatibles y aprobadas por los tres países miembro del TLCAN.

Autotransportes

Los transportes de carga y de pasajeros se liberarían plenamente en diez años, por lo que su apertura sería gradual, a fin de permitir su modernización y eficiencia para poder competir en el ámbito internacional, con base en un calendario de compatibilización de normas técnicas y de seguridad a fin de evitar accidentes. Se establece una salvaguardia durante la transición.

Transporte turístico

También se establece un régimen gradual, pero en los próximos tres años se permitiría la entrada de camiones de este tipo a los estados fronterizos de los EEUU. En México se eliminarían restricciones a la inversión en este negocio hasta en 4%, en tanto que los EEUU las eliminan para permitir la inversión mexicana en este rubro.

Ferrocarriles

En principio se respeta la Constitución Mexicana que establece que, por razones estratégicas, el Estado deberá conservar esa área bajo su control exclusivo, pero los otros miembros del TLC y sus inversionistas podrían participar sin discriminación alguna en otra gama de servicios vinculados a los ferrocarriles y que no formen parte del área exclusiva del Estado, tales como operación de ferropuertos, construcciones, servicios profesionales y otros.

Puertos y transportes marítimos

En el TLC se establece la plena liberación de las inversiones extranjeras en puertos y marina mercante hasta en 100%, estableciéndose una salvaguardia para su modernización, y normas técnicas y de seguridad, con el fin evitar accidentes y reducir costos, aumentando el rendimiento para lograr competitividad internacional.

Inversión y servicios financieros

Este capítulo implica la apertura financiera de México a la inversión internacional, pero en el TLC originalmente tuvo restricciones.

En la versión original de 1993 se aplican restricciones y salvaguardias en lo referente a inversión y operación de servicios extranjeros de banca, seguros, valores y otros servicios financieros, basándose en que cada país deberá establecer las limitaciones de cada caso de acuerdo con el país anfitrión de la inversión en este campo, es decir, periodos de transición, liberación y reservas del caso.

Se establece que el control del sistema general de pagos de México será exclusivamente de mexicanos, pero que podrán operar empresas del TLC en algunos servicios financieros de acuerdo con el país receptor, en este caso México.

México mantiene una restricción a la penetración de inversiones en bancos y sólo permite el establecimiento de instituciones financieras en forma de filiales o subsidiarias y no de sucursales bancarias. Para ello deberán integrarse en sociedades mercantiles mexicanas y ajustarse

a las leyes y los reglamentos de supervisión por parte de las autoridades mexicanas y tendrán una participación accionaria en este campo no mayor de 15% en los primeros seis años, y se determina que incluso a partir del año 2000 se podrán establecer salvaguardias si el sistema nacional de pagos se viera en dificultades o peligros, al igual que si la inversión extranjera en este campo ya hubiera rebasado 25 por ciento.

En el caso de las aseguradoras extranjeras, sólo podrán operar como coinversiones con mexicanos en un periodo de transición, aunque aquí se establecen tanto la posibilidad de formar *alianzas estratégicas* o de intercambio tecnológico como diversas formas de participación de inversionistas extranjeros en México en el sector financiero, ya que se considera altamente prioritaria la captación de inversiones en México en todos los campos posibles.¹¹

Propiedad intelectual

Tal y como expresábamos en párrafos anteriores, se cubren los requisitos de la Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988, al quedar establecido en el TLC el pleno respeto a la propiedad intelectual, entendida como los derechos de patentes, marcas y secretos industriales; con esto se proporciona seguridad jurídica para alentar la innovación tecnológica que a su vez conlleva a una mayor competitividad internacional.

Solución de controversias

Para este fin el TLC prevé un mecanismo que brinde certeza, equidad y seguridad jurídica a todos los miembros del mismo, razón por la cual se crea una Comisión de Libre Comercio para vigilar la aplicación del tratado. Esta comisión se integra con un representante de cada país miembro y queda a su cargo, en caso de alguna controversia, la creación de Paneles tripartitos —encargados de solucionar dichas controversias en forma sencilla, uniforme y transparente, para lo cual a su

¹¹ Véase Secofi [1993].

vez se nombran árbitros especializados en cada tema—, y dirimir por medio de la negociación las dificultades que surjan entre los productores y consumidores de la zona de libre comercio. Las resoluciones de esta comisión deben aceptarse por las partes contratantes; en caso de desobediencia a las resoluciones arbitrales, se podrán reducir las concesiones comerciales. Se crea un mecanismo *antidumping* en el cual se analizarán los problemas referidos a las prácticas de comercio desleal y se establecen las salvaguardias necesarias para cada caso.

Normatividad (reglas y procedimientos)

Aquí existen salvaguardias para proteger temporalmente a industrias muy sensibles a la competencia externa y que se vean afectadas por incrementos en las importaciones, al grado de causarles daño; esta protección se hace mediante el aumento de los aranceles, o del establecimiento de una cuota determinada, que ya incluya el cobro del arancel correspondiente (cuota-arancel).

Asimismo, existe una salvaguardia que permite proteger la actividad económica en general si ésta es sensible a la competencia externa, al igual que se considera que el tratado puede darse por terminado si lo pide algún país de las partes contratantes, con el requisito de que debe avisarse con seis meses de anticipación.

Acuerdos paralelos

Éstos se establecieron en forma muy apresurada, cuando el nuevo presidente de los EEUU, William Clinton, exigió una ampliación del TLC en materia *laboral y del medio ambiente*.

En el primer aspecto se acuerda el establecimiento de una Comisión Tripartita para realizar consultas en materia laboral, debido a las diferencias entre las leyes en esta materia de cada país miembro. Pero se aceptan la libertad de asociación, el derecho de negociación colectiva, el derecho de huelga, la prohibición del trabajo forzado y las restricciones al trabajo de menores de edad. Para la protección y la no-discriminación de los trabajadores inmigrantes se crea una Comisión

Laboral para América Latina, a fin de lograr la cooperación en este ámbito.

En materia de medio ambiente, México convino con los Estados Unidos un programa de cooperación para el financiamiento de obras de mejora en la frontera común, así como dar tratamiento adecuado a aguas comunes; para manejo de desechos sólidos, y para proteger la vida humana, animal y vegetal.¹²

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON OTRAS REGIONES Y PAÍSES EN EL CONTEXTO DEL MERCADO GLOBAL

EL REPARTO DEL MERCADO MUNDIAL ENTRE LAS PRINCIPALES TRANSNACIONALES GLOBALIZADAS

Con evidencias y datos se probará que el objetivo del gran número de tratados de libre comercio con diversos países simplemente es compensar la pérdida de soberanía económica. Este proceso inició en 1982 con la firma de la Carta de Intención suscrita con el FMI; después con su instrumento de operación en 1994, cuando entró en vigor el TLCAN; y su complementación a través de los demás tratados de libre comercio entre sus empresas y socios, mediante “alianzas estratégicas globales”.

En este sentido, el ALCA viene a ser parte de la explicación central de los acuerdos de libre comercio signados con Centroamérica y Sudamérica, que expondremos a continuación.¹³

Los acuerdos firmados con Asia vienen a ser, al igual que el tratado de libre comercio con la Unión Europea, el nuevo reparto del mercado mundial entre las diversas asociaciones y nuevas empresas capitalistas globales. En el caso de México y Latinoamérica, estos vínculos

¹² “Se firman los Acuerdos Paralelos en el TLC”, en boletín *El mercado de valores*, Nacional Financiera, junio 17 de 1993.

¹³ Germán de la Reza [1997].

comerciales deben acomodarse y todas sus acciones de comercio e inversiones coordinarse con las empresas líderes de los Estados Unidos, las cuales obviamente ven con beneplácito la posibilidad de introducir, mediante comercio triangular, mercancías maquiladas en Asia y Europa, pero bajo el control y liderazgo de sus empresas, “negocios intrafirma” o “comercio intraindustrial”.

Estos tratados fueron estrictamente cupulares, ya que no se tomaron en cuenta las opiniones de distintos sectores de la población mexicana, sino que se firmaron con consenso y casi nula discusión por parte del Congreso de la Unión, que los aprobó por mayoría y como hechos realmente intrascendentes; así sucedió también en el caso del tratado entre México y la Unión Europea, que empezó a operar en julio del año 2000, y cuya firma casi pasó inadvertida ante la opinión pública.¹⁴

El hecho concreto es que las beneficiadas serán las mismas empresas ya mencionadas, más algunas que pudieran faltarnos, y que son precisamente las que cotizan en todas las bolsas de valores globalizadas y que integran los diferentes índices o indicadores del comportamiento diario de la economía bursátil.

De esta manera, las empresas estadounidenses se asociaron estratégicamente con las grandes empresas europeas y asiáticas para apoderarse del mercado mexicano y usarlo como trampolín para toda América Latina.

Es claro que estas empresas requerían valerse de este tipo de tratados para eliminar obstáculos a la venta de sus productos, dar seguridad a sus inversiones expansivas en todo el mundo y homogeneidad en cuanto a normas de operación, pues deben ser las mismas en todo el mundo globalizado y en especial en los países “emergentes”.

¹⁴ El ex senador Jorge Calderón Salazar lo constata en distintas referencias ante la prensa nacional, y sus observaciones críticas respecto al TLCUEM las recoge en su artículo “El Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea”, en *El mercado de valores*, julio, 2000.

En cuanto México firmó el TLCUEM,¹⁵ rápidamente las inversiones españolas vinieron a apoderarse de los bancos quebrados, como Serfín y Bancomer, que fueron respectivamente adquiridos a muy buen precio por el grupo europeo Santander y por el Banco Bilbao Vizcaya, aparte de la venta de Banamex a City Group Co, con lo que la banca nacional está en una proporción de 80% en manos de extranjeros. Con el mismo tratado, las automotrices norteamericanas importan directamente automóviles europeos y los venden en México como puente para toda Latinoamérica, por lo que se pueden ver autos europeos pero con la marca de empresas estadounidenses a las que también se abrió el mercado europeo, de modo que la reciprocidad comercial más bien se dio entre estas grandes empresas oligopólicas. Como decía Lenin en 1914: se repartieron el mundo entre las principales empresas capitalistas.¹⁶

Los inversionistas bursátiles globalizados les llamaron *países emergentes* y les concedieron el grado de asociados, a través de sus asesores y consultorías internacionales, hacia los que, en caso de una emergencia, podrían huir los capitales en peligro, o bien si por alguna circunstancia o emergencia bursátil de coyuntura ofrecieran mayores tasas de ganancia. Tal fue el caso de las crisis globales, llamadas efectos Tequila, Dragón, Samba, Vodka, Tango y otras que han hecho temblar al sistema financiero internacional.¹⁷

Desde luego se insiste en que se proseguirá con el proyecto maquilador en todo el país, aprovechando las economías de escala, pero principalmente la mano de obra joven, una de las más baratas del planeta. El proyecto maquilador es un hecho con la toma del poder de Fox en 2000 y en los finales del año 2006 con el gobierno de Calderón.

¹⁵ Un análisis muy completo lo realizan Santiago Ánima Puentes y Gabriel Mendoza Pichardo [2007].

¹⁶ Las grandes corporaciones oligopólicas se han repartido el mundo globalizado aludiendo a tratados de libre comercio. Véase Alfredo Guerra Borges [1996: 64].

¹⁷ Véase George Soros [1999]. Un análisis más detallado de la crisis de los años 1995-2000 se presenta en Arturo Ortiz W. [1999].

En este contexto, los tratados de libre comercio globales desempeñan un papel fundamental.

El TLCUEM significó la apertura sin reciprocidad y la competencia desleal para gran cantidad de capitales y productos de la zona del euro. Cabe destacar que al igual que los EEUU, también los países europeos pregonan el libre comercio pero practican el proteccionismo, como lo dice el informe Oxfam, agencia para el desarrollo con sede en Gran Bretaña, mediante su vocero Justin Foryth, quien en el documento *Encallados en Cancún* declaró que los países europeos y los EEUU gastan millones de dólares en subsidios agrícolas, casi seis veces más de lo que se gasta en la ayuda internacional. Estas subvenciones han servido para perpetuar la pobreza internacional. En la Ronda de Doha, en 2005, no se cumplieron las promesas de reducir los subsidios agrícolas que dañan a países pobres.¹⁸ Allí se insiste de manera muy enfática en que los países desarrollados están haciendo un claro *dumping* agrario.

De igual manera, en la reunión de Doha, 2004, el reclamo de países económicamente débiles fue “el imprudente interés por forzar a países pobres a aceptar inversiones extranjeras incontroladas como se ha dado en el caso de México, merced a la firma indiscriminada e irresponsable de tratados de libre comercio altamente lesivos a las actividades económicas internas”.¹⁹ De allí que los beneficios se hayan centrado en las corporaciones transnacionales que presionan a que los países pobres abran sus economías a sus excedentes subsidiados; es el caso del TLCUEM, en donde se abre el sector automotriz a las firmas europeas de este ramo, a través de la importación concentrada de las transnacionales automotrices.

En 2005, la importación de autos fue de casi 90%; las plantas en México sólo son bodegas, fabricantes de partes, maquiladoras, importadoras o distribuidoras.

¹⁸ Exige Oxfam terminar con subsidios agrícolas. Documento “Encallados en Cancún”: Oxfam International, 6 de septiembre de 2003, p. 23.

¹⁹ *Ibidem*, p. 28. También se consultó a Carlos Rozo Bernal [2004: 246-257; 1999].

En 2001, al iniciarse la Ronda de Doha de la OMC, los países ricos prometieron cambiar las políticas que afectan a los pobres; sin embargo, en el año 2005 aún no habían cumplido esa promesa; al contrario, insisten en una mayor apertura a sus excedentes, especialmente agropecuarios, así como en su cerrazón respecto a las normas de patentes, especialmente para medicinas, con lo que las vuelven inaccesibles para los grupos marginados.²⁰

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON OTROS PAÍSES Y ZONAS GEOGRÁFICAS: SE HOMOLOGA LA GLOBALIDAD Y SE PROMUEVE EL ALCA

Los tratados de libre comercio celebrados principalmente por los gobiernos de Salinas, Zedillo y Fox desde 1990 y hasta 2005 evidencian el deseo de estos presidentes por complacer a la familia Bush, en el sentido de promover el ALCA y ayudar a llevar a cabo con Europa y Asia alianzas estratégicas con sus empresas, a través de enormes negocios de comercio triangular.

Una característica esencial de estos tratados o acuerdos es su homogeneidad en cuanto al contenido: pese a algunas variantes, en el fondo son los mismos temas, es decir, reglas de origen, normatividad, simplificación y homogenización aduanera, salvaguardias, solución de controversias, compras gubernamentales, propiedad intelectual, liberación del comercio y de los servicios, inversiones, energéticos, comunicaciones y transportes, turismo, liberación financiera, medio ambiente, eliminación de aranceles según plazos para cada producto: unos de inmediato y otros a cinco y diez años, con sus respectivas salvaguardias. Sector automotriz, textil y agropecuario, hierro y acero, productos químicos, farmacéuticos, telecomunicaciones, productos

²⁰ Oxfam y los subsidios agrícolas, *op. cit.*, p. 5. Agregan que una globalización basada en estas desigualdades no es sana ni tampoco vale la pena fomentarla.



eléctricos, electrónicos, de computación; agricultura, restricciones fitosanitarias, acceso a mercados. En fin, todo aquello que sea de importancia para abrir nuevos mercados a las empresas que nos hemos referido, las promotoras de los tratados de libre comercio. Y como siempre, aduciendo enormes ventajas para los países receptores, como la creación de nuevos empleos e inversiones y el aumento de la competitividad, de manera que todo el mundo disfrute las ventajas de la globalización bajo el control de esas empresas y de sus gobiernos, tanto de las potencias como de los países emergentes o dependientes.²¹

Así, estos tratados, estrechamente vinculados al proyecto del ALCA, vienen a ser una extensión del TLC de 1994, y su propósito es facilitar el acceso a mercados elitistas de los países en donde se firma, y eliminar todo tipo de competencia y resistencias nacionalistas internas.

Para tener una idea general de los tratados firmados recientemente por México, presentamos el cuadro 2.

En el cuadro siguiente se observa una gran prisa por enarbolar los conceptos del libre comercio y demostrar que México era el más adelantado. La celeridad con que se firmaron dichos tratados no dio oportunidad de que se negociara bien y en beneficio de los mexicanos; por lo que fue muy obvia la mansedumbre del ex presidente Carlos Salinas y sus grandes esfuerzos por complacer a Bush; incluso esa abrupta entrada a la OCDE denotaba su anhelo de ser el secretario general de ese organismo, aunque ese deseo se frustró gracias al error de diciembre.

Tanto el TLCUEM como el resto de estos acuerdos y tratados se firmaron precipitadamente, como tratando de satisfacer a estas grandes empresas y a los gobiernos que los promovían. Por ello, tuvieron como característica el hermetismo con el que se negociaron, totalmente a espaldas del pueblo. Sin problemas fueron aprobados por abrumadora mayoría por el PRI y el PAN, con una discusión y una oposición mínima, que se redujo a la fracción parlamentaria del PRD. Y ello sin

²¹ Secofi [2000]. Herminio Blanco [2004].



CUADRO 2. ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO RECIENTEMENTE
FIRMADOS POR MÉXICO

<i>Acuerdos vigentes</i>	<i>Fecha de firma</i>	<i>Entrada en vigencia</i>
Acuerdo de Complementación Económica Chile-México	1991	1992
México ingresa como miembro de la Asociación de Cooperación Asia Pacífico (APEC)	1993	1993
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	1993	1994
Acuerdo Marco con Centroamérica (México, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Honduras)	1994	1995
Acuerdo Grupo de los Tres (G-3): México, Venezuela y Colombia	1994	1995
Acuerdo de Libre Comercio Bolivia-México	1994	1995
México ingresa a la OCDE	1994	1994
Acuerdo de Libre Comercio México-Uruguay	1999	2000
Acuerdo México-Perú	2000	2000
Acuerdo Global de México con la UE de Asociación y Cooperación Económica y Concertación Política (TLCUEM)	2000	2000
ALC México-Israel	2000	2000
México-Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras)	2000	2001
Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ)	2004	2005

FUENTE: Herminio Blanco [2004].

suscitar grandes comentarios en el país, cuya población, puede decirse, estuvo totalmente al margen.²²

Podemos afirmar que los tratados de libre comercio de Salinas, Zedillo y Fox reafirman y corroboran las hipótesis del presente trabajo, en razón de los claros intereses globalizados de sus beneficiarios que fueron los promotores y entusiastas apologistas. Es decir, bajo la globalización se recompone el mercado mundial y se reparte nuevamente bajo condiciones tecnológicas y de sometimiento diferentes al colonialismo, la servidumbre y la intervención y conquista militar.

Se concentra en mayor grado el capital y el progreso técnico en pocas manos y en consecuencia se incrementa la pobreza. El aumento de la desigualdad sólo agrava el fenómeno de la *lucha de clases*, que al exacerbarse genera violencia: delincuencia, terrorismo, guerrillas, alcoholismo, drogadicción, narcotráfico, bandas de desocupados, protestas a diario y vinculación del capital a la delincuencia organizada, quienes en gran medida están infiltrados en altas jerarquías de la política de los gobiernos.

La anterior aseveración, en apariencia muy ideologizada, se fundamenta en los datos dramáticos que se exponen en el Informe sobre Desarrollo Humano de la ONU de 1999. Allí se presentan infinidad de casos que dan cuenta de este tipo de problemas en todos los continentes del mundo, y de lo cual nos ocupamos cuando aseveramos en capítulos anteriores que los organismos internacionales eran los principales críticos de la globalización, pues reconocieron que la economía global había generado un terrible incremento de la pobreza y la desigualdad social.

²² El único análisis crítico razonado fue el del Senador del PRD Jorge Calderón Salazar, en su artículo “El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Análisis, crítica y propuestas”, en *El mercado de valores*, Boletín de Nacional Financiera de julio de 2000. Del mismo autor, *Memoria de labores del Área Internacional del Grupo Parlamentario del PRD*, México, Senado de la República, 2002. También se consultó el libro de Joaquín Flores [2005].

En conclusión, podemos afirmar que en la redacción final del TLC se expone la búsqueda de reciprocidad para los socios, pero se hacen a un lado las enormes desigualdades (asimetrías) económicas entre México y los EEUU y Canadá. En el tratado se establecen los plazos de liberación y las condiciones de libertad económica para el comercio e inversión, sin exigir requisitos de desempeño. Los plazos no se respetaron pues las importaciones empezaron a crecer en forma acelerada, en especial en el mercado de textiles, enlatados, bebidas, granos y aparatos eléctricos, que inundaron el mercado nacional desde 1985.

La industria automotriz fue la gran ganadora, pues se firmaron 38 tratados que sólo fueron negocios intrafirma de las grandes transnacionales europeas, japonesas y estadounidenses. Estos tratados fueron únicamente actos de solidaridad del gobierno mexicano para congraciarse con la familia Bush en el aspecto de promover el ALCA.

En el capítulo 6 veremos cuál ha sido el impacto del libre comercio en distintos sectores productivos nacionales; se demostrará que a pesar de haber firmado tantos tratados nuestra balanza comercial sigue siendo desfavorable, y cómo se está subsidiando a los productores extranjeros en detrimento de la agricultura y la industria nacional.



6. EL IMPACTO DEL LIBRE COMERCIO EN LA ECONOMÍA MEXICANA 1994-2005

CONSECUENCIAS Y TENDENCIAS DE LA APLICACIÓN DEL TLC 1994-2005

El preámbulo en el documento del TLC consiste en una serie de objetivos de equidad y beneficio para los tres miembros; no se va más allá de meras declaraciones de principios, que en la práctica pueden respetarse, o no; aunque en última instancia se podría aludir a esas metas de equidad en los paneles de discusión acerca de un producto en litigio. Como quiera que sea, estos buenos deseos son siempre imprescindibles en cualquier tratado comercial en el que se busca la equidad y el beneficio mutuo. Este rubro, a pesar de sus limitaciones, es arma de negociación ante los excesos del libre comercio.

Respecto a las reglas de origen, mucho se insiste en que los proveedores regionales deben ser procedentes de la nación miembro; sin embargo, dejaron la puerta abierta para que proveedores extrarregionales puedan sustituir a la nación del país miembro, lo que indica que muchos productos de empresas de otra región podrían incluso desplazar a la empresa proveedora nacional. Tal es el caso de los productos de las maquiladoras asiáticas, que pueden ser proveedoras del TLC, en función de la competencia internacional.

Visto así no sólo nos enfrentamos a la competencia desleal de los países del TLC, sino de sus maquiladoras filiales en Asia o en cualquier parte del mundo. Ésta es la razón de la invasión sin control de productos asiáticos, especialmente chinos, que han competido deslealmente con la industria nacional al grado de sacar del mercado a miles de em-

presas que no pueden competir con precios *dumping*. En este sentido sólo está operando el “comercio triangular”, “comercio intrafirma”, a través de los EEUU. La evidencia estadística se presentará en las siguientes páginas.

En materia de administración aduanera simplemente se uniforman, de acuerdo con las normas de la OMC, todos los procedimientos de aduana a fin de facilitar el libre comercio. En la práctica, el resultado fue que las aduanas no funcionaran para el control de las importaciones, por ellas han podido pasar enormes cantidades de camiones repletos de mercancías sin pagar impuestos, listas para venderse sobre todo en los bazares y en las zonas de economía informal que crecieron horizontal y verticalmente al amparo de las importaciones. Baste observar cómo la Ciudad de México y zonas aledañas, así como ciudades fronterizas y las ciudades turísticas se han convertido en un gran tianguis; en ellas la expansión del desempleo va de la mano con el crecimiento de la economía informal que comercializa artículos importados, principalmente de Asia. Este fenómeno está a la vista y es de proporciones crecientes. Más adelante se presentarán algunas pruebas documentales.

IMPACTO DEL LIBRE COMERCIO EN ALGUNOS SECTORES Y PRODUCTOS

Sector agropecuario

El sector agropecuario es sin duda el más sensible a la competencia internacional. A diez años de su puesta en práctica ha sufrido grandes distorsiones, tanto en producción como en empleo. Muchos productores, en especial pequeños y medianos, no han podido competir con la tecnología y los subsidios de los Estados Unidos, Canadá, Europa y Asia, razón por la cual han abandonado el campo, refugiándose en la emigración como asunto de subsistencia.

El TLCAN se negoció en condiciones de grandes asimetrías —explican los especialistas Alicia Puyana, de FLACSO, y José Romero, del Colmex— que se magnifican al considerar las brechas que existen entre la productividad del sector agropecuario de México y Estados Unidos y Canadá. Este desequilibrio se observa también en los recursos que estos dos países dedican a estimular el desarrollo sectorial y a apoyar las exportaciones. Los compromisos pactados en el capítulo agropecuario no reflejan plenamente el menor desarrollo de la agricultura mexicana ni en plazos de desgravación ni en montos de mercado.¹

En el sector agropecuario es donde deberían llevarse a cabo inmediatas negociaciones, a fin de que se respete el acuerdo en el sentido de ampliar los plazos de desgravación a productos agropecuarios altamente sensibles a la competencia internacional y cuyos plazos pueden ser hasta de 15 años o más, de acuerdo con la necesidad de proteger este tipo de actividades que, como en el caso de la agricultura y la ganadería, han sido seriamente afectadas por los precios *dumping* y los subsidios encubiertos a los productores estadounidenses. Esto debe aplicarse a los granos, a las frutas y legumbres, a la carne de cerdo, de bovino y aves de corral, cuyos productores pequeños y medianos, por la desleal competencia internacional, atraviesan su peor crisis, al grado de cancelar sus actividades y con ello propiciar la fuga de millares de connacionales a los Estados Unidos, donde sufren infinidad de humillaciones y malos tratos.

Mientras México instrumentó en forma acelerada la apertura comercial y retiró el subsidio a los productores agrícolas, en los EEUU estos subsidios siguen otorgándose, a través de una serie de leyes comerciales que ofrecen créditos baratos, con base en la Ley de Seguridad Alimentaria (Food Security Act, 1985), que permite que la Commodity Credit Corporation otorgue *marketing loans*, que son subsidios a los agricultores mediante préstamos, al igual que apoyos a la exportación en busca de mercados, además del subsidio a la investigación tecnológi-

¹ Alicia Puyana y José Romero [2006: 231].

ca en nuevos nutrientes, alimentos balanceados, medicamentos y fertilizantes como parte de un programa de apoyo llamado Tarjeted Export Assistance. También —siguiendo a Patrick Low— existen los llamados *deficient payments*, que ofrecen precios mínimos a productores que no pueden colocar sus productos. A su vez, existe el seguro agrícola en caso de desastre o siniestro, con lo que un productor puede quedar exento de pagar el crédito e incluso es indemnizado por la aseguradora.²

Por ello llama la atención que en el caso de México se hayan eliminado con tanta prisa los precios de garantía de los granos, que se hayan anulado las acciones de la banca de desarrollo y que haya desaparecido la Conasupo; mientras, por otra parte, los Estados Unidos persisten en dar un trato discriminatorio a algunos productos provenientes de México, tales como frutas, legumbres, aguacate y atún, así como escobas de mijo y otros.

Azúcar

El azúcar fue un producto muy importante a escala nacional; antes de la apertura, los ingenios mexicanos estuvieron en operación creando miles de empleos en casi toda la república. Sin embargo, su producción y ventas han sido sustituidas por un producto llamado fructosa (jarabe de maíz). Este producto lo consumen principalmente las transnacionales de la industria del refresco y otras actividades conexas, con lo cual han quebrado a los ingenios azucareros nacionales. México demandó a los EEUU, y la Secofi estableció impuestos compensatorios que no resolvieron el problema de dos millones de trabajadores de la industria azucarera, quienes sufren los resultados de la competencia desleal, pues la fructosa de importación es 30% más barata, de modo que las refresqueras estadounidenses la prefieren en lugar de absorber la producción azucarera nacional, como sucedía antes del TLC.³

² Patrick Low [1993: 127].

³ Para este asunto, véase Michelle Araiza Márquez [1999]. También Eduardo Gitli [1994].

Esto fue confirmado por los dueños de los ingenios privatizados que, según la versión de prensa, consideran muy positiva la compra de 27 ingenios en quiebra. Enrique Molina, dueño de nueve ingenios azucareros expropiados en 2001 y miembro del grupo azucarero Escorpión, aseguró en conferencia de prensa que la expropiación era positiva en especial para la industria embotelladora, de la que él representa a la Pepsico, Pepsi Gemex, y afirmó que “el sector embotellador se verá beneficiado con la baja en el precio del azúcar ya que al importar alta fructosa se evitarán alzas en los endulzantes”. Es decir, para los trabajadores fue un desastre, pero para los empresarios —el gobierno absorbió el adeudo del sector y lo saneó— fue un triunfo.⁴

Hasta el año 2006 no se había dado una solución al problema, ni una respuesta favorable para los productores de azúcar que protestaron de todas las formas posibles frente a la nula respuesta que les ofrecen las autoridades ante su evidente ruina, derivada de la libre competencia internacional del TLC. Con la quiebra de 49 ingenios azucareros, se envió al IPAB-Fobaproa una deuda cañera de 2 345 millones de pesos. En julio de 2005 la situación de los trabajadores y pequeños productores de caña era angustiante, ya que el gobierno de Fox había aceptado una especie de subsidio a los cañeros a través de un programa de desarrollo sustentable, que no ratificó para el año 2006.⁵

Sin embargo, el empresario azucarero Juan Antonio Cortina Gallardo, presidente del Grupo Azucarero México, y presidente de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica, forma parte de los cien millonarios de *Expansión*, revista a la que reveló su intención de producir etanol y coproducir energía eléctrica.⁶

⁴ El secretario de Economía declaró que la deuda del sector era de 420 millones de dólares. La SHCP a través de su titular, Gil Díaz, dijo que era un hoyo negro y que no se podía pagar la cosecha de 2001. *Excélsior*, Página Financiera, 3 de septiembre de 2001.

⁵ Las protestas del sector fueron recogidas en un documento que el Sindicato de la Industria Cañera publicó en todos los periódicos del 23 de junio de 2005 como desplegado dirigido al presidente de la República. Véase *El Financiero* de esa fecha.

⁶ “Los 100 de Expansión”, en *Expansión*, 30 de abril de 2007, p. 102.



Arroz

Con respecto al arroz —alimento básico cuya demanda se atendía esencialmente con la producción interna, que ocupaba miles de hectáreas—, puede afirmarse que las importaciones procedentes de Asia han arruinado a los productores. Alejandro Díaz, presidente de las organizaciones de productores de arroz lamentó que 80% del arroz que se consume sea importado de China, Tailandia y Filipinas, triangulado por los EEUU. El líder de la Confederación Nacional Campesina, Heladio Ramírez, aseveró que a diez años del TLC sólo quedan 5 200 productores de arroz, cuando eran más de 30 000. Se sembraban 250 000 hectáreas y la superficie que hoy se siembra sólo llega a 70 000 hectáreas.⁷

Por otra parte, estudios de la Universidad Autónoma de Chapingo afirman:

El arroz es, sin duda, el cultivo más afectado por la política de liberalización comercial de México y por la política agrícola de los Estados Unidos que favorece la subvención de las exportaciones a precios *dumping*. No es de extrañarse que Arkansas sea el primer estado productor y el estado natal del ex presidente Bill Clinton; significa que los productores han podido recibir durante muchos años los mayores montos de apoyos de toda la agricultura del país. Los resultados de la liberalización comercial para México indican que la producción bajó 64% mientras las importaciones crecieron 165%.⁸

Al respecto, Heladio Ramírez manifestó públicamente:

“El TLC y la corrupción aduanal cuestan al campo más que 10 años de huracanes. Considero que el tratado debe renegociarse o los mexicanos terminaremos consumiendo la totalidad de alimentos cosechados

⁷ Datos tomados de *El Financiero*, Sección Economía, 2 de agosto de 2005.

⁸ Rita Schwentesius y M. Ángel Gómez Cruz, “El arroz y la denuncia por *dumping* contra Estados Unidos”, en *El Financiero*, 30 de mayo, 2007, p. 12A.



en el extranjero”, dijo que hay cultivos como el frijol, el maíz, el arroz, la caña de azúcar y el café que resienten los peores efectos de una falta de planeación agroalimentaria del gobierno foxista.⁹

Las restricciones fitosanitarias, cuotas y ahora barreras ecológicas para nuestros productos agropecuarios de exportación siguen siendo las mismas, de ahí que nada se haya ganado con el TLC, que justamente pretendía eliminar o reducir dichas barreras, que son formas de proteccionismo disfrazado.

Por otra parte, los requisitos de calidad, empaque, embalaje y tamaño siguen siendo muy rigurosos; por ello es muy difícil que los productos mexicanos sean aceptados en forma tal que signifiquen aumentos reales en nuestras exportaciones agropecuarias, las cuales en el total general se han estancado. Ahora ha descendido el volumen de exportaciones de muchos productos que anteriormente eran competitivos.

Restricciones fitosanitarias de los EEUU a diversos productos mexicanos

La carne de cerdo es uno de los primeros productos que resintió la política inequitativa del TLC en 1994: ante algunos casos de fiebre porcina, los EEUU le cerraron la frontera, especialmente a la procedente de Sonora, lo que sembró desconfianza hacia los productos mexicanos. También en 1994, en los EEUU se consideró que los dulces mexicanos tenían alto contenido de plomo y eran nocivos a la salud: la Foods and Drugs Administration (FDA) y el United States Department of Agriculture (USDA) se encargaron de detener la competencia que los dulces mexicanos hacían a las marcas estadounidenses. En 2005 el gobernador de California aprobó la Ley AB121 para restringir la entrada de 112 marcas de dulces mexicanos.¹⁰

⁹ Declaraciones de Heladio Ramírez López, dirigente de la CNC. *Excélsior*, 2 de agosto de 2005.

¹⁰ Caso del dulce “Pelón Pelo Rico”. Datos de Juliana Fragoso y la Cámara Nacional de la Industria Dulcera. *Excélsior*, 20 de octubre de 2006, p. 19.



El aguacate mexicano tiene una larga historia de obstáculos a su exportación, que se remonta a 1918, cuando se le encontró una “mosca de la fruta”. Durante muchos años, y con enormes pérdidas, los productores tuvieron que demostrar que no existía tal plaga. Ésta fue una estrategia para proteger a los productores de California, que son los abastecedores del mercado estadounidense.¹¹ En 1997 se le encontró una larva (gusano barrenador) que supuestamente representaba un peligro para la salud de la población estadounidense, y ello generó la suspensión unilateral de la compra de un producto tradicional de exportación en el que México siempre había sido competitivo a escala internacional. Luego de cuantiosas pérdidas para los productores de aguacate, este producto entró a certificación y se logró que se levantara la restricción;¹² no obstante, el libre comercio ahora tiene tanto a productores como a trabajadores del aguacate sujetos a una certificación que puede generar todo tipo de trabas por parte de las autoridades fitosanitarias de los EEUU. Éste es uno de los ejemplos más representativos de la falsedad del libre comercio y demuestra el impacto desfavorable sobre la economía de un producto que, aunque competitivo, sale de la jugada a causa de medidas proteccionistas contrarias al libre comercio.

Esto a su vez implica que sólo pueden participar en ese mercado quienes estén en condiciones de competir, es decir, los grandes exportadores, y sobre todo importadores, que han sacado del negocio a muchos productores independientes. El negocio de la exportación con el TLC se ha concentrado en los grandes productores.

Por otra parte, uno de los efectos más nocivos del libre comercio ha sido la pérdida de la soberanía alimentaria, tanto en lo referente a granos básicos como a productos agropecuarios, muchos de los cuales son

¹¹ Datos de Benjamín Grayeb, presidente de la Asociación de Productores de Michoacán, declaraciones a *Excélsior*, 20 octubre de 2006, p. 19.

¹² Leticia Rodríguez y Lourdes González, “Levanta EU el veto al aguacate mexicano”, *El Financiero*, 1 de febrero de 1997. También véase Javier Calderón, “Contratan los productores mexicanos de aguacate la tercera parte del mercado estadounidense”, en *El Financiero*, 10 de febrero de 1997.



procesados, enlatados o empacados, por lo que se incluyen en las importaciones de manufacturas aunque en realidad sean alimentos, que antes se producían en el país y daban trabajo a millones de mexicanos.

Ante este fenómeno, el productor agrícola nacional ha tenido que enfrentar una lucha desigual contra las importaciones de esos productos, que han arruinado al campo y a los campesinos. Todos esos productos ingresan al país a precios *dumping* y subsidiados, especialmente por los Estados Unidos con la Ley Bush del año 2001, que brinda apoyo a los granjeros agrícolas estadounidenses.

En el cuadro 3 se aprecia la tendencia del déficit que aparece debajo de cero, y cuya tendencia es creciente. La brecha entre ambos parámetros es cada vez mayor.

Los datos del cuadro 3 evidencian la situación desfavorable de la agricultura mexicana respecto a las importaciones. Véase que al inicio del TLC, en 1995, se tenía una balanza agrícola positiva. Ésta se vuelve deficitaria y empieza a crecer dicho déficit hasta los niveles de 2007. Aquí está demostrado lo dicho en el sentido del aumento de las importaciones de granos, entre los que destacan el maíz, el frijol, el trigo, el sorgo y otros productos que ya sin precios de garantía ni otros apoyos del Estado se enfrentaron a una competencia internacional con precios subsidiados en el exterior; es decir situaciones de *dumping*. Sólo así se explica esta caída del agro mexicano.

Los datos acerca de las manufacturas agropecuarias, que incluyen muchos productos alimenticios, también son altamente reveladores: a partir de la puesta en práctica del TLC, se generaron déficit considerables, por ejemplo en alimentos para animales, mientras las beneficiadas fueron las grandes cadenas transnacionales, como Purina, Monsanto, Nestlé, Cargill, American Foods, Wal-Mart y otras. El rubro de las manufacturas agropecuarias comprende la importación de carne de todo tipo —lo que arruinó al ganadero nacional—; conservas vegetales diversas, leche en polvo, licores (se permitió su libre importación por transnacionales como Sigram's, y Bacardí), aceites vegetales europeos, etcétera.

CUADRO 3. BALANZA COMERCIAL DE ALIMENTOS
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Exportaciones*</i>	<i>Importaciones**</i>	<i>Saldo</i>
1995	3 323	2 478	+ 845
1996	3 197	4 346	- 1 146
1997	3 408	3 659	- 251
1998	3 435	4 280	- 845
1999	3 473	4 026	- 553
2000	3 615	4 304	- 689
2001	3 325	4 655	- 1 330
2002	3 259	4 871	- 1 612
2003	3 911	5 464	- 1 543
2004	4 465	5 927	- 1 462
2005	5 523	7 344	- 1 821
2006	6 243	8 655	- 2 412
2007	7 343	10 218	- 2 875

(*) Comprende café, jitomate, hortalizas, frutas y otros.

(**) Comprende frutas, maíz, oleaginosas, algodón, trigo, sorgo, soya y otros.

FUENTE: INEGI. *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, México, 2005, pp. 619-627.

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=bcom01&c=6414>
datos para 2008 y 2009.

También llama la atención el crecimiento de la importación de pieles comestibles de cerdo (chicharrón), que ha desplazado a la porcicultura nacional.¹³ Asimismo sobresalen las importaciones de carne de res, cerdo y pollo, que realizan las grandes productoras de hamburguesas, como Kentucky, Burger King y McDonald's, asociadas con Coca Cola y Pepsi Co. (véase cuadro 4).

A lo anterior hay que agregar el problema que representa para la salud de nuestra población la importación de productos como maíz transgénico, carnes y conservas congeladas durante mucho tiempo, y ganado y aves alimentadas con hormonas (comida chatarra).

Respecto a estos temas, los diputados del Congreso de la Unión de la LIX Legislatura mexicana presentaron un estudio en el cual llegan a la conclusión de que cada día seiscientos campesinos abandonan sus tierras; que la población agrícola ha disminuido 2.7%; la producción de trigo y ajonjolí ha decrecido 15%; 400 000 mexicanos emigran a EEUU desde zonas rurales; 20% de la demanda nacional de maíz se cubre con importaciones. En cuanto a dotación de aguas y bosques se ha privilegiado a empresas privadas; así como en el otorgamiento de las concesiones para la administración de parques naturales. A su vez, a dos años de la reforma a la Ley de Aguas Nacionales, se le han otorgado a la Comisión Nacional del Agua facultades discrecionales para la mercantilización y privatización del agua. En dicho estudio se dice que las consecuencias podrán ser mucho mayores si no se toman medidas para proteger al campo y nuestros recursos naturales.

¹³ Rosario Pérez Espejo [1999]. Emilio Romero Polanco [2004]. Tequila Sauza, y Jimador, de la familia Romo, se vendió en 2006 a la empresa norteamericana Brown-Forman, de Kentucky; esta empresa tiene participación accionaria en tequila Orendain, Pepe López y Don Eduardo. Véase *Reforma*, 29 de agosto de 2006, p. 1.

“Cargill desde 1964 importa carne de res y cerdo; Purina, comida para animales, y aceite de soya y maíz”: Marielena Vega, “Estrategia de Negocios. Cargill en busca de Asociaciones”, *Excélsior*, Sección Dinero, 26 de julio de 2006. También hay evidencias de que la carne de bovino se importó desde 1994 de los EEUU, generando enormes pérdidas a los otrora exitosos ganaderos mexicanos, que no sólo abastecían el mercado interno sino que exportaban. *Excélsior*, 27 de octubre de 2006.



Se pronuncian por la no apertura total del sector agropecuario en el año 2008.¹⁴

A pesar de las evidencias estadísticas, del éxodo de campesinos hacia los EEUU y de las tasas de crecimiento negativas de la agricultura en su participación en el PIB, la embajada estadounidense negó rotundamente que el sector agrícola mexicano hubiera sido perjudicado por las importaciones agrícolas procedentes de ese país, y en un comunicado que responde a un documento entregado a dicha embajada por un grupo de productores agrícolas, expusieron que “existen percepciones incorrectas e interpretaciones erróneas acerca de las políticas y prácticas agrícolas estadounidenses, las cuales provocan confusión y podrían hacer que las personas no conocedoras del tema llegaran a la conclusión de que el TLCAN es la causa principal de los problemas agrícolas de México”.¹⁵

En dicho comunicado se afirma que los EEUU son el mercado más grande para los productos agrícolas mexicanos y que ha beneficiado enormemente a este sector incrementando las ganancias de la agricultura y los empleos. Agregan que no han violado las normas de la OMC al otorgar subsidios a sus agricultores, ya que no hay compromiso al respecto con esta organización. Niegan que la duplicación de importaciones agropecuarias de los EEUU haya causado severos daños a la producción agrícola mexicana. Insisten en que México tiene un superávit comercial con los EEUU y que ello es prueba de que se ha beneficiado, porque además ellos tienen bajos aranceles y no están operando sobre precios *dumping*, a pesar de los subsidios antes enunciados.¹⁶

¹⁴ Cámara de Diputados de la LIX Legislatura. “Aportes para la evaluación y propuesta de renegociación del capítulo agropecuario del TLC”. Tomado de *Excélsior*, 6 de agosto de 2006, p. 1.

¹⁵ Embajada de los Estados Unidos. Comunicado de prensa. Respuesta a críticas contra la política agrícola de EUA y el TLCAN. <http://www.Usembassy-México.gov/boletinesp021205realidadestlc.html> (3 de septiembre de 2005).

¹⁶ Ésta es también la versión del profesor Sydney Weintraub, del Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales de Washington, y principal promotor y negociador del TLCAN, quien en 2005 publicó un libro con una versión triunfalista respecto a que ambos países se han beneficiado con diez años de dicho tratado. Weintraub [2005].



CUADRO 4. BALANZA DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Exportaciones</i> ¹	<i>Importaciones</i> ²	<i>Saldo</i>
1995	2 528	2 616	- 88
1996	2 930	3 115	- 185
1997	3 324	3 587	- 263
1998	3 507	3 931	- 424
1999	3 790	4 166	- 376
2000	4 143	5 035	- 892
2001	4 228	5 945	- 171
2002	4 449	6 325	- 1 876
2003	4 619	7 003	- 2 348
2004	5 169	8 008	- 2 839
2005	6 456	9 186	- 2 730
2006	6 867	9 878	- 3 011
2007	8 341	11 898	- 3 557

¹ Las exportaciones incluyen azúcar, camarón, cerveza, café, carne, legumbres, jugos, licores y otros.

² Las importaciones incluyen alimento para animales, carnes, conservas enlatadas, vegetales, leche, licores, aceites, pieles comestibles de cerdo (chicharrón).

FUENTE: INEGI, *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, 2005, p. 627.

La embajada de los EEUU, en el documento de prensa citado, simplemente niega las evidencias que demuestran los efectos nocivos sobre la agricultura y la industria mexicanas, y que son fruto de la política de libre comercio apoyada y promovida desde 1982 por el Consenso



de Washington. Los EEUU violan los principios de la OMC, pues ahí se acordó no otorgar subsidios agrícolas que dañen o causen daño a otros países. Por ello aquí se considera que México quitó indebidamente la protección a su industria y a su agricultura, al igual que al resto de su economía.¹⁷

En el documento de la embajada de los EEUU se pone especial énfasis en el superávit comercial que México tiene con ese país desde 1995. Y aunque efectivamente las cifras muestran un superávit comercial con los EEUU, más adelante veremos que dicho superávit sólo se trasladó a países asiáticos, especialmente China, cuyas maquiladoras han invadido México.

A su vez existen otros tipos de evaluaciones de los efectos del TLC en los sectores productivos del país, y que coinciden con el punto de vista expuesto en este libro en el sentido de que se han creado enormes distorsiones y daños a la planta productiva y al empleo. En el libro editado por la UNAM a través del Centro de Investigaciones sobre América del Norte: *Diez años del TLCAN en México*,¹⁸ la mayoría de los coautores señalan los efectos de las asimetrías; el reducido impacto sobre el salario y el empleo; problemas con las controversias, y términos de intercambio desfavorables para nuestro país, en especial para el sector agropecuario. Por otra parte, la apertura comercial en la agricultura, implícita en el TLC, y la reforma antiagraria al artículo 27 constitucional sólo han propiciado un desastre agrícola sin precedente y la migración masiva hacia los EEUU, que ha generado medidas xenofóbicas en ese país. También se ha propiciado que emigren hacia las ciudades los campesinos arruinados por la competencia desleal ante los bajos precios internacionales de los productos agrícolas.¹⁹

¹⁷ Por ejemplo, el señor Richard E. Waugh, presidente de Scotiabank dijo que “para la industria financiera y los inversionistas es fundamental que cualquier gobierno no cambie sus principios y fundamentos de libre mercado y competencia”, *El Financiero*, 19 de septiembre de 2005, primera plana.

¹⁸ Mónica Gambrill [2006: 502].

¹⁹ Para mayor detalle, véase Cuauhtémoc González Pacheco [1992].



Esta migración es causa de graves problemas sociales, especialmente en la Ciudad de México, acerca de los cuales sólo hay cifras estimadas, como las que se presentan en el estudio del Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad, de la UNAM, donde se dice que el comercio callejero que se concentra en la zona urbana metropolitana de la Ciudad de México engloba un total aproximado de 138 000 puestos ambulantes en el DF, más aproximadamente 22 000 en municipios conurbados del Estado de México. Habría que sumar el creciente comercio callejero en otras entidades del país, especialmente en ciudades como Guadalajara, Monterrey, Puebla, Morelia y otras metrópolis en donde además se ha desatado la delincuencia, de la cual se sabe que es muy elevada, pero no hay una cuantificación precisa, al igual sucede con el contrabando, la piratería y el narcotráfico. Según datos de la Cámara Nacional de Comercio y Turismo de la Ciudad de México del 19 de agosto de 2005, existían 500 000 puestos ambulantes en la Ciudad de México, los cuales han acabado con el comercio organizado.²⁰

Cabe aclarar que estos problemas ya existían en el país antes de 1994, pero en mucho menor medida; y antes de la entrada al GATT, en 1985, estos fenómenos eran prácticamente insustanciales; en especial el contrabando, el ambulante y desde luego la piratería y el tráfico de drogas.²¹

²⁰ Declaraciones del presidente de la Cámara de Comercio y Turismo de la Ciudad de México, del 19 de agosto de 2005, recogidas en el periódico *Excelsior* del 20 de agosto de 2005, p. 9. Esta cifra de 500 000 se multiplica porque cada miembro tiene por lo menos a una persona que depende de él, entonces se convierte en un millón. Si se supone que dependen cinco personas estamos hablando de que alrededor de 2.5 millones de personas, sólo en el DF, viven del comercio callejero: el doble de lo que aportan en empleo las maquiladoras. Pero si suponemos otro tanto en el resto del país, la estimación nacional podría ser de cinco millones que viven de esa actividad. Es decir 20% de la PEA.

²¹ PUEC [2003]. Miriam de Regil, "Comercio ambulante. Virtual espejo del desempleo", *El Financiero*, 3 de agosto de 2005. Allí se menciona que la Cámara de Comercio de la Ciudad de México calculó en 294 000 los puestos ambulantes.

El capítulo agropecuario debe retomarse en su conjunto, y renegociarse producto por producto a fin de garantizar beneficios reales a nuestros productores.

Problemas del sector textil

El sector textil resultó ser uno de los más integrados a la exportación maquiladora, gracias a ello lograron subsistir muchas empresas medianas que operaban con altos costos y tecnología atrasada. Estas empresas se integraron a la globalización como empresas asociadas, o como arrendadoras de franquicias, o como empresas integradoras. En todas ellas los beneficios fueron principalmente para los empresarios, no para los trabajadores. Aunque el número de empleados aumentó, recibieron bajos salarios, prácticamente el salario mínimo local, con nulas prestaciones, sin derecho de huelga ni aguinaldo ni vacaciones. A estos trabajadores se les contrató como eventuales, de modo que no existió una relación laboral en forma. En el caso de la industria textil y del vestido, abundó el trabajo a destajo y a domicilio, lo cual es violatorio de la Ley Federal del Trabajo. No obstante, aumentó la producción y la exportación de textiles ligadas a las grandes transnacionales del sector.

En julio de 2006, el presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil, Rafael Zaga, declaró que habría “pérdidas de 50 mil empleos y cierre de 250 empresas, debido al comercio ilegal y el rezago en el que se encuentra este sector”.²²

Las importaciones textiles provenientes de China casi sacaron del mercado al productor nacional.

Sector automotriz: beneficiario del libre comercio (comercio intrafirma)

El sector manufacturero más beneficiado con la aplicación del TLCAN ha sido, sin duda, el automotriz y de autopartes, el cual ha tenido un crecimiento fenomenal en cuanto a su participación en el total de las

²² Engge Chavaría, “Empresarios textiles pintan un panorama gris. Declaraciones de Rafael Zaga, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil de México”, *Excélsior*, 20 de julio de 2006, p. 7.

exportaciones; aunque, como se verá de manera más detallada, las importaciones de partes e insumos, e incluso de productos terminados es también creciente desde que se abrió el mercado a las importaciones de autos, a través de sus filiales en México. Es decir, estas empresas ampliaron sus negocios intrafirma.

La industria automotriz y de autopartes está en manos de grandes corporativos transnacionales, productores, exportadores, importadores, ensambladores e integradores. En su mayoría, estas empresas se han dedicado a maquilar parte de sus productos o bien, a fabricar autos completos pero bajo la modalidad laboral de pago y contratación de maquila en otras partes del mundo. Esto generó enormes economías de escala a dichas empresas, en virtud de que se acogieron a un sistema fiscal que las exenta de impuestos de importación y exportación, precisamente por ser empresas altamente exportadoras, Altex o Pitex, de las que hablamos anteriormente. Estas empresas ahorran con la mano de obra barata, bajos o nulos impuestos y desregulación económica total en este sector. Las grandes beneficiarias de la globalización y la apertura fueron Ford, Chrysler, Nissan, General Motors, Volkswagen, Toyota y Honda; además, las automotrices europeas que al amparo del TLCUEM exportaron a México modelos totalmente fabricados en sus países: Fiat, Peugeot, Renault, Volvo, BMW, Mercedes Benz y otras marcas que dominan el mercado mexicano, cuyo éxito es fruto de la libre importación de vehículos automotores. En materia de autopartes, destacó la empresa norteamericana Delphi Automotive Systems, con una gran maquiladora en Chihuahua. Todas estas empresas figuran dentro de las quinientas más importantes en México y el mundo.²³

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea simplemente facilitó este proceso de integración globalizada de empresas automotrices norteamericanas con europeas, para que mediante “alianzas estratégicas” de grandes oligopolios globalizados se logre dividir el mercado mundial del automóvil y se distribuya entre los grupos de al-

²³ “Las 500 empresas más importantes de México”, *Expansión*, 30 de junio de 2007, p. 2.

tos ingresos de cada país; por pequeños que éstos sean, significa en su conjunto enormes ganancias de los oligopolios. El caso de la industria automotriz es una prueba más de que el libre comercio ha beneficiado principalmente a los grandes grupos empresariales extranjeros y ha dañado las actividades productivas nacionales, pues como señalamos en el capítulo sobre sustitución de importaciones, en 1966 el automóvil era 100% hecho en México y con insumos y mano de obra mexicana.

Petróleo y petroquímica

La puesta en práctica del TLC y su tendencia privatizadora puso a Pemex y a la petroquímica en la mira de las grandes inversiones extranjeras, interesadas en adquirir una de las empresas más grandes y más rentables del mundo. Pese a ello, no han conseguido la privatización total y por ahora se han conformado con la petroquímica secundaria, que ya está en manos de extranjeros, al igual que muchas empresas proveedoras de insumos y obras de mantenimiento y construcción; éstas ahora quieren participar a través de la liberación de las Compras del Sector Público, pues, como quedó especificado en el TLC, pueden concursar en obras y ganar las licitaciones e incluso desplazar al proveedor nacional. Esto se puede demostrar con los Contratos de Servicios Múltiples otorgados a compañías extranjeras que sustituyeron al proveedor nacional. La industria petrolera aporta 40% de los ingresos presupuestarios y aún así se insiste en la privatización por medio de lo que los empresarios internos y externos llaman cambios estructurales; es decir, la apertura total del sector al capital privado. Ejemplo de este avance es el dato de que la empresa British Petroleum adquirió la franquicia de las tiendas AM PM, adjuntas a 92 gasolineras de Pemex, con la idea de invertir en todo el país en esta área de comida rápida, cercana a los puntos de venta de petróleo.²⁴

²⁴ Roberto Jiménez, "British Petroroleum, a la que la ley le impide comercializar sus gasolineras en México, ya incursionó en el país con la venta de botanas", *Excélsior*, Sección Dinero, 21 de junio de 2007, p. 8.

Compras del sector público

Pese a que se dieron plazos específicos para la liberación de las compras del sector público, un periodo de cinco a diez años, en la práctica no se respetaron, ya que los negociadores mexicanos tuvieron que ceder ante las presiones de empresas e inversionistas interesados en proveer al gobierno de los productos necesarios para su funcionamiento. Desde el gobierno de Zedillo, y como parte de la privatización, en las licitaciones para obras del sector público fueron incluidas grandes empresas extranjeras que ofrecieron mejores condiciones y tecnología para los proyectos.

Esto fue causa de la quiebra de muchas empresas nacionales, especialmente medianas y pequeñas de construcción, de bienes de capital, eléctricos y electrónicos y otras, cuyo desplazamiento fue evidente a partir de la puesta en práctica del TLC. En este sentido, el avance tecnológico de las grandes corporaciones impidió toda competencia, como es el caso de la electrónica, de la que nos ocuparemos a continuación.

Industria electrónica y eléctrica

La ramas más beneficiadas con el TLC fueron las de alta tecnología de computación, como Microsoft, Sony, IBM, y muchas otras, que definitivamente no permitieron que la industria nacional de esta rama se desarrollara, como fue el caso de la empresa mexicana Printaform, que no resistió la competencia y existe marginalmente, cambió de giro y salió del mercado nacional, ante las bajas compras del sector público. En este caso, el secreto tecnológico y los cambios de un año a otro hicieron imposible la competencia. Lo mismo puede decirse de muebles de oficina, aparatos eléctricos y electrónicos, comunicaciones y telecomunicaciones, para las cuales las proveedoras del sector público fueron esencialmente empresas extranjeras. Dentro de las compras del sector público algunas empresas oligopólicas de origen nacional se beneficiaron, como ICA, ALFA, Grupo Desc, Grupo Carso, Cemex, Vitro, GEO y otros grupos empresariales (los cien millonarios de la revista



Expansión), de quienes nos ocuparemos más adelante, al exponer a los ganadores de la globalización.²⁵

Pese a que el TLC establece salvaguardias para proteger a las industrias de bienes de capital, construcción y farmacéutica, así como un periodo de transición, estos preceptos no se cumplieron. Mientras tanto, en los Estados Unidos existe trato discriminatorio y se exigen requisitos de desempeño a las inversiones que ingresan ese país. Además se prefiere al proveedor estadounidense; su mercado de compras gubernamentales está protegido mediante un mecanismo llamado “compre lo americano” (Buy American Act, de 1933),²⁶ que privilegia al proveedor estadounidense en cuanto a las compras y los servicios del sector público. Aun cuando a los socios del TLC se les exime de esta ley, en la práctica es muy difícil que una empresa mexicana desplace a una estadounidense.

Como se explicó anteriormente, en México el comercio de servicios fue liberado a plenitud, en especial en lo referente a telecomunicaciones, computación, turismo y tiendas de autoservicio; estas últimas prácticamente devoraron a las tiendas departamentales nacionales y las obligaron a asociarse en condiciones secundarias a los grandes gigantes mundiales del comercio al menudeo.

Comercio interior dominado por las grandes marcas extranjeras

Los nombres de las tiendas mexicanas prácticamente desaparecieron para dejar paso a las grandes cadenas internacionales, como Wal-Mart, Office Max, Total Home, Sam’s Club, Costco, Zara y muchas tiendas textiles, del vestido, joyería, que crearon zonas comerciales en las que, asociadas al capital nacional, dieron a México una fisonomía muy diferente a la de los años anteriores al TLC. Sólo las grandes tien-

²⁵ *Expansión*, México, 30 de abril de 2007, pp. 96, 98. Para una evaluación de la industria electrónica en los diez años del TLC, se recomienda Sergio Ordóñez, “La nueva industria electrónica en el contexto del TLCAN”, en Mónica Gambrill, *op. cit.*, pp. 100-126.

²⁶ Patrick Low, *op. cit.*, p. 123.



das departamentales como Liverpool, Palacio de Hierro y Sanborns han sobrevivido a la competencia, pero gracias a las importaciones derivadas del libre comercio.

El comercio de las franquicias

El comercio de franquicias surgió y se desarrolló en el ramo de comidas rápidas y cadenas de restaurantes, con un sello extranjerizante; llegó hasta la industria del cine, que quebró definitivamente al cine nacional e incluso al europeo, hasta quedar el estadounidense como monopolio absoluto en el mundo. El comercio de las franquicias le dio al mundo su carácter global, ya que estos establecimientos se encuentran con las mismas características en cualquier parte del planeta. A su vez son cadenas de los grandes oligopolios extranjeros que desplazan al comercio y los servicios locales.

El desplazamiento de la actividad nacional por parte de extranjeros mediante franquicias ha llegado a extremos de competir y ganar a pequeños negocios familiares de gran tradición, como las tintorerías: se han apoderado de ellas con la fuerza de ser cadenas internacionales, y pelean el mercado nacional de este ramo. Cadenas de franquicias como la Clean & Clean, Golden Services y Dry Clean USA cada vez tienen mayor presencia en las principales ciudades del país. Esto es un ejemplo del efecto desplazador del TLC sobre la economía mexicana y sobre los negocios de pequeños comerciantes y de servicios, a quienes han quebrado con su poderosa tecnología, publicidad y capital global.²⁷

Comunicaciones y transportes

Podemos afirmar que en el campo de las comunicaciones electrónicas el triunfo total fue para el capital estadounidense, que logró grandes negocios aprovechándose del amplio mercado mexicano. En este cam-

²⁷ Adriana Curiel Carballo, "Tintorerías extranjeras se disputan el mercado mexicano", estudio de *El Financiero*, Sección Mercados, 15 de agosto de 2007, p. 9a.

po, el TLC rebasó sus expectativas para México; se terminó con el cine, y la televisión mexicana es de pésima calidad, aun cuando un sector puede pagar a las empresas extranjeras de pago por evento.

Por otra parte, las empresas mexicanas de autotransporte terrestre se han defendido. Este sector en México se ha modernizado y puede ofrecer servicios de primera calidad y sin problemas técnicos, como establece el TLC. A partir de 1997, según el Tratado, la transportación terrestre se abriría recíprocamente en los tres países. Pero a pesar de que algunas empresas mexicanas ya eran competitivas y tenían acceso para trabajar en estados fronterizos de los EEUU, no se les permitió, contraviniendo lo establecido: que a los tres años de entrar en vigor el Tratado, los autobuses turísticos y de carga podrían cruzar libremente a dichas zonas liberadas por el TLC.

Los transportistas estadounidenses alegaron que no se cumplían las normas técnicas aprobadas, y que las unidades mexicanas estaban en mal estado y los modelos, atrasados. Así, aprovecharon esta oportunidad para proteger a sus compañías de transporte terrestre aludiendo precisamente a normas del TLC. En este campo incumplieron los Estados Unidos.

Ferrocarriles

La versión original del TLC, como vimos anteriormente, determina que por cuestiones constitucionales de México, los ferrocarriles deberían ser un área exclusiva bajo control del Estado; sin embargo, como se sabe, la totalidad de las líneas ferrocarrileras fueron privatizadas mediante licitaciones públicas, y las empresas Triturados Basálticos SA (Tribasa), Ingenieros Civiles Asociados (ICA) y Transportación Marítima Mexicana fueron las beneficiadas. Esta última empresa creó su filial Transportación Ferroviaria Mexicana SA, integrada mediante alianzas estratégicas con empresas estadounidenses y canadienses del ramo.

De esta manera se apoderaron de las principales vías férreas del país, incluyendo los terrenos de paso, que implican grandes extensiones de territorio. Podemos decir que sólo continúan en servicio el ferrocarril del

Istmo de Tehuantepec y el Chihuahua-Pacífico, aunque prácticamente no funcionan. Los ferrocarriles, que ya no salen del DF, están convertidos en chatarra, con nula competitividad, lentitud, algunos inactivos; fueron cerradas cientos de estaciones que eran el alma de diversas regiones y en realidad la única forma de sustento de sus habitantes, quienes abandonan los poblados, que se han convertido en pueblos fantasma con la cancelación del paso del ferrocarril. Puede decirse que estas mismas empresas se apoderaron de la operación de los puertos marítimos.

En 2005 se concretó la venta total de las acciones de *Transportación Ferroviaria Mexicana* a la empresa norteamericana *Kansas City Rail Road*, con lo que la privatización y extranjerización de los ferrocarriles y sus bienes se concretó en beneficio de empresas estadounidenses. Hay evidencias de que Zedillo abandonó los ferrocarriles por su deseo de acabar con el sindicato ferrocarrilero y además para beneficiar a las autopistas de cuota y al autotransporte carretero, que es un gran negocio privado del cual han salido beneficiadas muchas empresas del autotransporte, desde luego la propietaria principal de las autopistas, que es *Tribasa*, a pesar (o para su fortuna) de haber tenido que pasar el rescate carretero del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (*Fobaproa*).

Puertos y marina mercante

Como resultado del TLC y de la privatización acelerada que tuvo lugar durante el salinato-zedillato, los puertos pasaron a manos privadas; las principales empresas ganadoras fueron las anteriormente aludidas. Con excepción de la empresa de marina mercante *TMM*, el resto de las pequeñas y medianas industrias de transporte de cabotaje y altura prácticamente fueron eliminadas del mercado, con el consiguiente desempleo generado en los puertos, el cual se compensó con jornadas extenuantes derivadas del incremento de las operaciones portuarias de comercio exterior en los años posteriores al TLC. En los mismos puertos se llevaron a cabo inversiones para su modernización y automatización, por lo que el impacto sobre el empleo no fue tan es-

pectacular como se esperaba, y desde luego operaron con muy bajos salarios. Aquí la ganancia fue para las empresas beneficiarias del TLC y sus socios del exterior.

Servicios financieros

Pese a las salvaguardias anteriormente expuestas, la realidad es que éstas no se respetaron ni en cuanto a los plazos ni a los porcentajes de participación extranjera. A partir del fracaso de la privatización bancaria salinista-zedillista y del rescate a través del Fobaproa-IPAB, el capital extranjero se apoderó de 85% de la mayor parte de los bancos quebrados, estableciéndose el dominio de bancos españoles como el Banco Bilbao Vizcaya y el Banco Santander; al igual que la participación de bancos canadienses, coreanos y estadounidenses, para quienes la fiesta de las quiebras bancarias fue un enorme negocio, fruto de la privatización.²⁸

El capital financiero especuló y lo sigue haciendo en la Bolsa Mexicana de Valores bajo el signo del libre mercado, con lo que los principales grupos financieros globalizados obtuvieron enormes ganancias, en especial el capital extranjero, que consideró al mercado de valores de México como de “país emergente”.

La afirmación anterior la confirma un estudio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en el que se reporta que son los emisores sólo 0.4% de la población económicamente activa y concentran casi 40% del PIB, pues superan 3.7 billones de pesos los valores en custodia en 32 casas de bolsa que corresponden a los 180 000 clientes más acudados del país.²⁹

El capital de cartera aplicado a negocios especulativos regresó después de la crisis devaluatoria de 1995, con toda la seguridad de seguir especulando. Compraron bancos, puertos, ferrocarriles, empresas na-

²⁸ Sobre este tema han aportado autores como Alicia Girón y Eugenia Correa [1999]; y Héctor Núñez Estrada [2004].

²⁹ Isabel Mayoral Jiménez, *El Financiero*, Sección Finanzas, 14 de junio de 2007, p. 4.

cionales, y bonos de deuda mexicana, como los tesobonos, Pidiregas y otros bonos de deuda. Tal cosa, además, agravada con que, en materia de inversión, el TLC no exige requisitos de desempeño, como veremos posteriormente.

Solución de controversias

A reserva de que amplíemos este punto en el capítulo siguiente, vale la pena comentar que la legislación del TLC está redactada en forma tal que permite muchas divergencias legales y además sólo abogados especializados en legislación estadounidense pueden demandar con éxito a una empresa de ese país que esté cometiendo prácticas de comercio desleal y *dumping*. Existen tantas salvaguardias y cláusulas tan laxas, que pueden prestarse a diversas interpretaciones, de tal modo de que la víctima puede resultar siendo culpable y la demanda revertirse en su contra. Una pequeña o mediana empresa no puede sostener un costoso y largo juicio contra algún producto estadounidense en condiciones de *dumping* que esté dañando a la economía mexicana.

Hay muchas cláusulas para que la ley se aplique en beneficio del cliente, como ocurrió con las escobas de mijo y cepillos, que fueron a panel binacional; después de muchos alegatos “legaloides” se votó en contra de un producto realmente insignificante en la exportación total. La gran empresa mexicana Cemex, productora de cemento, perdió un panel binacional cuando fue acusada de *dumping* por unas empresas estadounidenses. Esto mismo sigue operando para el atún mexicano; a los autotransportes mexicanos finalmente no se les ha permitido entrar a los EEUU por no cumplir las normas técnicas y de seguridad del TLC.

Fueron afectadas de 1998 a 2007 las verduras y frutas, y sigue el problema de la fructosa que, como se señaló antes, ha dañando a la industria azucarera nacional. Cabe aclarar que en el juicio que tuvo lugar en agosto de 2001 para que México aplicara impuestos compensatorios a la fructosa, la OMC consideró improcedente dicha demanda.

Posteriormente, en 2004, Fox dio por terminada esta controversia retirando los impuestos compensatorios a la fructosa.

LA OLIGOPOLIZACIÓN DEL NUEVO COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Insistimos en demostrar y esclarecer que la apertura externa cambió significativamente al país, mas no para que ingresara al Primer Mundo, como prometieron sus promotores, sino para sumergirnos en la que es quizás la mayor de las crisis económicas del México posrevolucionario. Esto, además de agudizar la dependencia y la sumisión respecto de los Estados Unidos, acrecentó hasta el límite muchos problemas sociales, como el del desempleo y subempleo masivo, la violencia callejera, el narcotráfico, la inseguridad, la pobreza y, como contrapartida, la concentración del capital en cada vez menos pero gigantescas empresas globalizadas.

Con todo esto hubo pocos beneficiarios, en su mayoría extranjeros, y sus restringidos socios locales, quienes poco se preocuparon por las carencias y las desigualdades de los mexicanos. Con el TLC, además de la apertura comercial se aceptó unilateralmente, como ya se expuso, la liberalización del sector financiero; por esa razón se abrieron el mercado de valores y el sector bancario —antes sólo permitido a mexicanos— a un capital extranjero globalizado, en busca de ganancias fáciles y especulativas de corto plazo, cuyos capitales podían entrar y salir del país si esto convenía a sus intereses particulares, sin importar qué problemas dejaban en el país.

El resultado inmediato fue la crisis devaluatoria de fines del gobierno salinista, considerada la más severa devaluación del siglo xx, en 1994-1995, y la más grave crisis bancaria, que concluyó con un alto grado de extranjerización de la banca y de las finanzas privadas de México. Esta macrodevaluación fue fruto de una elevada propensión a importar y a sostener un tipo de cambio sobrevalorado, basado

en préstamos y emisiones de deuda que luego tuvieron que pagarse; fue el caso de la emisión de Tesobonos, indexados en dólares, lo que obligó al país a pagar los costos del *crack* bursátil y de especulación de 1995; la deuda para pagar de inmediato a quienes tenían en su poder los Tesobonos era de 30 000 mdd. Además había que afrontar una deuda interna de 100 000 mdd,³⁰ fruto del rescate, a través del controvertido IPAB-Fobaproa, de una banca privada en quiebra por las carteras vencidas.

LA DEVALUACIÓN DE 1994-1995 Y LA CRISIS BANCARIA: SU VINCULACIÓN CON EL LIBRE COMERCIO

A veinte años de iniciada la política comercial de apertura radical y unilateral, aún no se sabe a ciencia cierta el número de empresas medianas y pequeñas que quebraron, que intentaron modernizarse para la competencia y se endeudaron en dólares, deuda que creció y se volvió impagable con la devaluación de 1994-1995.

Éste fue el resultado de adoptar un modelo radical de economía abierta que, sin medida alguna, generó en 1994 un déficit en su cuenta corriente de -28 785 mdd, que los funcionarios públicos decían era manejable, aun con un peso obviamente sobrevaluado desde 1993 (véase cuadro 4).

La vorágine de importaciones que se promovió, en particular en el gobierno salinista, tuvo como consecuencia la peor crisis del México posrevolucionario, que implicó una caída del PIB reconocida en -6.2%. Hay quienes hasta la fecha no le atribuyen ninguna relación con el déficit de la cuenta corriente y la apertura comercial implícita en el TLC, ni con la devaluación de 1995; sólo lo consideran un episodio transitorio que se superó entre 1996 y 1997.

³⁰ Deuda del IPAB, reconocida en 2005, según el Informe Trimestral de SHCP sobre Deuda Pública.

Es decir, de acuerdo con la postura oficial, después de esos años vino un auge exportador, con una recuperación en la que hubo finanzas públicas sanas y en general baja inflación; además regresaron los capitales especulativos a la Bolsa Mexicana de Valores, y con ello dieron mayor fortaleza a un peso que hasta el año 2005 se deslizó en realidad poco hasta quedar en promedio en 10.00 pesos por dólar y revaluarse en repetidas ocasiones. Esta lenta devaluación del peso benefició a los productos de importación al abaratare respecto a los costos nacionales.

Fue entonces cuando China compitió deslealmente con la economía mexicana. Se considera que en 2005 el peso estaba sobrevalorado respecto al dólar. De allí el crecimiento de las importaciones y las exportaciones, ya que con un dólar barato se subsidió la actividad comercial externa. De ahí el crecimiento de este sector, que se consideró un éxito macroeconómico de Zedillo y Fox.

Sin embargo, debe demostrarse que la devaluación de 1995 fue resultado directo de la aplicación del TLC, por su apertura descomunal a las importaciones y al capital extranjero, que especuló como nunca en la Bolsa Mexicana de Valores y que ganó enormes utilidades en Tesobonos, una deuda de corto plazo indexada al dólar, que vencía en enero de 1995 y estaba en sus manos junto con una proporción de Cetes, la cual sumaba 30 000 mdd y para esa fecha las reservas del país habían caído a menos de 3 000 mdd. Con tan bajos recursos no se podía hacer frente a las demandas de quienes al saber próxima la devaluación exigieron su ganancia y obligaron al rescate financiero por parte del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos; así se generaron pagos enormes de vencimientos de la deuda externa que cancelaron toda posibilidad de un crecimiento económico.³¹

El PIB en 1995 cayó a -6.2%, la recesión más grave del siglo xx, sin embargo, el Departamento del Tesoro de los EEUU ofreció un crédito

³¹ En Arturo Ortiz Wadgymar [2000], esta posición se fundamenta con cifras de la SHCP y del Banco de México.

a Zedillo con el cual se hizo frente a las demandas de los especuladores extranjeros poseedores de Tesobonos y Cetes.

Tras haber aceptado el préstamo de Clinton y los acuerdos Ortiz-Rubin, que exigieron como garantía la factura de Pemex y mayor privatización y apertura económica, la economía mexicana se dividió en: el México globalizado, vinculado a los negocios de exportación e importación, y que hasta el año 2007 fue dinámico y creciente, frente al México de una economía doméstica que poco o nada se beneficiaba con la globalización. No obstante, el crecimiento de este sector concentrado en pocas empresas oligopólicas generaba elevadas cifras macroeconómicas, por lo que a sólo un año de distancia de la peor crisis económica del siglo la economía nacional se recuperaba en las cifras.

En sus memorias, Clinton narra las condiciones en que los EEUU otorgaron dicho préstamo al gobierno mexicano.³² El 10 de enero de 1995, el secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Robert Rubin, advirtió al presidente Clinton sobre la gravedad de la crisis mexicana y las dificultades financieras de su rescate, pues la reserva de México había descendido a 6 000 mdd y tenía obligaciones de pagos de Tesobonos por 30 000 millones en 1995. Rubin y Somers lo convencieron de evitar la catástrofe, pues México estaba al borde del derrumbe —escribe Clinton—. Era necesario proveer a México de 25 000 mdd, pero el Congreso se negó rotundamente a prestar dicha suma. A pesar del Congreso, el 31 de enero Clinton decidió otorgar el préstamo como un paquete de asistencia por 20 000 mdd, procedentes del Fondo de Estabilización Cambiaria. La decisión generó muchas críticas, pues los riesgos eran considerables. Sin embargo, resultó ser un gran negocio, ya que en 1997, antes de que venciera, México saldó el crédito, del que sólo usó del disponible 10 500 mdd y pagó 1 400 mdd de intereses: los EEUU recibieron casi 600 mdd más de lo que hubieran ganado de haberlos invertido en notas del Tesoro de los EEUU.

³² William Clinton [2004: 642].

CRISIS FINANCIERA Y EXTRANJERIZACIÓN DE LA BANCA: EFECTO INMEDIATO DE LA APERTURA DEL SECTOR

El mayor desastre provocado por el TLC fue la apertura radical del sector financiero y bancario; como sabemos, la privatización bancaria fue un fracaso, al dejar en manos de banqueros ineficientes y corruptos el sector bancario nacional, que ahora se incluye en la deuda del Fobaproa por 70 000 mdd, que se están pagando con ingresos fiscales de los contribuyentes y con reducciones en el gasto público. En este aspecto fue fundamental la autonomía del Banco de México, promovida por una iniciativa de Salinas en 1993, sobre la modificación del artículo 28 de la Constitución, con lo que abandonó sus funciones regulatorias de banca central.

Éstos son los efectos de los libres movimientos especulativos de capital que, como explicamos, trajeron la deuda de los Tesobonos en 1995, y los efectos devaluatorios que estarán presentes hasta el año 2001.³³

El mismo Joseph Stiglitz reconoce que en materia financiera:

Los acuerdos internacionales, por ejemplo, reflejaron nuestras preocupaciones, nuestros intereses: obligaban a los que operaban en el extranjero a abrir sus mercados de capitales a nuestros derivados y flujos de capital especulativos, sabiendo hasta qué punto podría provocar desestabilización. Pero tal era la voluntad de Wall Street, y la voluntad de Wall Street acostumbra cumplirse.³⁴

El desempleo, el aumento de la pobreza (60 millones de pobres, según la ONU)³⁵ y el rezago de la obra pública de tipo social para hacer frente a un crecimiento demográfico que no cede, sólo ha implicado aumento sin precedente de la inseguridad pública, que, como sabemos, es creciente. Este incremento de la pobreza mundial se explica

³³ Héctor Núñez Estrada [2004].

³⁴ Joseph Stiglitz [2004].

³⁵ Organización de las Naciones Unidas [2000].

en función de que las industrias oligopólicas globalizadas han crecido con elevada tecnología que desplaza sin consideración alguna a millones de trabajadores en todo el mundo. Todo ello obedece a la necesidad de reducir costos para ser competitivos y permanecer en un mercado cada vez más restringido y con menor número de empresas dominando todo el mercado mundial.

El comercio callejero como medio para paliar el desempleo, el abandono del campo, la migración masiva y las violaciones a las leyes mexicanas por parte de muchos empresarios que, en aras de la libre empresa, pagan muy bajos salarios y explotan a una mano de obra abundante, son condiciones propicias para crear una verdadera fábrica de delincuentes. Este fenómeno se analizó en un estudio reciente de Carlos Bustamante Lemus y Manuel Barklay, del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, en él se evidencia que el problema del ambulante en la Ciudad de México es de perfiles alarmantes.³⁶

TRIUNFALISMO MACROECONÓMICO

Después de la devaluación y a partir de 1996 la economía mexicana retoma la bandera del libre comercio, y los funcionarios del gobierno, especialmente el entonces presidente Ernesto Zedillo, empiezan a promover los éxitos macroeconómicos, y las cifras con altas tasas de crecimiento del PIB, baja inflación y fuerte atracción de capital privado extranjero, principalmente de cartera o en maquiladoras globalizadas, o bien diversos negocios, entre los que sobresalió la compra de 80% de la banca nacional por extranjeros, y con miras a crecer, aprovechando la desregulación derivada de la autonomía del Banco de México y la unificación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, bajo el concepto de libre mercado.³⁷

³⁶ Carlos Bustamante Lemus y Manuel Barklay [2004].

³⁷ Estos conceptos son manejados en los textos de los informes presidenciales y en

Después de una caída del PIB a -6.2% en 1995 vino una rápida recuperación de 4.5% en 1996; en 1997 hubo un gran desempeño macroeconómico, pues el PIB creció en 7.5% , y el de 1998 fue de 4.8% . Estos crecimientos del PIB en cifras oficiales se explican con el crecimiento concentrado sólo en las grandes empresas vinculadas con el mercado externo, con capacidad de competir con los grandes monopolios internacionales. Esto mismo opera en el buen desempeño macroeconómico de 6.1% del PIB en 1999 y sobre todo el 7.5% en el año 2000.

Aquí terminó el éxito maquilador, pues aun cuando las exportaciones siguieron creciendo, lo hicieron a tasas menores, como se observa en el cuadro 5 que presentamos a continuación.

A partir de inicio del gobierno de Fox se atenuaron los éxitos macroeconómicos y el crecimiento del PIB fue bajo en promedio, como se aprecia en el mismo cuadro; sólo mejoró en 2005 y 2006 por el alza coyuntural de los precios del petróleo y por los ingresos eventuales del envío de remesas de los emigrantes. De todo ello se hablará con más detalle posteriormente. (Véase cuadro 5)

Los datos del cuadro 6.3 comprueban en las cifras la versión oficial, en el sentido de que el crecimiento del PIB después de la devaluación de 1995 implicó un gran éxito macroeconómico: bruscamente hubo un rebote, de una caída del -6.9 (posteriormente modificado a -6.2), a un crecimiento sostenido hasta el año 2000, en el que se inició el declive, debido esencialmente a la recesión estadounidense de los años 2001 a 2003.

Esta caída se muestra en el cuadro. En 2001 las tasas de exportación descendieron a -8.2% y las importaciones en -10.3% . Por lo mismo es explicable la caída del PIB en ese año a -0.2 por ciento.

los anexos publicados por la Presidencia de la República en septiembre de 1996, 1997, 1998 y 1999. Con base en su análisis y con el apoyo en los informes anuales del Banco de México y datos proporcionados por INEGI, fundamentamos el presente capítulo.

CUADRO 5. TASAS DE CRECIMIENTO, % ANUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN RELACIÓN CON EL PIB

<i>Año</i>	<i>PIB%</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>
1994	3.5	0.0	0.0
1995	-6.2	23.4	10
1996	4.5	13.1	19.1
1997	7.5	12.7	18.3
1998	4.8	6.3	12.8
1999	6.1	13.9	11.9
2000	7.5	18.0	18.3
2001	-0.2	-8.2	-10.3
2002	0.8	0.1	0.0
2003	1.4	0.2	0.1
2004	4.1	12.2	13.2
2005	3.0	14.4	12.7
2006	4.8	16.3	0.12
2007	3.3	0.8	0.10

FUENTE: Elaborado con base en cifras de varios años del Banco de México.

Éste fue el momento de los sucesos del 11 de septiembre de 2001 y el inicio del “ciclo de guerra” de Bush, como salida a la evidente recesión estadounidense, que tuvo severas secuelas en la economía mexicana.

Sin embargo, de dichas tasas de crecimiento se puede deducir que el año de mayor auge para el sector exportador e importador fue precisamente 1995, cuando la tasa de crecimiento de las exportaciones fue 23.4% y 19.1% de las importaciones. Esto contrasta con la peor caída del PIB (-6.2%), considerada la más severa macrodevaluación del siglo xx.

Ello se explica porque dicha devaluación del peso mexicano abarató enormemente las exportaciones y las hizo muy competitivas; por ello, y a la luz del libre comercio, crecieron sin precedente.

A pesar de que las importaciones, por el contrario, se encarecieron, no dejaron de ser dinámicas, como se aprecia en el cuadro 5. Su tasa de crecimiento fue de 19.1% anual. Ello implica que el sector de comercio exterior salió altamente beneficiado con la devaluación de 1995.

Este análisis coincide, en general, con el del profesor universitario Pablo Ruiz Nápoles, quien afirmó:

Entre 1994 y 2000 la tasa de incremento de las exportaciones asciende a 17% anual, el PIB crece 3.6% anual en promedio y todas las exportaciones por sectores incrementan de manera significativa su tasa media de crecimiento anual. Este aumento en las exportaciones en ese periodo es el resultado, sin duda, del crecimiento de la demanda estadounidense y las posibilidades de exportación a ese país que propició el TLCAN. Desde 1992 la economía se abrió totalmente a la inversión extranjera, tanto a los flujos de inversión productiva como a los de capital especulativo de cartera. Es muy probable que hacia 1994 hayan comenzado a madurar varios proyectos de inversión extranjera y a entrar en operación tanto en plantas establecidas orientadas a la exportación como en maquiladoras. Un factor importante en la determinación del crecimiento de las exportaciones es el aumento de la exportación de maquiladoras que mantuvo una tasa de crecimiento de 20.7% anual entre 1986 y 2000. En contraste con los anteriores, entre 2001 y 2003 todas las tasas medias anuales de crecimiento de las exportaciones descienden fuertemente; las manufactureras y las maquiladoras son incluso negativas. El PIB crece sólo 0.7% real. Este cambio de tendencia muestra la cada vez más fuerte vinculación del comercio exterior mexicano a los vaivenes de la economía estadounidense, que registró una recesión en esos años.³⁸

³⁸ Pablo Ruiz Nápoles, "Efectos económicos de la apertura y el TLCAN", en Mónica Gambrill, *op. cit.*, p. 23.

Efectivamente, hubo auge exportador, pero debe insistirse que también lo fue importador. Nuestro análisis hace caso omiso del contrabando y del tráfico de drogas, de los que no hay cifras exactas ni confiables, pero cuya importancia se ha reconocido, especialmente en el aspecto de las importaciones de productos estadounidenses y asiáticos.³⁹ Sobre este asunto abundaremos cuando pasemos a la distribución geográfica del comercio exterior.

Volviendo al auge exportador, se tradujo en aumento de las exportaciones de maquiladoras destinadas al mercado externo, principalmente a los EEUU, bajo los auspicios del libre comercio y con exenciones fiscales —ya descritas en cuanto a empresas Altex y Pitex—, pues aumentaron considerablemente en esos años, hasta generar en el año 2000 un crecimiento del PIB de 7.5% y las más altas tasas de crecimiento de las exportaciones.

Este auge maquilador terminó en el gobierno de Fox y con la atonía económica de los EEUU, que tomó un nuevo rumbo el 11 de septiembre de 2001. Más adelante detallaremos este fenómeno.⁴⁰

Hay que reiterar que, si bien hubo auge exportador, especialmente aplaudido por sectores empresariales y gubernamentales, las importaciones también se incrementaron a tasas de crecimiento mayores, dejando un déficit en la balanza comercial y en la cuenta corriente. Estos desequilibrios se cubrieron, primero, con el capital de cartera, y posteriormente con inversión extranjera directa; así, se privatizaron la

³⁹ Según Notimex, en la aduana de Nuevo Laredo sólo revisan 10% de la mercancía, de ese porcentaje 40% tiene irregularidades. De 6000 camiones que realizan actividades de exportación e importación sólo 600 son inspeccionados, reveló Javier Morales, subadministrador de dicha aduana. Arlina Archundia, enviada de Notimex a Nuevo Laredo: <http://mx.finance.yahoo.com/noticias/>, 5 de junio de 2007. El Secretario de Hacienda, Agustín Carstens, reconoció en un foro organizado en la Ciudad de México por la revista británica *The Economist* que por las aduanas mexicanas entran y salen drogas. Tomado de Ricardo Ravelo, "Las aduanas en poder de los Zetas", *Proceso*, 3 de junio de 2007, pp. 18-20.

⁴⁰ Tales aspectos se demostrarán en el apartado sobre el impacto del TLC en la balanza de pagos.

banca, el comercio, los servicios múltiples, al igual que grandes extensiones de tierras, playas e industrias que se extranjerizaron.

También se acentuó la dependencia hacia el capital foráneo, al atraer inversión del exterior, ya no para el sector productivo, sino para la especulación bursátil, o como dice el economista universitario Héctor Núñez Estrada:

El proceso de recepción creciente de capital especulativo en México se ha revertido, creando un círculo perverso de saqueo de ganancias y fugas aceleradas de capital, desestabilizando el tipo de cambio y generando crecimientos exponenciales de la tasa de interés que se realizan para contener las fugas de capital, distorsionando el sistema crediticio y bancario, provocando la insolvencia de muchos negocios al sobrevenir la contracción.⁴¹

En general, el nuevo comercio exterior de México fue concentrado por un grupo minoritario de grandes empresas oligopólicas, que se vincularon al negocio maquilador y que con bajos costos derivados de mano de obra barata y exenciones fiscales quebraron a gran parte de la planta productiva nacional, generando un desempleo y subempleo jamás vistos en la historia. Éste fue el nuevo comercio exterior, que se sintetiza como el de los oligopolios, maquiladoras y grandes empresas exportadoras e importadoras globalizadas.

La mayoría de las pequeñas y medianas industrias nacionales se asociaron como maquiladoras, integradoras, subsidiarias, o de franquicia; y las que no pudieron estar en este plano secundario, definitivamente quebraron y quedaron fuera del negocio exportador.⁴²

⁴¹ Héctor Núñez Estrada [1999: 37]. También véase del mismo autor y otros, *México al filo del cambio*, México, Nuestro Tiempo, 1998.

⁴² Esto es válido para la mayoría de los productores nacionales, aunque hubo excepciones con algunos productos transitoriamente exitosos como el tequila, que pregaron victoriosamente su inserción al Primer Mundo. Sin embargo este auge a fin de cuentas fue transitorio, pues se agotó la materia prima debido a una sobreexplotación de los agaves azules que fueron insuficientes para atender una demanda mundial fruto de

La subordinación hacia estos gigantes, con la apertura comercial y el TLC, fue la única forma de subsistir aunque sólo como socios, pero la mayor parte de la ganancia se la llevan las empresas globalizadas, que han obligado a pagar muy bajos salarios, eliminar la mayor cantidad posible de prestaciones, realizar severos recortes de personal y aumentar para los trabajadores que quedaron las jornadas de trabajo, tanto en intensidad como en horas de trabajo. Es decir, aumentar la explotación, al igual que operar sobre la base de contrataciones eventuales, sin otorgar aguinaldos ni liquidaciones justas, e incluso se sabe de lo minúsculo de las pensiones a jubilados, hoy bajo el sistema de las afores. Tal es una de las llamadas “reformas estructurales” que propone el FMI, es decir, la reforma laboral con flexibilidad en la contratación y sin prestaciones sociales ni derechos que impliquen elevación del costo laboral.

Estas formas de asociación e integración a la globalización son características de ramas industriales que antes de la apertura fueron florecientes, como la textil y del vestido, las del calzado y el cuero, la de productos químicos diversos y manufacturas, que hoy dependen de las condiciones de producción y comercialización que les impuso el mercado maquilador globalizado.

Aparte de ello, está el problema de la “normatividad internacional”, es decir el sistema ISO 9000, que contribuyó en gran medida a sacar del mercado a muchas marcas que no cubrieron las condiciones de calidad de la Internacional Security Organization. A su vez la comunidad judía estableció una norma de calidad, llamada Kosher: sólo los productos que tengan este sello son consumidos por ellos. Independientemente de que implique una gran calidad y seguridad, es claro que sólo empresas grandes y tecnológicamente poderosas pueden acceder a este sello de normatividad internacional.

una gran publicidad. Un recuento de este fenómeno fue publicado en la revista *Economía Nacional* de noviembre de 2001. En agosto de 2006 las tequileras La Herradura y Jimador fueron vendidas a la empresa norteamericana Browns-Forman, véase el periódico *Reforma*, Sección Negocios, 29 de agosto de 2006, p. 1.



Para demostrar lo anterior, sólo citemos algunas marcas de industrias que estaban a un primer nivel en el mercado interno. Destaquemos Aurrerá (reducido a su mínima expresión); Larín (dulces y chocolates); Rivetex (textil); Zapatos Canadá, Cervecería Moctezuma, Elías Pando, Clemente Jacques, El Ánfora (comprada por Sanborns), Gamesa, Refrescos Pascual; Jarritos (vendida); La Azteca, Mundet, Jugos del Valle, La Colonial, Singer, Renault de México, Carros de Ferrocarril (DINA), Nacional Hotelera, Altos Hornos de México (privatizada a la familia Autrey); Fábricas San Rafael y Loreto (papel), Tequila Herradura (vendida a la Brown-Forman, de Kentucky, en 2006); la sidra de Puebla y la cerámica de Talavera; en general el cine mexicano; la industria del juguete, textiles y del vestido —como las antes importantes textileras, Zaga y Milano—, y otras empresas más, cerradas o reducidas a su mínima expresión.

Por el contrario, como ya hemos insistido, la desregulación comercial para importar mercancías procedentes de todas partes del mundo fue una realidad y, a pesar de que generó enormes déficits comerciales, nunca se impidió su entrada al país, incluso bajo condiciones de competencia desleal. De allí el problema de la quiebra, minimización o asociación maquiladora de miles de empresas de mexicanos que no pudieron competir con los grandes gigantes de la economía global. Esto, en particular, sucedió en las industrias de bienes de consumo, agrícolas y sobre todo de bienes intermedios: las empresas extranjeras materialmente han desplazado al proveedor nacional o en muchos casos los productores nacionales se convirtieron en importadores y distribuidores de marcas extranjeras. Por eso es que las importaciones han crecido enormemente, generando elevadas tasas de desempleo y una considerable salida de divisas, creando una situación desfavorable en la balanza de pagos y en general un sector externo sumamente débil. De allí nuestra insistencia en que se trató de una apertura fundamentalmente importadora, esto se fundamenta con cifras más adelante.



DIFICULTADES CON LOS EEUU A PESAR DEL TLC

En las relaciones con los Estados Unidos, a pesar de la firma del TLC, se han presentado muchos incidentes desfavorables que sólo esquematizaremos, como los siguientes:

- La xenofobia ante la migración de trabajadores mexicanos a los Estados Unidos.
- El muro a lo largo de la frontera para cerrar el paso a los trabajadores indocumentados a quienes se trata como delincuentes.
- El Acta 182 en contra de los inmigrantes ilegales, e incluso contra los residentes de origen mexicano.
- La persecución de ilegales por la patrulla fronteriza y la violación de sus derechos humanos.
- La “certificación anual”, que se aplica al país para medir su apoyo o ineficacia con relación al asunto del combate al narcotráfico.
- La propuesta 20 sobre migración, 2004. Eliminación de derechos a inmigrantes, incluyendo educación e incluso la licencia de manejo.
- El cierre del consulado de Nuevo Laredo, agosto de 2005.⁴³
- La militarización Bush de la frontera en 2006 (envío de la Guardia Nacional), y la aceptación del muro fronterizo.

ALGUNOS RESULTADOS DE LOS PANELES DE DISCUSIÓN DEL TLC

En el capítulo anterior se hicieron consideraciones acerca de los paneles tripartitas que se estipulan en el TLCAN en materia de solución de controversias y ahí observamos que se trata de juicios muy amañados en materia jurídica a fin de que la parte afectada resulte ser la acusada

⁴³ Este asunto fue ampliamente difundido en la prensa nacional entre el 30 de julio y el 4 de agosto de 2005.

por competencia desleal. Así, han sufrido restricciones comerciales de diverso tipo los siguientes productos, a pesar del TLC:

- Atún (aún sin solución, ya ha generado enormes pérdidas a México).
- Escobas de mijo (se ganó el panel, pero la importancia de este producto es intrascendente).
- Azúcar sustituida por fructosa. Secofi les acusó de prácticas de comercio desleal, se aplicaron transitoriamente impuestos compensatorios pero un panel tripartita de la OMC votó en contra de México en agosto de 2001, por considerar improcedente la demanda presentada por nuestro país. México impuso un impuesto compensatorio en el año 2001, pero en 2003 Fox lo eliminó por considerarlo improcedente.
- Transportes (ganaron los EEUU, pues no se permite la entrada a transportes de México, pero los transportistas mexicanos ya protestaron bloqueando carreteras por la entrada de camiones de los EEUU.⁴⁴
- Frutas y legumbres (han continuado con altas y bajas las restricciones temporales).
- Acero (se perdió el panel binacional).
- Aguacate (se logró su aceptación después de muchas pérdidas y trabas).
- Cemento (perdió el panel la empresa Cemex).
- Telefonía (limitaron la expansión de Telmex en los EEUU).

⁴⁴ En octubre de 2000 transportistas mexicanos de carga y pasajeros bloquearon las carreteras de la frontera para impedir el paso a camiones de carga estadounidenses, quienes, en aras del vencimiento de los plazos de liberación del TLC, decidieron unilateralmente introducir sus camiones y apoderarse de las rutas que tradicionalmente cubren transportes nacionales. Esto generó una reacción virulenta por parte de los transportistas mexicanos que obligaron a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (caracterizada por su nulo apoyo a los transportes nacionales) a que diera marcha atrás en los permisos de entrada de camiones de los EEUU. Véase *El Universal*, 10 de octubre de 2005.

Los datos anteriores evidencian que a pesar del TLC los problemas con los EEUU no se resolvieron ni disminuyeron. Desde el punto de vista de la población mexicana, y en especial en lo tocante a la migración, las relaciones con los EEUU a pesar del TLC han vivido sus peores momentos. Desde el ángulo de las exportaciones, continuaron las restricciones para el acceso al mercado estadounidense. Los pretextos han sido desde los fitosanitarios de siempre, asuntos diversos de calidad, normatividad internacional, empaque, transportes, reglas de origen, hasta los ecológicos y las acusaciones de comercio desleal por parte del Congreso estadounidense.

En una palabra, en materia comercial, a excepción de las grandes empresas ya citadas y maquiladoras o incluso grandes exportadores e importadores agrícolas, el país no ganó mucho en materia de reciprocidad e incremento del comercio con los EEUU, y menos con Canadá, cuya participación geográfica en el comercio exterior de México, hasta 2004, era de un total 3 298 mdd, frente a 5 334 mdd. Su participación fue apenas 2.3% del comercio total, muy baja para haber firmado un tratado de libre comercio. Los déficit con Canadá son crecientes, como se verá en el capítulo sobre la distribución geográfica del comercio exterior. Esto muestra claramente que la intención era dar prioridad a la hegemonía económica de los EEUU, lo cual se evidenció en la Cumbre de Waco, Texas, el 23 de marzo de 2005; en dicha cumbre se discutieron temas como el terrorismo y la seguridad tripartita; pasando por alto asuntos como la reciprocidad en el comercio y la migración.⁴⁵

LA BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO A DIEZ AÑOS DE LA FIRMA DEL TLC

El documento más usual para explicar los fenómenos inherentes al sector externo es la evolución de la balanza de pagos. En nuestro caso,

⁴⁵ "La Cumbre de NAFTA en Waco, Texas". *El Financiero*, 25 de marzo, 2005, primera plana.

viene a ser un parámetro fundamental para explicar los impactos del libre comercio en la economía mexicana. Estos datos, a su vez, ayudarán a demostrar muchas de las afirmaciones anteriormente expuestas.

En primer término, presentamos el cuadro 6 con los componentes más esenciales de la balanza de pagos de 1994 a 2004. Allí es muy fácil observar la tendencia inmanejable que llevaba la cuenta corriente, que en 1994 ascendía a -28 785 mdd. Éste fue el último año de Salinas, año de la devaluación —atribuible en gran parte a ese enorme déficit en cuenta corriente—, así como a los -18 463 mdd de déficit de la balanza comercial para el mismo año.

Asimismo fue consecuencia de la caída de las reservas internacionales hasta 3 000 mdd, ya que hubo severas fugas de capitales: en 1993 la inversión extranjera de cartera mostraba una tendencia ascendente que había llegado a 28 919 mdd, pero en 1994 bajó bruscamente a sólo 8 186 mdd. La devaluación era inminente. No fue el error de diciembre. A su vez, véase que los intereses de la deuda externa continuaron con un crecimiento sostenido, generando sangrías de divisas anuales al país como las que se pueden ver en el renglón Servicios Factoriales de Egresos.

A continuación se presenta el cuadro con la balanza de pagos.⁴⁶

⁴⁶ La recomposición y el aumento de las deudas externas e interna en la década del TLC (deuda global).

El objetivo central de este trabajo no es abordar el tema de la deuda externa de México, sino sólo enunciarla como un factor básico del desequilibrio externo. Por ello, expondremos los datos esenciales tratando de ponderar su importancia, como parte fundamental del sector externo que ha resentido en el ámbito financiero los efectos del modelo de privatización y libre comercio.

Hacia mediados de 1999, ya electo Fox, Zedillo acordó con los organismos acreedores internacionales pactar una transición sexenal sin crisis para el año 2000. Para ello acordó, según el “blindaje financiero” de 1999, que la deuda externa que aparece con el rubro de FMI, se transfiriera al Departamento del Tesoro de los Estados Unidos por 4.8 mil mdd. Es decir, la deuda ya no se tendría con el FMI, lo cual explica la diferencia en este año. [Los datos del blindaje financiero de 1999 se dieron a conocer por la SHCP en el boletín de prensa del 9 de julio de ese año. También apareció en el Informe Trimestral sobre Deuda Pública, que se publicó sintetizado en *Examen de la situación económica de México*, boletín mensual de Banamex, septiembre de 1999.

CUADRO 6. BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO EN LOS 16 AÑOS DEL TLC
(millones de dólares)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Cuenta corriente	- 28 785	- 1 576	- 2 230	- 7 448	- 16 090	- 14 396	- 18 444	- 18 102	- 14 045
Exp. merc.	60 882	79 541	95 999	11 0431	11 7500	136 391	166 455	158 443	150 449
Imp. merc.	79 345	72 453	99 468	10 9807	12 5242	141 975	174 458	168 396	168 679
Balanza comercial	- 18 463	- 7 099	- 6 531	624	- 7 742	- 5 554	- 8 003	- 9 953	- 7 916
Transfer.	3 821	3 995	4 561	5 272	6 039	6 340	7 023	9 360	10 303
Servicios factoriales de egresos (int).	15 615	17 117	18 094	17 348	18 330	17 772	20 109	13 930	12 350
Turismo	1 025	3 021	3 546	3 700	3 630	2 681	2 795	2 699	2 798
Cta. cap.	11 548	15 403	4 069	15 410	16 232	14 550	17 919	25 609	22 058
Inversión extranjera directa	10 972	9 526	9 185	12 829	12 169	12 656	15 484	25 334	13 626
Inversión en cartera	8 183	- 9 715	13 419	5 037	1 292	10 965	- 1 134	3 882	- 632
Var. rva.	- 18 386	9 592	1 768	10 491	2 139	591	2 821	7 325	7 107

FUENTE: Banco de México. Informes anuales (varios años).

Por otra parte, los datos de la deuda externa total o bruta hasta 2004 siguen siendo elevados, y los intereses que se pagan son la principal causa de que el país no tenga recursos para hacer frente al desarrollo, de modo que los problemas sociales y económicos siguen en ascenso. Los datos de la evolución de dicha deuda, dividida en privada y pública, se presentan en el cuadro 7.

Esto vino a ser una recomposición de la deuda externa, siendo prioridad nacional el cabal cumplimiento de México con sus compromisos con el exterior. Las renegociaciones de Zedillo consistieron generalmente en transferir la misma deuda que se tiene con trescientos bancos privados y en especial la que se tuvo con el gobierno de los Estados Unidos en 1995 a otros tipos de deuda, como fueron los bonos Brady, que se amortizaron en 2003; ventas de notas bancarias de deuda; Cetes, Bondes y, a partir de 1998, la nueva modalidad, que es la venta de Pidiregas (Programas de Inversiones en Infraestructura de Gasto Diferido), es decir, deuda diferida que no pasa por el Congreso y que permite al poder ejecutivo emitir bonos de “deuda emergente” (deuda interna de Pemex y CFE) y venta de bonos del IPAB a extranjeros.⁴⁷

La deuda externa se transfirió o se amortizó en los últimos años, según se observa en las cifras oficiales citadas en el cuadro anterior, pero el problema ahora es la deuda global que implica la interna y la externa.

Respecto al peso del servicio de la deuda externa sobre su monto total, podemos observar en el cuadro 8 que tanto en intereses como en amortizaciones se sigue pagando en promedio 20% del valor de dicha deuda total. Allí se puede observar el peso de los vencimientos del préstamo Clinton, la amortización de bonos Brady y parte del costo de los

⁴⁷ Esta inversión no aparece en el presupuesto de egresos y sólo se encuentra en la balanza de pagos con el dato de la cuenta de capital como pasivos Pidiregas y en valores emitidos en el exterior. En 2003 fueron en el primer renglón 1 279 mdd y en el segundo, 4 924. El siguiente año, la balanza de pagos emitida por el Banco de México en el exterior reportó -8 084.

CUADRO 7. DEUDA EXTERNA DE MÉXICO
(miles de millones de dólares)

Año	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total	142.0	195.3	164.4	154.0	163.2	166.3	158.3	157.5	155.6	157.5	161.7
Pública	85.4	100.9	98.2	88.3	92.2	92.3	84.6	84.3	78.8	79.0	79.2
Privada	25.4	26.5	26.4	34.7	43.7	55.4	53.3	55.7	55.6	56.5	53.7
Banca	24.1	20.7	18.4	16.8	15.8	14.1	11.3	8.4	5.6	4.9	5.7
(FMI)	3.8	15.8	13.2	9.0	8.3	4.4	0	-	-	-	-

FUENTE: Banamex, *Examen de la situación económica de México*, núm. 863, octubre, 1997, y el número 879 de la misma publicación, aparecido en marzo de 1999. Para datos al 2004, se consultó el número 953 de la misma publicación, junio de 2005, p. 286 (con datos de la SHCP).

Pidiregas. Como se ve el costo es alto y explica la falta de recursos para el crecimiento.⁴⁸

Los datos del cuadro 8 son elocuentes en cuanto fundamentan por sí solos el hecho de que en la década del TLC el asunto de la deuda externa se agravó, pues la deuda no se redujo y en cambio implicó salidas de pagos de intereses y amortizaciones de capital o del principal por 88% de su valor total. Este dato pone en evidencia lo tantas veces dicho en el sentido de que la deuda externa ya se ha pagado varias veces, y que por lo mismo se requiere un respiro o un año de gracia, o quitas de deuda, mediante una renegociación afortunada y nacionalista. De otra manera, es la explicación central de las bajas tasas de crecimiento económico registradas en la economía mexicana que han condenado a la población a la infinidad de problemas socioeconómicos sobre los cuales hemos insistido en este trabajo.

A ello deben sumarse otros rubros, como los incentivos o subsidios encubiertos a las empresas exportadoras, lo que pesa enormemente sobre el presupuesto de egresos de la federación.

Sobre esto presentamos el siguiente análisis que fundamenta lo anteriormente expuesto.

BALANZA COMERCIAL Y MAQUILADORAS SUBSIDIADAS

Volviendo a la cuenta corriente y a la balanza comercial, del año 1994 al año 2000 la situación para México era difícil; entre 2002 y 2004, la situación de las cifras de la balanza de pagos mejoró notablemente, debido al alza en los precios del petróleo y a las remesas de los trabajadores del exterior, que para 2004 sumaron más de 16 000 mdd.

⁴⁸ Respecto a la amortización de los bonos Brady, en un comunicado la SHCP informó: “El gobierno mexicano anuncia la amortización anticipada de los bonos Brady. Se pagaron en su totalidad 1 289 millones de dólares de un total de 35 000, con lo que se concluye la renegociación de deuda de 1989”. Boletín de prensa de la SHCP, 11 de junio de 2003.

CUADRO 8. DEUDA EXTERNA Y SU SERVICIO EN LA DÉCADA DEL TLC
(miles de millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Deuda externa</i>	<i>Servicio</i>	<i>Amortización</i>	<i>Intereses</i>
1994	142	20	8	12
1995	169	23	9	14
1996	164	34	20	14
1997	154	34	21	13
1998	163	24	12	12
1999	166	24	13	11
2000	158	35	21	14
2001	157	30	17	13
2002	155	25	12	13
2003	157	27	15	12
2004	161	27	15	12
2005	160	29	16	13
2006	162	28	16	12
2007	160	30	17	13
<i>Suma</i>	---	390	212	178

FUENTE: *Informe Anual del Banco de México*, 2005, p. 193.

Deuda bruta total al 31 de diciembre de cada año.

Servicios factoriales de egresos de la balanza de pagos.

El Banco de México, en su Informe Anual 2005, reporta en 2004 Pidiregas, como pasivos -1605 y como valores emitidos. En el Informe Trimestral sobre Deuda Externa, de la SHCP 2º trimestre de 2006, aparecen los Pidiregas con un monto de 33 000 millones de dólares.

Esto hizo que bajara el déficit de la cuenta corriente, aunado a que bajaron los egresos por concepto de servicios factoriales de egresos, o sea, por los intereses de la deuda externa. Aquí nos encontramos con una trampa estadística, pues la deuda contraída con el FMI se bursatilizó: desde el año 2001, no aparece como deuda bruta total, y por lo mismo desciende estadísticamente el monto total de dicha deuda externa.

Pero si se observan los Pidiregas y la enorme deuda interna que tiene el país, aparece que la deuda es la misma aunque cambie de renglones y aunque sea con conceptos diferentes.

Cualquiera diría al ver las cifras de la balanza de pagos que la situación mejoró al menos en estos años, gracias al aumento de los precios del petróleo, especialmente en 2004 y a las remesas de trabajadores migrantes en los EEUU.

Sin embargo, el alza internacional del precio del petróleo puede ser transitoria y las remesas son fruto de las malas condiciones económicas del país, sumido en un grave desempleo y con falta de oportunidades para el trabajo y la inversión local. No puede ser una economía sana la que expulsa a su población a la aventura de cruzar la frontera ilegalmente, con resultados muchas veces desafortunados y hasta mortales.

El mismo Fondo Monetario Internacional en un estudio reciente, al preguntarse si son las remesas de los inmigrantes una fuente de capital para el desarrollo, afirma que es ínfimo el impacto de las remesas en el crecimiento de los países receptores y que éste es más bien compensatorio que de crecimiento económico.⁴⁹

De estas cifras no puede vanagloriarse el gobierno pues se refieren a factores externos, como la elevación sin precedente de los precios del petróleo; e internos: la fuga de trabajadores. Por otra parte la deuda externa no crece pero se incrementa la deuda interna.

⁴⁹ “Las remesas enviadas por los inmigrantes tienden a compensar a sus receptores de las malas condiciones económicas y tendrán un efecto negativo con el crecimiento del ingreso ya que se dedica más al gasto en consumo que a la formación de capital.” Tomado de Roberto González Amador, *La Jornada*, 9 de julio de 2005, p. 20.

El IPAB-Fobaproa, el rescate carretero, los Pidiregas y otros montos han sido comprados como bonos por inversionistas extranjeros, por lo que para el año 2005 la deuda externa en gran medida se disfraza de interna. De todos modos los intereses son cuantiosos y el peso sobre el PIB y el presupuesto es muy grave, lo que impide un sano crecimiento del país. Por ello, insistimos en que es necesaria una renegociación de ambas deudas, o de la “deuda global”.⁵⁰

Para reforzar los argumentos de este análisis, presentamos el cuadro 9, en donde se detalla la balanza comercial por productos principales.

Para observar el peso de las maquiladoras sobre la exportación total, presentamos el cuadro 10.

Como puede observarse en el cuadro 10, cerca de la mitad de las exportaciones son de empresas maquiladoras, que han aprovechado los paraísos fiscales establecidos por el TLC y sus leyes de fomento. Ello sin tener en cuenta un contrabando técnico y abierto de entre 10% y 20%, el cual se sabe que es cuantioso pero no hay cálculos exactos, como se verá posteriormente.

Aun así las maquilas son servicios, no exportación de mercancías, lo cual nos lleva a refrendar el argumento del grave déficit comercial que sufre México si les restamos maquiladoras.

⁵⁰ “Alertan diputados que los Pidiregas son bombas de tiempo.” Los Proyectos de Infraestructura Productiva de Largo Plazo mejor conocidos como Pidiregas fueron creados durante la administración de Zedillo y serán una amenaza para las finanzas públicas de los próximos años, alertaron legisladores del PRI y el PRD. Estas inversiones se hicieron bajo este esquema en obras de Pemex y CFE, en 1995. José Luis Flores Hernández y Francisco Carrillo señalaron que se captan como financiamiento privado a través de inversión directa y colocación de bonos de deuda en mercados internacionales, y los puede adquirir cualquier inversionista. Andrea Merlos y Érica Hernández, *Reforma*, 5 de septiembre de 2005.

CUADRO 9. BALANZA COMERCIAL INCLUYENDO MAQUILA
(millones de dólares)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportación	60 882	79 542	96 000	110 431	117 500	136 391	166 424	158 433
Petroleras	7 445	8 423	11 654	11 623	7 147	9 920	16 880	12 799
No petroleras	53 437	71 119	84 346	99 118	110 153	126 783	150 044	145 644
Maquiladoras	26 269	31 103	36 920	45 166	53 086	63 749	79 387	76 880
Importaciones	79 346	72 453	89 469	109 808	125 373	142 064	174 473	168 396
Bienes intermedios	56 514	58 421	71 890	85 366	96 935	109 359	133 542	126 149
Maquiladoras	20 466	26 179	30 505	36 332	42 557	50 409	61 709	57 599
Resto	36 048	32 242	41 385	49 034	54 379	58 949	71 833	68 550
Asoc. a exp.	37 753	40 753	49 675	50 403	67 953	78 013	96 056	94 870
No asoc. exp.	15 668	17 668	2 215	25 963	28 982	31 346	37 486	39 371
B de Cap.	13 332	8 697	10 922	15 116	17 329	20 530	24 240	22 496
Balanza com.	- 18 464	7 089	6 531	624	- 7 913	- 5 361	- 8 187	- 9 953

Continúa...

CUADRO 9. BALANZA COMERCIAL INCLUYENDO MAQUILA
(millones de dólares)

Concepto	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Exportación	160	164	187	214	249	271
Petroleras	14	18	23	31	39	43
No petroleras	146	146	164	182	210	228
Maquiladoras	78	77	86	97	90	167
Importaciones	168	170	196	221	256	283
Bienes intermedios	126	128	148	164	188	193
Maquiladoras	59	59	67	81	87	96
Resto	67	111	81	88	99	101
Asoc. a exp.	96	98	112	120	138	145
No asoc. exp	40	32	41	53	60	66
B. de Cap.	20	20	22	26	30	39
Balanza com.	-7	-5	-8	-7	-6	-12

FUENTE: Banco de México, informes anuales (varios años).

CUADRO 10. EXPORTACIÓN TOTAL Y MAQUILADORAS
(millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Exp. total</i>	<i>Exp. maquiladoras</i>	<i>% Resp. total</i>
1994	60 882	26 269	43.1
1995	79 542	31 103	39.1
1996	96 000	36 920	38.4
1997	110 431	45 166	40.8
1998	117 500	53 000	45.1
1999	136 703	64 778	47.2
2000	166 455	86 436	52.6
2001	158 433	76 880	48.5
2003	164 922	77 467	47.0
2004	189 130	87 831	46.2
2005	214 233	97 401	45.6
2006	249 925	111 824	45.0
2007	271 875	123 233	45.3

FUENTE: Banco de México, informes anuales (varios años).

En el cuadro 11 se le resta a la exportación total de mercancías y servicios los datos de maquiladoras que antes eran computadas precisamente en la cuenta de servicios.

Al restar maquiladoras se obtienen las exportaciones reales y, a su vez, al restar ese dato de las importaciones nos arroja el verdadero déficit comercial de México. Como se ve, en el año 2004 llega a 97 500 mdd, lo cual echa por tierra el argumento del fenómeno exportador gracias al libre comercio.

LAS EMPRESAS GANADORAS DEL LIBRE COMERCIO

El comercio intrafirma es el que realizan las grandes corporaciones transnacionales entre la empresa matriz y sus sucursales expandidas en cualquier parte del mundo. Dada la magnitud del comercio mundial en la economía global, el comercio intrafirma tiende a ser preponderante. En México, las corporaciones transnacionales y los grandes grupos empresariales vinculados a la globalización fueron los promotores de la apertura comercial y de los sistemas de fomento al comercio exterior que propiciaron el incremento del comercio global.

Los beneficios del llamado auge exportador, considerado un triunfo de los gobiernos del TLC y el FMI, la OMC y el BM, se concentran esencialmente en un pequeño número de grandes empresas denominadas altamente exportadoras, o Altex, que gozan de tasa cero en cuanto a impuestos de importación y exportación, al igual que las Pitex y las Ecex, dedicadas a la importación, y desde luego las maquiladoras a las que ya hemos hecho referencia. Sólo citaremos las empresas que según la revista *Expansión* han sido las más beneficiadas del modelo de economía abierta con apertura comercial unilateral.⁵¹

Entre las empresas ganadoras se encuentran Coca Cola (Femsa), Pepsi, Wal-Mart, Chrysler, General Motors, Ford, Nissan, Alfa, TV Azteca, Cemex, Grupo Carso, Cifra, Vitro, Bimbo, La Moderna, Gigante, Aceros del Norte, Grupo Desc, Grupo Modelo, Televisa, Hylsamex, Celanese, Nestlé, Kimberly Clark, Microsoft, Gruma, Peñoles, Monsanto, Cargills, Grupo Agropecuario del Bajío, Dupont, Grupo Vector, Grupo Monterrey (Imsa). Habría que citar, entre otras, a algunas maquiladoras filiales de las grandes corporaciones transnacionales que tienen plantas en la República Mexicana como Hitachi y Sony (Baja California), Foxconn, Interdell Jabil (HP) (Chihuahua), Celestica y Kermet (Nuevo León) y Flextronic (Aguascalientes).⁵²

⁵¹ Datos tomados de la revista *Expansión*, junio de 2005.

⁵² Véase Jorge Basave Kunhardt [1999].

CUADRO 1.1. BALANZA COMERCIAL (REAL); SIN MAQUILA
(miles de millones de dólares)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportación	60.8	79.5	96.0	110.4	117.5	136.3	166.4	158.4
Maquila	26.2	31.1	36.9	45.1	53.0	63.7	79.3	76.8
Exp. sin maquila	34.6	48.4	59.1	65.3	64.5	72.6	87.1	81.6
Importación	79.3	72.4	89.4	109.8	125.3	142.0	174.4	168.3
Balanza comercial sin maquila	-43.7	-24.0	-30.5	-44.5	-60.8	-69.4	-87.3	-86.7

Concepto	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Exportación	160.7	164.9	189.3	214	249	271
Maquila	78.0	77.4	87.8	97	111	123
Exp. sin maquila	82.7	87.5	101.5	117	138	148
Importación	168.6	170.5	197.2	221	256	282
Balanza comercial sin maquila	-85.9	-83.0	-95.7	-104	-118	-134

FUENTE: Banco de México, Informes Anuales (varios años).

Puede decirse que estas empresas prácticamente dominan el nuevo comercio y las finanzas internacionales de México, mientras que el resto de la exportación total tiene menor importancia. El petróleo, cuyo peso en las exportaciones es destacado, ha tenido altibajos: entre 1993 y 2001 no fue muy importante su peso en el total de las exportaciones; de 2002 a 2006 los elevados precios del petróleo han sido la salvación del gobierno de Fox. Por otra parte, las exportaciones agropecuarias y mineras son actualmente secundarias.

El control del comercio exterior por parte de estas grandes empresas se vio complementado con las privatizaciones de puertos, aeropuertos, carreteras y ferrocarriles, en las que la inversión extranjera tuvo una función determinante al asociarse a los nuevos monopolios del transporte, manejados por las empresas ICA, Tribasa, Traspotación Marítima Mexicana (TMM) y Transportación Ferroviaria Mexicana (TFM). En materia financiera, vino primero la privatización salinista de la banca y después su extranjerización, con lo que, en 2005, el 80% del sistema bancario nacional está en manos de extranjeros, siendo el más beneficiado el City Bank, que se apoderó de Banamex mediante una compra de 12 500 mdd; el Grupo Santander se apoderó de Serfín; Scotiabank compró Inverlat, y Bilbao Vizcaya compró Bancomer.⁵³ Visto así, bien puede afirmarse que la banca extranjera fue la beneficiaria número uno del libre comercio y la globalización.⁵⁴

Por otra parte, tenemos a los ganadores de las 25 firmas más importantes en 2007, según la revista *Expansión*.

No podríamos condenar el éxito de estas empresas ni criticar a sus propietarios, si tal éxito se hubiera traducido en más empleo, mejores servicios, salarios, mayor consumo y bienestar social, educación y salud para millones de mexicanos.

⁵³ Jorge Basave Kunhardt *et al.* [2002].

⁵⁴ Para un mayor detalle de las circunstancias en que se dieron estas reprivatizaciones véase Alicia Girón y Eugenia Correa [2001].

CUADRO 12. LOS EMPRESARIOS DE FORBES 2007
(miles de millones de dolares)

<i>Posición</i>	<i>Nombre</i>	<i>Nacionalidad</i>	<i>Capital</i>
1	William Gates	EEUU	56.0
2	Warren Buffett	EEUU	52.0
3	Carlos Slim	México	49.0
158	Alberto Baillères	México	5.0
172	Ricardo Salinas Pliego	México	4.6
194	Jerónimo Arango Arias	México	4.3
458	Emilio Azcárraga Jean	México	2.1
488	Ma. Asunción Aramburuzavala	México	2.0
488	Roberto Hernández	México	2.0
557	Isaac Saba	México	1.8
618	Alfredo Harp Helú	México	1.6

FUENTE: Revista *Forbes*. 8 de marzo, 2007. *Forbes, Investment and New Letters*, March, 8, 2007. www.aforbes.com.mx. Business News and Financial News. <http://www.guardian.co.uk/news/datablog/2010/mar/11/forbes-rich-list-top-ten-carlos-slim>

CUANTIFICACIÓN DEL SUBSIDIO A MAQUILADORAS EN DIEZ AÑOS DE LIBRE COMERCIO

La demostración de las anteriores afirmaciones se puede fundamentar en los datos del cuadro 14, donde se presentan las exportaciones de maquiladoras y las importaciones, entre 1994 y 2007, con cifras del INEGI, y también se comparan con el sacrificio fiscal que ha significado la devolución de 15% del IVA. Esto, acumulativamente desde el año 1994, pues desde esa fecha están siendo beneficiadas estas empresas, subsidiadas con los impuestos que pagan los causantes cautivos que son la mayoría de los mexicanos, quienes no pueden tener acceso a estas deducciones.

Éstos son sólo una parte de los impuestos que deja de percibir el erario nacional por apoyar a las empresas maquiladoras (la suma corresponde al periodo 2000-2004). Esto explica la penuria fiscal del Estado y lo pobre del presupuesto anual de ingresos y egresos de la federación, ya que se subsidia a empresarios del exterior y a grandes empresas locales en detrimento del desarrollo económico y social del país. Es dudoso que ésta sea una política sana y exitosa para los mexicanos. Este subsidio se aprecia con mayor claridad en el cuadro 15.

Los datos del cuadro 15 evidencian que en los años del TLC se han otorgado 175 000 mdd a las empresas maquiladoras, a lo cual le deben su éxito. Este monto hubiese servido para complementar el presupuesto, pues este subsidio es mayor que las exportaciones petroleras de cada año.

Aun cuando no se puede condenar la acción de las maquiladoras de exportación, resulta altamente saludable romper el mito de que son la salvación del país y el camino más exitoso para el crecimiento.

CUADRO 13. LOS EMPRESARIOS MÁS EXITOSOS DE MÉXICO, SEGÚN EXPANSIÓN, EN 2007

Rk 2007	Empresario	Empresas bajo su control	Ventas \$ mil	Personal	Rk 2007	Empresario	Empresas bajo su control	Ventas \$ mil	Personal
1	Carlos Slim Helt e hijos	América Móvil, Telmex, Grupo Carso, Inbursa uss Comm Ideal	570 876	217 972	7	Gastón Azcárraga Andrade	Grupo Posadas, Mexicana de Aviación	25 334	17 802
2	Lorenzo Zambrano Treviño	Cemex	197 093	54 635	8	Carlos Fernández González	Grupo Modelo	56 827	36 911
3	José Antonio Fernández Carvajal	Fomento Económico Mexicano	126 426	95 504	9	Emilio Azcárraga Jean	Grupo Televisa, Cablevisión, Sky, Editorial Televisa	37 931	16 205
4	Germán Larrea Mota Velasco	Grupo México, Grupo Ferroviario	71 244	18 931	10	Daniel Servitje Montull	Grupo Bimbo	63 632	85 616
5	Alberto Bailleres González	Grupo Bal, GNB, Peñoles, El Palacio de Hierro, Valmex	77 342	40 572	11	Ricardo Salinas Pliego	Grupo Salinas, Grupo Electra, TV Azteca, Biper-Iusacell	54 020	41 802
6	Roberto González Barrera	Grupo Maseca, Grupo Financiero Banorte	75 427	28 878	12	Ricardo Martín Bringas	Organización Soriana	58 360	60 322

13	Dionisio Garza Medina	Grupo Alfa	76616	41691	21	Luis Orvañanos Lascrain	Casas Geo	12540	16215
14	Eugenio Garza Herrera	Grupo Xignux	32214	32943	22	Carlos Peralta Quintero	Industrias Unidas	25726	7057
15	Guillermo González	Comercial Mexicana	45628	38437	23	Eustaquio Tomás de Nicolás Gutiérrez	Homex	12536	14245
16	Rufino Vigil González	Industrias CH, Grupo Simec	26033	5374	24	Claudio X. González Laporte	Kimberly-Clark	20084	7386
17	Max David Michel y Max Michell Souberville	El Puerto de Liverpool	38436	28705	25	Luis Berrondo Avalos	Mabe	34231	21402
18	Enrique Coppel Luken	Coppel	27255	34557	26	Ángel Losada Moreno	Grupo Gigante, Grupo Presidente	34079	36509
19	Marcelo Canales Clariond y hermanos	Grupo IMSA, Verzatec	43406	11425	27	Olegario Vázquez Raña y Olegario Vázquez Aldir	Grupo Empresarial Ángeles	10080	24000
20	Bernardo Quintana Isaac	Empresas ICA	21395	19701					

FUENTE: Revista *Expansión*, abril 30, 2007, pp. 96-98.
<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/09/24/los-100-conoce-el-listado-completo>

CUADRO 14. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MAQUILADORAS
EN RELACIÓN CON EL 15% DE IVA DEVUELTO O CONDONADO
1994-2007
(millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Exportaciones maquiladoras</i>	<i>15% IVA (condonado)</i>	<i>Importaciones maquiladoras</i>	<i>15% IVA (condonado)</i>
1994	26 269	3 940	20 466	3 069
1995	31 103	4 665	26 179	3 296
1996	36 920	5 538	30 505	4 575
1997	41 166	6 174	36 372	5 449
1998	53 086	7 962	42 557	6 383
1999	63 749	9 562	50 409	7 561
2000	86 436	12 964	61 709	9 256
2001	76 880	11 532	57 599	8 639
2002	78 098	11 712	59 296	8 894
2003	77 477	11 620	59 057	8 858
2004	87 831	13 174	67 742	10 161
2005	97 401	14 550	75 609	11 341
2006	111 824	16 665	87 503	13 129
2007	123 333	18 453	93 452	14 017
<i>Total</i>	991 573	148 504	768 455	114 628

FUENTE: Datos INEGI, varios años.

CUADRO 15. SUBSIDIO A LAS MAQUILADORAS EN LA DÉCADA DEL TLC
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>
1994	3 940	3 069	7 009
1995	4 665	3 291	7 956
1996	5 538	4 575	10 113
1997	6 174	5 449	11 623
1998	7 962	6 383	14 345
1999	9 562	7 561	17 123
2000	12 964	9 256	22 220
2001	11 532	8 639	20 171
2002	11 720	8 894	20 614
2003	11 620	8 858	20 478
2004	13 714	10 161	23 875
2005	14 550	11 341	25 891
2006	16 655	13 129	29 784
2007	18 453	14 017	32 470
<i>Suma</i>	98 851	76 136	174 987

I. 15% de IVA como subsidio a las exportaciones.

II. 15% de IVA como subsidio a las importaciones.

III. Suma de I+II.

En general, de los estudios y evidencias de las formas de operar de las maquiladoras, se puede afirmar que reúnen las siguientes características:

- Realizan prioritariamente comercio intrafirma.
- Pagan bajos salarios.⁵⁵
- No respetan la jornada laboral de ocho horas.
- Operan con contratos eventuales sin compromiso para la empresa.
- En ocasiones sus procesos de producción contaminan el medio ambiente.
- No hay condiciones de protección al trabajador por el uso de sustancias tóxicas.⁵⁶
- Pocas ofrecen prestaciones sociales y no hay antigüedad ni contrato fijo.
- Huyen al sindicalismo y a los derechos laborales.
- Pagan pocos impuestos pues son empresas que se acogen a los beneficios que les otorga la SHCP.
- De los insumos que emplean, 90% son de importación.
- En su mayoría son extranjeras.
- Dan empleo sólo a 2% de la PEA.

Como se puede apreciar, las maquiladoras de exportación distan mucho de ofrecer para el país el éxito que pregonan sus voceros; en realidad son un paliativo al desempleo, tienen un costo fiscal muy alto, violan los derechos laborales y dañan el medio ambiente, así que ha-

⁵⁵ Véase Mónica Gambrill, *op. cit.*, en particular el capítulo de su autoría: "El impacto del TLCAN en las remuneraciones de la industria de la transformación en México", pp. 57-100.

⁵⁶ Existen testimonios acerca de que procesan sustancias tóxicas, peligrosas e incluso prohibidas en otros países. Este fenómeno se presenta principalmente en ciudades fronterizas como Matamoros, Reynosa y Juárez, donde desde hace tiempo existen quejas por las enfermedades que están creando estas empresas y porque están contaminando el ambiente y depredando a la naturaleza.

bría que discutir y ponderar su verdadero papel en la economía nacional.⁵⁷

Cabe aclarar que, como dichas maquiladoras pagan impuestos en los Estados Unidos, la Cámara Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación de México se niega a pagar aquí una posible doble tributación. Por ese motivo no pueden gravarse estas empresas, ya que amenazan con irse a otro país que les ofrezca más posibilidades de reducir costos, y de ese modo se vuelven intocables.

En 1994 había 2 130 establecimientos maquiladores que daban empleo a 648 817 trabajadores. En 2004 se reportaron ante el INEGI 2 810 establecimientos con 1 115 000 trabajadores, o sea 2.2% de la PEA.⁵⁸ Su desarrollo después de la crisis económica de 1995 fue el más exitoso de la economía, por lo que con gran triunfalismo en las declaraciones y datos oficiales se decía que prácticamente eran el motor de la recuperación y del crecimiento en el sexenio de Zedillo. Esta situación decayó entre 2001-2004, debido, entre otras cosas, a la recesión estadounidense; para 2006 la industria maquiladora dejó de ser el motor de la economía, y perdió importancia ante los ingresos petroleros y las remesas de los inmigrantes.

En el año 2006 los salarios que se pagaban eran de aproximadamente 60 centavos de dólar por hora de trabajo, en tanto que en el otro lado de la frontera fluctuaban entre cuatro y seis dólares por hora. Por ello, desde el punto de vista del empleo que generan las maquiladoras, no puede sino aceptarse que se trata de un paliativo al desempleo, mas no de una solución y menos aún del camino a seguir en el siglo XXI. Es decir, el subsidio a estas empresas no se traduce en abundantes y bien pagados empleos para los mexicanos.⁵⁹

Por otra parte, un sector importador se dedicó a introducir en el país todo tipo de mercancías, muchas de las cuales no eran de consumo

⁵⁷ Para profundizar en el tema de la operación de estas empresas, véase Isabel Rueda Peyró [2006].

⁵⁸ “Estadísticas de la industria maquiladora de exportación”, en INEGI [2005: 396].

⁵⁹ INEGI [2006].



esencial, e incluso eran productos chatarra; o eran bienes intermedios que fueron sustituyendo al proveedor nacional y generando aumentos cada vez mayores en las importaciones, al punto que nuevamente se cayó en severos déficit de la balanza comercial.

A este fenómeno se le conoció en el año 2005 como la “walmartización” de México. Es decir, esta cadena comercial, la primera en el ámbito mundial, se estableció en México y desplazó a otras tiendas nacionales importantes. Wal-Mart se dedica a importar de sus maquiladoras en China y otros países asiáticos a precios muy bajos, desplazando al proveedor nacional.⁶⁰ Gran parte de estas importaciones, se sabe, fueron contrabando, como lo veremos más adelante.

También queremos reiterar que hubo un sector de empresarios locales que se asociaron al capital extranjero, esencialmente para importar y distribuir en México los productos de muchas empresas extranjeras. Muchos empresarios prefirieron abandonar el negocio de la producción para obtener una franquicia o para operar una concesión para distribuir en el mercado nacional productos como textiles, herramientas, electrónicos, juguetes, productos alimenticios, etcétera.

Muchos de estos productos fueron distribuidos en puestos ambulantes en toda la república, por lo que en gran parte la economía informal fue propiciada y alentada por las propias empresas de la globalización. Visto así, puede hablarse de una apertura importadora más que exportadora. Los déficit en la balanza comercial lo evidencian; en el apartado siguiente presentamos las cifras que muestran la recomposición del comercio exterior mexicano, como una demostración de los impactos del libre comercio en la economía mexicana.

⁶⁰ Respecto al desplazamiento del comercio nacional por Wal-Mart y otras grandes empresas del ramo, los mayoristas de la Central de Abastos afirmaron haber perdido 30% de sus ingresos por el auge de los autoservicios, pues es difícil competir con esas grandes empresas transnacionales. Laura Gómez Flores, “La central de abastos, desplazada por las grandes cadenas comerciales”, *La Jornada*, 13 de julio de 2007, p. 39.



LA NUEVA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO Y LA TRANSFERENCIA DEL DÉFICIT CON LOS ESTADOS UNIDOS A ASIA Y OTRAS REGIONES, COMO RESULTADO DEL LIBRE COMERCIO

Desde el inicio de la apertura comercial, en la década de 1980, la distribución geográfica del comercio exterior empezó a adquirir nuevas modalidades, y a partir de la firma del TLC el déficit del comercio exterior que se tenía con los EEUU se habría de transferir a otras zonas geográficas en donde este país mantiene empresas maquiladoras, productoras, franquicias, ensambladoras y sucursales. Desde estas zonas y países le resultó más barato y competitivo distribuir sus filiales a todo el mundo, y desde luego a México, donde entraron libremente sus productos, no sólo exentos de aranceles sino con el incentivo o subsidio al que nos hemos referido.

Esto generó un fenómeno comercial nuevo, que consistió en un superávit comercial enorme de México con los EEUU, lo que a su vez generó el argumento más fuerte de los gobiernos promotores y de las empresas beneficiadas, locales y extranjeras, para pretender demostrar e insistir acerca de los enormes beneficios que el TLC había traído a México y a los mexicanos.

Sin embargo, en este apartado demostraremos con cifras y evidencias que dicho superávit en realidad se dispersó por otras zonas económicas y países, lo cual resulta natural, debido a las enormes operaciones comerciales de mercancías maquiladas de México rumbo a los EEUU, a través de sus ensambladoras, distribuidoras, comercializadoras, transportistas, bancos, financieras y otros negocios intrafirma. Así, en las cifras oficiales, el déficit comercial que tradicionalmente se tenía con los EEUU se convirtió en un superávit disfrazado.

Se demostrará en el presente apartado que el déficit se transfirió a los países asiáticos y especialmente a China. Es decir, el libre comercio produjo una recomposición importante del comercio de México con sus socios comerciales.

En el cuadro 16 presentamos las cifras de exportaciones hasta el año 2004, con la distribución del comercio exterior mexicano por las principales zonas geográficas y países más importantes. Estos datos permiten apreciar que la mayor parte de nuestro comercio exterior, 89%, va a los EEUU, mientras que es insignificante lo que se envía a otras zonas, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), África, Medio Oriente e incluso a Centroamérica.

También llaman la atención las escasas exportaciones a Europa e incluso a Asia, razón por la cual se explica el creciente déficit que se tiene con ese continente, en el que, como mencionamos anteriormente, las inversiones estadounidenses en maquiladoras fueron enormes.

También es posible observar cómo de 1994 a 2004 las exportaciones crecieron en forma acelerada, llegando a sumar 189 000 mdd en 2004, especialmente hacia nuestro principal socio comercial.

Los datos anteriores permiten fundamentar y ver esquemáticamente el estancamiento de las exportaciones hacia otras regiones que no sean América del Norte. Véase el crecimiento sólo medianamente interrumpido entre los años 2001 y 2002, cuando se produjo la recesión del 11 de septiembre. La tendencia de las exportaciones apoyadas por maquiladoras y otros negocios intrafirma con rumbo a América del Norte fue creciente en la década del TLC.

Como contraparte se presenta el cuadro 17, relativo a las importaciones; en él se muestra que éstas han sido más dinámicas que las exportaciones. De 1994 a 2004, las importaciones mexicanas procedentes de los EEUU crecieron 105.2%. Las de los NIC en el mismo periodo crecieron 508.3%; las de Japón, 98.5 por ciento.

El más sobresaliente es el caso de China: en 1994 sólo se importaban 400 mdd, y en 2004 se llega a la cifra de 14 400 mdd. Su crecimiento en los diez años del TLC fue 140.4%. Esto explica el problema tantas veces expuesto en el sentido de que los productos sino-estadounidenses se han apoderado del mercado mexicano, causando la ruina del productor nacional y destruyendo, con importaciones documentadas y no documentadas, la planta productiva y el empleo.

CUADRO 16. EXPORTACIONES MEXICANAS POR ZONAS GEOECONÓMICAS Y PAÍSES PRINCIPALES
(miles de millones de dólares)

Zona	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ALADI	1.6	2.8	3.4	3.7	2.9	2.1	2.6	3.0	3.0	2.9	4.2
MCCA	.5	.7	.8	1.1	1.3	1.2	1.4	1.4	1.4	1.5	1.7
Resto AL	.1	.2	.1	.2	.1	.2	.2	.7	.7	.6	.7
Caricom	.1	.1	.2	.1	.1	.1	.2	.2	.2	.2	.2
Canadá	1.4	1.9	2.1	2.1	2.2	1.5	2.3	3.0	2.9	3.0	3.2
EEUU	51.6	66.2	8.5	94.1	102.9	120.3	147.7	140.7	142.1	144.5	165.4
Resto de América	.1	.2	.2	.3	.1	.2	.2	1.1	.8	1.2	1.4
UE	2.8	3.3	3.5	3.9	3.8	5.2	5.6	5.3	5.5	6.1	6.6
Resto de Europa	.1	.6	.3	.3	.2	.2	.4	.5	.3	.3	.3
China Nacionalista**	--	--	.1	-1	.1	--	.1	.2	.2	.1	.2
Asia*	.3	.8	.9	.8	.7	.9	.9	1.9	2.9	3.3	3.5
Medio Oriente	--	--	--	--	.1	.1	.1	.1	.2	.2	.2
África*	--	--	--	.1	--	.1	.1	.1	.1	.1	.1
Oceanía	--	--	--	.1	.1	--	.1	.1	.1	.1	.2
Otros	1.1	1.0	1.6	2.3	2.4	2.3	2.3	.1	.2	.1	.1

*Excluye a Medio Oriente. **Taiwán.

FUENTE: Elaboración del autor con cifras del INEGI.

CUADRO 17. IMPORTACIONES POR ZONAS GEOECONÓMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES
(miles de millones de dólares)

Zona	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EEUU	54.7	53.8	67.5	82	93.2	105.2	127.5	114	106.9	105.7	111.3	1185	1303	1404
Canadá	1.8	1.3	1.7	0.1	2.2	2.9	4	4.2	4.4	4.1	5.3	61	73	80
ALADI	2.5	1.4	1.7	2.2	2.5	2.8	3.8	4.7	5.4	6.5	9	105	124	126
América Central	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.4	0.6	0.8	1.2	15	14	16
UE	9.0	6.7	7.1	9.9	11.6	12.7	14.7	16.3	16.6	18	20.9	283	318	365
AELC	0.5	0.4	0.4	0.6	0.6	0.7	0.8	-	-	-	-	-	-	-
NICS	2.8	2.1	2.5	3.5	4.1	5.3	6.9	9	11.1	11.9	15.4	406	538	634
Japón	4.7	3.9	4.1	4.3	4.5	5	6.4	8.8	9.3	7.5	10.6	139	152	163
China	0.4	0.5	0.7	1.2	1.6	1.9	2.8	4	6.2	9.4	14.4	176	244	297
Israel	0.8	0.4	0.7	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.4	0.3	0.4	16	18	22
Resto	2.4	1.9	2.5	3.5	4.2	4.5	6.2	2.5	2	1.5	2.2	26	22	23

FUENTE: Cuadros anteriores, con datos del INEGI.

CUADRO 18. SALDOS DE LA BALANZA COMERCIAL POR ZONAS GEOECONÓMICAS

(miles de millones de dólares)

Zona Geoeconómica	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total Fob	18.5	7.0	65	1.2	7.9	-5.5	-8.0	-9.6	-7.6	-5.8	-8.5	-7.5	-7.2	-11.6
ALADI	-0.9	1.4	17	1.4	0.4	-0.6	-1.3	-1.7	-2.4	-3.6	-4.8	-4.7	-7.0	-15.7
Centroamérica	0.4	0.6	07	0.9	1.0	0.9	1.0	1.1	0.8	0.7	0.5	1.3	2.0	2.7
Caricom	0.1	0.7	01	0.1	0.2	0.4	0.5	0.7	0.7	0.6	-0.8	0.7	08	0.9
Unión Europea	-6.2	-3.3	42	5.9	7.8	-7.5	-9.1	11.0	11.1	12.1	-14.3	-19.8	-20.7	-21.9
Resto Europa	0.3	0.2	01	0.2	0.3	-0.2	-0.3	-1.4	-1.6	-1.7	-2.7	-2.3	-1.3	-1.8
Asia	-2.5	-1.3	16	2.8	3.4	-4.4	-6.1	18.8	23.6	25.9	-36.9	-49.8	-62.7	72.5
Canada	-0.1	0.6	04	0.1	0.7	-0.5	-0.6	-1.2	1.5	1.1	-2.1	2.3	3.7	2.0
Estados Unidos	-3.1	12.4	13	121	9.6	15.1	20.0	26.7	35.2	38.8	54.1	65.5	81.3	83.1
China (Taiwán)	-0.4	-0.4	07	1.2	1.5	-1.7	-2.6	-2.8	-0.4	-2.3	-3.2	-16.2	-23.8	-27.6
Medio Oriente	3.6	3.5	49	0.2	1.5	3.3	-1.6	-0.3	-0.2	-0.3	-0.2	-0.3	-0.3	1.1

FUENTE: INEGI. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. Aguascalientes, México, 2006 pp. 634-635 y cuadros anteriores, con datos del Banco de México (varios años).

CUADRO 19. EXPORTACIONES REALES DE MÉXICO 1994-2007
(miles de millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>I</i>	60.8	79.5	96.0	110.4	117.5	136.3	166.4	158.4	160.7	164.9	189.3	214.2	249	271
<i>II</i>	26.2	31.1	36.9	45.1	53.0	63.7	79.3	76.8	70.0	77.4	87.8	97.4	91	130
<i>III</i>	34.6	48.4	59.1	65.3	64.5	72.6	87.1	81.6	82.7	87.5	101.5	116.8	158	141
<i>IV</i>	7.4	8.4	11.6	11.7	7.1	9.9	16.8	12.7	14.4	18.6	21.4	31.8	39	40
<i>V</i>	27.2	40.0	47.5	53.7	57.4	62.7	70.3	68.9	68.3	68.9	80.1	85	99	110
<i>VI</i>	13.6	20.0	23.7	26.8	28.7	31.3	35.1	34.4	34.1	34.4	40.0	43	49	55

I. Exportaciones totales anuales.

II. Menos maquiladoras.

III. Saldo de exportaciones sin maquiladoras.

IV. Exportaciones petroleras.

V. No petroleras sin maquiladoras y sin exportaciones petroleras.

VI. Menos aproximadamente 50% de grandes empresas no maquiladoras, pero asociadas a la exportación: Altex o Pitex, Ecex. Lo que queda son las exportaciones no subsidiadas o reales. Allí es donde se ubica el exportador nacional.

En conjunto, las compras externas de México a Asia, incluyendo a China, Japón y los NIC, en 2004 sumaron 40 400 mdd, 38.8% de las importaciones totales.⁶¹

También se incrementaron las importaciones que hizo México de la Unión Europea: 201.1 por ciento.

En este sentido conviene desarticular el argumento empresarial del auge exportador, pues más bien fue auge importador, y otros países resultaron ser los beneficiarios. Los datos hablan por sí mismos.

De las cifras estadísticas acerca de la nueva distribución del comercio exterior mexicano, presentadas en los cuadros anteriores, es fácil observar que el superávit comercial favorable a México, con respecto a los EEUU y que creció exponencialmente de 1994 a 2004, se diluye en los déficit con Asia, dentro de los que desempeñan un papel muy importante las maquiladoras estadounidenses que realizan comercio intrafirma entre las empresas matrices y sus sucursales o ensambladoras en esos países.

En el cuadro 18⁶² se puede resaltar el creciente déficit con Europa, que es atribuible a los negocios intrafirma de las empresas textiles, metal-mecánicas, automotrices y farmacéuticas vinculadas a las cor-

⁶¹ Sin negar la importancia de China en la economía mundial contemporánea, y en especial el déficit que se tiene con ese país, consideramos importante señalar que nosotros lo integramos dentro del de Asia en su conjunto. Entre los EEUU y China se dio una alianza económica desde 1971. Ésta permitió el gran crecimiento económico de China gracias a las enormes inversiones estadounidenses. China negoció una apertura total al capital extranjero y hay quienes piensan que ha sido exitosa, aun cuando otros pensamos que se ha realizado con el sacrificio de los trabajadores mal pagados en maquiladoras, y ello les ha permitido reducir costos, así como mediante una sobrevaloración de su moneda, el yuan, que ha dado competitividad desleal a los productos sino-estadounidenses. Al igual que en México, ha habido un reducido número de ganadores locales; se calcula que 10% de 1 300 millones de habitantes están en el mercado y el resto vive en condiciones de pobreza. Véase mi artículo "La alianza China-Estados Unidos", *Revista de Relaciones Internacionales*, FCPS-UNAM, núm. 93, septiembre-diciembre, 2003, pp. 29-41.

⁶² El cuadro 18 incluye Corea del Norte y Corea del Sur; República Popular China; Filipinas; Hong Kong; la India; Indonesia; Japón; Malasia; Singapur.



poraciones estadounidenses distribuidoras de estos sectores. También el comercio automotriz de Japón con los EEUU y su distribución y venta en México y hacia otros países, ejerciendo comercio triangular. Éstos han sido enormes negocios para los corporativos a la luz del TLC y el TLCUEM, así como del reciente Acuerdo de Libre Comercio con Japón (AAEMJ).

LA REALIDAD DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN LA DÉCADA DEL LIBRE COMERCIO

Con estadísticas elementales, y basándonos además en las cifras oficiales, es posible demostrar nuestra insistencia en el sentido de que el libre comercio ha dejado poco al país, y ha acentuado enormes desigualdades y distorsiones. El argumento anterior resulta ser tan sencillo como los datos del cuadro 6.17, en el que presentamos las exportaciones reales de México en los años del TLC. Es decir, restándole al total las cifras de maquiladoras, que en realidad deben estar en la cuenta de servicios, puesto que efectivamente son un servicio de transformación, como se computaban antes de 1993.

A su vez, si restamos las exportaciones petroleras (aunque sea la exportación más importante, son las exportaciones tradicionales de una gran empresa paraestatal; es decir, no dependen en gran medida del TLC, pues no se trata de empresas exportadoras privadas estimuladas por el libre comercio), entonces sí nos encontraremos con las exportaciones reales impulsadas por el TLC; las cuales, aunque han crecido, no lo han hecho tanto como pregonan los sectores empresariales beneficiados.

El cálculo de 50% de ese remanente considera a las quinientas grandes empresas que controlan el negocio de la exportación en ese porcentaje, o quizás más, del comercio exterior de México, como asociadas a la exportación a través de comercio corporativo intrafirma. Allí están las grandes corporaciones no maquiladoras pero que se aco-



gen a los sistemas Altex o Ecex, y que son parte determinante en las exportaciones de manufacturas, tales como autopartes, electrónicos y electrodomésticos; minería, industria química, papel y cartón, cerveza, vinos y licores, juguetes, empaques y latería; jugos y frutas, lácteos, y todas aquellas empresas grandes que reúnen el requisito de ser altamente exportadoras y cumplir con las normas internacionales de calidad, empaque y contar con la certificación ISO 9000.

Desafortunadamente el pequeño y el mediano productor nacionales reciben poco de los beneficios de las exportaciones, por lo que el triunfalismo de los beneficiarios resulta ser muy parcial, ya que en sus proclamas sobre los beneficios del libre comercio incluyen a todos los mexicanos. La realidad exhibe que la razón del auge exportador se debe a los subsidios fiscales antes enunciados, éstos son los que han propiciado el éxito exportador, importador y maquilador privado.

Es errónea la versión de los beneficiarios del TLCAN y sus voceros, cuando argumentan que las exportaciones se han incrementado hasta niveles nunca vistos y afirman que las exportaciones fueron la palanca de ese crecimiento. ¿De qué le sirve a un país exportar 189 000 mdd, si en realidad esto no se debe a la creación de riqueza que beneficie a sus ciudadanos, ya que sólo subsidia a un sector empresarial o a grupos corporativos privados minoritarios que siempre han gozado de las ventajas que les ofrece la política económica del Estado, y a los negocios que realizan con particulares del exterior? Esta política ha beneficiado principalmente a las corporaciones de los Estados Unidos, Canadá, y los países asiáticos maquiladores, principalmente China, e incluso la India, Europa y Japón.

Con todos ellos se tiene un saldo deficitario y se comprueba que son productos maquilados prioritariamente por las grandes cadenas estadounidenses, entre las que destacan Wal-Mart, Monsanto, Cargill, Nestlé, IBM y otras operadoras consideradas como Altex. A cambio, México sólo está exportando petróleo crudo y mano de obra barata, a veces en condiciones de servidumbre. Es decir, es mínimo el impacto de estos grandes negocios sobre los bolsillos de los mexicanos, pues no



tienen un efecto multiplicador sobre la economía mexicana doméstica.

A esto hay que sumar el libre comercio de drogas, que está generando severos problemas de violencia en todo el país, y el contrabando, que se calcula entre 10% y 15%, el cual hay que sumar a las importaciones. Al quitar maquiladoras y contrabando documentado y no documentado, tenemos una situación deficitaria.

Lo anterior se fundamenta con los resultados de la balanza comercial con distintas zonas y países, en donde se observa el superávit en las cifras oficiales que tenemos con los EEUU.

Respecto al contrabando no hay cifras exactas, pero la SHCP reconoció en 2006 que existen transacciones fraudulentas en el comercio exterior, con documentación falsa, reportes irreales, sobrevalorados o subvaluados, certificados fitosanitarios apócrifos, empresas proveedoras fantasma y mal uso de los beneficios fiscales. En cuanto al narcotráfico, la revista *Proceso* afirma en un reportaje:

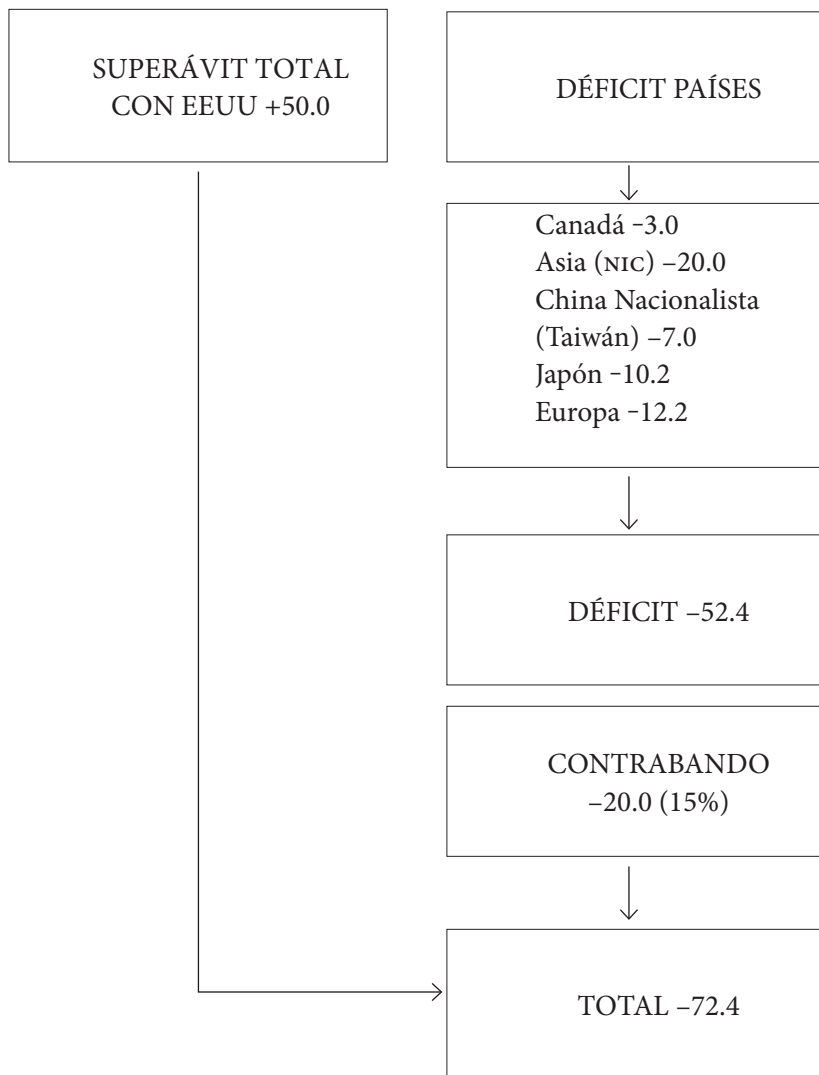
Convertidas en las principales puertas de entrada al contrabando, las 49 aduanas del país también están abiertas al narcotráfico. La penetración del narcotráfico en las aduanas del país, asunto que antes era sólo referido en versiones periodísticas, adquirió relevancia el 30 de mayo en la Ciudad de México en el foro denominado “Construyendo consensos y promoviendo el crecimiento”, organizado por la revista británica *The Economist*. En ese acto el secretario de Hacienda y Crédito Público, Agustín Carstens, admitió que las drogas entran y salen por las aduanas del país.⁶³

Además, véase que el superávit que presenta México en las cifras se diluye con los déficit con otros países en los que los EEUU tienen sus maquiladoras y ejercen su comercio triangular, como se muestra en el diagrama 1.

⁶³ “Las aduanas en poder de los Zetas”, *Proceso*, 3 de junio, 2007, pp. 18-20. Allí se habla de contenedores nocturnos, funcionarios involucrados y filtración del crimen organizado en aduanas.



DIAGRAMA 1: SUPERÁVIT CON LOS EEUU Y SU COMPENSACIÓN
FRENTE AL DÉFICIT CON SUS ASOCIADOS
(2004, miles de millones de dólares)



El diagrama es sólo un ejemplo gráfico que demuestra el superávit disfrazado con los EEUU y cómo se compensa con el déficit con otros países, principalmente asiáticos, que son maquiladores de sus grandes empresas, las cuales realizan comercio intrafirma a través de sus armadoras en todo el mundo. A su vez un creciente contrabando, no cuantificado en errores y omisiones de la balanza pagos, que se sabe cuantioso, transforma dicho saldo positivo en negativo. En el esquema anterior, simplificado en cifras cerradas, sólo exhibimos un ejemplo de que las relaciones comerciales con los EEUU siguen siendo desfavorables para México y que el TLC ha sido la pieza clave para acentuar dicha desigualdad. A esto habría que agregar que gran parte del severo déficit comercial que se ha tenido con Europa, acrecentado en los últimos años por el TLCUEM, se debe a los grandes negocios intrafirma de las empresas estadounidenses y europeas, automotrices y de autopartes, electrónicos y electrodomésticos, consideradas como asociaciones estratégicas, y cuyas cifras se han presentado en los cuadros anteriores.⁶⁴

Los déficit comerciales con la Unión Europea mucho contribuyen a compensar el que se tenía con los EEUU, pues la gran mayoría de los negocios realizados con ese bloque económico se deben a asociaciones y comercio triangular intermediado por las grandes empresas estadounidenses. Lo mismo puede decirse de Japón, China y el resto de Asia.

De ahí la urgencia de rescatar la política comercial de México a favor no de un grupo asociado a intereses extranjeros sino de la nación en su conjunto. Los tratados de libre comercio deben ser renegociados con base en lo establecido por los organismos internacionales y las leyes mexicanas vigentes.

⁶⁴ Los saldos de la balanza automotriz en los últimos años han sido: en 1995 se exportaron 2 500 mdd por concepto de vehículos automotores, y 11 600 en 2004. Respecto a importaciones en estos mismos rubros, en 1995 se importaron 200 mdd y para 2004, 6 400 mdd. INEGI, *op. cit.*, p. 628.

Sin embargo, y como contrasentido, en el cuadro 20 se presentan los datos del US Census Bureau. Esos datos dan una visión diferente de las relaciones comerciales México-Estados Unidos, es decir, la presentan como deficitaria para ellos, y a México como el mayor beneficiado del TLC y la apertura comercial.

CUADRO 20. COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS CON MÉXICO
SEGÚN FUENTES ESTADOUNIDENSES
(Perfil del déficit comercial de los Estados Unidos en su comercio con México)
(millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>B Comercial</i>
1993	41 581	39 917	1 664
1994	50 844	49 494	1 350
1995	46 292	62 101	-45 809
1996	56 792	74 197	-17506
1997	71 388	85 938	-14 549
1998	78 773	94 629	-15 857
1999	86 909	109 721	-22 812
2000	111 721	135 910	-24 190
2001	114 061	140 751	-26 693
2002	106 921	142 167	-35 246
2003	105 724	144 557	-38 833
2004	111 190	165 423	-54 104

FUENTE: Census Basis, U.S. Department of Commerce (varios años)
<http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html#2008>

Sin embargo, como se demostró anteriormente, estas cifras se reducen a la mitad si restamos el comercio intrafirma y el de sus maquiladoras; si le restamos el déficit que tenemos con Asia y Canadá, aparte de un contrabando calculado entre 15% y 20%, comprobaremos que la situación es muy diferente.

En efecto, todo esto rompe el mito del superávit comercial con los EEUU; si fuera cierto, no se hubieran presentado los problemas sociales: desempleo, emigración, ambulante, delincuencia, contrabando, narcotráfico; la quiebra del campo y de muchas empresas.

El problema que se plantea es el límite del modelo; es difícil prever y precisar con exactitud hasta dónde llegarán los promotores del libre comercio en su afán desmedido de acumular riqueza destruyendo muchos pueblos. En nuestra opinión ya se llegó a los límites y será cuestión de tiempo que las contradicciones toquen fondo, producto de años de crecimiento de la inconformidad, ante lo cual habrá, como siempre, represión, que se traducirá en procesos revolucionarios en toda América Latina en donde la violencia ya es un hecho. México es quizás el país más proclive a estos procesos, aunque no está definido cómo se presenten ni cuándo. El rechazo de Brasil, Argentina, Venezuela y Bolivia a la Cumbre de las Américas en noviembre de 2005, y su repudio a Bush al querer legitimar el ALCA y el libre comercio en toda América Latina imprime una esperanza de cambio y la posibilidad de que se detengan estas políticas depredadoras y se revisen en años posteriores.⁶⁵

La conclusión de este capítulo es la demostración documentada de que el impacto del libre comercio a diez años de la puesta en práctica del TLC y de los tratados posteriores ha sido desfavorable para la planta productiva y el empleo nacional. Se demostró que el incremento de las importaciones de productos agropecuarios bajo condiciones de libre

⁶⁵ La reseña de la Cumbre de las Américas en noviembre de 2005, donde de hecho fue rechazado el ALCA y repudiado Bush, se encuentra en *La Jornada*, 16 de noviembre de 2005, p. 32.

comercio y con un sistema aduanero proclive al contrabando generó que no se respetaran los plazos de desgravación, causando severos daños a la agricultura nacional, a la industria, al comercio e incluso a los servicios.

Las aduanas no impidieron el incremento de las importaciones, especialmente de Asia, trianguladas por los EEUU, y se invadió el país con productos agropecuarios que compitieron deslealmente con el productor nacional. Penetraron, a precios *dumping*, maíz, frijol, arroz, carnes, pollo, frutas, y otros productos ejemplificados en el capítulo, frente a un sector agropecuario abandonado a las libres fuerzas del mercado por un Estado que fomentó esta destrucción. Esto a su vez generó la pérdida de nuestra soberanía alimentaria, en beneficio de las grandes empresas transnacionales de este ramo.

Se benefició a las grandes maquiladoras automotrices y de autopartes principalmente en manos de extranjeros, al igual que a las industrias eléctricas y electrónicas, que además fueron favorecidas con la liberalización de las compras del sector público y con los estímulos al comercio exterior. La devolución del IVA a empresas Altex, Pitex y Ecex sólo benefició a maquiladoras del exterior que fueron subsidiadas con este estímulo fiscal.

La apertura del sector financiero generó la más severa devaluación del siglo XX, trayendo como consecuencia una crisis bancaria y Carteras vencidas, lo que propició la extranjerización de la banca en 80% y el incremento de las deudas externa e interna en lo que se conoció como IPAB-Fobaproa.

El auge exportador generó triunfalismo oficial macroeconómico; sin embargo, se demuestra que también crecieron las importaciones sin beneficio para la nación. Demostramos que el superávit comercial que se tiene con los EEUU se trasladó a Asia, donde aquel país tiene el grueso de sus maquiladoras, por lo que sólo sucedió un cambio de la distribución geográfica del comercio exterior.



REFLEXIÓN FINAL

Es claro que con el triunfo de la derecha en México en 2006 se reafirma transitoriamente la tesis del libre comercio y el libre mercado bajo el dominio de los EEUU y sus socios en México. Bajo estas condiciones se garantizan los regímenes especiales para los millonarios de *Expansión*. El deterioro del país continuará, pese a las protestas de los grupos afectados, que ya han sido muchas pero no se han escuchado. Sin embargo, la inconformidad llegará a su límite y la necesidad de estudios como el nuestro se verá justificada porque fundamentarán la revisión de estas políticas y estos tratados tan lesivos a la nación. El momento de los cambios es impredecible. De lo que estamos seguros es que son urgentes, y los propios movimientos mundiales que se han venido desarrollando inducirán a los cambios, a nuestro juicio, en pocos años. Los jóvenes tienen la palabra.



BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Monteverde, Alonso [1979], *Dialéctica de la economía mexicana*, México, Nuestro Tiempo.
- , y Fernando Carmona [1977], *El milagro mexicano*, México, Nuestro Tiempo.
- Amin, Samir [1974], *Acumulation in a World Scale*, vols. I y II, Nueva York y Londres, Monthly Review Press.
- [1980], *El desarrollo desigual*, México, Nuestro Tiempo.
- Ánima Puentes, Santiago y Gabriel Mendoza Pichardo [2007], “Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea a seis años del Tratado de Libre Comercio”, *Comercio Exterior. Revista del Banco Nacional de Comercio Exterior*, 57 (4): 324-337.
- Araiza Márquez, Michelle [1999], *Hacia una evaluación preliminar del TLC*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, Tesis.
- Banco de México, *Política Monetaria. Informe Semestral* (varios años)
- , *Informe anual* (varios años).
- Banco Nacional de Comercio Exterior, *La versión final del TLC*, México (suplemento de la *Revista de Comercio Exterior*), septiembre, 1992.
- Basave Kunhardt, Jorge [1999], *Los grupos empresariales de México*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- , *et. al.* [2002], *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo xx*, México, M. A. Porrúa/IIEC-UNAM/CRIM-UNAM.
- Blanco, Herminio, *Las negociaciones de México con el mundo*, México, Fondo de Cultura Económica, 2004.
- Bosch García, Carlos [1974], *Relaciones entre México y los Estados Unidos*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores.

- Bujarin, Nicolai I. [1976], “La economía mundial y el imperialismo”, en *Cuadernos de pasado y presente*, núm. 21, México, Siglo XXI Editores.
- Bustamante Lemus, Carlos y Manuel Barclay [2004], *El ambulante en la Ciudad de México*, México, Colegio de Arquitectos de la Ciudad de México y Sociedad de Arquitectos de México, A.C.
- Cabello, Elena [1993], “La recta final del TLC: Una cronología”, *Comercio Exterior*, 43 (12): 1204.
- Calderón Salazar, Jorge A. [2000], “El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Análisis, crítica y propuestas”, en *El mercado de valores. Boletín de Nacional Financiera*, México.
- Canacintra [1990], “La posición de los industriales de la industria de la transformación (Canacintra), frente al Tratado de Libre Comercio” (desplegado), en *El Financiero*, 24 de julio.
- Caputo, Orlando y A. Pizarro [1970], “Imperialismo, dependencia, relaciones económicas internacionales”, en *Cuadernos de estudios socioeconómicos CHSU*, Santiago de Chile, Universidad de Chile.
- Cardero, María Elena [1996], “Política Económica de Estados Unidos y Canadá”, en *México: pasado, presente y futuro. Tomo I*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Carmona de la Peña, Fernando [1997], *Alternativas ante el neoliberalismo*, México, Nuestro Tiempo.
- Ceceña Gámez, José Luis [1970], *El capital monopolista y la economía mexicana*, México, El Caballito.
- Chacholiades, Melquiades [1990], *Economía Internacional*, México, McGraw-Hill.
- Chambers, Edward y Peter Smith (eds.) [2004], *Nafta in New Millennium*, University of California Press, La Jolla, CA., Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, publicado con el apoyo de The University of Alberta Press.
- Chomsky, Noam [2004], *Poder y terror: reflexiones posteriores al 11/09/2001*, Barcelona, RBA.
- Clinton, William [2004], *Mi vida*, Barcelona, Plaza y Janés.

- Cué Cánovas, Agustín [1960], *Historia social y económica de México*, México, Trillas.
- Cypher, James M. [s/f], *Crisis tendencies of the 90s: Constraints on the Ideology of Globalization?* California State University, Fresno, USA.
- Debernis, Maurice [1977], *Les échanges internationaux*, 4ª ed., París, Précis Dalloz.
- Del Valle Rivera, María del Carmen (coord.) [2004], *El desarrollo agrícola y rural del Tercer Mundo en el contexto de la mundialización*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM/Plaza y Valdés.
- Dornbusch, Rudiger y Stanley Fisher [1992], *Macroeconomía*, Madrid, MacGraw-Hill.
- Dos Santos, Theotonio [1973], “La Unidad Popular chilena y el contexto teórico e histórico latinoamericano. *Problemas del Desarrollo*, 4(16):31-48, noviembre.
- Drucker, Peter [1987], “The Changed World Economy”, en *Foreign Affairs*, marzo. Consultado en la revista *Contextos* (76), de la Secretaría de Programación y Presupuesto, primavera de 1986.
- Ellsworth, P. T. [1960], *Comercio internacional*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Emmanuel, Argiri [1972], *El intercambio desigual*, México, Siglo XXI Editores.
- Espinosa de los Reyes, Jorge [1951], *Relaciones México-Estados Unidos 1870-1910*, México, Nacional Financiera.
- Estay, Jaime (coord.) [1993], *La reestructuración mundial y América Latina*, tomo I, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, Cuadernos de Economía.
- Estay, Jaime y Federico Manchón [1986], *Keynes hoy*, México, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM).
- Flores Paredes, Joaquín [2005], *El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global*, 2ª ed., México, Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán-UNAM.

- Froebel, Folker, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye [1978], “La nueva división internacional del trabajo. Sus orígenes, sus manifestaciones y consecuencias”, en *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 7, julio, México, pp. 831-836.
- Gambrill, Mónica (ed.) [2006], *Diez años del TLCAN en México*, México, UNAM: Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), IIEc, Facultad de Economía.
- Gasch, Josep y Agustín de Semir [1999], *Alternativas al pensamiento único*, Madrid, Plaza y Janés.
- Gazol, Antonio [1994], *Hacia una nueva política de controles de comercio exterior*, México, Documento del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE),
- Giddens, Anthony [2000], *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*, México, Taurus.
- Girón, Alicia y Eugenia Correa [1999], *México, crisis bancaria y Carteras vencidas*, México, Siglo XXI Editores.
- Gitli, Eduardo [1994], “El TLC y las perspectivas de la producción azucarera”, *Revista de Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 7, México, julio.
- González Pacheco, Cuauhtémoc (coord.) [1992], *El sector agropecuario mexicano frente al Tratado de Libre Comercio*, México, Juan Pablo editores/IIEc-UNAM.
- Greenspan, Alan [1991], “Nuevos retos para el comercio en la economía global”, en *Comercio Internacional*, México, Banamex.
- Guerra Borges, Alfredo [1996], *México: integración hacia el Sur*, en *México: pasado, presente y futuro. Tomo I*, México, Instituto de Investigaciones Económicas/Siglo XXI Editores.
- Haufbauer, Gary [1978], *Subsidies in the International Trade*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.
- Hilferding, Rudolf [1971], *El capital Financiero*, La Habana, Editorial Revolucionaria. Instituto Cubano del Libro.
- Huerta González, Arturo [1987], *Economía mexicana. Más allá del milagro*, México, Ediciones de Cultura Popular/ IIEc-UNAM.
- INEGI, *Anuario estadístico* (varios años).

- James, Émile [1971], *Historia del pensamiento económico*, Madrid-México, Editorial Aguilar.
- Keynes, John Maynard [1963], *Teoría general de la ocupación el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica.
- [1968], *Crítica de la economía clásica*, Madrid, Sarpe (Los grandes pensadores).
- Kindleberger, Charles [1965], *Economía internacional*, Madrid, Aguilar.
- Krugman, Paul R. (ed.) [1988], *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, MA, Instituto Tecnológico de Massachussets.
- [1991], “The Move Toward Free Trade Zones”, *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, noviembre, pp. 5-25.
- [2004], *El gran resquebrajamiento. Cómo hemos perdido el rumbo en el nuevo siglo*, Bogotá, Grupo Editorial Norma/Universidad de los Andes.
- Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld [2004], *Economía internacional. Teoría y política*, 5ª ed., Madrid, Pearson, Addison Wesley Education.
- Lerdo de Tejada, Miguel [1967], *Comercio exterior de México, desde la Conquista hasta hoy*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Lenin, Vladimir I. [1960], *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, México, Ediciones Sociales.
- López Gallo, Manuel [1970], *Economía y política en la historia de México*, México, El Caballito.
- López Obrador, A. Manuel [2004], *Un proyecto alternativo de nación*, México, Grijalbo.
- López Rosado, Diego [1980], *Historia y pensamiento económico de México*, México, UNAM.
- Low, Patrick [1993], *Trading Free. The GATT and US Trade Policy*, Nueva York, Twentieth Century Fund Press.

- Luna Calderón, Manuel [1988], *El comercio mundial de servicios*, México, CIDE.
- Martínez Vázquez, Jorge y Duanjie Chen [2001], “The impact of NAFTA and options for tax reform in Mexico”, Policy Research Working Paper Series 2669, Washington DC, The World Bank.
- Martin, Hans Peter y H. Shumann [2005], *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*, México, Taurus.
- Marx, Karl [1972], *El capital*, México, Siglo XXI Editores.
- [1980/1857], *Introducción general a la crítica de la economía política*, México, Cuadernos de pasado y presente, núm. 1, 14ª ed., México, Siglo XXI Editores.
- McNamara, Robert [1966], “Discurso de declaración de guerra al Viet Kong en 1965”. en *The Economist*, junio.
- Michalet, Charles-Albert y Bernadette Madefeu [1978], “Fuerzas mundiales: hacia un nuevo enfoque de la economía internacional”, en *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, vol. XXX, núm. 2, México.
- Minsky, Hyman [1986], “El legado de Keynes”, en *Investigación Económica*, núm. 177, julio-septiembre, México, Facultad de Economía de la UNAM.
- Nacional Financiera, *El mercado de valores* (varios años).
- [1982], “Texto íntegro de la Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional”, en *El mercado de valores*, año XLII, núm. 47, noviembre 22.
- [1992], “Resumen de las negociaciones del TLC”, en *El mercado de valores*, julio.
- Novelo Urdanivia, Federico [2002], *Hacia la evaluación del TLC*, México, Miguel Ángel Porrúa/UAM Xochimilco.
- Núñez Estrada, Héctor [1998], *México al filo del cambio*, México, Nuestro Tiempo.
- [2004], *Reforma y crisis del sistema bancario (1990-2000). Quiebra de Banca Serfin. Enfoque organizacional*, México, Plaza y Valdés.

- Organización de las Naciones Unidas [2000], *Informe sobre desarrollo humano*, Washington, D.C.
- [1999, 2001], *Informe sobre pobreza*, Nueva York.
- Ortiz Wadgymar, Arturo [1994], *Introducción al comercio exterior de México*, 4ª ed., México, Nuestro Tiempo.
- [1999a], *El comercio exterior en el siglo xx*, México, IIEC-UNAM/Miguel Ángel Porrúa.
- [1999b], *La nueva economía mundial. Actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- [2000], *Política económica de México 1982-2000*, 9ª ed., México, Nuestro Tiempo.
- Pellicer, Olga [1980], “Consideraciones acerca de la política comercial de los EUA hacia México”, en *Revista de Comercio Exterior*, octubre, México, Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Pinto, Aníbal y Jan Kňákal [1973], “El sistema centro periferia 20 años después”, en *Economía Internacional y Desarrollo* (Estudios en honor a Raúl Prebisch), Buenos Aires, Depalma, pp. 268-365.
- Piñón, Rosa María [1975], “La Nueva Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos y sus implicaciones en México y América Latina”, en *Relaciones Internacionales*, mayo, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM.
- Prebisch, Raúl [1970], *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Presidencia de la República. Unidad de la Crónica Presidencial [1995], *Crónica del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994*, México, Fondo de Cultura Económica.
- PUEC-UNAM [2003], *El ambulante en la Ciudad de México*, México, UNAM.
- Puyana, Alicia y José Romero [2006], “El sector agropecuario a diez años del TLCAN. Economías disparejas, negociaciones asimétricas y resultados previsibles”, en Mónica Gambrill (ed.), *Diez años del TLCAN en México*, México, UNAM: CISAN, IIEC, Facultad de Economía.

- Rey Romay, Benito (coord.) [1991], *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, México, Siglo XXI/IIEc-UNAM.
- Reza, Germán de la [1997], *El proyecto de Área de Libre Comercio de América*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Ricardo, David [1959], *Principios de economía política y tributación*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Romero Polanco, Emilio [2005], *La agricultura mexicana en el siglo xx*, México, IIEc-UNAM/Miguel Ángel Porrúa.
- Rosas, María Cristina [1999], *México y la política externa de las grandes potencias*, México, UNAM: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales e Instituto de Investigaciones Económicas.
- Rozo Bernal, Carlos [1999], “Las relaciones México-Unión Europea: condicionantes y retos”, en *Comercio Exterior*, 49(6), junio, México, pp. 572-584.
- Rueda Peiro, Isabel [2006], *Las Empresas Integradoras en México*, México, IIEc-Siglo XXI Editores.
- Salas Porras, Alejandra [1990], “Los facilitadores de la integración. Públicos, privados, maquiladores y organismos empresariales”, en Benito Rey Romay, *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*, México, IIEc-Siglo XXI Editores.
- Salinas de Gortari, Carlos [2000], *México: un paso difícil a la modernidad*, México-Barcelona, Plaza y Janés.
- Saxe-Fernández, John [1980], *Petróleo y estrategia*, México, Siglo XXI.
- [1995], “La globalización: aspectos geopolíticos y neoeconómicos”, en José Luis Calva (coord.), *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*, México, IIEc-UNAM/Juan Pablos Editor.
- [2002], *La compraventa de México*, México, Plaza y Janés.
- Secofi [1993], *Texto integro del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá*, México.
- [2000], *El Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea con México. Texto original*, México.

- SHCP, Informe sobre Finanzas y Deuda Pública (varios años).
- Silva Herzog, Jesús [1973], *Historia de la expropiación de las empresas petroleras en México*, México, Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas.
- Smith, Adam [1958], *Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Soros, George [1999], *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, México, Plaza y Janés.
- Stiglitz, Joseph E. [1977], *Teoría económica para el siglo XXI*, México, Taurus.
- [2000], “Mi aprendizaje de la crisis de la economía mundial”, en *The New Republic*, 17 de abril.
- [2002], *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus.
- [2004a], *Los felices 90, semilla de la destrucción*, México, Taurus.
- [2004b], “The Broken Promise of Nafta”, en *The New York Times*, 6 de enero.
- Torres Gaytán, Ricardo [1977], *Teoría del comercio internacional*, 6ª ed., México, Siglo XXI Editores.
- Unger, Kurt [1997], “El proceso mexicano de industrialización y sustitución de importaciones. Problemas y políticas”, en *Revista Comercio Exterior*, septiembre.
- Valenzuela Feijoo, José [1982], *Crítica del modelo neoliberal*, México, Facultad de Economía-UNAM.
- Weintraub, Sidney [1990], *Libre comercio México EU*, México, Edamex.
- [2005], *NAFTA's Impact on North America. The First Decade*, Washington, D.C., Center for Strategic and International Studies (CSIS).
- Wionckzek, Miguel, [1974], *La sociedad mexicana presente y futuro*, México, FCE, Serie Lecturas, 8.
- Witker Velázquez, Jorge [1992], “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en *Comercio Exterior*, septiembre.

Wolfensohn, James [1999], “Coaliciones para el cambio”, Discurso ante la Junta de Gobernadores del BM, Washington, *World Economic Outlook*.



México en ruinas. El impacto del libre comercio
es una obra del Instituto de Investigaciones Económicas
de la Universidad Nacional Autónoma de México.
Se terminó de imprimir el 25 de noviembre de 2010.
Se tiraron 300 ejemplares en impresión digital en los
talleres de Publidisa Mexicana, S. A. de C. V.
Calzada Chabacano 69, planta alta, colonia Asturias,
delegación Cuauhtémoc, México, Distrito Federal.
La formación tipográfica estuvo a cargo de Andrea Lehn,
se utilizó el tipo Minion Pro de 11 puntos sobre papel
cultural de 90 g y los forros en cartulina sulfatada de 240 g.
El cuidado de la edición estuvo a cargo de Ixchel Barrera Rueda.