

EL Cotidiano

ISSN 018-1840
septiembre-octubre de 1991
año 7 \$7,000.00

Revista de la realidad mexicana actual

43

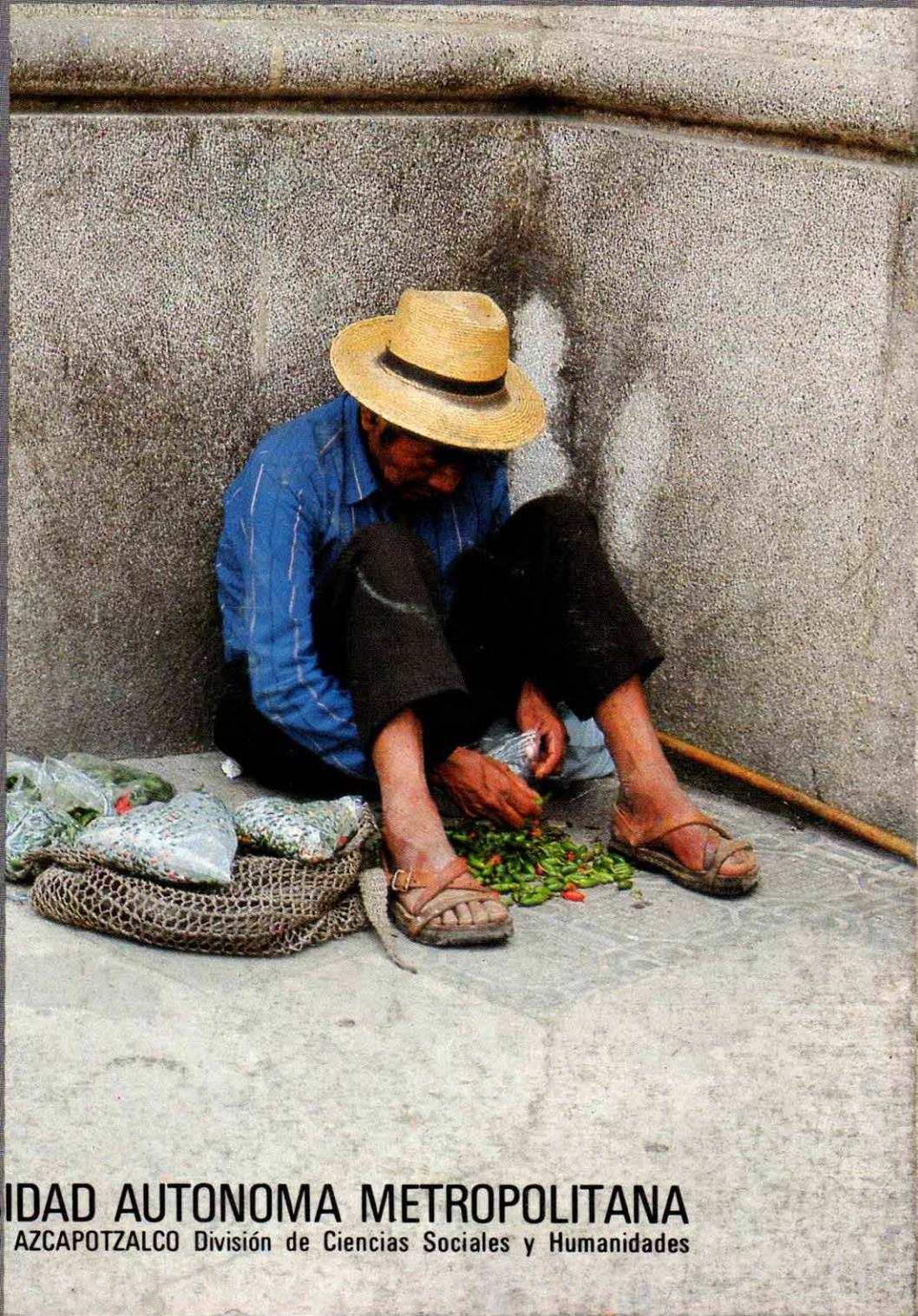
TLC: TRABAJO Y ECOLOGIA

Lideres Sindicales de:

- México
- EU
- Canadá

Opinan sobre:

- Trabajo
- Empleo
- Ecología



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD AZCAPOTZALCO División de Ciencias Sociales y Humanidades

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

AUTOR: Rosa Albina Garavito Elías

TITULO: Presentación

TEXTO:

Tal como lo prometimos en El Cotidiano, Núm. 41, hoy publicamos un número trinacional alrededor de la discusión del tema del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Gracias a la estrecha colaboración de David Brooks director de México-U.S. Diálogos, organización que promueve las relaciones binacionales México-EUA y con quien nació el proyecto de este número, nos es posible publicar artículos de representaciones de organizaciones sociales y de analistas de los dos vecinos del norte, quienes enfocan la discusión en los temas laborales y de medio ambiente.

Por el lado mexicano, la colaboración de Manuel García, dirigente del Frente Auténtico del Trabajo, forma parte de la red de relaciones que El Cotidiano ha establecido gracias a las reuniones bi y trinacionales promovidas por Diálogos. Además el artículo de García nos habla de las actividades y proyectos de la red sindical y de esta manera nos ilustra sobre el grado de avance de las relaciones horizontales que se han establecido entre organizaciones sociales para discutir, analizar y acordar acciones conjuntas frente al proyecto en marcha del Tratado de Libre Comercio (TLC).

Este número publica también, interesantes trabajos de académicos de la Universidad Autónoma Metropolitana y otras universidades sobre el tema. No será el último. Reiteramos la invitación a enviar sus colaboraciones sobre esta cuestión que a todos nos trae de cabeza. A algunos porque salga rapidísimo y como sea, (léase gobierno); a otros, por pesimistas y entonces porque se tarde en salir o que de plano no se haga; a otros más, porque se creen a pie juntillas las expectativas optimistas (más empleos, mejores salarios, país de primer mundo), generadas por el gobierno; a aquéllos, los muchos, porque no son consultados aunque sus representantes digan que sí; otros más, ¿cuantos?, porque se logre un tratado que garantice el bienestar de los países involucrados y no sólo el aumento comercial y de inversiones. En fin, por múltiples razones el caso es que ya nadie es igual antes del proyecto de este TLC. El Cotidiano piensa que en cuestiones tan importantes es mejor no ideologizar, poner los pies sobre la tierra y analizar pros y contras y sobre contenidos concretos. Así que repetimos, no será el último número sobre el tema.

Agradecemos a la doctora Silvia Ortega, rectora de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, su apoyo especial para el pago de las traducciones, y a los traductores y traductoras su eficaz y puntual desempeño.

México, D.F., 14 de agosto de 1991.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Cuestión Laboral y TLC

AUTOR: Manuel García Urrutia. [*]

TITULO: La Otra Agenda del Tratado de Libre Comercio

ABSTRACT:

El trabajo entonces debe ser revalorado, dignificado. En el intercambio comercial la mano de obra barata debe ser considerada como dumping -como barrera no arancelaria, como subsidio-; es decir, debe sancionarse el recurrir a los bajos salarios, los empleos precarios, el sindicalismo de protección, la laxitud en el cumplimiento de la Ley en materia laboral y ambiental y las condiciones insalubres, como alternativa para abatir costos en la lógica de la competitividad. En la mano de obra barata y desprotegida no puede descansar el proyecto de modernización económica del país.

TEXTO:

Antecedentes para arribar a un Tratado de Libre Comercio. El Costo

En 1986 México ingresó al GATT; al comienzo de los ochentas existió la intención de integrar a nuestra nación a este acuerdo encontrándose gran oposición. En esa ocasión se impuso el discurso de la defensa de la soberanía y la decisión se congeló. Después de transcurrida la mitad de dicha década la situación del país cambió. Las presiones de los organismos financieros internacionales para que México se incorporara al GATT no encontraron resistencias serias. Europa avanzaba en su proceso de integración, Japón fortalecía sus lazos con los tigres asiáticos y el GATT daba indicios de conflictos comerciales. En nuestro país la crisis económica se profundizaba, el mercado interno se contraía, bajaba el precio del petróleo y la subvaluación del dólar representaba una atractiva ganancia adicional, por lo que el modelo exportador -de manufacturas principalmente-, cobró vigencia para algunos sectores empresariales.

En el gobierno se consolidaba el grupo identificado con el proyecto económico que se nos imponía desde el exterior, convirtiéndose en su principal promotor. Y como contraparte, el movimiento social -los sindicatos en particular- vivía un momento de reflujos y debilidad después de desgastantes jornadas de movilización y de varias luchas reprimidas. Recién acaban de pasar los sismos de 1985 y los movimientos emergentes se articulaban alrededor de las demandas de vivienda, servicios y democracia; el eje aglutinador y movilizador era la reconstrucción.

El GATT dio plazo a México para abrir gradualmente su economía. El gobierno en pocos meses bajó los aranceles a un promedio del 10%. Así, de ser un país con un sistema proteccionista pasamos a ser una de las economías más abiertas en un tiempo sin precedentes. El costo ha sido alto. Muchas empresas -pequeñas y medianas- tuvieron que

cerrar; se priorizó el fomento y el subsidio a la industria con orientación exportadora sobre el gasto social y la inversión al campo, se favoreció la actividad especulativa para captar ahorro y se desestimuló el crédito descuidándose el mercado interno; se aceleró el proceso privatizador de la empresa pública -incluyendo algunas ubicadas en áreas estratégicas: petroquímica básica, comunicaciones, minería, recursos naturales, abasto y alimentación, banca, etc.-; se incrementó el déficit de la balanza comercial; se inundó el mercado nacional con productos extranjeros -una gran cantidad de escasa calidad-; creció el desempleo y se contuvieron los salarios para iniciar un proceso de liberación de precios a través de mecanismos de supuesta concertación denominados Pactos Económicos, que han tenido por objeto frenar la inflación y generar condiciones de estabilidad, lográndolo en forma relativa; se reformó la política fiscal ampliando la base social de captación y reduciendo impuestos a la gran industria con el fin de atraer inversión extranjera; etcétera.

El salario en menos de diez años ha perdido el 60% de su poder adquisitivo. Mientras que en Estados Unidos se paga como mínimo 4.15 dólares la hora, en México se trabaja una jornada completa por un poco menos de 4 dólares.

El trabajo redujo su participación en el Producto Interno Bruto (PIB), del casi 38% a principios de los ochentas a menos del 25% en el arranque de los noventas.

Existen más de 6 millones de desempleados y 12 millones de subempleados en una Población Económicamente Activa (PEA) calculada en menos de 30 millones. En datos gubernamentales existen más de 40 millones de mexicanos -cerca de la mitad de la población- que han visto disminuidas sus condiciones de vida, encontrándose en la pobreza extrema más de 17 millones mientras, en contraste, 37 empresarios controlan alrededor del 22% del PIB.

La desigualdad ha sido la características de un proyecto económico excluyente al que le sobran la mayoría de los mexicanos.

La reducción del gasto público ha afectado fundamentalmente la inversión y los programas sociales de rubros como la Educación, Investigación, Salud, Vivienda, el Abasto y Distribución de Productos Básicos, el Campo, la Pesca, Protección de Medio Ambiente, etcétera.

Se han afectado soberanía y leyes -la de Inversiones Extranjeras a través de un reglamento, o la de Patentes, Marcas, y Derechos del Autor, por ejemplo-, violado disposiciones jurídicas -en lo laboral, fundamentalmente- y se ha frenado el proceso democrático del país, con tal de dar viabilidad al programa económico.

La apuesta del régimen está en la captación de inversión y en el regreso de capitales fugados -se calculan en más de 50, mil millones de dólares, cerca del 50% de la deuda externa-, a partir del inicio de la crisis, como eje para resolver los problemas que le representa insertar a nuestro país en el proceso de la economía mundial, de acuerdo a las exigencias del nuevo patrón de acumulación.

La apertura comercial es un elemento de esa estrategia y da sustento al modelo maquilador y exportador que hoy se ofrece como paradigma, como única salida -dolorosa pero necesaria- a aspiraciones legítimas de empleo, salario y bienestar. También el Tratado de Libre Comercio se inscribe en esta línea.

El Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá se ha vuelto el suceso económico más trascendente del régimen actual, a pesar de no aparecer en los planes gubernamentales de inicio de sexenio ni como planteamiento de campaña, incluso negándolo Salinas de Gortari a principios del año pasado en su gira por Europa. La consecución del Tratado significa la viabilidad de su proyecto.

Aunque han llegado recursos del exterior -principalmente a la especulación-, la inversión extranjera directa (IED) no ha fluido en la cantidad que las expectativas gubernamentales guardaban, principalmente la que se orienta a actividades productivas. Se esperaban más de 5 mil millones de dólares cada año pero ingresan menos -ha entrado al país un poco más de esa cantidad en lo que va del sexenio-. A pesar de ello, la IED ha pasado de un 5% del PIB, a un 7%. El regreso de capitales ha sido lento y escaso. La renegociación de la deuda no fue suficiente y aún es sensible la cantidad de recursos que se destinan a la misma -se calcula el servicio de la deuda entre 9 mil y 10 mil millones de dólares cada año-. Hoy se debe otra vez, más de cien mil millones de dólares.

La maquila ha crecido en los últimos años en cerca de 2 mil empresas, que ha generado poco menos de 500 mil empleos, pero se esperaba que absorbiera mayor mano de obra y tuviera empleos más estables, en virtud de que cada año se incorporan más de un millón de jóvenes mexicanos al mercado de trabajo. La maquila ha podido crear 40 mil empleos anuales en los últimos ocho años.

El empleo en las maquiladoras es bastante precario -bajos salarios, inestables, escasa capacitación, insalubres, sin defensa legal, desorganizado o ligado al sindicalismo de protección- y no ha sido atractivo para disminuir la ocupación en el sector informal de la economía o para detener el flujo migratorio. En el mejor de los casos sólo retiene temporalmente a quien desea pasar la frontera. Y es natural, porque la maquila descansa su competitividad en el uso intensivo de la mano de obra y los bajos salarios. Además, provoca daños ecológicos. Más del 55% de la industria maquiladora en nuestro país afecta el medio ambiente con sus desechos, procesos y el aprovechamiento irracional de recursos. La maquila representa la política del empleo a toda costa.

Habría que añadir otra deficiencia al esquema maquilador: su incapacidad para vincularse al aparato productivo nacional. Sólo absorbe el 2% de sus insumos, productos nacionales y ni siquiera ha sido fuente de influencia tecnológica. En este sector industrial es donde la brecha entre la productividad y salarios resulta más lacerante. Esta es la inversión y el empleo que se nos ofrece con el Tratado de Libre Comercio.

Los cambios en Europa del Este, también han influido en la orientación de la inversión y la han convertido en parte central de la disputa comercial. Las giras presidenciales a

Europa y a países de la Cuenca del Pacífico para atraer inversión tuvieron magros resultados, a diferencia de esta última gira por Alemania e Italia que existieron promesas de alguna inversión más concreta.

La globalización de los mercados que exige mayor competitividad, la integración de bloques con el fin de hacerle frente a nuevas formas proteccionistas y de negociación multilateral y la amenaza al liderazgo económico -que no militar- de los Estados Unidos, sin duda han influido en la propuesta que representa el Tratado de Libre Comercio para constituir lo que se considera el mercado más grande del mundo, formado por más de 360 millones de habitantes de Estados Unidos, Canadá y México. Otra atracción más para la inversión.

Las ventajas comparativas que el gobierno promueve en el exterior para captar inversión básicamente son:

- 1) Economía abierta.
- 2) Mano de obra barata y abundante, pero sin mucha calificación.
- 3) Recursos energéticos y naturales.
- 4) Ubicación geográfica.
- 5) Facilidades fiscales y laborales.
- 6) Estabilidad.

Estos elementos están presentes en la negociación del Tratado.

Hacia un intercambio comercial que contemple los intereses populares. Otro concepto y otra lógica para el TLC

Para los trabajadores que vienen pugnando por la democracia y la autonomía de las organizaciones sociales del gobierno, los patrones y los partidos en México, es difícil aceptar que el Tratado de Libre Comercio, que ya están negociando los gobiernos de los tres países, sólo se concrete a aspectos comerciales, al libre tránsito de mercancías, servicios e inversiones. Históricamente sabemos del impacto que el intercambio comercial provoca en todos los ámbitos de una sociedad -político, económico ideológico, cultural, social-. Los gobiernos de los tres países y a quienes representan -los dueños del capital trasnacional- centran sus intereses en el terreno de la rentabilidad económica, pero los pueblos y SuS verdaderos representantes han puesto el acento en los beneficios sociales del intercambio equitativo.

Se trata entonces de anteponer a la visión rentista, las premisas del desarrollo - crecimiento con distribución-, es decir, complementariedad económica, no subordinada al más puro estilo del imperio y sus colonias.

El proceso de integración europeo llevó 30 años de discusión antes del Acta Unica Europea, y éste se ha sustentado en la interrelación y complementariedad. En el Pacífico el proceso de integración se ha caracterizado por una larga relación fundada en una compleja y creciente división de tareas y especialidades, dentro de un esquema interrarmal

con productos de alta tecnología, donde Japón conserva el dominio de los productos más sofisticados. Mientras, en el proceso de integración del bloque norteamericano persiste una línea más tradicional, vertical y asimétrica. El centro industrial que vende productos manufactureros y sus socios que venden productos primarios.

Estados Unidos y Canadá tardaron cuatro años en concretar el acuerdo comercial que ahora se quiere extender a México en una discusión que no rebasará los doce meses. No es, por tanto, moralmente válido un acuerdo comercial que no privilegie los intereses populares. El resultado sería dar al traste con las esperanzas de mejores niveles de vida, una mayor desigualdad y la sentencia perpetua de los pobres a seguir siendo pobres y sojuzgados.

La globalización de las economías responde a los nuevos requerimientos de transnacionalización del capital -descentralización del proceso productivo pero centralidad en su rentabilidad-. Sólo cierto tipo de empresas sacarán provecho de este más amplio concepto de mercado, el resto -la micro, la pequeña y la mediana empresa- serán subsidiarias de ellas o sólo ocuparán pequeños nichos -del mercado interno o externo- en áreas menos dinámicas y rentables a riesgo de desaparecer. Las estrategias de escala serán para la gran empresa, el resto fincará sus objetivos en economías de enfoque. En este Tratado que se negocia, el rol de México será el de empleado ante un empleador que conserva el control y el cerebro del proceso productivo y las iniciativas tecnológicas, mientras que a cambio se obtendrán beneficios menores por la mano de obra y los recursos aportados.

El trabajo entonces debe ser revalorado, dignificado. En el intercambio comercial la mano de obra barata debe ser considerada como dumping -como barrera no arancelaria, como subsidio-; es decir, debe sancionarse el recurrir a los bajos salarios, los empleos precarios, el sindicalismo de protección, la laxitud en el cumplimiento de la Ley en materia laboral y ambiental y las condiciones insalubres, como alternativa para abatir costos en la lógica de la competitividad. En la mano de obra barata y desprotegida no puede descansar el proyecto de modernización económica del país.

La competitividad debe obtenerse a través de la eficacia y la eficiencia en los procesos productivos, la incorporación de nuevas y adecuadas tecnologías, a la atención satisfactoria de mercados participación a la planeación estratégica, a la capacitación y a la participación de los trabajadores, de conformidad con los nuevos esquemas administrativos que reclaman sistemas más abiertos.

El Tratado de Libre Comercio debe contemplar, como aporte de los trabajadores, el incremento de la productividad, entendida como: la capacidad para utilizar racionalmente los recursos existentes a fin de satisfacer adecuadamente las demandas de mejoramiento en la calidad de vida y trabajo de los individuos, así como de autodeterminación.

Así concebida, la productividad es una inversión social que procura la mejor aplicación del trabajo para producir satisfactores de mayor calidad, propiciando beneficios que se expresan en un desarrollo democrático e igualitario de la riqueza del país, en la creación

de empleos estables y salarios más justos; es decir, en la elevación del nivel de vida de los trabajadores y la sociedad en general.

Lo contrario, el ofrecer como ventaja comparativa, para captar recursos externos, los bajos salarios, significará, con el tiempo, el hacer de este concepto una ventaja comparativa absoluta, condenando al país a mantener indefinidamente los salarios disminuidos como condición para competir y atraer inversión, frustrando las expectativas de mejores niveles de bienestar.

La situación precaria de los trabajadores mexicanos servirá al mismo tiempo, para no permitir que los trabajadores de Estados Unidos y Canadá puedan superar sus condiciones de vida. Con la amenaza de cierres de empresa para venirse a establecer a México, se controlarán y disminuirán sus posibilidades de mejoría. Pero no sólo, con la iniciativa de las Américas, la oferta del capital trasnacional será para quién ofrezca más garantías y tenga la mano de obra más barata. El bajo salario mexicano servirá también para contener y bajar los salarios de los trabajadores del resto de América Latina.

Ese es el rol de puente que se asigna a los trabajadores mexicanos en el Libre Comercio que negocian los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá.

Las actividades del Sindicalismo Mexicano. La conformación de la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC).

A los pocos meses que se hizo pública la intención gubernamental de suscribir un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá el sindicalismo mexicano, particularmente el democrático, realizó diversos eventos para analizar las consecuencias y el impacto del mismo. Aprovechando la experiencia canadiense -Estados Unidos y Canadá tienen celebrado un Acuerdo de Libre Comercio que entró en vigor en enero de 1989- se convocó, por parte del Frente Sindical Unitario y Fronteras Comunes del Canadá, en octubre del año pasado, a un primer encuentro sobre el tema donde asistieron representantes de diversas organizaciones sociales de México y Canadá.

En Canadá existe una creciente oposición al Tratado de Libre Comercio por los efectos perniciosos que ha tenido sobre su economía y los niveles de bienestar: empleos, salarios, programas sociales; control sobre sus recursos naturales y energéticos; repercusiones en su ámbito cultural y su capacidad de autodeterminación; etcétera.

Los resolutivos de esa reunión comprendían la necesidad de profundizar el intercambio recién iniciado, la relación y el apoyo mutuo. Se formó una comisión binacional para propiciar acciones convergentes. Una de ellas fue la movilización realizada el 23 de octubre del año pasado en México, en contra del pago de la deuda externa y el Tratado de Libre Comercio. Participaron un poco más de 20 mil personas.

A fines del mismo mes en Taxco, Guerrero, otro grupo de sindicalistas, realizó un intercambio con trabajadores de México y Estados Unidos, ahí se concluyó promover las

relaciones, y la solidaridad, así como incrementar el conocimiento y el estudio de los movimientos obreros de los dos países.

Ya en febrero de este año se realizó el Segundo Encuentro de las Organizaciones Sociales frente al Tratado de Libre Comercio. A esta reunión asistieron representantes sociales de los tres países. En el caso de México se incorporaron a los sindicatos, instituciones de educación, investigaciones y dirigentes de otros sectores del movimiento popular; ecologistas, colonos, campesinos, mujeres, jubilados, chicanos, etcétera.

Una recién integrada Red de Convergencia de Organizaciones Civiles -llamadas Organizaciones no Gubernamentales (ONG's)-, también se sumó formalmente a las actividades y asumió los acuerdos del evento.

En este encuentro lo más sobresaliente fue la sistematización de las reuniones anteriores, la actualización del análisis y la decisión de trabajar en una perspectiva común, estableciendo una plataforma de demandas unificadora.

Por otro lado un sector del sindicalismo oficial -La Confederación de Trabajadores de México, CTM- realizó un evento a fines del año pasado para justificar su aval a la iniciativa gubernamental; su posición fue ratificada en instancias formales de esa organización este año. Ello le valió ser integrado al grupo negociador mexicano del Tratado de Libre Comercio. La apuesta de la CTM es a un sindicalismo más dócil -de protección a los patrones y de control político y social de los obreros- a cambio de la administración de los contratos colectivos derivados de la nueva inversión, particularmente en la maquila, y de no perder su espacio -bastante menguado- en relación con el gobierno. La CTM confía que vendrán mejores tiempos y que seguirá siendo incluida en el paquete de estímulos que se ofrece a la inversión.

El Congreso del Trabajo, organismo cúpula del sindicalismo oficial, no ha sido capaz de hacer planteamientos coherentes y movilizadores, salvo tibios comentarios y un pronunciamiento que indican su ambigüedad y subordinación cuando tiene que hacer valer su autonomía ante el Estado en la defensa de los intereses de los trabajadores.

En abril del año en curso, el Frente Auténtico del Trabajo (FAT) realizó un intercambio con la Confederación de Sindicatos Nacionales (CSN) de la provincia de Quebec, en Canadá, arribando a una declaración conjunta, una plataforma común y a acuerdos de acciones concretas.

En este mismo mes, el día 11, cerca de cincuenta organizaciones sociales mexicanas -sindicatos, campesinos, colonos, ecologistas, mujeres, jubilados, investigadores, académicos, etc.- constituyen la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) con los siguientes propósitos:

1. Impulsar la participación de la sociedad civil en el debate sobre el Libre Comercio.
2. Abrir un espacio de análisis y coordinación ante el Libre Comercio y sus impactos.

3. Ser una referencia y un interlocutor para quien tiene una posición distinta ante el modelo de intercambio que hoy se nos impone como vía única.

En su formación se aprobaron tres documentos básicos: su funcionamiento, su plataforma y un plan de acción.

La constitución de la Red sirvió de marco para llevar a cabo el Tercer Encuentro entre representantes sociales de los tres países. Los pronunciamientos derivados del Encuentro se centraron en: El rechazo a la vía rápida como forma de negociación del Tratado Trilateral; información fidedigna de las negociaciones y una consulta amplia -plural y democrática- sobre las características, propósitos y términos del Tratado; así como la exigencia de que, el mismo, no afecte en forma negativa las condiciones de vida de los trabajadores, incluyendo derechos humanos, ambientales, laborales, de salud, procesos democráticos, programas sociales y culturales, y capacidad de autodeterminación.

La Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio fue un avance en el proceso de discusión del movimiento de los trabajadores y permitió generar la contraparte ante la Red Canadiense de Acción -formada antes que la RMALC-, que ha sido resultado del agrupamiento del movimiento social en ese país, ante los efectos del Acuerdo Comercial existente con Estados Unidos y que intenta derogarlo o modificarlo en sus términos, aprovechando la coyuntura electoral del año próximo -ventajas de la democracia-.

También la RMALC y su contraparte canadiense han motivado, recientemente, la creación de una instancia similar en Estados Unidos, Movilización ante el Desarrollo, Comercio, Trabajo y Medio Ambiente -MODTLE-, que integran representantes de diversas organizaciones sociales, coordinados en seis grupos: derechos laborales y de la salud y la seguridad en los centros de trabajo; medio ambiente; derechos humanos; deuda y desarrollo; políticas para la agricultura; cumplimiento y resolución de disputas. Esta posibilidad de contar hoy con tres referencias claras, amplias y plurales, en los tres países de movimientos sociales -situación que no acontecía en el pasado y que es de los puntos positivos del balance ante el Tratado Trilateral-, a pesar de sus limitaciones iniciales -de conocimiento e intereses-, también ha sido incentivado por la presencia de representantes de organizaciones sociales de la RMALC en reuniones y encuentros tanto en Canadá, como en Estados Unidos, en ciudades como Washington, Detroit, Los Angeles y Chicago. Este último, a fines de abril, relevante porque pudo reunir una representación plural del sindicalismo de los tres países, además de académicos e investigaciones, así como ecologistas y dirigentes chicanos y agrícolas.

En esa reunión se expresaron claramente las realidades del movimiento sindical en los tres países. Los canadienses con una posición más consensada en contra del Tratado en base a su experiencia. Los estadounidenses evidenciando sus rezagos, su carácter proteccionista, su falta de conocimiento y vínculo real, no sólo formal, con el movimiento obrero de los otros países.

Los sindicalistas mexicanos, por primera vez, en un ambiente plural, analizaron, aunque haya sido someramente los impactos del Libre Comercio. También se expresaron sus contradicciones y sus distintas posiciones, ganando el interés de avanzar en la discusión y en la perspectiva.

Estuvieron presentes representantes de la CTM; del magisterio, SNTE y su corriente democrática, CNTE; de Telefonistas STRM; Electricistas, SME; Pilotos, ASPA, todos integrantes de la Federación de Sindicatos de Bienes y Servicios (Fesebes); el Frente Auténtico del Trabajo (FAT) etcétera. La Fesebes, en voz de Jorge Sánchez, dirigente del Sindicato Mexicano de Electricistas, propuso una Carta de Derechos Sindicales y Laborales a incluirse como parte del Tratado y la Constitución de un Bloque de Organizaciones Sindicales de los tres países y Francisco Hernández Juárez, Secretario General del Sindicato de Telefonistas prometió un Encuentro Sindical -amplio y plural- para este año con representantes de los tres países a fin de ubicar el terreno común que permita acciones y propuestas conjuntas dentro de una nueva estrategia sindical.

En el balance que puede hacerse de la RMALC en sus primeros meses de vida, además de ubicarse como referencia social ante sus contrapartes en Canadá y Estados Unidos y de su actividad internacional, destaca su rol como instancia articuladora, aún con diversas limitantes, del sindicalismo democrático y de otras organizaciones sociales que se han comprometido a presentar un frente común con posiciones y propuestas alternas ante un Tratado que lesione, aún más las condiciones de trabajo, de vida y de autodeterminación de los mexicanos.

En su movilización, en un primer momento, ha dependido de la coordinación internacional derivada de la lógica impuesta por la negociación del Tratado.

El condicionamiento del Congreso estadounidense a Bush sobre la vía rápida a fin de considerar temas sociales -ambientales y laborales- en el contexto de la negociación, son elementos positivos del balance de la movilización social.

En la respuesta de Bush a su Congreso ha quedado claro el interés y el beneficio que obtiene Estados Unidos con el Acuerdo y miente cínicamente sobre la realidad laboral, ecológica, democrática y de respeto a las leyes en México. Por ello, hoy la RMALC busca expresar su postura ante las negociaciones que avanzan apresuradamente- y pretende incidir en ellas para introducir la otra Agenda del Tratado de Libre Comercio.

Puntos para considerar en la otra Agenda del Tratado

En la negociación del TLC los representantes mexicanos han adoptado una estrategia confusa y poco confiable. Han ido cediendo paulatinamente a los propósitos estadounidenses y han encontrado en el lado canadiense el enemigo a vencer.

El petróleo mexicano, de acuerdo a la palabra presidencial, no entraría en las negociaciones ni sería reformada nuestra Constitución ni nuestras leyes. Hoy se sabe que se está negociando el petróleo al igual que lo hizo Canadá. se está revisando la lista de

derivados de la petroquímica básica para reducirla aún más y se ha protegido la propiedad intelectual sobre tecnologías, de acuerdo al interés estadounidense, con modificaciones a la ley respectiva. Se estudia reformar la Ley de Inversiones Extranjeras y nuevamente se promueve la Reforma Laboral a la luz del Tratado Comercial. Se negocian granos básicos y la cultura se ha vuelto tema comercial desprendida de su valor para la identidad nacional. La inversión extranjera avanza en su propósito de indiscriminación, de obtener trato nacional; se acorralan los programas sociales -para que se privaticen unos, para que desaparezcan otros- y el papel del Estado será cercado en la economía para evitar monopolios que sean considerados "competencia desleal", cada vez que intente proteger intereses nacionales.

Las reglas de origen serán sancionadas severamente y no reconocerán asimetrías ni involucrarán en gran medida bienes y servicios nacionales y quizá, tampoco apliquen el criterio de 50% de valor agregado para imputar la nacionalidad de los productos; se trata de no favorecer terceras naciones y proteger los intereses estadounidenses y canadienses más no los nacionales.

Ya se ha señalado la incapacidad de la industria maquiladora para insertarse en el apartado productivo nacional. Habría que cambiar su concepto tradicional y la actual negociación del Tratado la fortalece, pero fundamentalmente para los vecinos del norte. Otras naciones tendrán beneficios limitados.

La resolución de controversias reproducirá el esquema existente en el Tratado que ya tienen celebrado Estados Unidos y Canadá y que no ha resultado eficaz. De hecho, la negociación ha consistido más en la integración de México a ese Acuerdo que en la formulación de otro distinto.

De acuerdo a las diferencias en las legislaciones de los tres países, así como al enfoque que se le da al Tratado en los mismos, en el caso de México tendrá carácter de Ley Suprema, como lo tuvo en Canadá, pero en Estados Unidos sólo tiene el valor de una Ley menos que no merma el cumplimiento de otras legislaciones internas mandatorias en las que se ha sustentado el sistema proteccionista estadounidense, que ha afectado históricamente las exportaciones mexicanas -leyes ecológicas, fitosanitarias, mercantiles- más que las específicamente aduaneras.

La vulnerabilidad mexicana estriba no sólo en que tendrá que cumplir lo acordado que ya significa desventajas-, sino en que no podrá hacer valer los acuerdos cuando incumplan. México es más débil ante las presiones.

La capacidad y orientación exportadora mexicana tiene límites claros en calidades y cantidades, las economías son asimétricas, el sistema político-jurídico se sustenta en la facultad discrecional presidencialista, por lo que la certidumbre que se pudiera obtener en un Tratado para acceder al mercado que representan los vecinos del norte es muy relativo.

Pero así visto, la Agenda y los propósitos estadounidenses avanzan, pero no se observan los logros de los objetivos en la Comisión negociadora mexicana. Es más, se siente desconfianza y se duda si hay estrategia. Bush y Carla Hills, han sido claros y precisos en sus objetivos, públicamente, incluso han señalado lo que no están dispuestos a incluir en la negociación -la movilidad laboral, por ejemplo-. Los canadienses están claros de que participan para no perder ventajas en el mercado estadounidense y para rectificar en lo posible lo que no les ha funcionado en su Tratado. Conocen sus límites. En el caso de México la estrategia negociadora es secreto de Estado y no se sabe hasta dónde se va a ceder. Peligrosa, arrogante y autoritaria la posición gubernamental.

La Agenda mexicana para el Libre Comercio es desconocida para la mayoría, ello da más pertinencia y actualidad a una propuesta de Agenda social por la que habrá de lucharse en la lógica de los trabajadores. Buscando un frente común del movimiento social mexicano en primera instancia, así como de los otros países involucrados. Pudiendo servir incluso, como propuesta inicial a discutirse con el movimiento sindical latinoamericano para responder a la llamada Iniciativa de las Américas que exigirá una respuesta de voluntad colosal: la unidad popular bolivariana.

1. El intercambio comercial que se concibe desde el movimiento de los trabajadores no excluye a Latinoamérica, la privilegia porque genera una correlación distinta en el continente y favorece el diálogo para el desarrollo, la complementariedad y la cooperación económica.

2. El ofrecimiento presidencial de abrir el debate y el proceso sobre el Tratado de Libre Comercio para la participación amplia y plural de la sociedad -aunque tardío- no debe quedar en promesa incumplida o espacio para los desahogos sino transformarse en la estrategia, en la Agenda, que el gobierno se compromete a desarrollar en las negociaciones.

De todas formas, a pesar de la cerrazón de espacios, diversos sectores de la sociedad han expresado sus puntos de vista, siendo los menos difundidos los de la pequeña y mediana empresa -no de sus cúpulas- que ven en la negociación, tal y como se viene realizando, una amenaza para su sobrevivencia. La negociación tiene que considerar los procesos regionales y sectoriales.

3. La presencia de la Cámara de Diputados en la negociación del Tratado es no sólo justa y legal -debido a las características particulares del mismo-, también lo es su participación en la decisión de su aprobación. Los diputados, con el apoyo popular, deben hacer valer su representación para que la intención gubernamental no los excluya del debate.

4. La mano de obra barata debe ser considerada como subsidios al capital y sancionarse en el intercambio. El salario no debe ser elemento en el que se sustente la competitividad. Los países que mejor pagan a sus trabajadores son los países con mayores índices de productividad.

En México el problema fundamental no es de productividad sino más bien de distribución de la riqueza. En los últimos años el producto interno bruto ha crecido y el salario sigue cayendo.

5. Deben considerarse mecanismos específicos para reducir las desventajas de los trabajadores mexicanos por ejemplo, el seguro de desempleo y los programas nacionales de capacitación que garanticen mejores percepciones. Aumentarse el gasto para la educación y la investigación.

El gobierno, debe considerar medidas para proteger derechos sociales fundamentales, como son la estabilidad en el empleo; normas de seguridad social e industrial en el trabajo y pago justo de pensiones y jubilaciones.

Asimismo, la bilateralidad tiene que fortalecerse como mecanismo de concertación real y el derecho de huelga debe ser preservado y respetado, así como la libertad sindical, garantía para la defensa de los intereses de los trabajadores.

6. El sindicalismo democrático y autónomo fundado en la libertad de asociación y la elección libre de los dirigentes sindicales, a fin de lograr representatividad, son el aval para la distribución justa de los beneficios que genera la productividad, así como para obtener el respeto a las leyes.

Por tanto, debe sancionarse el sindicalismo de protección, demostrando verdadera voluntad para avanzar en el proceso democrático de nuestro país.

7. Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio deben incluir una carta de derechos laborales y sindicales que reconozca la lógica social del intercambio comercial. Los gobiernos de los países deben comprometerse a su cumplimiento. El contenido de dicha carta deberá reconocer derechos mínimos, el respeto de las conquistas sindicales, la estabilidad en el empleo y el carácter tutelar del Estado en la relación laboral, que no se da entre iguales.

Para su cumplimiento además de las fuerzas sociales existentes en los países involucrados, existirá el arbitraje de instancias internacionales, como por ejemplo la OIT.

8. El Tratado debe incluir medidas particulares para proteger a los sectores económicos que queden marginados de las áreas que van a desarrollarse, así como las que deban reestructurarse. Tal es el caso de la pequeña y mediana industria. Otro caso sería el del sector agrícola y pesquero -en especies reservadas- en los que deben sostenerse y aumentarse los subsidios, así como los estímulos a las actividades.

En el Tratado no deben incluirse la pesca reservada al sector social ni la producción de granos como el maíz, frijol, trigo, etcétera, con objeto de garantizar nuestra seguridad alimentaria, respetando el esquema organizativo para el campo y sin menoscabo de su necesaria reactivación productiva.

9. En la negociación del Tratado debe considerarse la renegociación de la deuda externa a fin de liberar recursos que hoy se destinan para su pago, así como el apoyo de fondos compensatorios que puedan destinarse a disminuir las desigualdades entre los países sin que se afecte el desarrollo de los sectores populares de los mismos.

10. El Tratado debe reconocer las asimetrías y respetar el acervo cultural, la idiosincrasia y la capacidad de autodeterminación de cada país. Debe respetarse el dominio sobre energéticos, el ambiente, los recursos naturales y otras áreas estratégicas que garanticen el desarrollo de los pueblos. El petróleo no debe ser parte del Tratado.

11. La migración, la movilidad laboral, debe ser incluida en el marco de las negociaciones para preservar los derechos de compatriotas.

El Tratado de Libre Comercio es un reto para el país, que más que causar temores implica la definición del perfil de México, para el próximo siglo. Por ello, no debe correrse prisa histórica. Los trabajadores no quieren más relaciones subordinadas, tampoco libre comercio en lo económico y antidemocracia en lo político y lo social, ni más requerimientos pospuestos. La sociedad mexicana desea participar en la construcción de su futuro; de todos dependerá que acciones, como la que hoy significa este Tratado, respondan verdaderamente a un proyecto nacionalista y popular, no de discurso, sino sustentado en bases confiables, donde los beneficios se van repartiendo a la parte de su generación y no aparecen como recompensa a largo plazo producto de la docilidad y la profundización de la injusticia social.

TITULO DEL RECUADRO:

Organizaciones que integran la Red

RECUADRO:

Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC)
Centro Coordinador de Proyectos Ecuménicos (CECOPE) [**]
Centro de Encuentros y Diálogos, A C. (CED) [**]
Centro de Estudios de Fronteras y Chicanos, A.C. [**]
Centro de Investigación Laboral y Asesoría (CILAS) [**]
Comisión Sindical del PRD
Comisión Sindical del PRT
Coordinadora Nacional de Trabajadores de Aeroméxico
ENLACE Comunicación y Capacitación, A.C. [**]
Equipo Pueblo
Frente Auténtico del Trabajo (FAT)
Frente Nacional de Abogados Democráticos
Frente Patriótico Nacional (FPN)
Frente Sindical Unitario (FSU)
Grupo de Información y Estudios Migratorios
Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM (IISUNAM)

Mujer a Mujer [**]
Pacto de Grupos Ecologistas
Sección 10 del SNTE
Seminario Permanente de Estudios Chicanos y de Fronteras
Servicio, Desarrollo y Paz, A.C. (SEDEPAC) [**]
Servicios Informativos Procesados, A.C. (SIPRO) [**]
Sindicato 15 de Agosto de la Industria de la Confección
Sindicato Belisario Domínguez de la Industria Textil
Sindicato del Fideicomiso para Crédito en Areas de Riego y Temporal (SINTIFICART)
Sindicato de Trabajadores de Imprenta Nuevo Mundo
Sindicato de Trabajadores de la UNAM (STUNAM)
Sindicato de Trabajadores de la Universidad Iberoamericana
Sindicato Independiente de Trabajadores de la UAM (SITUAM)
Sindicato Insurgente Ignacio Allende de la Industria del Calzado
Sindicato Nacional de Trabajadores de Elevadores Otis
Sindicato Nacional de Trabajadores de Impulsora Mexicana de Telecomunicaciones
Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria de la Costura, 19 de Septiembre
Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria del Hierro y del Acero (SNTIHA)
Sindicato Nacional de Trabajadores del Inca Rural (STINCA)
Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, sección Uno
Sindicato Ricardo Flores Magón de HILSA
Sindicato Unico de Trabajadores de la Secretaría de Pesca
Sindicato Unico de Trabajadores de Notimex
Sindicato Unico de Trabajadores Universitarios (SUNTU)
Sistematización de Experiencias del Movimiento Popular Mexicano (SEMPO)
Unidad Cooperativa Independiente (UCI)
SITRAJOR
Asamblea de Barrios
UPREZ
Coalición de Ejidos de la Costa Grande Guerrero-CNOC
FOCEP-Frente Obrero Campesino Estudiantil y Popular (Durango)
UCEA-Unión de Cooperativas y Empresas Autogestionarias
Sección IX y XI SNTE
Investigadores y Académicos

TITULO DEL RECUADRO:

Bases de entendimiento y cooperación en materia laboral que establecen la Secretaría del Trabajo y Previsión Social de los Estados Unidos Mexicanos y el Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de América

RECUADRO:

Antecedentes

I. Las Partes comparten el interés de promover los derechos de los trabajadores en sus respectivos países, lo que incluye la mejoría de su nivel de vida, un trabajo seguro y en ambiente higiénico, con las adecuadas prestaciones médicas y económicas de la seguridad social. Todo ello dentro del marco democrático de ambos países.

II. Las Partes desean promover la adecuada cooperación en áreas de interés común con estricto respeto para la soberanía y los sistemas jurídicos de cada país, a través de esfuerzos comunes y compartir e intercambiar información respecto de la eficacia de sus programas y servicios.

III. Al hacerlo, las partes tienen en consideración las diferencias que por lo pronto se hacen evidentes entre sus dos sistemas económicos y regímenes laborales, por lo que entienden que en todo caso deberán tomar en cuenta:

a) El régimen estadounidense de relaciones laborales se funda en la existencia de leyes federales y leyes estatales y, además, en una abundante colección de antecedentes jurisprudenciales, sin olvidar las decisiones de la Junta Nacional de Relaciones Obreras. Además, los Estados Unidos de América son parte de varios Convenios con la Organización Internacional del Trabajo.

b) El sistema mexicano de relaciones laborales se funda, como punto de partida, en la Constitución y en particular (sin ser su única disposición laboral) en el art. 123, que constituye en lo esencial, un conjunto de derechos mínimos y obligaciones máximas de los trabajadores. Estos derechos aparecen reglamentados por la Ley Federal del Trabajo, dictada por el Congreso de la Unión. Los Estados no cuentan con legislación laboral propia ni tampoco el Distrito Federal. Hay, además, una jurisprudencia abundante producida por la Suprema Corte de Justicia de la Nación y por los Tribunales Colegiados de Circuito, sin olvidar los convenios de la OIT suscritos por México que tienen en el país el valor de leyes reglamentarias de la Constitución.

c) Por su mayor importancia para conocer la realidad social y laboral en México y en los Estados Unidos de América, resulta conveniente analizar los convenios colectivos que contienen las condiciones de trabajo propias de cada país, así como sus sistemas de seguridad social.

Las Partes acuerdan, en principio, las siguientes

Puntos:

1° Para hacer efectivos los beneficios que derivan de estas bases, las Partes desarrollarán las actividades que después se especifican o puedan ser acordadas posteriormente, todo ello dentro del mas alto espíritu de cooperación.

2° Las partes convienen en realizar intercambios de información y otras formas de cooperación como las descritas en el siguiente punto, dentro del contexto de la Comisión Binacional México-E.U.

3° Las áreas de cooperación e información incluirán lo siguiente:

- a) Medidas de seguridad e higiene.
- b) Condiciones generales de trabajo, incluyendo normas de trabajo y su aplicación.
- c) Procedimientos de solución de los conflictos de trabajo.
- d) Convenios colectivos para la mejoría de las condiciones de trabajo.
- e) Sistema de seguridad social.
- f) Instituciones de crédito para los trabajadores en la compra de artículos de consumo duradero y para vivienda.
- g) Estadísticas laborales.
- h) Calidad y productividad.
- i) Otras áreas que puedan ser acordadas conjuntamente.

4° Las medidas de Cooperación que se lleven a cabo a partir de las presentes bases, deberán fundamentarse en los principios de equidad, justicia y beneficio mutuo. Esa cooperación puede ser puesta en práctica a través de:

a).- intercambio de delegaciones profesionales y especialistas, a efectos de estudio de ambos sistemas laborales; b).- intercambio de información sobre promedios, reglas y procedimientos, incluyendo publicaciones y monografías; c).- organización de congresos, seminarios, talleres y encuentros; d).- desarrollo de proyectos conjuntos; e).- proyectos de investigación conjuntos o f).- otras formas de cooperación que puedan ser mutuamente acordadas.

5° Todas las actividades que se promuevan en cumplimiento de estas bases, quedarán sujetas a las leyes y otras disposiciones aplicables vigentes en México y los Estados Unidos de América, y no representarán obligación alguna derivada de un tratado en términos del Derecho Internacional.

6° La naturaleza y extensión de las medidas de cooperación a adoptarse con fundamento en estas bases, deberán concretarse a convenios negociados y estarán sujetas a la disponibilidad de personal y fondos autorizados para los fines que se persiguen. Cada parte se hará cargo de los costos que deriven de su propia participación, salvo acuerdo en contrario.

7° La coordinación general de los trabajos quedará a cargo, por la parte mexicana, de la comisión designada por la STPS y por la parte estadounidense, de la Oficina de Asuntos Internacionales del Departamento del Trabajo.

8° Representantes de las dependencias antes señaladas se encontrarán cuantas veces sea preciso para revisar la puesta en práctica de lo acordado y para desarrollar actividades futuras dentro del marco de estas bases. Ambas Partes designarán coordinadores para cada actividad de cooperación que se lleve a cabo. Los coordinadores servirán como primer punto de contacto para la formalización y desarrollo de las actividades conjuntas.

9º Las presentes bases entrarán en vigor a partir de la fecha de la firma y seguirán vigentes durante un término de cinco años. Podrán ser modificadas o adicionadas mediante acuerdo escrito de las Partes. Cualquiera de las Partes podrá dar por concluida esta concertación con un aviso escrito dado a la otra, con una anticipación de 120 días, expresando ese deseo.

Hecho y firmado en idioma español e inglés, con el mismo valor de ambas versiones, en la Ciudad de México, D.F., y Washington, D.C., a (pendiente) de mil novecientos noventa y uno.

Por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social de los Estados Unidos Mexicanos

Arsenio Farell Cubillas
Secretario

Por el Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de América.

(pendiente)
Secretario

TITULO DEL RECUADRO:

Las normas de conducta para las maquiladoras

RECUADRO:

Coalición pro justicia en las maquiladoras

Las normas de conducta para las maquiladoras aplican a todas las empresas norteamericanas que operan subsidiarias, tienen afiliadas, utilizan contratistas o tienen plantas en México. El objetivo de estas Normas es la promoción de prácticas socialmente responsables que aseguren un medio ambiente saludable en ambos lados de la frontera, condiciones de trabajo seguras dentro de las plantas y un nivel de vida adecuado para los empleados de las maquiladoras.

Los ciudadanos estadounidenses que piden que las empresas norteamericanas transnacionales se adhieran a estas Normas, reconocen que tanto México como Estados Unidos tienen el derecho inherente de reglamentar el comercio dentro de sus propias fronteras. Estas Normas tienen el propósito de contribuir a promover los esfuerzos binacionales que se realizan a fin de lograr seguridad en el trabajo para los empleados de las maquiladoras, la protección del medio ambiente y la promoción de los derechos humanos, y el desarrollo justo económico en ambos lados de la frontera.

Toda la información de las empresas relativa a estas Normas, debe publicarse tanto en español como en inglés

Comportamiento responsable en el manejo de desechos tóxicos y la protección del medio ambiente

La contaminación producida por las maquiladoras es un problema binacional que amenaza la salud de los habitantes tanto de México como de Estados Unidos. La descarga ilegal de los desechos tóxicos contaminarios y corrientes subterráneos, lo que a su vez contamina el agua potable en ambos lados de la frontera. Además, fugas accidentales de sustancias químicas que se escapan de las plantas o de los vehículos de transporte también pueden causar serios problemas en ambos lados de la frontera.

En términos generales, las empresas que operan maquiladoras se ajustarán a los principios establecidos en los reglamentos de SEDUE (Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología) y de EPA (Environmental Protection Agency), [1] actuando de buena fe para la máxima protección del medio ambiente. Las empresas maquiladoras. [2]

1. Se acatarán a las leyes mexicanas sobre el medio ambiente (Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente), sometiendo a SEDUE sus informes sobre el impacto al medio ambiente, obteniendo los permisos pertinentes de SEDUE y dando cumplimiento a todas las normas ecológicas técnicas. Las empresas publicarán dos veces al año una lista de las contravenciones proveídas por las agencias estatales, dando a conocer los esfuerzos que se realizan para que cesen esas contravenciones. [3]

2. Publicarán anualmente, informes completos sobre la disposición de sustancias químicas peligrosas en el aire, el agua y la tierra, así como las cantidades de materiales tóxicos almacenados y utilizados. Además, proporcionarán informes anuales sobre el transporte de sustancias tóxicas entre instalaciones de México y de Estados Unidos, así como sobre su almacenamiento y uso. [4]

3. Proporcionarán informes completos sobre los métodos para la disposición de sustancias químicas peligrosas, incluido el destino final donde se dispone de esos desechos. Si una maquiladora tiene contrato con una empresa mexicana para disponer o reciclar los desechos tóxicos, proporcionará el nombre de la compañía y la documentación que compruebe que dicha compañía tiene la autorización requerida por SEDUE. [5]

4. Utilizarán las técnicas más modernas para la reducción del uso de materiales tóxicos, la prevención de accidentes y el control de la contaminación, a fin de reducir los riesgos de las descargas peligrosas asegurando al mismo tiempo el cumplimiento de las normas ecológicas de SEDUE. [6]

5. Asegurarán el transporte seguro y responsable de las sustancias tóxicas tanto en México como en Estados Unidos. La ley mexicana requiere que antes del transporte de las sustancias tóxicas debe obtenerse un permiso de SEDUE. Los vehículos utilizados para el transporte de sustancias tóxicas deben pasar una inspección y solamente choferes calificados los manejarán. [7]

6. Proveerán verificación oficial de todas las sustancias tóxicas para que las mismas sean devueltas a su país de origen, como lo requieren los tratados internacionales y la ley mexicana. Se incluirá un informe sobre el método y destino final de la descarga. [8]

7. Asegurarán la disposición apropiada de todos los envases que han sido utilizados para almacenar sustancias tóxicas. Tomarán las medidas necesarias para asegurar que esos envases no sean utilizados para almacenar agua potable.

8. Adoptarán las medidas necesarias para limpiar los depósitos en desuso que amenazan con descargar contaminantes peligrosos en el medio ambiente.

9. Darán adecuada compensación a las comunidades o individuos que sufrieron daños debidos a la contaminación causada por la empresa o su subsidiaria.

10. Discutirán los asuntos ambientales con la comunidad. Llegarán a acuerdos amistosos con los vecinos de instalaciones en México para poder verificar el cumplimiento de las estipulaciones en defensa del medio ambiente, y alentarán formas de dialogo con la comunidad en relación a temas de protección del ambiente.

Normas de salud y de seguridad

En principio, las empresas que operan maquiladoras se guiarán por las normas establecidas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y la Administración de Seguridad e Higiene Ocupacional (OSHA) en cuanto a los reglamentos vigentes. [9]

1. Informarán a los empleados, sus representantes designados y al público, sobre los elementos químicos que componen las sustancias químicas utilizadas, así como sobre los volúmenes de materias químicas y desechos tóxicos almacenados en cada local. Se asegurará que todos los envases tengan etiquetas de advertencia tanto en español como en inglés. [10]

2. De conformidad a la ley mexicana, darán a los empleados explicaciones escritas sobre los riesgos asociados al uso de los productos químicos, incluyendo las informaciones que las leyes norteamericanas requieren para las Hojas de Datos para la Seguridad de Materiales (MSDS). Esta información debe darse en español corriente, con ilustraciones explicatorias. [11]

3. Utilizarán las sustancias químicas menos tóxicas y de menor peligro para los empleados, especialmente en relación a su capacidad reproductiva y de otras funciones vitales. [12]

4. Diseñarán operaciones y tareas laborales para limitar los daños a los músculos por la repetición de movimientos así como otros problemas relacionados con el medio ambiente. [13]

5. De conformidad a la ley mexicana, cada planta establecerá Comisiones de Higiene y Seguridad permitiendo que los trabajadores elijan sus representantes en esas comisiones. Capacitar en los temas de higiene y seguridad a los miembros de las Comisiones. Encargar a esas Comisiones a que realicen inspecciones mensuales de las plantas y a que presenten recomendaciones para mejorar la seguridad en las mismas. [14]

6. Capacitarán a todos los trabajadores en cuanto a higiene y seguridad, utilizando instructores autorizados por la Comisión Conjunta de Salud y Seguridad. La capacitación incluirá la identificación de los riesgos y como protegerse contra los peligros a la salud y la seguridad, incluidos aquellos que pueden afectar la salud y la función del sistema reproductivo. Se realizarán entrenamientos y ejercicios de evacuación para casos de emergencia como incendios o fuga de sustancias tóxicas. [15]

7. Proveer un sistema adecuado de ventilación, incluyendo extractores en los puntos de posible contaminación del aire. Proveerán a los empleados con equipos y ropas de protección, para disminuir al mínimo el riesgo de ser expuestos a sustancias tóxicas y como protección (no en reemplazo) contra un posible mal funcionamiento del sistema de ventilación. Mantener agua limpia para lavarse y bañarse, además de un equipo para apagar incendios en los lugares en que se manejan materiales peligrosos. [16]

8. Habrá inspección de salud y seguridad por parte de peritos en la materia (autorizados por la Comisión Conjunta de Salud y Seguridad) por lo menos cada seis meses. Se publicarán informes sobre los resultados de esas inspecciones. [17]

9. Se dará adecuada y justa compensación a cualquier trabajador que sufra una enfermedad o una lesión ocupacional. [18]

10. Conforme a la ley mexicana y al Reglamento sobre Fichas Médicas de OSHA, todos los empleados o sus representantes designados, tendrán acceso a las fichas médicas, incluidos los cuestionarios e historias médicas y de trabajo, resultado de los exámenes médicos, análisis de laboratorio, opiniones médicas y diagnósticos, así como las descripciones de los tratamientos. Las empresas estadounidenses serán responsables del acceso de todos los empleados de la maquiladora a las fichas médicas personales y de la empresa. [19]

Normas de trabajo justas, nivel de vida justo

Las empresas estadounidenses respetarán los derechos básicos y la dignidad de los trabajadores.

1. las compañías norteamericanas no discriminaran en el empleo de trabajadores por razones de sexo, edad, raza, creencia religiosa u opinión política. Se dará igual pago por trabajo igual, sin consideración de sexo, edad, raza, creencia religiosa o posición política. [20]

2. Como principio, los trabajadores recibirán un jornal justo y equitativo, horas de trabajo razonables y condiciones decentes de trabajo. [21]

3. Las empresas estadounidenses respetarán el derecho del obrero a organizarse y participar en la negociación de contratos colectivos, incluidos los procedimientos de agravio. Los trabajadores, que se organicen no serán objeto de hostigamiento dentro de su trabajo actual o futuro. [22]

4. Las empresas estadounidenses no darán empleo a menores ni utilizaran sus servicios. Tratarán de que sus empleados tengan la edad requerida por la ley. [23]

5. De conformidad a la ley mexicana, las empresas estadounidenses darán participación en las ganancias a sus empleados. Para fines contables y de cálculo de una distribución equitativa de las ganancias, las maquiladoras serán consideradas centros de ganancias. Proporcionarán un informe financiero anual completo de las maquiladoras o sus sucursales mexicanas. Se incluirá las fórmulas y cálculos utilizados para determinar la distribución de las utilidades. [24]

6. Imprimir y distribuir a todos los empleados un manual de la política de empleo de la empresa, como requiere la ley mexicana. En este Manual se incluirá una descripción de los derechos básicos del empleado de acuerdo a la ley mexicana, así como información sobre los beneficios otorgados por la ley, como indemnización por despido y atención médica. Además, si existe un contrato de trabajo con un sindicato exhibirlo en un lugar bien visible dentro de la planta. [25]

7. Las empresas estadounidenses adoptarán las medidas necesarias para eliminar el hostigamiento sexual en el trabajo. Se adoptará una política que asegure medidas disciplinarias contra el hostigamiento sexual. Para apoyar este plan de acción, se crearán programas para enseñar a las obreras lo que constituye hostigamiento sexual. Finalmente, se creará en la planta un ambiente de apoyo, que otorgue a las obreras la confianza necesaria para reportar incidentes de hostigamiento sexual. [26]

Impacto a la comunidad

Las empresas norteamericanas reconocen que tienen una responsabilidad social con las comunidades de México y Estados Unidos, donde tienen sus instalaciones. Entre estas responsabilidades están el compromiso con el desarrollo económico de la comunidad y el mejoramiento de la calidad de vida. No se abandonarán instalaciones con el fin de soslayar esas responsabilidades.

Segunda Parte

RECUADRO:

1. Las empresas estadounidenses no promoverán la vivienda tipo barracas para sus empleados. Donde actualmente existen dichas condiciones, las empresas norteamericanas

tomarán medidas inmediatas para mejorar las condiciones de vida y asegurar que los obreros gocen de sus derechos humanos fundamentales. Cada seis meses, las empresas norteamericanas permitirán la inspección de las barracas por representantes de una reconocida organización internacional de derechos humanos. Finalmente, las empresas estadounidenses buscarán viviendas alternativas para eliminar las condiciones de vida en las barracas existentes.

2. Las empresas que operan maquiladoras tratarán de establecer fondos en fideicomiso para financiar mejoras en la infraestructura de las colonias cercanas a las plantas maquiladoras. Todas las maquiladoras de la región contribuirán a este fondo. Los fondos serán administrados por fiduciarios que representen a las empresas, los trabajadores y líderes de la comunidad. Instituciones educativas en ambos lados de las fronteras podrán servir para recomendar como utilizar estos fondos de manera apropiada. Se publicarán informes completos detallados las contribuciones al fondo, las inversiones, capital y gastos en que se incurran.

Notas

Las normas de conducta para las maquiladoras están dirigidas a las empresas transnacionales de Estados Unidos que operan plantas de producción en México.

Las normas de conducta para las maquiladoras se basan tanto en las leyes federales vigentes en México y Estados Unidos, así como en las normas laborales establecidas por la Organización Internacional del Trabajo de las Naciones.

Estas Normas han sido propuestas por la Coalición Pro Justicia en las Maquiladoras, una alianza binacional que busca presionar a las empresas estadounidenses para que adopten prácticas socialmente responsables dentro de la industria maquiladora.

CITAS:

[*] Dirigente del Frente Auténtico del Trabajo (FAT).

[**] Son ONG's parte de la Red de Convergencia Democrática de Organizaciones Civiles.

[1] Agencia de Protección del Medio Ambiente.

[2] Todas las referencias a empresas que operan maquiladoras incluyen a las empresas que utilizan contratistas o tienen plantas.

[3] Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección del Medio Ambiente.

[4] La Ley de Preparación para Emergencias y el Derecho a Saber de la Comunidad de Estados Unidos, P.L. 99-499. Título III. La Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente de México obliga a los generadores que presenten un informe

mensual de los residuos tóxicos generados. Los generadores están obligados a presentar, cada seis meses, un informe detallado de los movimientos de materiales peligrosos almacenados.

[5] Los actuales reglamentos mexicanos no incluyen el concepto "de la cuna hasta la muerte", vigente en las leyes estadounidenses sobre el ambiente (RCRA). Por lo mismo, en la ley mexicana pueden haber, en algunos casos, huecos que permitirían que las empresas norteamericanas puedan evitar dar a conocer los sitios donde disponer de los desechos tóxicos. Sin embargo, en los casos en que los desechos son devueltos a Estados Unidos, la empresa debe informar el sitio final de almacenamiento, conforme a las reglamentaciones de EPA. Si una compañía norteamericana contrata con una firma mexicana la disposición o recirculación de desechos en México, la empresa mexicana debe contar con un permiso de SEDUE.

[6] La Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente de México, Título I. capítulo VII, Normas Técnicas de Ecología.

[7] La Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente de México requiere que una maquiladora obtenga un Certificado de Permiso Ecológico (Guía Ecológica) de SEDUE para poder transportar los desechos tóxicos. Las empresas estadounidenses que transportan materiales a Estados Unidos deben utilizar camiones que cumplen con las normas federales y estatales de transporte, que incluyen inspección, rótulos apropiados y restricciones de peso.

[8] Ambos, el Anexo 3 del Acuerdo entre los Estados Unidos de Norteamérica y los Estados Unidos Mexicanos sobre la Cooperación para la Protección y Mejoramiento del Ambiente en la Región Fronteriza, como la Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente requieren que los desechos tóxicos generados en la operación de la maquiladora, deben ser devueltos al país de origen. Bajo el RCRA, se requiere un certificado que indique el lugar final de almacenamiento.

[9] La Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México se responsabiliza por la emisión de los reglamentos sobre salud y seguridad en el Trabajo. Las Normas de Seguridad y Salud en el Trabajo de los Estados Unidos están codificadas en 29 CFR 1900.1910.

[10] Ver Ley Federal del Trabajo Art. 132, XVII y Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo 138, 123, 128, 134, 189, 190, 203-205, 209, 218, 221, 222, 225. Ley Estadounidense: 29 CFR 1910.1200 (Norma de Comunicación de Riesgos) requiere que los empleadores deben dar a conocer a los empleados y sus representantes designados información acerca de la identidad y uso de productos químicos utilizados en las instalaciones (29 CFR 1910.1220 (e)). También requiere que se pongan etiquetas con los nombres de los productos químicos (29 CFR 1910.1200 (f) (5)).

Ver También la Convención de OIT No. 170 [La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha desarrollado una serie de normas reconocidas internacionalmente sobre salud y

seguridad así como sobre la equidad en el empleo. Las normas de la OIT llamadas Convenciones, deben ser ratificadas, y cuando se ratifican, son de cumplimiento obligatorio en los países que envían representantes sindicales, patronales y gubernamentales a la OIT. Las recomendaciones de la OIT son guías no obligatorias para la acción nacional legislación y negociaciones colectivas.]

[11] Ver Ley Federal del Trabajo. Art. 132, XVII y Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo, Reg. 138, 123, 128, 134, 189, 190, 203-205, 209, 218, 221, 222, 225. La 29 CFR 1910.2000 (h) de Estados Unidos requiere Hojas de Información sobre Datos sobre Seguridad de Materiales Tóxicos. Ver también, 29 CFR 1910.1200 (g). Convención de la OIT No. 170.

[12] Ver Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo, Reg 136.1(a); Reg, 136-1(c). Recomendaciones de la OIT Nos. 97 y 42.

[13] Ver Ley Federal del Trabajo, Art. 138.

[14] Ver Ley Federal del Trabajo, Art. 509; 133 XXVII, 391 IX y Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo Reg. 193-212. Convención de la OIT No. 155 y Recomendación No. 164.

[15] Ver Ley Federal de Trabajo, Art. 153-F (III) y Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo Reg. 30. Convención de la OIT No. 155 y Recomendación No. 164.

[16] Ver Ley Federal de Trabajo Art. 132 XVI, XVII y Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo Reg. ventilación 146, 154, 165, 210; Reg. vestimenta 136, 170-174, Reg. agua 132, 179, 180; Reg. incendio 15, 16, 136, 161. En Estados Unidos; 29 CFR Sección 1910, 1000 (Sustancias Tóxicas y Peligrosas) cubre los niveles máximos de aire para sustancias químicas específicas 29 CFR 1910,1000 (e) requiere controles en ingeniería y administración (e.g. ventilación) con precedencia sobre el equipo protector personal; requiere equipo protector personal donde sea necesario. Convenciones de OIT Nos 148, 155, 156 y Recomendación No. 164.

[17] Ver Ley Federal del Trabajo, Art. 511, 512, 527, 529, 992, 1008; Constitución Mexicana XXI, y Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo, Reg. 202, 213, 214 Convenciones de OIT Nos. 148, 155 y 156.

[18] Convenciones de OIT Nos. 17, 18, 19, 25, 42 y 121.

[19] Ver Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo, Art. 215, 224. Ley estadounidense, 29 CFR 1910.20.

[20] Ver Ley Federal de Trabajo, Art. 3, 133-I, VIII. Convenciones de OIT Nos. 90, 100, III, y para mujeres, ver Convenciones Nos. 89 y 103.

[21] Ver Convenciones de la OIT Nos. 82, 110, 131; cf. también Convenciones Nos. 1, 14, 47 y 116; para mujeres Nos. 89 y 103.

[22] Ley Federal de Trabajo, Art. 5, III y Constitución Mexicana, Art. 123, XXVII(a) Convenciones de OIT No. 87.

[23] Ley Federal de Trabajo Art. 175. La ley mexicana prohíbe el empleo de trabajadores menores de 16 años. Está prohibido el trabajo nocturno industrial (después de las 8 p.m.) de los menores de 18 años. Convenciones de la OIT 5, 10, 59, 60, 123, 124, 138 y 146.

[24] Reparto de Utilidades. Esta requerido por la Ley Federal de Trabajo, Art. 117-131, 133-IV, V; 354, 357, 359, Constitución Mexicana, Art. 123-XVI, XXII.

[25] Requerido por la Ley Federal de Trabajo, Art. 425, 422, 423, 424, 1001, 1003 y el Reglamento Interior del Trabajo Art. 192.

[26] Ley Federal de Trabajo, Art. 56, 3, 132, se refiere al tratamiento equitativo y prohíbe la discriminación sexual.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Cuestión Laboral y TLC

AUTOR: Luis Reygadas [*]

TITULO: Libertad Laboral y Tratado de Libre Comercio

ABSTRACT:

La conquista de la libertad laboral es básica para que los obreros mexicanos puedan defender sus intereses en el marco del Tratado de Libre Comercio. Libertad para el trabajador, no sólo para las empresas, es únicamente el primer paso, un punto de partida para buscar la justicia social dentro de una industria cada vez más conectada al mercado global.

TEXTO:

¿Qué pasaría si las corrientes sindicales progresistas de México se manifestaran no sólo a favor del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, sino también propusieron que se extendiera su alcance e incluyera el libre flujo de personas entre los tres países?. ¿Qué repercusiones tendría el hecho de que los diputados de izquierda promovieran una reforma de la Ley Federal del Trabajo encaminada a dismantelar la tutela estatal sobre las relaciones obrero-patronales?. ¿Qué tal si los obreros impulsaran adentro de sus fábricas la formación de círculos de calidad y la reorganización del proceso productivo?. En otras palabras, ¿qué sucedería si las personas y agrupaciones interesadas en la suerte de los trabajadores mexicanos optaran por la ampliación y profundización del Acuerdo de Libre Comercio y de los procesos de reestructuración industrial ligados al mismo, en vez de simplemente oponerse al tratado o condicionarlo a la mejora de las condiciones laborales? Vale la pena discutir con seriedad la cuestión y preguntarse si algunos sectores de trabajadores se inclinan por tratar de luchar contra las ofensivas actuales del capital desde adentro de los procesos de apertura y modernización, y no al margen o casi al margen de ellos. En este artículo se exponen algunas ideas al respecto y se reflexiona sobre el tema a partir del caso de las plantas maquiladoras instaladas en la región norte del país.

De aperturas a medias

La apertura de la economía mexicana al exterior, asociada con políticas reprivatizadoras y de contención del salario, ha contribuido al deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores. En parte por esto y en parte por la acción de antiguos reflejos, las corrientes democráticas del movimiento obrero han reaccionado en contra de la propuesta de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Por lo general rechazan esta posibilidad y no plantean ninguna alternativa, a no ser la de negociar su apoyo al tratado a cambio del mejoramiento de los salarios y las prestaciones al trabajador. ¿Qué pasaría si se diera un vuelco de 180 grados a esta posición y se intentara defender los intereses

obreros en el marco de una economía abierta? Desde esta óptica se podría proponer que, además de que se derriben las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, se eliminen todo tipo de trabas al libre flujo de la mano de obra. Los gobiernos de México y los Estados Unidos se contradicen cuando hablan de economías libres pero se oponen a liberar el trabajo y el salario, que son variables económicas de primer orden. Si se quiere que las empresas mexicanas estén a la altura de las del resto de Norteamérica debería suprimirse en serio el proteccionismo, comenzando por el privilegio de poder contratar trabajadores a precios mucho más bajos que los que prevalecen en Canadá y los Estados Unidos. No basta que las empresas mexicanas sean sometidas a la competencia de los productores extranjeros, el verdadero reto es que puedan producir con calidad y precios similares a los de esos productores y, sobre todo, pagando salarios similares.

De otro modo, y por mucho acuerdo de libre comercio que haya, la ineficiencia de las industrias mexicanas persistirá encubierta por la ventaja de salarios irrisorios, o bien las únicas que serán verdaderamente competitivas serán las corporaciones transnacionales que sabrán sacar partido de la falta de libertad de movimiento de la mano de obra mexicana y de la ausencia de libre juego de la oferta y la demanda en la determinación de los salarios. Tal vez lo que ha sido más dañino no es la apertura de la economía al exterior, sino la apertura a medias, bajo criterios unilaterales.

La desestatización de la sociedad mexicana ha sido selectiva y contradictoria, porque se abrieron a los empresarios los sectores claves de la economía, pero se reforzaron los mecanismos de control gubernamental sobre los salarios, las organizaciones obreras y los conflictos laborales. En la instrumentación de los pactos de concertación económica también ha sido clara la existencia de cierta flexibilidad hacia el lado de los precios y una extrema rigidez hacia el lado del trabajo. La manera en que se avanza hacia el Tratado de Libre Comercio vuelve a mostrar las dos caras de la política hegemónica de modernización: apertura del mercado de productos y servicios y control estricto del mercado de trabajo. El famoso neoliberalismo ha mostrado que no es tan liberal como dice, en particular en lo que se refiere a la clase trabajadora.

La fuerza simbólica del discurso neoliberal y el carácter discriminatorio de su aplicación por el gobierno mexicano provocan la idea de que la apertura y la desestatización significan necesariamente reprivatización, deterioro del salario y entrega a las empresas transnacionales. Se presenta la estrategia dominante como si fuera la única opción de apertura, la única vía de integración en el mercado mundial y la única alternativa de desestatización. De ahí que muchos sectores críticos opten por estar en contra de la apertura y de la reestructuración del Estado. En el mejor de los casos se les pone precio a estos procesos y se demanda que a cambio de la firma del Acuerdo de Libre Comercio se obtengan algunos beneficios para los trabajadores; pero rara vez se imagina que existen otros caminos de inserción en la economía mundial y de recomposición de las relaciones entre el Estado y la sociedad.

Corporativismo y libertad laboral

En la última década los trabajadores mexicanos han experimentado los efectos del desmantelamiento de buena parte de los mecanismos protectores del Estado interventor: se redujo al mínimo la participación de los sindicatos en la determinación de los salarios y las condiciones laborales, se limitó su injerencia en la regulación del mercado de trabajo y de los sistemas de seguridad social, bajó drásticamente el gasto social, se impusieron nuevas tecnologías y nuevas formas de organización del trabajo sin tomar en cuenta los intereses obreros, etcétera. Sin embargo, han persistido los mecanismos de control corporativo sobre los trabajadores y los candados autoritarios con los que el Estado regula la vida laboral en México: el monopolio representativo de los sindicatos oficiales, la obligatoriedad de pertenecer al sindicato para trabajar en muchas industrias, el derecho gubernamental a decidir cuáles organizaciones obreras pueden existir legalmente, la calificación estatal de la legalidad de las huelgas, la relación clientelar entre gobierno, sindicatos y trabajadores, y, en general, todos los mecanismos de control organizativo del gobierno sobre las agrupaciones gremiales.

El hecho de que las viejas conquistas del movimiento obrero mexicano están permeadas por profundos vicios corporativos genera confusiones frecuentes y ha servido de pretexto para muchas ofensivas en contra de los trabajadores: bajo la bandera de acabar con la corrupción de los líderes se agrade a los sindicatos y, con la excusa de la improductividad, se cuestionan las prestaciones establecidas en los contratos colectivos. La confusión también se presenta entre los mismos trabajadores y, por no perder lo ganado, se teme eliminar el tutelaje estatal y el corporativismo autoritario. La amenaza de desaparecer lo poco que queda de las conquistas que lograron los trabajadores desde la Revolución Mexicana parece colocar al movimiento obrero en la disyuntiva de oponerse al cambio o someterse a las prácticas neoliberales que lo colocan en situación de completa indefensión. Me parece que la disyuntiva es falsa, que hay otras opciones más allá del proteccionismo estatal y la reconversión industrial salvaje. Es posible pensar en formas de regulación del mundo laboral no estatistas, fincadas en negociaciones directas entre los trabajadores y las empresas, sin una mediación estatal autoritaria.

En el contexto de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio el tema de la libertad laboral en México es fundamental para la defensa de los intereses de los trabajadores mexicanos. Mientras se mantengan los candados corporativos sobre las relaciones laborales es difícil pensar en un mejoramiento sustancial de las condiciones de vida de los obreros mexicanos en un ambiente de libre comercio. Es importante que en torno al TLC se discutan medidas orientadas a mejorar los salarios, la higiene y seguridad industrial y las condiciones de trabajo, pero esto debe complementarse con la exigencia central de la libertad laboral en México. Por libertad laboral me refiero a la eliminación de los controles estatales sobre las organizaciones obreras, sobre la contratación colectiva, sobre la determinación del salario y sobre los conflictos laborales. No se trata de que el Estado no intervenga en este ámbito de la vida social, sino de que su intervención se limite a la vigilancia de los preceptos legales y se descargue de todo tipo de sesgo corporativo y autoritario.

Uno de los requisitos de la libertad laboral en México es una reforma democrática de la legislación sobre el trabajo. Es preciso eliminar de ella todas las atribuciones que se

otorgan al gobierno para reconocer o desconocer sindicatos, calificar huelgas, requisar industrias y mediar obligatoriamente en los conflictos de trabajo. Estas reformas, lejos de crear desprotección del obrero, le permitirían pelear libremente por sus derechos o sus necesidades, sin tener que ser cliente política o sindical de nadie.

Otro elemento clave es arribar al pluralismo sindical: hay que suprimir la cláusula de exclusión y la exclusividad en la titularidad del contrato colectivo. De este modo en una fábrica podrían coexistir varios sindicatos y cada trabajador optaría por pertenecer al que quisiese o bien por no pertenecer a ninguno. Puede pensarse que esto crearía división y podría ser aprovechado por las empresas, pero hay que considerar a los obreros mexicanos como lo que son: adultos capaces de defenderse por sí mismos, de dirimir sus discrepancias y de articular colectiva o individualmente sus demandas, sin que sea necesario imponerles la tutela estatal o la afiliación forzosa a un sindicato. El pluralismo sindical en cada empresa y en cada rama industrial puede contribuir al surgimiento de nuevos liderazgos y a la supresión de la esclerosis del movimiento obrero. La competencia de ideologías y estrategias al seno de los núcleos obreros es positiva y no está reñida con la unidad de acción de los trabajadores. En cambio, la falta de competencia producida por el respaldo estatal a determinados dirigentes y a determinadas organizaciones limitó la autonomía de los sindicatos y los dejó inermes frente a las políticas gubernamentales y empresariales de reconversión industrial.

En tercer lugar deben eliminarse las trabas artificiales al derecho de huelga, trabas que en la práctica han violado este derecho y han sido utilizadas por el gobierno en forma totalmente discrecional.

Por último, es indispensable defender los derechos de reunión, organización y protesta de los trabajadores, derechos escamoteados y violados por empresas supuestamente modernas, como lo ejemplifica el caso de las maquiladoras. En las industrias de punta se habla de calidad total, de nuevas filosofías del trabajo, de una cultura organizacional fincada en el profundo respeto a la persona, etcétera; pero este discurso se contradice con prácticas represivas contra todo intento de organización obrera, con el despido de trabajadores inconformes y con sistemas altamente jerarquizados de organización productiva. La pregonada flexibilidad industrial ha enseñado aristas muy rígidas en la forma de trato a los obreros. Demandar coherencia a las empresas que buscan sistemas avanzados de fabricación puede resultar una estrategia viable para las nuevas generaciones de trabajadores. El movimiento obrero de nuestros días difícilmente puede oponerse a los intentos de elevar la productividad, la calidad y la competitividad, pero sí puede luchar por darle un contenido propio a estas metas y procurar que se alcancen en un clima de libertad laboral, respeto al trabajador, derecho a voz y a participación en las decisiones productivas, enriquecimiento del trabajo y mejoramiento de la calidad de vida.

Los círculos de calidad y otros nuevos sistemas de organización del trabajo (just in time, sistema sociotécnico, control estadístico de procesos, etcétera) han sido impuestos desde la cúpula de las empresas, pero en la práctica se han convertido y pueden seguirse convirtiendo en espacios de negociación y lucha, en donde los obreros buscan mayor participación en las decisiones relacionadas con el ámbito fabril. También pueden ser la

plataforma para impulsar la calidad de vida del obrero en un sentido amplio, incluyendo por principio la calidad de vida en el trabajo.

Una estrategia obrera orientada por la libertad y la democracia laboral y que acepte los retos del libre comercio, de la reforma a la Ley Federal del Trabajo y de la productividad, entraña muchos riesgos. Dada la desventajosa correlación de fuerzas puede desembocar en nuevas adversidades para los trabajadores mexicanos. Pero también representa la posibilidad de recomponer el movimiento obrero después de una década de derrotas. Las estrategias tradicionales del sindicalismo mexicano -tanto del oficial como del independiente- han servido de poco frente a los cambios tecnológicos, económicos y políticos de los últimos años. En el mejor de los casos se ha presentado la heroica resistencia de una generación obrera que defiende sus conquistas a capa y espada, logrando contener algunos embates del asalto a los contratos colectivos, pero que no ha podido pasar de la resistencia a la recuperación de la iniciativa. En ese sentido la discusión del tratado de libre comercio representa una coyuntura difícil, pero en la que los trabajadores pueden reorientar sus acciones y tratar de avanzar en un pacto laboral de nuevo cuño, en el que ganen mayor participación en el proceso de trabajo, libertad de organización y afiliación, democracia y pluralismo sindical. Estas demandas de corte políticos son, por supuesto, indisolubles de los reclamos básicos de recuperación del poder adquisitivo del salario, defensa de la prestaciones conquistadas, mayor higiene y seguridad industrial y mejoramiento de las condiciones de trabajo. A cambio de esto los obreros tendrían que aportar un enorme esfuerzo para que la planta industrial mexicana alcance un nivel competitivo en el mercado mundial. De hecho en muchas industrias los obreros ya han aportado una colaboración decisiva para el incremento de la productividad, pero su aporte no ha sido correspondido. Se ha instrumentado una política de reconversión industrial en la que el obrero ha llevado a la peor parte. El Tratado de Libre Comercio no debe ser la prolongación de esta política unilateral, sino el marco para revertirla y lograr un lugar digno para el trabajador dentro de la nueva sociedad abierta.

Las maquiladoras: un ejemplo de reconversión salvaje

Quisiera ilustrar lo dicho hasta aquí con el caso de la industria maquiladora de exportación. [1] Las maquiladoras son un buen ejemplo de apertura industrial sin pacto social y sin libertad laboral. De hecho operan en condiciones de libre comercio puesto que pueden importar y exportar sin trabas. Forman parte de empresas líderes en el mercado mundial y muchas de ellas ya utilizan tecnología avanzada y sistemas modernos de organización del trabajo. Sin que se haya modificado la Ley Federal del Trabajo gozan de amplia flexibilidad para emplear y utilizar a sus operarios y en la mayoría de los casos no tienen sindicato ni han celebrado contratos colectivos. Los pocos sindicatos que existen dejan hacer a las empresas y los contratos no interfieren con la organización productiva. Las libertades fiscales y políticas que tienen las empresas maquiladoras contrastan con las restricciones de toda clase que enfrentan sus trabajadoras: trabas para formar sindicatos, despido de dirigentes, sistemas especiales de vigilancia en los parques, industriales y adentro de las plantas, control de las pocas organizaciones sindicales por medio de los asesores jurídicos de las centrales obreras, métodos autoritarios de organización del trabajo, etcétera.

En los primeros años de las maquiladoras la asimetría de recursos de poder entre las empresas y sus trabajadores fue mayor por la inexperiencia de éstos y la enorme capacidad del capital maquilador para desplazarse a otra región en caso de presentarse conflictos laborales. Con la consolidación de la industria maquiladora se instalaron plantas más complejas, se incrementó la demanda de mano de obra y los trabajadores adquirieron mayor destreza y conocimiento del medio. La situación del mercado de trabajo cambió drásticamente en varias ciudades nortteñas, hasta el grado en que escasearon los obreros y se volvieron permanentes los letreros de "Hay vacantes" o "Se solicitan operadores" en las puertas de las maquilas. En un contexto de libre juego de la oferta y la demanda debieron haber aumentado los salarios obreros, cosa que no ha sucedido. Las viejas cadenas corporativas, junto con las nuevas imposiciones neoliberales, han mantenido la situación desfavorable a los obreros y, en consecuencia, el mercado de trabajo no se ha estabilizado. Las distorsiones que esto provoca no se han hecho esperar: desde principios de la década de los ochenta se ha presentado una rotación crónica de personal en las maquiladoras. En algunas plantas de Chihuahua y Ciudad Juárez la rotación ha superado el 200% anual de la planta laboral. La imposibilidad de formar organizaciones para elevar los salarios ha obligado a los operadores a recurrir a protestas individuales o al abandono del trabajo, generándose esta rotación de personal que constituye una forma de presión obrera poco planificada, pero permanente. [2]

La falta de libertad laboral en las maquiladoras también ha provocado un divorcio completo entre el salario y la productividad. En los últimos lustros las maquiladoras han aumentado de manera notoria su rendimiento por unidad de trabajo, sin que se haya presentado ninguna mejoría equiparable en las remuneraciones al personal directo. Este proceso, llamado por Bernardo González Aréchiga "productividad sin distribución", se complementa con la brecha creciente entre la alta calidad alcanzada por las maquiladoras y el deterioro de la calidad de vida en las ciudades donde se asientan estas industrias. Muchas plantas maquiladoras han obtenido premios internacionales de calidad, pero los trabajadores que hicieron posibles dichos logros no han recibido beneficios substanciales. Los problemas ecológicos y los déficits en materia de vivienda y equipamiento colectivo en las poblaciones maquiladoras son testimonio de una vía de apertura al exterior en la que la flexibilidad y la libertad sólo han existido para uno de los factores de la producción, pero no para el conjunto del tejido social. Es mucho más fácil obtener el permiso para instalar una maquiladora que registrar un sindicato independiente y, mientras que los trámites de importación y exportación se simplifican, persisten los impedimentos burocráticos que dificultan que los obreros tengan acceso a una casa del Infonavit o logren buen servicio en el Seguro Social.

Durante los primeros quince años de las maquiladoras (1966-1981) los operadores defendieron sus intereses apelando a recursos característicos de la época del Estado interventor: organización sindical, demanda de mediación gubernamental, busca de contratos colectivos, negociación centrada en las condiciones de venta de la fuerza de trabajo, etcétera. En las maquiladoras estos recursos perdieron eficacia mucho antes que en otros sectores industriales: el trato preferencial del gobierno hacia las plantas de maquila, junto con la presión de las empresas y la escasa tradición laboral de los obreros

hicieron fracasar los intentos de crear organizaciones fuertes con capacidad real de negociación colectiva. Desde los años ochenta se advirtió un proceso de cambio en la matriz de las acciones obreras en las maquilas. Aunque en algunos casos se recurre al sindicato, por regla general esta clase de agrupación ha sido poco eficaz para promover las demandas de sus miembros. Los trabajadores han optado entonces por otros mecanismos de gestión de sus intereses, por ejemplo los grupos informales, la protesta individual ante el gerente de relaciones industriales, la negociación cotidiana con los supervisores y jefes de línea, los intentos de intervenir en las áreas de control de calidad de cada planta, el sabotaje en pequeña escala, el ausentismo y la rotación. También se ha presentado una actitud de desconfianza, sin rechazo total, ante los programas de mejoramiento de la calidad, debido tanto al estilo autoritario con el que se instrumentan como a que no han repercutido en mejoras para el personal de base.

Vale la pena destacar que este nuevo tipo de acciones obreras no pasan por las instancias de organización y negociación que han sido clásicas del régimen laboral establecido desde la promulgación de la Ley Federal del Trabajo, es decir no son procesadas ni en el sindicato, ni con la mediación estatal ni en relaciones institucionalizadas con las empresas. No han dado lugar a estrategias planificadas ni a organismos estables, lo que reduce su alcance pero también les ha permitido sobrevivir en un clima de autoritarismo laboral. Hablan de que este grupo de trabajadores no ha vivido de manera pasiva su incorporación a maquiladoras inscritas en los circuitos económicos internacionales. Ha ensayado comportamientos que no parten del supuesto de la regulación corporativo-estatista sino más bien de su crisis y, por tanto, constituyen un interesante laboratorio de actitudes obreras post-Estado interventor. El desarrollo de estas experiencias es de gran importancia porque puede configurar una opción de pacto industrial moderno, ligado a procesos de alta calidad productiva. Por desgracia muchos de estas alternativas incipientes se pierden en la maraña de barreras autoritarias y paternalistas que dificultan la conformación de una identidad obrera en las maquiladoras e impiden el fortalecimiento de nuevas tendencias obreras ajenas al corporativismo hegemónico.

Para los trabajadores de las maquiladoras de la franja norte de México la posibilidad del Tratado de Libre Comercio no se presenta -por lo menos hasta ahora- como una ruptura con sus experiencias recientes, sino como la prolongación de un intenso y difícil proceso de vinculación con la economía norteamericana. Probablemente estén más preparados que otros núcleos obreros para actuar bajo las nuevas reglas de la política laboral mexicana. Si en esta transición se alcanzan mayores espacios de libertad y democracia laboral, es de esperarse que los operadores de maquiladoras puedan articular estrategias colectivas de mayor envergadura para mejorar -por fin, después de una ya larga espera- su situación. Si, por el contrario, persisten los mecanismos de dominación de los trabajadores mexicanos, puede extenderse al resto de la industria la experiencia negativa de las maquiladoras, es decir, puede generalizarse la calidad sin pacto social, la productividad sin distribución y la competitividad con deterioro ecológico, laboral y social.

La conquista de la libertad laboral es básica para que los obreros mexicanos puedan defender sus intereses en el marco del Tratado de Libre Comercio. Libertad para el

trabajador, no solo para las empresas, es únicamente el primer paso, un punto de partida para buscar la justicia social dentro de una industria cada vez más conectada al mercado global. Pero no puede ser punto de llegada. Se precisa la libertad para los dos factores fundamentales de la producción industrial, pero nada garantiza que por sí sola esta libertad sea suficiente para resolver los problemas de higiene y seguridad industrial, de salud en el trabajo, de apropiación de la tecnología y de aumento del poder de compra del salario. Que bueno que se alcance un mercado realmente libre más allá de las unilateralidades y las discriminaciones del neoliberalismo, pero el mercado no basta, habrá que encontrar formas alternativas de regulación social del mundo industrial que, sin las distorsiones corporativas y estatistas, dignifiquen el trabajo y la condición de los trabajadores.

CITAS:

[*] Profesor investigador de la Unidad Chihuahua de la Escuela Nacional de Antropología e Historia.

[1] Aunque se habla aquí en general de las maquiladoras, debe aclararse que muchas de las afirmaciones se basan exclusivamente en el estudio de plantas maquiladoras en el estado de Chihuahua, en particular en Chihuahua y Ciudad Juárez.

[2] El desequilibrio entre oferta y demanda de trabajo es sólo el marco que hace posible la rotación de personal, pero esta práctica es un fenómeno muy complejo ligado también a las características del trabajo maquilador, al choque cultural que se produce entre la dinámica fabril y las tradiciones de los trabajadores, a las limitaciones de la infraestructura urbana y a muchos otros factores que no es posible analizar aquí. Es también una forma de protesta obrera que se agudiza en aquellas empresas que tienen peores prestaciones y ejercen un trato más despótico hacia sus trabajadores. Al respecto véase Reygadas Luis, "Acción obrera sin sindicatos. Compromisos productivos y resistencia laboral en las maquiladoras", en Actas del Segundo Congreso de Historia Regional Comparada, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 1991.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Cuestión Laboral y TLC

AUTOR: Thomas R. Donahue []**

TITULO: La AFL-CIO Frente al Acuerdo de Libre Comercio [*]

ABSTRACT:

Lo que está en juego no es si debe haber más o menos comercio con México, sino la naturaleza y calidad de éste. Estados Unidos verá deteriorarse su posición competitiva mundial, si la relación que se trata de establecer con México agrava la desindustrialización de la economía norteamericana y contribuye a erosionar la base de habilidades obreras que han dado fuerza a nuestro país.

TEXTO:

Existen pocos temas que tengan tanta significación para los obreros norteamericanos como esta iniciativa presidencial, el Acuerdo Libre Comercio Estados Unidos-México. Nuestra organización está firmemente convencida de que la iniciativa del Presidente está mal concebida y peor asesorada, y estamos muy alarmados sobre la forma en que la administración pretende realizar estas negociaciones.

Virtualmente sin ninguna discusión o debate, los Presidentes Bush y Salinas anunciaron el 10 de junio de 1990 su intención para iniciar las negociaciones para alcanzar un acuerdo de libre comercio (ALC). Ahora el Presidente Bush intenta conducir las negociaciones bajo la autorización especial del Congreso, conocida como vía rápida, que le permitirá presentar los acuerdos resultantes de las negociaciones a la aprobación congressional, sin que éste pueda intervenir en el proceso, concentrándose únicamente en aprobarla o rechazarla. Creemos que el recurso a la vía rápida limitará severamente la capacidad del Congreso y la sociedad para involucrarse en las negociaciones con México, debilitando la capacidad legislativa del Congreso.

La AFL-CIO está convencida de que las relaciones entre México y los Estados Unidos son demasiado importantes para ser llevada de esta manera. Un acuerdo de libre comercio traerá serias y profundas consecuencias para los dos países, y en particular para los obreros de ambas naciones. Por ello, una iniciativa como ésta, requiere una extensa y abierta discusión, a fin de lograr identificar sus impactos sobre el crecimiento de las economías, los salarios, la distribución del ingreso, medio ambiente y calidad de la vida en ambos países. La administración norteamericana, al insistir en recurrir al mecanismo de la vía rápida, pretende escamotear este debate.

La promulgación de un acuerdo de libre comercio con México, como pretende el Presidente Bush, puede provocar un desastre económico y social para los trabajadores de los Estados Unidos y sus comunidades. De hecho bajo las actuales políticas comerciales,

decenas de miles de obreros norteamericanos han perdido sus empleos, y decenas de miles más han visto esfumarse las oportunidades de conseguir un empleo digno, a medida que las corporaciones de este país trasladan sus operaciones hacia México, con el fin de beneficiarse a costo de la pobreza de los obreros mexicanos, y la ausencia de controles efectivos por parte del gobierno de ese país sobre las actividades empresariales.

Un acuerdo de libre comercio -aislado de otras medidas- sólo provocará mayores fugas de capital y un auge de las importaciones provenientes de México, con las consecuencias disminuciones del empleo doméstico, conforme los Estados Unidos se interne en una depresión cada vez más profunda, y se aceleren los procesos de desindustrialización que padece este país desde hace una más de una década.

Lo que está en juego no es si debe haber más o menos comercio con México, sino la naturaleza y calidad de éste. Estados Unidos verá deteriorarse su posición competitiva mundial, si la relación que se trata de establecer con México agrava la desindustrialización de la economía norteamericana y contribuye a erosionar la base de habilidades obreras que han dado fuerza a nuestro país. Tal escenario es muy probable, si las exigencias de innovación y reconversión tecnológicas son postergadas por la disponibilidad de la mano de obra barata mexicana, conduciéndonos así hacia un estancamiento de la productividad. En ese mismo sentido, un acuerdo de libre comercio ignorará las dimensiones sociales de la integración económica e incrementará las tensiones y conflictos entre los dos países, agravando las diferencias y bloqueando el desarrollo de una relación más armoniosa.

Este segundo aspecto es vital para los intereses de ambos países. Un comercio no regulado resultará en la pérdida de la capacidad de generación de nuevos empleos, menos crecimiento de la productividad y una regresión en las normas de protección del medio ambiente y calidad de la vida en los Estados Unidos. Para México, podría reducir sus ventajas comparativas a la simple oferta de mano de obra barata, transformando la economía mexicana en una enorme plataforma de exportación, sacrificando la posibilidad de un desarrollo balanceado y equitativo. Esta apreciación ha sido expuesta, el pasado mes de noviembre, por seis líderes de opinión mexicanos, encabezados por el ex-secretario de Hacienda, Jesús Silva Herzog y el novelista Carlos Fuentes, quienes escribieron que: "los bajos salarios mexicanos no deben ser un rasgo permanente de las relaciones económicas en Norteamérica. Esa ventaja comparativa es demasiado onerosa para todos los involucrados; demasiado humillante e improductiva para la dignidad y el desarrollo económico de los mexicanos; demasiado costosa en empleos y bienestar social para los trabajadores de los Estados Unidos y Canadá; demasiado destructiva para nuestro ambiente y civilización comunes."

¿Una extensión del ALC entre los Estados Unidos y Canadá?

Se ha argumentado que el Acuerdo de Libre Comercio con México será una mera extensión del establecido en 1989 con Canadá, creando así una zona de libre comercio norteamericana. La AFL-CIO se opuso en su oportunidad al acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Canadá, porque creíamos y aún creemos, que limitará la

capacidad del gobierno de los Estados Unidos para enfrentar los problemas económicos y sociales domésticos, al mismo tiempo que petrificará las formas en que cada gobierno se involucra hoy en los asuntos económicos. Sin embargo se ha comentado, que por lo menos en Canadá los niveles salariales, los niveles de vida y las estructuras regulatorias son iguales, cuando no superiores a los que existen en los Estados Unidos. Un acuerdo de libre comercio con México, donde los salarios y sistemas de protección social de hecho son inexistentes, comparados con los de los Estados Unidos, es una invitación al desastre para los trabajadores norteamericanos.

Para competir con Europa

Los proponentes de un ALC entre los Estados Unidos y México también han sugerido que éste es necesario para balancear las iniciativas para formar un mercado europeo unificado. Esta comparación está mal planteada, pues ignora la variedad de factores que separan la experiencia europea de la iniciativa norteamericana. En Europa, un aspecto central en las actuales negociaciones para la unificación, es la dimensión social del mercado interno. Allí, la liberalización de los movimientos del capital y de los bienes y servicios se está dando a la par que los esfuerzos para establecer normas básicas comunes de las condiciones de trabajo y beneficios para los trabajadores, así como sistemas de regulación comunes. En cambio, tal como actualmente se busca un ALC con México, éste se reducirá exclusivamente a la liberalización comercial y de los movimientos de capital, ignorando las dimensiones sociales del comercio y la producción.

El comercio entre México y los Estados Unidos

El comercio entre México y los Estados Unidos ha crecido rápidamente durante la pasada década. Las importaciones provenientes de México se han incrementado en un 40% desde 1985, alcanzando los \$ 26.6 mil millones de dólares en 1989. Uno de los mayores estímulos a este crecimiento ha sido la devaluación masiva del peso mexicano y el crecimiento del programa maquilador. Este programa exenta a las campañas norteamericanas del pago de derechos a las importaciones de materiales y equipos destinados a la industria maquiladora que opera en México, y a la vez, del pago de derechos de ingreso de los materiales que introducen desde México a los Estados Unidos (excepto los gravámenes al valor agregado). Ubicadas básicamente en la franja fronteriza, estas empresas se han multiplicado como hongos, de 120 plantas que daban empleo a 19 mil trabajadores hace 20 años, a casi mil 800 plantas y 500 mil empleos en la actualidad. La importancia de esta actividad se ve reflejada en el crecimiento de las importaciones norteamericanas, catalogadas bajo el Sistema Armonizado de Tarifas, (ítem 9802), que elimina las tarifas de importación a los artículos con contenido norteamericano. El valor de este comercio se ha duplicado desde 1985, y en la actualidad representa 45 por ciento de todas las importaciones norteamericanas provenientes de México.

El Acuerdo de Libre Comercio, tal como lo propone el Presidente Bush, está diseñado para estimular las inversiones norteamericanas en este tipo de actividad. La AFL-CIO considera que este tipo de programas hará poco para ayudar a resolver los problemas comerciales de los Estados Unidos. Más aún, los agravará. A la vez, contribuirá

escasamente, si es que en algo, a mejorar las condiciones de vida de la vasta mayoría de los mexicanos.

Esto no significa que el programa maquilador no beneficie a nadie. Ciertamente, las ganancias de las empresas norteamericanas se han elevado, y es realista pensar que un pequeño grupo de gerentes y funcionarios mexicanos también se han beneficiado. Los grandes bancos norteamericanos también tienen un amplio interés en la expansión de este tipo de negocios, debido a que los ingresos por exportaciones que recibe México se destinan a pagar los intereses de su abrumadora deuda externa. En la actualidad, el 40% de esos ingresos se destina a cubrir únicamente los intereses de una deuda de aproximadamente \$ 95 mil millones de dólares.

Esperar algún beneficio para los obreros norteamericanos, que ven disminuir sus fuentes de empleo conforme las empresas de Estados Unidos se trasladan hacia México, o para los trabajadores mexicanos que reciben salarios de subsistencia, es irreal.

Efectos sobre el desempleo en los Estados Unidos

Se ha dado una considerable discusión y debate sobre los efectos en el empleo doméstico de las actuales relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos, así como el impacto potencial de un ALC. Este debate ha sido, sin embargo, oscurecido por el uso de estudios supuestamente sofisticados y modelos económicos, que tienden a minimizar los efectos negativos sobre el empleo. Este tipo de análisis únicamente han servido para ocultar lo obvio. Lo que nosotros realmente sabemos es que hay unos 500 mil trabajadores produciendo bienes únicamente para este mercado. Si nuestro mercado fuera abastecido por la producción doméstica, aún tomando en cuenta los diferenciales productivos, habría unos cientos de miles de empleos más en los Estados Unidos. Decenas de miles de trabajadores norteamericanos en todos los Estados Unidos, en compañías como Electrolux, Trico, Zenith, Westinghouse, Farrah, GE, AT&T, GM, Ford, Chrysler, -la lista podría continuar-, han visto desaparecer sus empleos gracias a las maquiladoras. Ellos, más que cualquier modelo o proyección económica pueden describir el impacto que esta clase de relación comercial tiene sobre sus empleos.

Más allá de cualquier especulación, el sentido común nos dicta que un acuerdo de libre comercio como México, país donde los salarios son menos de una décima parte de los de Estados Unidos, está destinado a dañar los empleos y los ingresos de los norteamericanos. ¿Por qué razón una empresa norteamericana debería invertir en los Estados Unidos, cuando puede trasladar sus instalaciones unos cientos de metros al sur del Río Bravo, y reducir así sus costos laborales?. Lo menos que se puede esperar es que un ALC provoque un deterioro de los niveles salariales en los Estados Unidos, en tanto las compañías puedan disponer de salarios de 0.60 dólares por hora.

Un ALC no ayudará a las exportaciones de los Estados Unidos

Se ha afirmado que un ALC impulsará las exportaciones norteamericanas, y en consecuencia ayudará a mejorar la posición comercial de los Estados Unidos.

Funcionarios norteamericanos mencionan frecuentemente el enorme mercado mexicano, con sus 85 millones de consumidores, deseosos por comprar productos norteamericanos. Desafortunadamente, nada está más lejano de la realidad. Dada la pobreza extrema de la mayoría de los mexicanos, sólo hay unos 10 millones de ellos con capacidad de comprar importante. Los otros 75 millones meramente tratan de sobrevivir, y obtener para ellos y sus familias comida y cobijo. Además como el ALC probablemente impulsará el modelo de la industria maquiladora, no veremos exportaciones reales. Por definición, el contenido de origen norteamericano que ingresa a México, retorna a los Estados Unidos. Es así como el 40% de las importaciones de los Estados Unidos a México, regresa a los Estados Unidos como producto terminado. Este no es comercio, al menos en un sentido convencional. Los empresarios norteamericanos simplemente están rentando la mano de obra barata de los mexicanos.

Competitividad

El argumento de que el programa maquilador, y por extensión, el libre comercio con México es necesario para la competitividad empresarial no es más que un intento por justificar la búsqueda de soluciones fáciles y de corto plazo, pero que en nada benefician a los trabajadores y a la economía norteamericana como un todo. La transferencia de la producción norteamericana hacia México distorsiona el concepto tradicional del comercio. En éste, las ventajas competitivas de una industria o una nación, no están definidas sobre la base del costo o calidad del producto terminado. Actualmente, las comparaciones deben ser hechas a partir de cada fase de la producción, a fin de determinar la ventaja de optar por un abastecedor doméstico o extranjero. Aquí conviene recordar que la fuerza histórica de la economía de los Estados Unidos se ha fundado en una variedad de factores, destacándose la altamente capacitada, productiva y bien pagada fuerza de trabajo norteamericana, junto a la abundancia de capital, técnicas de producción innovadoras, sólidas capacidades gerenciales y un proceso de avance tecnológico continuado. Junto, estos elementos nos han dado los altos niveles de vida que la mayoría de los norteamericanos disfrutan. Pero, para lograr esta riqueza, y el crecimiento continuo, se ha requerido un alto nivel de ingresos. El programa maquilador, por no mencionar el pretendido libre comercio con México, ha permitido, en cambio, excluir los salarios decentes del conjunto de los factores de la producción. La única ventaja competitiva mexicana es la pobreza de sus ciudadanos y la disposición de éstos para trabajar a cambio de salarios de miseria. Ante el fenómeno de las maquiladoras, las habilidades y productividad de los trabajadores norteamericanos se vuelve irrelevante, amenazándose uno de los pilares de la economía norteamericana. No importa qué tan productivo sea el obrero norteamericano, nunca podrá competir con mano de obra pagada a menos de un dólar la hora.

Desarrollo

Tomemos un ejemplo. Un obrero de la planta de Zenith, en Reynosa, encargado de producir televisiones y componentes electrónicos, recibió por 48 horas de trabajo semanal, en febrero del año pasado, 71 mil 700 pesos, que en dólares representa la suma de 26.16, o sea, 0.61 dólares por hora.

Aún para los niveles mexicanos, esta suma es muy alta, y ofrece a los trabajadores muy pocos motivos para comprometerse con la permanencia en el empleo y las perspectivas a largo plazo de las empresas en que trabajan; o en un sentido más fundamental, le da pocos motivos para comprometerse con su misma comunidad. Pocos trabajadores disponen de representaciones sindicales legítimas, y los problemas de salud, higiene y seguridad que padece, son simplemente ignorado por las empresas o los gobiernos.

Las mejoras en los niveles de vida que supuestamente debían derivarse del tipo de industrialización que ha ocurrido en la frontera, simplemente nunca llegaron. Podemos ver hermosos edificios corporativos y carreteras de primer orden conectando las plantas con la frontera. Pero en cambio, sólo vemos deterioro en las poblaciones que rodean estas plantas. Por ejemplo, se estima que entre 400 y 500 mil personas en Ciudad Juárez no disponen de agua potable, drenajes o electricidad. Los trabajadores de muchas plantas se ven forzados a vivir en barracas-dormitorio, casuchas de cartón y materiales de desecho de la misma planta. El agua que beben se almacena en grandes contenedores de 200 litros que previamente contuvieron materiales tóxicos. Las escuelas, hospitales y parques que debieron llegar con el auge de la inversión, permanecen sin construir.

Unos cuantos años atrás, cuando los salarios en México eran más altos que ahora, la publicación *Twin Plant News*, conocida por sus puntos de vista favorables a las empresas maquiladoras, publicó un artículo sobre el tema salarial, en el cual apuntaba: "Existen diversas formas para mantener a la gente conforme con los salarios mínimos". El artículo sugería entre otras cosas la distribución de "almuerzos gratuitos" y ayuda para el pago de transporte. También sugería regalar a los obreros "un kilo de frijoles y tortillas gratis a la semana". Otra medida sugerida era que los obreros de las plantas ubicadas en los Estados Unidos enviaran la ropa que ya no usaban, para ser distribuida entre los trabajadores mexicanos y sus familias. La publicación recordaba al lector que "muchas de las habitaciones de los pobladores mexicanos no tienen calefacción, y la ropa caliente y los cobertores caen bien en las noches frías." Realmente es difícil de creer que el desarrollo esté ocurriendo en México, cuando sus trabajadores necesitan limosnas de comida y ropa, para sobrevivir.

Bajo estas circunstancias los beneficios del desarrollo son para México, en el mejor de los casos, marginales. Salarios de subsistencia no pueden generar la demanda requerida por una economía sana y creciente. Simplemente los trabajadores no podrán comprar los bienes que ellos mismos producen. Las afirmaciones de que la existencia de las plantas maquiladoras impulsan la economía en la frontera con México no pueden ser creíbles cuando el salario diario promedio de un obrero mexicano no pasa de cinco dólares.

Sin embargo, el reverso puede ser verdad. Conforme han ido creciendo las inversiones norteamericanas en la industria maquiladora, se ha dado una reducción en los ingresos en las áreas fronterizas de Texas, junto a un aumento de los problemas de salud.

Ejemplo de ello es el condado de El Paso, donde la frecuencia de enfermedades como la tuberculosis duplica la media nacional, la salmonela y la hepatitis se han quintuplicado.

Un acuerdo de libre comercio con México simplemente estimulará el tipo de actividad económica que causa estos problemas.

Migración

Tanto el gobierno de los Estados Unidos como el de México argumentan que el ALC disminuirá la migración ilegal de mexicanos hacia los Estados Unidos, al generar empleos en México. En efecto, la creación de buenos empleos y buenos salarios significa mejor comida, mejor vivienda, niveles de vida decentes, y motivan a la gente a quedarse en sus localidades de origen. Por supuesto, los empleos a menos de un dólar la hora no producen esos efectos, provocando, contrariamente, un aumento de la migración ilegal, empujando a la gente hacia la frontera, en busca de empleo en las maquiladoras, para de ahí, pasar a territorio norteamericano.

Pero más allá del problema de la migración, está el asunto de la movilidad de la fuerza laboral. A pesar de que el gobierno norteamericano afirma lo contrario, este tema podría incluirse en el ALC, bajo el rubro del comercio de servicios. México buscará, como lo ha hecho en la Ronda Uruguay del GATT, facilitar el acceso de su población al mercado norteamericano, sobre la base del ingreso "temporal" para proveer servicios. En su postura ante la Ronda Uruguay, el gobierno de México declaró que "la participación de los países en vías de desarrollo en los mercados internacionales de servicios, depende de la liberalización de los movimientos de trabajadores, tanto altamente calificados como semi y no calificados a través de las fronteras internacionales, a fin de acceder a los mercados en la prestación de sus servicios".

Seguridad social y medio ambiente

Pero más allá de la mera diferencia salarial, las enormes diferencias en los sistemas de seguridad social y asistencia gubernamental en cuestiones sociales, sólo contribuirá a crear dificultades para la producción en los Estados Unidos. En un sentido, el ALC entre los Estados Unidos y México sería como pretender dibujar un círculo alrededor de Houston y decir que dentro de éste, ni los salarios mínimos o las leyes de protección al trabajo infantil, ni los reglamentos de seguridad y salud laboral no deben aplicarse, ni las compensaciones salariales son válidas, ni debe tomarse en cuenta el seguro al desempleo y los reglamentos de protección al medio ambiente. Nuestras normas nacionales y locales, ciertamente imponen costos a los productores norteamericanos. Sin embargo, como una nación, hemos decidido aceptar estos costos como una necesidad para el mejoramiento de los niveles de vida de todos los ciudadanos norteamericanos. En México, en cambio, las empresas no tienen que pagar estos costos.

Observando estos problemas, un artículo publicado en el diario Arizona Tribune, citaba a una empresa consultora de la ciudad de Tucson, quien señalaba a sus clientes las ventajas de trasladar sus inversiones a México, donde los: "controles gubernamentales son mínimos, sin OSHA, EPA, EEOC, APP, Air Quality Control, etc." Esta misma publicación también mencionaba una serie de problemas que los obreros deben confrontar en la industria maquiladora, poniendo por ejemplo el empleo de una niña de

trece años, obrera de la General Electric, cuyo turno de trabajo se inicia a las 4:30 PM y termina a la 1:30 AM; la manipulación de elementos altamente tóxicos sin la protección adecuada, y el uso de contenedores químicos de desecho para guardar el agua que toman.

La magnitud de los sistemas regulatorios existentes entre México y los Estados Unidos fue también observado por el periódico Los Angeles Times, el día 14 de mayo de 1990. De acuerdo a la nota, los fabricantes de muebles del sur de California están trasladando sus instalaciones hacia Tijuana, a fin de eludir las rígidas reglas ambientales que privan en California desde 1988, que prohíben el uso de solventes en las pinturas y colorantes empleados en la industria. Al trasladarse también buscan evitar el pago de la compensaciones por riesgos de trabajo a sus empleados, que representa aproximadamente 0.19 por cada dólar de salario pagado.

La trágica ironía es evidente. La contaminación que el estado de California trata de eliminar, persiste. Simplemente se traslada unas cuantas semillas hacia el sur, pasando la frontera. Los obreros norteamericanos pierden sus empleos, y los obreros mexicanos son puestos en graves peligros a su salud y seguridad, a causa de la ausencia de un sistema que los proteja en ambos aspectos.

En una escala mayor, la Federal Clean Air Act, convertida en ley del año pasado, impondrá costos de protección ambiental aún más altos a los productores, y podría acelerar la transferencia de la producción hacia México. La solución no reside, por supuesto, en reducir los esfuerzos para proteger el ambiente en los Estados Unidos, sino reconocer que tales esfuerzos provocan problemas laterales que deben a su vez atendidos.

RECUADRO:

* El recurso a la vía rápida en las negociaciones comerciales debilita seriamente la capacidad del Congreso y del público para participar en las discusiones con México, y diluye la autoridad del Congreso, para crear las leyes. Por ello no debe ser otorgado al Presidente.

* La promulgación de un acuerdo de libre comercio (ALC) con México será un desastre económico y social para los obreros norteamericanos y sus familias, y ayudará muy poco a mejorar los niveles de vida de la vasta mayoría de los obreros mexicanos.

* Ni el ALC entre los Estados Unidos y Canadá, ni el mercado unificado en Europa son modelos adecuados en las negociaciones para un ALC entre los Estados Unidos y México.

* Un ALC con México impulsará un auge del programa maquilador, que emplea actualmente a 500 mil trabajadores mexicanos por empresas de los Estados Unidos. Comentando este programa, el Wall Street Journal afirmó que "su verdadera realización ha sido transformar la frontera México-norteamericana en una letrina de abismales condiciones de vida y degradación medio ambiental."

* Los obreros de estas plantas no tienen una efectiva representación sindical, el trabajo infantil es frecuente, y no existen reales regulaciones de seguridad y salud, y las leyes de protección ambiental no se aplican.

* Junto a los salarios de menos de un dólar por hora, la muy débil regulación gubernamental ofrece un gran atractivo a las compañías norteamericanas para trasladarse a México.

* Un ALC no aumentará sustancialmente las exportaciones norteamericanas, debido a que la gran mayoría del pueblo mexicano es demasiado pobre para constituir un mercado floreciente.

* Un ALC no estimulará el desarrollo equitativo en México, debido a que los salarios de subsistencia que prevalecen no podrán generar la demanda suficiente para un crecimiento sano y saludable de la economía.

* Un ALC aumentará la inmigración ilegal hacia los Estados Unidos, al inducir a las personas a buscar empleo en la industria maquiladora fronteriza, como un puente para trasladarse a los Estados Unidos.

* Los asuntos que deben ser discutidos bajo los mecanismos congresionales normales, son:

- Una reducción significativa de la deuda externa mexicana.
- Mejoría sustancial de la infraestructura de la región fronteriza, que incluye basureros, sistemas de agua potable, vivienda adecuada y escuelas.
- Eliminación de las prácticas laborales injustas, tales como el empleo de mano de obra infantil, y la negativa a una representación sindical legítima de los trabajadores.
- Un impostergable aumento a las compensaciones de los obreros mexicanos empleados por empresas de los Estados Unidos.
- Regulaciones medioambientales para la protección, de seguridad laboral y salud obligatoria.

CITAS:

[*] Declaración ante el comité de Finanzas del Senado de los Estados Unidos, 6 de febrero de 1991. Traducido por Godofredo Vidal, Profesor-Investigador del Departamento de Sociología de la UAM-A.

[**] Secretario Tesorero de la AFL-CIO.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Cuestión Laboral y TLC

AUTOR: Steve Beckman []**

TITULO: ¿Va la Integración Norteamericana en la Dirección Correcta? [*]

ABSTRACT:

El tremendo diferencial en los niveles de desarrollo económico entre Estados Unidos y México significa que nuestras prioridades sociales están muy lejos una de otra. Las diferencias entre nuestros sistemas políticos implican que nuestros métodos para resolver esas prioridades y ordenar los recursos sociales para distribuirlos son distintos. Un arreglo puramente económico, como un acuerdo de libre comercio, no será capaz de afrontar las diferencias entre nuestros dos países y, por lo tanto, rechazamos esta propuesta.

TEXTO:

Las posiciones de la UAW ante la integración económica de Norteamérica están conformadas por nuestra experiencia en el desarrollo de la economía estadounidense en la década pasada. El proceso de integración económica entre los Estados Unidos, Canadá y México forma parte de dicha experiencia.

Antes de abordar nuestra posición sobre la propuesta de negociaciones para el libre comercio entre los EUA y México (las cuales incluyen Canadá), quisiera presentar un breve resumen del desarrollo económico de estos dos países como el contexto de nuestra valoración acerca de lo que motiva el interés del actual gobierno en iniciar pláticas bilaterales y el impacto de un acuerdo de libre comercio sobre los trabajadores.

Empezaré con México. Los cambios económicos que están en marcha hoy son en verdad profundos, desde la privatización de los monopolios estatales hasta la eliminación de barreras arancelarias. Algunos argumentos de estas nuevas políticas económicas son el resultado de la adopción del exitoso modelo estadounidense de libertad política y libre mercado. Para ellos, México es el último que ha adoptado estas medidas políticas, siguiendo el ejemplo de Japón, Corea, Filipinas, Nicaragua, Polonia, entre otros, que ellos consideran han elegido convertirse en países semejantes a los EUA.

Política económica desesperada

La opinión de la UAW sobre el proceso mexicano de transformación económica difiere de las posiciones mencionadas. Nosotros consideramos las políticas actuales de desregulación industrial, enfocada hacia la promoción de exportaciones de nuevos productos y hacia una mayor integración con la economía estadounidense, como el resultado de la desesperación.

En 1982, la depresión económica golpeó a México mientras la economía estadounidense se sumergió en la recesión más severa desde 1930, las tasas de interés se elevaron, haciendo el servicio de la deuda externa mexicana impagable. México no se ha recuperado de la depresión. Los niveles de vida para la gran mayoría de los trabajadores mexicanos han caído significativamente y el desempleo continúa alto. El lento crecimiento en los Estados Unidos y en los países desarrollados en general durante los ochenta, es el causante de la desesperación del gobierno mexicano que arribó al poder en 1988.

La pobreza y privaciones sufridas por la mayoría de los mexicanos en los años recientes, fueron intensificados por la actitud de la administración de Reagan ante la pesada carga de la deuda externa sobre el gobierno mexicano.

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, junto con bancos privados estadounidenses, conducidos por el Departamento del Tesoro estadounidense, presionaron a México a pagar el servicio de la deuda a costa del deterioro en los niveles de vida de los trabajadores mexicanos y sus familias, así como drenando capitales de la economía mexicana.

Sin fuentes locales de capital para generar crecimiento económico, la economía mexicana se estancó. El gobierno salinista se concentró en la reducción del peso de la deuda externa. El anuncio de un plan de reducción de la deuda, por el Secretario del Tesoro, Brady, fue seguido por vastas negociaciones con México que dieron por resultado una modesta reducción de la deuda. Con esta insuficiente fuente de capital para promover el desarrollo, el Presidente Salinas buscó inversión adicional a través de las corporaciones multinacionales extranjeras.

Las políticas económicas liberales del gobierno mexicano están encaminadas a atraer dicha inversión, debido a que los bancos multilaterales y multinacionales, junto con la élite mexicana, han llevado al país a la bancarrota.

Aclamar esta adopción de políticas económicas liberales como una victoria de la democracia y la libertad, suena hueco tanto para los trabajadores mexicanos como para los estadounidenses.

El fracaso económico mexicano ha afectado directamente a los trabajadores estadounidenses. En la medida que el valor en dólares de los salarios reales caía por debajo de los de Corea, Singapur, Brasil y otros países en vías de desarrollo, las corporaciones estadounidenses trasladaban su producción hacia México, o amenazaban con hacerlo a menos que los trabajadores estadounidenses redujeran sus salarios y prestaciones, disminuyeran las condiciones de trabajo o aceptaran hacer otras concesiones. Algunos trabajadores han sido forzados a aceptar dichas condiciones para salvar su empleo.

La crisis de la deuda en México redujo la demanda de productos fabricados en Estados Unidos, en la medida que los escasos recursos eran enviados a los banqueros, y no utilizados para pagar los productos de los fabricantes en los Estados Unidos. Miles de trabajadores estadounidenses, y muchos miembros de UAW, perdieron oportunidades de trabajo como resultado de lo anterior. México también promovió la exportación hacia Estados Unidos para obtener dólares para los pagos del servicio de la deuda. La intensificación de la competencia de importaciones de México, causó más pérdidas de empleo en Estados Unidos.

Maquiladoras y salarios

La UAW y otros sindicatos han observado con disgusto la rápida expansión de la producción maquiladora como respuesta a la crisis de la deuda mexicana. Los puestos de trabajo que se han trasladado de los Estados Unidos a México, han sido ocupados principalmente por mujeres jóvenes, a quienes se les paga mucho menos de un dólar por hora. Las condiciones de vida en las ciudades fronterizas en pleno crecimiento y desarrollo son apabullantes y las crónicas sobre desechos tóxicos son verdaderamente escalofrantes, para los residentes en ambos lados de la frontera. Unos cuantos trabajadores mexicanos han sido de hecho contratados gracias a estas inversiones pero, ¿significan estos empleos el principio de un mejor futuro económico para los trabajadores mexicanos? Nosotros consideramos que no.

Las maquiladoras constituyen un modelo de desarrollo económico condicionado por el mantenimiento de salarios a niveles entre los más bajos del mundo, a fin de atraer el mercado internacional y no para el mercado interno. Los trabajadores con salarios tan bajos no tienen posibilidades de comprar los productos competitivos internacionalmente. Nosotros no podemos contemplar un ascenso en los niveles de vida de los trabajadores mexicanos en base a esta estrategia de desarrollo.

El pueblo trabajador mexicano se encuentra bajo una severa presión económica. La UAW cree firmemente que los Estados Unidos tiene la responsabilidad de aminorar esta situación económica, pero que esto debe hacerse de manera que los intereses de los trabajadores estadounidenses también sean promovidos.

Los trabajadores estadounidenses

A los trabajadores estadounidenses tampoco les fue bien durante la década de los ochenta. Aunque no hemos tenido la experiencia de privaciones como los obreros mexicanos, hemos sufrido la disminución del nivel de salarios reales, incrementos insignificantes en productividad y la creciente carga de la deuda pública y privada así como la concentración de nuevos empleos en puestos de trabajo con bajos salarios.

El empleo industrial en aquellas industrias en las cuales el intercambio internacional constituye un factor determinante, ha descendido en los últimos diez años a causa de la caída de la producción a pesar del alto y creciente nivel de productividad de estas industrias.

Las políticas económicas y comerciales de la administración de Reagan ayudaron a profundizar este descenso favoreciendo el crecimiento del empleo en empresas de servicios sin competencia internacional tales como intermediarios (distribuidores), pequeños comerciantes y servicios médicos. Los primeros dos años de la administración de Bush no han modificado el rumbo de la política interna.

Los -relativamente- bajos salarios, las prestaciones inadecuadas de salud y pensiones que caracterizan a los empleos en este tipo de empresas, mantienen a millones de obreros estadounidenses y sus familias luchando semana a semana para alcanzar a llegar. Miles de obreros afiliados a UAW han sido desplazados por el intercambio internacional, han sufrido la disminución de sus niveles de vida y el bienestar de sus familiar y sus comunidades también han sufrido.

Este es el contexto en el que tienen lugar las discusiones sobre las relaciones económicas entre Estados Unidos y México. La Administración, el Congreso, el movimiento obrero y otras instituciones del sector privado, deben evaluar las implicaciones de la propuesta de acuerdo bilateral para las economías tanto de Estados Unidos como para la mexicana, teniendo como punto de partida esta realidad y no desde la especulación abstracta del libre comercio.

El TLC y los trabajadores de ambos lados

Claramente, la integración económica entre Estados Unidos y México está realizándose aún sin ningún acuerdo formal. Los dos mercados de trabajo están ya articulados de una forma que está generando situaciones decididamente adversas para los trabajadores de ambos lados de la frontera.

Nuestra experiencia en la producción maquiladora nos dice qué podemos esperar si un Tratado de Libre Comercio acelera este proceso excluyendo otras alternativas de articulación.

Ciertamente, habrán más compañías estadounidenses y de otros países moviendo su producción hacia México, como una alternativa a la producción estadounidense, para pagar salarios lastimosamente bajos que perpetuen la pobreza, en lugar de liberarlos de ella. Los trabajadores de las empresas mexicanas anteriormente protegidas, tales como la industria nacional automotriz, enfrentarán una intensa presión para disminuir sus salarios hacia el nivel de los de las maquiladoras, exactamente como los obreros estadounidenses han enfrentado esta presión. En este proceso, muchos serán desplazados de sus empleos.

Las maquiladoras han fomentado la migración hacia Estados Unidos mediante la atracción de mexicanos empobrecidos a la frontera, donde entran en contacto y tienen acceso al lado estadounidense. Aquellos que pierden su trabajo en el proceso de integración son candidatos a formar parte del pool de emigrantes.

Nosotros esperamos que los trabajadores mexicanos tendrán claro, como lo tenemos nosotros, que la estrategia orientada hacia la exportación, adoptada por el gobierno salinista, desvía grandes segmentos de la economía mexicana hacia la industria maquiladora, basada en bajos salarios y acceso al mercado de Estados Unidos. Los mercados europeo y japonés no constituyen un objetivo porque no son ni suficientemente grandes, ni están suficientemente abiertos a las exportaciones de México.

La estrategia de desarrollo económico basada en los bajos salarios tiene su corolario en el lado estadounidense de la frontera. Enlazando su suerte económica de esta manera con México, los Estados Unidos abren un gran espacio reservado para empleos con bajos salarios, que permite que la política de la década pasada, de crear millones de empleos con bajos salarios, continúe.

Desafortunadamente, esta política desalienta la inversión nacional en tecnología, maquinaria y otros bienes de capital necesarios, junto con inversión en educación y capacitación de trabajadores, para elevar los niveles de vida de los trabajadores estadounidenses.

El TLC y el medio ambiente

Mientras nosotros preveemos que la intensificación de la integración México-Estados Unidos como un factor que contribuye a la depresión de los niveles de vida de los trabajadores de ambos lados en el corto plazo, este no es de ninguna manera, la única fuente de problemas que fomentará a la larga dicha integración. Uno de los principales problemas se refiere a políticas ecológicas. Aquí de nuevo la experiencia de las maquiladoras es ilustradora. La ausencia de medidas efectivas para mantener niveles adecuados en el medio ambiente en México, han acarreado un rápido deterioro de la calidad del agua y el aire a lo largo de la frontera México-Estados Unidos. A pesar de los requerimientos de que los desechos tóxicos generados por la producción de las maquiladoras sea enviada hacia Estados Unidos para su eliminación adecuada, muy poca de esta basura ha sido transportada.

La ausencia de medidas para mantener los niveles de calidad del medio ambiente, promueven el cambio de fábricas a México en lugar de invertir en equipo y tecnología para controlar la contaminación.

Este cambio ha comenzado ya en la industria mueblera. Las correcciones de 1990 a la Acta de Aire Limpio de los Estados Unidos afectarán a más empresas de Estados Unidos. El acceso garantizado de los productos de México a Estados Unidos constituirá un fuerte incentivo para la reubicación.

Resumen y recomendaciones

Así como la Administración de Reagan vio la victoria electoral del Partido Conservador Progresista de Canadá como una oportunidad histórica para institucionalizar la reducción de la influencia estatal sobre la política económica canadiense a través de un tratado de

libre comercio, la administración de Bush está buscando la misma oportunidad en México. El tratado Canadá-Estados Unidos creó una amplia y profunda preocupación entre muchos grupos en Canadá, incluyendo sindicatos, respecto a las metas sociales y a la soberanía nacional. Los trabajadores estadounidenses objetaron que dicho acuerdo ataba de manos al gobierno de Estados Unidos sobre problemas industriales y sociales que pudieran surgir y dejaba la responsabilidad de la actividad económica en manos de las corporaciones que están empeñadas en incrementar las utilidades en vez del empleo, el ingreso y el mejoramiento de las condiciones de vida.

Nosotros consideramos a las negociaciones entre México y Estados Unidos como una repetición, potencialmente mucho más devastadora, de este proceso.

El tremendo diferencial en los niveles de desarrollo económico entre Estados Unidos y México significa que nuestras prioridades sociales están muy lejos una de otra. Las diferencias entre nuestros sistemas políticos implican que nuestros métodos para resolver esas prioridades y ordenar los recursos sociales para distribuirlos son distintos. Un arreglo puramente económico, como un acuerdo de libre comercio, no será capaz de afrontar las diferencias entre nuestros dos países y, por lo tanto, rechazamos esta propuesta.

Reconocemos que la economía mexicana necesita urgentemente de fondos que estimulen el crecimiento económico. La UAW ha apoyado una mayor liberación de la deuda mexicana, como una forma de proporcionar dicho estímulo. Hemos convocado a pagar su parte en la creación de la carga generada por la crisis de la deuda externa. Los fondos liberados deberán ser utilizados en la generación de empleos con salarios suficientes para que los trabajadores mexicanos puedan satisfacer sus necesidades básicas y construir las bases para un futuro desarrollo económico.

Existen otras formas, además del alivio de la deuda, en los cuales el gobierno de Estados Unidos podría progresivamente jugar un papel dentro del desarrollo de la economía mexicana con el apoyo de la UAW. Sería posible para los Estados Unidos ayudar en la repatriación de los capitales golondrinos que salieron de México durante la última década. Estos recursos adicionales fortalecerán el crecimiento económico y el desarrollo de México. Recursos y ayuda técnica puede ser provistos a México mediante el reforzamiento de sus estándares ambientales.

La UAW, junto con otros grupos ha demandado que las corporaciones que operan las plantas maquiladoras en México contribuyan más al desarrollo económico y social de su fuerza de trabajo en las comunidades locales. Fuerza de trabajo y estándares ambientales que previenen las enfermedades deben ser implementadas. Vivienda, agua, electricidad y otros elementos de infraestructura social deben ser accesibles para los trabajadores de las maquiladoras y sus familias, a los patrones empleadores estadounidenses que sacan ventaja de la pobreza de los trabajadores mexicanos para aumentar sus ganancias deben exigírseles que paguen salarios sustanciales que garanticen la satisfacción de las necesidades básicas de sus obreros, tanto dentro como fuera de la planta. El

reconocimiento de los derechos laborales, incluyendo la libertad de asociación y la ausencia de niños trabajando, es crucial en estos patrones.

Las negociaciones hacia un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y México propuesto por los gobiernos de ambos países tiene el potencial para limitar severamente los ritmos de desarrollo económico accesible para ambas naciones. El acuerdo Estados Unidos-Canadá, y el involucramiento del gobierno canadiense en las pláticas Estados Unidos-México, indican que las discusiones realizándose afectan el desarrollo socio-económico de los tres países.

La UAW cree que, de muchas formas, el futuro de Estados Unidos, Canadá y México está entrelazado, no pretendemos negar o menospreciar esta unión. Sin embargo, es necesario que las discusiones entre nosotros estén encaminadas hacia el objetivo de ampliar las oportunidades para los obreros de los tres países y promover las aspiraciones sociales de los pueblos de cada país. Mientras por lo menos comience un debate nacional sobre esas aspiraciones, las pláticas sobre el libre comercio son prematuras y un acuerdo sólo servirá para los intereses de las corporaciones multinacionales; y sus intereses son diferentes a los de cualquier nación.

La UAW tiene la firme esperanza que habrá tiempo suficiente para la discusión democrática sobre nuestro futuro económico en los Estados Unidos, que no permita una mejor comprensión de nuestras propias metas y de las de nuestros vecinos al norte y al sur. Confiamos en que tendrán lugar discusiones semejantes en Canadá y México, así como en una enriquecedora interacción entre participantes de las tres naciones. La vía rápida propuesta para las negociaciones por los gobiernos no prevee esas discusiones y, por lo tanto, nos oponemos a ella.

Los Estados Unidos, México y Canadá han tenido una larga y frecuentemente inequitativa historia de relaciones socioeconómicas; tenemos un futuro desarrollándose frente a nosotros. Es crucial que nos tomemos cuanto tiempo sea necesario para dar forma democráticamente a ese futuro y asegurar que incluirá mutuo respeto entre nuestras naciones y el compromiso de una amplia base de desarrollo económico que eleve los niveles de vida y los niveles de bienestar social en cada país. La UAW busca ese futuro.

CITAS:

[*] Traducido por Pilar Vázquez.

[**] Economista miembro del Sindicato Internacional Automotriz, Aéreo y de Implementos Agrícolas de América (UAW).

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Cuestión Laboral y TLC

AUTOR: Jeff Faux []**

TITULO: El TLC: Un Debate Puntual [*]

ABSTRACT:

La integración de las economías de Norte América es un objetivo valioso, pero es una tarea riesgosa que debe ser cuidadosamente diseñada para que apoye y sostenga la prosperidad en cada una de las tres naciones involucradas en vez de debilitarla.

TEXTO:

Partiendo del criterio anterior, la propuesta del TLC hecha por el Presidente, falla.

El argumento económico del TLC es el siguiente: acarreará pérdidas para los obreros descalificados, especialmente en industrias ubicadas en los niveles más bajos de la escala salarial (por ejemplo, ropa, zapatos y textiles), pero tales pérdidas serán compensadas con precios bajos pagados por obreros calificados de industrias con mayores salarios (automotriz, maquinaria, química), y mayores ingresos para los accionistas de determinadas corporaciones.

La Comisión reconocerá que nadie puede predecir con exactitud el resultado de esta propuesta con alguna precisión. Los economistas han pasado un tiempo difícil elaborando predicciones relativamente sencillas y se han dedicado mucho menos a prever los efectos provenientes que acarreará esta radical e improcedente propuesta. La cuestión de evaluar los riesgos subsiste: ¿los beneficios probables son mayores que los posibles costos?

Por lo que esto se refiere, un análisis del mejor de los casos de la propuesta, como es el último reporte de la Comisión de Comercio a este Comité, "El efecto probable de un TLC entre Estados Unidos y México", muestra que cualquier ganancia será abrumadoramente aplastada por la enorme pérdida de empleos e ingresos de los trabajadores estadounidenses y sus familias.

¿Quién gana y quién pierde?

La declaración general del análisis en apoyo del TLC con México está basado en la fe de sus autores en la teoría económica de libre comercio. Aun así, aceptan que los beneficios serán pocos. Pero, ¿quién gana y quién pierde? De acuerdo con el reporte, "los trabajadores descalificados (unskilled) en los Estados Unidos sufrirán un ligero descenso en su ingreso real, pero los obreros calificados y los dueños del capital se beneficiarán

más de los precios bajos y además mejorarán sus ingresos". Nadie debe ser engañado por el término descalificado, se refiere al 70% de los trabajadores de Estados Unidos.

El informe de la CIC no cuantifica el término ligero descenso (de hecho, a los economistas del Instituto de Economía Política se les rehusó el acceso a la mayor parte de los datos y de la información fundamental, lo que hace imposible una evaluación completa del informe). Pero obviamente, el efecto neto es un traslado del ingreso de la base y la media de los tres cuartos de obreros estadounidenses, al cuarto de la punta y a los accionistas de las corporaciones financieras más grandes.

Los estadounidenses que serán más lastimados serán aquellos que han sufrido mayores pérdidas reales en sus ingresos durante la década pasada, principalmente trabajadores de menos de 35 años sin grados escolares. Entre 1979 y 1987 (el último año del que tenemos información), el ingreso real de los jefes de familia cuya escolaridad es de educación media (high school) y con edades entre 25-34 años, bajó un 7%. Entre los hombres blancos que llegaron hasta educación media y tienen experiencia laboral de 1-5 años, la caída fue de 18%. Dado el descenso estable en los salarios reales desde 1987, sabemos que el estrangulamiento económico de las familias de trabajadores jóvenes es hoy mayor.

¿Pleno empleo?

El informe de CIC minimiza significativamente las pérdidas potenciales de empleo e ingreso con supuestos irreales. Primero, sencillamente asume que tendremos empleo completo en la economía estadounidense, con lo cual despeja el problema del desempleo.

Segundo, el informe desestima la posibilidad de que firmas estadounidenses trasladen en forma significativa su inversión productiva a México, porque, afirma, el tamaño menor de la economía mexicana limita dichas inversiones. Pero la atracción de México sobre los fabricantes estadounidenses no es la economía general mexicana sino la fuerza de trabajo de casi 30 millones deseosos de trabajar por salarios situados en promedio 10 veces abajo de los nuestros.

Esta cuestión es menospreciada mediante señales preventivas diseminadas a través del informe que indican que si la inversión estadounidense en México no se incrementa sustancialmente, las pérdidas de ingreso y empleo serán mucho mayores, y ellos predicen que se extenderán a aquellas industrias estadounidenses actualmente asumidas como favorecidas por el TLC, tales como automotriz y maquinaria. Por ejemplo, el estudio sugiere que los tres grandes fabricantes de autos probablemente harán inversiones significativas en México. Pero debido a que las intenciones actuales de los "tres grandes" no se conocen, el informe no se considera el impacto potencial de ese aumento sobre el empleo estadounidense.

De igual modo, la industria de equipo y maquinaria presumiblemente ganará. Sin embargo, el estudio admite que: "en el largo plazo y suponiendo que el TLC no resulte en la equiparación de salarios, higiene y seguridad y estándares ecológicos, las firmas

estadounidenses pueden acelerar el proceso de producir más maquinaria y equipo en México".

Ignorar los efectos de la desviación de la inversión a México es curioso porque el supuesto de alto crecimiento en México elaborado por quienes elaboraron la propuesta, los hace depender de una alta inversión estadounidense allá.

La tentación de los bajos salarios

La experiencia del pasado muestra que la seducción de los bajos salarios no está limitada a las empresas o industrias donde éstos existen. Cuando la zona de libre comercio de la maquiladora en la frontera Estados Unidos-México se estableció hace 20 años, la actividad principal era la costura. Hoy, menos de un 10% de los trabajadores de las maquiladoras están en la industria del vestido. Alrededor del 40% trabaja en electrónica y un 20% equipo de transporte (fundamentalmente autos). IBM, Hewlett-Packard, Wang y Westinghouse están entre los mayores empleadores.

Empleos y comercio

El supuesto de los diseñadores de la propuesta de que los trabajadores estadounidenses que pierdan sus empleos debido a los bajos salarios en México serán liberados para tomar empleos mejor remunerados también se contradice con nuestra experiencia. Los estadounidenses que han perdido sus empleos debido a las importaciones, generalmente han terminado con empleos menos calificados y con menos salario, cuando han logrado conseguir un empleo. La última investigación nacional sobre trabajadores desplazados, encontró que en enero de 1986 aproximadamente un tercio de aquellos que perdieron su trabajo por cierre de plantas en 1980, seguían desempleados. En el sector de indumentaria/vestido, casi la mitad estaba sin trabajo. Para un gran parte de la fuerza de trabajo de Estados Unidos, sencillamente no hay escalera hacia arriba.

Analogías engañosas

La analogía entre el TLC y la entrada de España y Portugal a la Comunidad Económica Europea es engañosa. La población de México es mucho mayor relativamente que la de Estados Unidos y las diferencias entre sus ingresos y los nuestros es mucho más amplia. Europa Occidental tiene un sistema de seguridad social para los desempleados y un sistema de capacitación y reubicación. Más aún, parte del convenio que llevó a España y Portugal a integrarse a la Comunidad Económica Europea implicó un significativo incremento en los subsidios para las áreas pobres, para ayudarlos a emparejarse con el resto de la Comunidad Económica Europea.

En contraste, los Estados Unidos carecen de sistemas efectivos de capacitación y adiestramiento, ayuda de búsqueda de empleos y asistencia económica para industrias y comunidades golpeadas por la competencia de los bajos salarios. Tomando en cuenta los atados presupuestos públicos actuales, a todos los niveles gubernamentales, que seguirán previsiblemente en el futuro, los pobres niveles de asistencia accesibles para quienes

pierden el empleo por causa del TLC, se reducirán aún más. La indiferencia de la Administración sobre la suerte de los trabajadores afectados se refleja en el presupuesto de este año, en donde el presupuesto de asistencia para ajustes de industrias es cero.

¿Ganancias comerciales?

Los creadores de la propuesta del TLC anotan la reducción de las diferencias comerciales entre Estados Unidos y México desde 1986, como prueba de que los Estados Unidos se beneficiarán con el TLC. Pero, esas ganancias fueron resultados de la liberalización que ya ocurrió liberando la demanda de la clase media mexicana para comprar mercancías estadounidenses. Dado los extremadamente bajos ingresos del resto de la población mexicana, se requieren supuestos heroicos para pronosticar mayores ganancias para Estados Unidos de esa fuente.

Los bajos ingresos en México y el menor tamaño de su economía (un PIB que es 3.6% del nuestro, equivalente a un buen año de crecimiento en Estados Unidos limita severamente la potencialidad futura para el mercado de bienes fabricados en Estados Unidos. Basado en supuestos optimistas, las proyecciones de la CIC sobre los beneficios en el largo plazo del TLC sobre la economía estadounidense, trabajan sobre una base de aumento en las exportaciones de sólo un 0.16% de nuestro PIB en 20 años.

Afirmar que un mercado tan pequeño creará economías de escala para las firmas estadounidenses es sencillamente inverosímil.

¿Homogenización salarial?

Los diseñadores de la propuesta afirman que en la medida que las plantas y los trabajadores mexicanos alcancen los niveles de eficiencia de Estados Unidos, la brecha salarial entre ambos países automáticamente desaparecerá. Pero numerosos estudios incluyendo un análisis de evidencias que será publicado esta semana por el IPE, han mostrado que las diferencias salariales entre Estados Unidos y las naciones del Tercer Mundo exceden por mucho las de productividad. Un caso de producción de motores automotrices, por ejemplo, muestra que las plantas mexicanas operan a un 80% de la productividad de Estados Unidos, mientras los salarios se sitúan en 6 por ciento.

A pesar del crecimiento mexicano desde 1986, la brecha salarial entre los países se ha cerrado muy poco, brecha que es generalmente aceptada como de 1 a 10. El análisis de la CIC concluye que puede esperarse que la brecha se cierre menos de un 18%. Documentos elaborados para un seminario conjunto dirigido por los secretarios de comercio de ambos países, durante el año pasado, preveen que las diferencias salariales entre Estados Unidos y las maquiladoras, de hecho se ahondarían en 1994. El problema es que tienen que crearse un millón de empleos cada año, sólo para mantener el ritmo con el crecimiento de la fuerza laboral mexicana. Esto supondría un crecimiento real anual de 6.5%, durante los próximos 20 años para absorber los excedentes de fuerza laboral.

El desplazamiento de trabajadores agrícolas

Los costos de desplazamiento en México probablemente serán considerables. Está, por ejemplo, la perspectiva de desplazar a un gran número de agricultores mexicanos de producción de subsistencia, que no pueden competir con los productores de granos de Estados Unidos en un régimen de libre comercio. Esto podría aumentar aun más los rangos de desempleo urbano, convirtiendo a la meta de mejorar salarios más improbable.

¿Como Corea y Taiwan?

Quienes elaboraron la propuesta con frecuencia apuntan las experiencias de Corea del Sur o Taiwan como ejemplos del potencial de la economía mexicana para un rápido crecimiento basado en el mercado de exportación. Pero la experiencia actual sugiere la conclusión contraria. Naciones como Corea y Taiwan crecieron manteniendo sus mercados internos protegidos de la competencia externa, sus salarios artificialmente bajos y mediante controles sobre la inversión de capital y con fuertes subsidios gubernamentales, incluyendo ayuda de los Estados Unidos. Si los países del este asiático son la inspiración, entonces el modelo de libre comercio que se está aplicando con México está equivocado.

Mayor emigración laboral

Ninguno puede tener mucha fe en las afirmaciones de que un rápido crecimiento económico en México reducirá la migración ilegal. Primero, el reciente crecimiento económico de México no parece haber disminuido la emigración.

Segundo, dado que el desarrollo de México se mantendrá orientado hacia el mercado estadounidense, el norte de México aumentará su atractivo para los emigrantes del resto de México y de Centro América. Muchos de ellos -después de haber experimentado los bajos salarios y las malas condiciones de vida en las maquiladoras- sencillamente se moverán un poco más al norte, como lo han hecho antes.

De hecho, la alta rotación de personal en las maquiladoras es un indicador de que la industrialización del norte de México puede ser añadida entre las presiones para emigrar.

La presión salarial

Es un error ver el problema del ajuste/liquidación de trabajadores y empresas provocados por el TLC, como "problema de una sola vez". Un acuerdo de comercio sin regulación entre las líneas de la propuesta de la Administración, sujetaría a un mayor número de trabajadores a una presión continua para reducir sus salarios, prestaciones y niveles de vida, en aras de competir con los bajos salarios mexicanos utilizando alta tecnología y equipo. El efecto no se limitaría a las firmas desplazándose o tratando de hacerlo hacia México. Cubriría a casi todas las compañías que emplean trabajadores calificados.

Sin alicientes para la competitividad

Quizás el mayor peligro para la economía estadounidense, de un TLC al estilo de la Administración, es que promoverá que las compañías de Estados Unidos busquen solucionar con bajos salarios el problema de la competitividad global. Tal como lo indican las conclusiones del informe sobre la fuerza de trabajo altamente calificada en la economía estadounidense, conducido por los secretarios del trabajo, Bill Brock y Ray Marshall, estamos ante una elección histórica sobre cómo responder al mercado global.

Una estrategia -la de altos salarios, altas habilidades/calificaciones- compite mediante la producción eficiente de mercancías de alta calidad que puedan venderse con márgenes altos en el mercado global, para pagar altos salarios y mantener los niveles de vida estadounidenses. Esto requiere mantener altos niveles de corresponsabilidad entre la inversión privada y pública para sostener y mejorar la calidad de nuestro trabajo y de nuestro capital.

La alternativa de bajos salarios supone competir desde la base de cortar costos de trabajo. Esta es la estrategia de la propuesta de la Administración. Con un enorme número de mexicanos deseosos de trabajar por un 10% de los promedios salariales en Estados Unidos, en un ambiente libre de regulaciones sobre las condiciones de trabajo, salud y seguridad, protección ambiental, ¿por qué razón invertirán los administradores racionales en fuerza de trabajo y equipo? ¿Por qué optaron por el riesgoso rumbo de mejorar la calidad del producto, cuando recortar los costos laborales con menores salarios es un camino más fácil? Mientras las decisiones de expansión o relocalización se toman, ¿por qué más y más compañías eligen producir en México en lugar de en Texas, Louisiana o Nueva Jersey?

Una cosa son las leyes...

Los autores de la propuesta dicen que el gobierno mexicano está comprometido a reforzar la protección ambiental y de la fuerza de trabajo. Estas intenciones no son confiables. Tales leyes no se hacen efectivas con promesas de un gobierno transitorio, sino por las instituciones independientes del gobierno, tales como los sindicatos obreros, los grupos de ecología, complementados con un sistema político multipartidista. Esperamos que esto sucederá en México, pero no es la situación actual. Sin ellos, la aplicación de las medidas será extremadamente débil.

Sobre las reglas de origen

También debemos ser escépticos acerca de las afirmaciones de que las nuevas reglas preveerán el uso de México por compañías asiáticas y europeas para eludir las leyes comerciales de Estados Unidos. ¿En quién confiaremos para identificar el país de origen del flujo de nuevas importaciones a Estados Unidos? Aún hoy, nuestros servicios aduanales no pueden monitorear adecuadamente el tráfico de importaciones.

Mi opinión no es que no debamos discutir la integración económica con México, sino que es una cuestión muy compleja para que el Congreso se niegue a sí mismo y a la nación, el tiempo necesario para un debate profundo sobre un acuerdo negociado por una

Administración gubernamental indiferente a sus implicaciones internas. Noventa días no son suficientes. Nuestra propia experiencia con el informe de la CIC sugiere que un partido realmente preocupado podría invertir noventa días en un Acta de Libertad de Información, sólo para buscar los números tras los argumentos y aseveraciones.

El procedimiento de vía rápida tiene sentido cuando el sujeto es un acuerdo del GATT con 100 naciones. Pero si se trata de sólo dos países que son vecinos, los problemas de posibles enmiendas no son irresolubles. Sí, hará las vidas de los participantes en las negociaciones más fáciles. Si, el actual gobierno mexicano prefiere la vía rápida, sin embargo, es difícil creer que si los beneficia tanto como ellos dicen, México rehusaría una negociación dentro de una estructura más elaborada. De cualquier forma, esas consideraciones no deben permitirse para justiciar una propuesta de vía rápida que implica tan serios riesgos para los niveles de vida de un gran número de estadounidenses.

RECUADRO:

1. Los que elaboraron la propuesta de los beneficios de un Tratado de Libre Comercio (TLC), han exagerado las posibles ganancias y subestimado las pérdidas potenciales.
2. El análisis de la Comisión Internacional de Comercio (CIC) sugiere que el efecto de un TLC será la reducción en el promedio de ingresos reales para aproximadamente el 70% de los trabajadores estadounidenses.
3. Aun así, la CIC minimiza la pérdida de empleos e ingresos implicados en el TLC. El estudio supone irrealmente que habrá un desplazamiento muy pequeño de inversión de Estados Unidos hacia México. Es mucho más probable un continuo movimiento, con sus empleos, principalmente de industrias de alto valor agregado.
4. Es engañoso comparar el TLC con la entrada de España o Portugal a la Comunidad Económica Europea. Las diferencias salariales entre Estados Unidos son mucho mayores. México tiene una población mayor y los países de Europa Occidental tienen programas de capacitación y seguridad desconocidos en Estados Unidos.
5. Afirmar que un rápido crecimiento en México creará muchos empleos en Estados Unidos es irreal. La CIC afirma que las exportaciones adicionales de Estados Unidos serán pequeñas.
6. La administración del TLC fomentará que los productos estadounidenses busquen solucionar sus problemas de productividad mediante bajos salarios.
7. Dada la indiferencia de la Administración hacia las consecuencias del TLC sobre la economía interna, una vía rápida acarrea el riesgo de afectar sustancialmente a un gran número de estadounidenses en aras del bien de unos pocos.

CITAS:

[*] Declaración ante el Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos, 20 de febrero de 1991. Traducido por Pilar Vázquez.

[**] Presidente del Instituto de Política Económica ante el Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Cuestión Laboral y TLC

AUTOR: George Baker []**

TITULO: La Mano de Obra Mexicana no es Barata [*]

ABSTRACT:

Los motivos básicos de Estados Unidos para firmar un Acuerdo de Libre Comercio con México son: 1) el deseo de mejorar la regulación del medio ambiente de las inversiones estadounidenses en México y 2) el deseo de facilitar el acceso a las materias primas mexicanas, principalmente al petróleo. Debido a que pocos consumidores mexicanos tienen ingresos equivalentes al promedio de la clase media norteamericana, poco se puede esperar de esta nueva apertura del mercado mexicano a las exportaciones estadounidenses, distinta a lo que fue la incorporación de México al GATT en 1986.

TEXTO:

En cuanto al prospecto de inversiones norteamericanas en México, una vez que los costos sociales (como los daños al medio ambiente) y el riesgo colectivo se sumen a la hora hombre mexicana, el costo de la mano de obra en México resultará elevado, y no dará a las empresas manufactureras de Estados Unidos ninguna ventaja de competitividad en relación a las importaciones europeas y japonesas. El costo por hora podría exceder los 15 dólares. El fracaso en levantar la infraestructura de la frontera significará que Texas y otros estados fronterizos continuarán subiendo los impuestos para las compañías establecidas en el lejano oriente.

Es necesaria una inversión de 10 a 20 billones de dólares en infraestructura para hacer competitiva la mano de obra mexicana en la región fronteriza.

Existen tres razones para creer que un ALC con México puede ser conveniente para Estados Unidos; una de esas razones no es que la mano de obra mexicana sea barata ni que su uso en las manufactureras norteamericanas vaya a incrementar su competitividad en el mercado de Estados Unidos. Hay cuatro razones por las cuales un ALC con Estados Unidos puede ser bueno para México; pero una de esas razones no es que los salarios vayan a subir y así se pueda crear un mercado para las exportaciones estadounidenses.

Un ALC con México (o mejor dicho, con Canadá y México) provee a los Estados Unidos de una simbólica contraparte a la CEE y, de manera intangible, ayuda a fortalecer la posición de acuerdos internacionales. Y segundo, un ALC, al mantener la posición del movimiento político dominante en México (el PRI), ayuda a solidificar la base gubernamental que ha dado seguridad y continuidad a las relaciones México-Estados Unidos desde 1929. Finalmente, un ALC con los Estados Unidos será ventajoso para las empresas estadounidenses ya establecidas en México que venden dentro del mercado

mexicano: inversionistas estadounidenses de la industria farmacéutica y petroquímica, probablemente se beneficiarán como negociadores al aclarar puntos de controversia pendientes desde hace mucho tiempo, tales como los derechos de propiedad intelectual y el trato nacional (el cual limita la igualdad para los extranjeros a pocos casos). Tales beneficios en el largo plazo, serán tomados como un rechazo en los hechos a la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973.

A México, un ALC con Estados Unidos, lo provee de cuatro ventajas. Una concierne al costo y a la disponibilidad del dinero. Un ALC con Estados Unidos puede ser esperado como una metáfora creíble para el crédito y la concesión de mercado a los ojos de banqueros extranjeros y posibles inversionistas. Y en lo que se refiere a la disponibilidad del dinero, la fuente más cercana es el estimado de 50-80 billones de dólares de activos mexicanos puestos en el exterior. Un ALC con Estados Unidos estimularía sin duda la repatriación de una buena porción de estos fondos.

Un ALC con Estados Unidos también invita a una nueva retórica para el Estado, esa que mira hacia el futuro, no hacia el pasado, no hacia la expropiación petrolera de 1938, y mucho menos a la Revolución de 1917. La tercera metáfora es la continuidad política: México nunca atraerá adecuado capital de inversión mientras siga siendo percibido como un país en el cual el presidente es libre, sin consultar a nadie, de nacionalizar la banca de un día para el otro (como fue el caso en 1982). Un ALC con Estados Unidos es un instrumento hecho a la medida para amarrar las manos de los futuros presidentes de México. Finalmente, un ALC con Estados Unidos fortalece la legitimidad política de su negociador. El que negocia un ALC con Estados Unidos será recompensado con credenciales políticas impecables, un definitivo punto a favor en el caso de alguien que fue acompañado por la controversia en su llegada al poder en 1988.

¿Qué pasa entonces, con la suposición de la administración de Bush de que la mano de obra mexicana es barata, por lo menos bajo los estándares norteamericanos? Podemos sostener que esta suposición se mantiene como verdadera al considerar el salario nominal que se le da al trabajador, pero que una vez que otras responsabilidades relacionadas con la mano de obra y sus costos sean sumadas, pierde su validez. Estas responsabilidades caen en dos categorías: aquéllas absorbidas por la empresa y aquéllas absorbidas por la sociedad (estas últimas llamadas por los economistas, costos sociales).

Ejemplos de costos sociales son los servicios públicos de amplia cobertura, desde la educación hasta el alumbrado público. En el caso de la mano de obra mexicana, los costos sociales aparecen en ambos lados de la frontera y no son pagados por las empresas que operan en México. La observación general es que, considerando la falta de inversiones para tener una infraestructura adecuada en el lado mexicano, los costos sociales aumentan en ambos lados. Los dos ejemplos que mejor ilustran este caso son el deterioro de la calidad del aire (y también de los niveles de vida, hablando en general) en El Paso, Texas, y la tercermundialización de los condados de la frontera en el sur de Texas. Un artículo del New York Times (del 31 de marzo de 1991) informó que la alta incidencia de enfermedades tales como la hepatitis y el cólera, estaba asociada con las aguas contaminadas y la basura no tratada provenientes de México. Dichos costos en

Estados Unidos, que varían según la intensidad de empleo manufacturero en la frontera adyacente, deben ser relacionados a la cantidad de horas trabajadas en el lado mexicano para así obtener un estimado del costo por hora de la sociedad estadounidense.

Un argumento similar puede ser hecho en México, la falta de inversión en infraestructura causa costos sociales variables asociados con el empleo, especialmente en el caso del empleo en las maquiladoras.

¿Cuál es el costo de reparar el déficit de infraestructura en la frontera México-Estados Unidos? El déficit cubre tres áreas: factores del medio ambiente, servicios públicos e inversiones para el bienestar social (la vivienda entre otros). En 1983 un estudio de la embajada norteamericana calculó que era necesario un presupuesto de seis billones de dólares para controlar los problemas de tipo ecológico que se presentaban en ambos lados de la frontera. Si se necesitaban seis billones en 1983, hoy en día serían necesarios aproximadamente diez billones de dólares para el mismo efecto. Debido a la ausencia de estudios para cuantificar el costo de nivelar los servicios públicos del lado mexicano y sus inversiones con los estándares estadounidenses, debemos tomar el dato de los diez billones como un valor aproximado. Así, nuestro estimado para un costo de un paquete de infraestructura para la frontera es de veinte billones de dólares.

Y ¿que pasaría si al salario por hora del trabajador de una maquiladora se le sumara una sobrecarga para enmendar el déficit en la infraestructura? Para reunir veinte billones de dólares, a los salarios de medio millón de trabajadores de la maquiladora, quienes trabajan aproximadamente 2 mil horas por año, se les tendría que sobrecargar la cantidad de 20 dólares por hora, si esta cantidad se pretendiera pagar en un año. Extendida en el tiempo, esta sobrecarga para costos sociales se convertiría en la cantidad de 5.25 dólares por hora si se pagara al término de cinco años (con un 10 de interés anual sin crecimiento de la fuerza de trabajo).

Una pregunta acertada sería: ¿Por qué hay tal déficit de infraestructura en la frontera? Hay una respuesta para el caso de México y otra distinta para el de Estados Unidos. Del lado mexicano la culpa puede ser situada en dos o tres casos que se relacionan entre sí: en primer lugar, el centralismo fiscal de los estados mexicanos establece que toda autoridad fiscal existe sólo a nivel federal (los estados carecen de ésta). Tal arreglo no estaría del todo mal si los estados tuvieran una distribución equitativa del presupuesto federal destinado a la infraestructura regional; pero, tal como lo subraya el gobernador de Baja California, por cada dólar de ingresos por impuestos que se manda a la capital, sólo 30 ó 40 centavos son regresados para infraestructura y servicios públicos. Del lado estadounidense existe un centralismo análogo, tanto en el nivel estatal como en el federal: en Texas, la oficina del gobernador (ubicada en Austin) y la legislatura tienen servicios públicos por debajo de los presupuestados, sobre todo en los condados del sur y el oeste que son adyacentes a la frontera mexicana, y, a nivel federal, no hay funcionario o institución que tenga autoridad fiscal o administrativa en la infraestructura de la frontera.

Hay otra razón por la cual hay escasez de infraestructura en la frontera: las maquiladoras en Tijuana y Ciudad Juárez y en cualquier lugar de México son centros de costo para sus

filiales, y por lo tanto, no pagan impuestos reales de sus ganancias obtenidas en las operaciones hechas en México. (Para satisfacer la letra, pero no el espíritu de la ley mexicana de participación de utilidades, las plantas reportan ficticias tasas bajas de ganancias, una porción de las cuales se distribuye después a los trabajadores).

Estas plantas consumen infraestructura, pero no la reponen con impuestos que sean congruentes al éxito que tienen sus operaciones en su lugar de mercado. El Estado mexicano está, por lo tanto, privado de las ganancias obtenidas por impuestos en el norte del país, que podrían ser usadas para reponer y aumentar esa estancada infraestructura y para proveer mejores servicios públicos. Del lado estadounidense las maquiladoras localizadas a lo largo de Texas no pagan impuestos. En cualquiera de los dos lados de la frontera, las empresas que operan en México sirven para solidificar la infraestructura de la región fronteriza.

El resultado predecible es que existen serios cuellos de botella en lo que se refiere a infraestructura para el agua potable, las aguas residuales, la vivienda, el transporte, la educación, el pavimentado y alumbrado, la salud, y los servicios de cuidado y recreación para el niño. Estos cuellos de botella tienen su efecto en el costo de la mano de obra en el norte de México. Una evidencia de estos casos aparece en las fábricas como tasa de rotación de los trabajadores, cuyo índice varía del 3 al 20% al mes. Es común informar que, debido a la escasez de transporte público, los obreros tienen que tomar dos o tres camiones para llegar al trabajo. La fidelidad a la compañía cuenta poco cuando a un trabajador le ofrecen un trabajo que requiere tomar tan sólo un camión, en lugar de dos o tres.

Una maquiladora en la ciudad de Chihuahua, que tiene una baja tasa de rotación de personal (3% al mes), estima que cada rotación le cuesta un millón de pesos (333 dólares) por los gastos que se hacen en reclutamiento y entrenamiento de trabajadores. Esta empresa emplea a 2 mil 200 trabajadores, de los cuales el 36% es reemplazado anualmente a un costo de 264 mil dólares, cantidad que bastaría para completar los salarios de 100 maestros de escuelas públicas por doce meses. Otra manera de ilustrar la tasa de rotación de personal es esta: el costo total de ubicación laboral es 36% mayor que la tasa de salario pagada a un trabajador.

Esta planta de Chihuahua presenta otros ejemplos de costos no incluidos en la tasa de salarios nominales de aproximadamente un dólar por hora: esta compañía paga el servicio de varias docenas de camiones que llevan a los trabajadores (generalmente a mujeres jóvenes de 18 a 24 años) a la fábrica y los regresan a sus casas. La compañía tiene una regla que establece que los trabajadores deben ser dejados no más lejos de tres cuadras de sus casas; sin embargo, ninguna ley establece que esa distancia deba de estar pavimentada y que en ella la electricidad, el agua y el drenaje estén funcionando. La compañía también ofrece un servicio de cafetería con buffet a cargo nominal, así como facilidades médicas de primera clase con doctores de tiempo completo a su cargo. La planta, cuya tarea es la de maquilar productos electrónicos, cuenta con una mesa de operaciones y de servicio dental para los trabajadores.

Otra dimensión de costos escondidos por las empresas se encuentra en el área que los mexicanos llaman la no transparencia. En Minneapolis un industrial encuentra uno de los mejores sistemas de infraestructura del mundo a costos elevados, pero transparentes. A la gerencia de la empresa pueden no gustarle los altos costos de mano de obra y servicios, pero al menos estos costos son conocidos y predecibles. Si la planta es transferida a Ciudad Juárez, no sólo la infraestructura será una décima parte de la de Minneapolis, sino que los costos ligados a cualquier categoría de gasto se volverán no transparentes. Cualquier persona que haya vivido en México sabe del alto e impredecible costo que significa obtener un permiso, costos que son pagados para perder el tiempo, conseguir fianzas o arreglos por debajo de la mesa. Como diría el gerente de un restaurante de la Ciudad de México "todas las variables de costo son hoyos negros, todos los presupuestos de costo son porosos."

El sistema telefónico en México es otra fuente de costos escondidos: un periodista estadounidense establecido en México dice que en su caso, cuatro horas del día están dedicadas a completar llamadas telefónicas. Una empresa publicista de Monterrey, que contaba con un banco de datos por teléfono para servir a sus clientes, canceló el servicio en 1990 explicando que existía demasiada interferencia en las líneas telefónicas y que así sus clientes no podían recibir un servicio adecuado. Mientras tanto, al referirnos a los teléfonos públicos, sólo uno de cuatro está funcionando (muchos no sirven porque la caja de monedas se encuentra llena).

Finalmente, hay un costo causado por el choque cultural, una dimensión subestimada de hacer negocios en México. Gerentes estadounidenses en México se han tenido que acostumbrar, por ejemplo, al trato silencioso mexicano. A mediados de febrero de 1991, un grupo de investigadores del gobierno de Estados Unidos vino a México para estudiar el efecto que causó en los inversionistas norteamericanos la desregulación parcial del sector petroquímico del Estado. Llegados a la Ciudad de México para realizar una visita de dos semanas, el grupo fue avisado de que sus citas con Pemex, con la Comisión petroquímica estatal, con la asociación de manufactureros químicos y con empresas mexicanas privadas, habían sido canceladas. Ninguno de los presidentes de estas organizaciones regresó llamadas telefónicas o rehízo citas.

Hombres de negocios norteamericanos pueden pensar que ir a México es simplemente ir a encontrar sus contrapartes mexicanas y cerrar tratos en donde los números tengan sentido. Los empresarios en México son primero políticos y después hombres de negocios, tienen alianzas, favores pendientes y entendimientos especiales con el presidente municipal, el gobernador, etcétera, (tal vez hasta con el mismo Presidente del país), así como con los funcionarios de Pemex y varios sindicatos. Un empresario mexicano, al ver los números de un nuevo negocio, pensará primero en sus obligaciones políticas y después en las ventajas y ganancias que el proyecto le puede dar. Un caso de estos es el arreglo no escrito que hizo un prestigioso periódico de un estado del norte de México de no distribuirse en la zona metropolitana de México, Distrito Federal, en donde vive uno de cada cuatro mexicanos. Ted Turner le propuso a este periódico un muy favorable mercado en la Ciudad de México y encontró una incomprensible falta de interés por parte del dueño de la publicación a quien no le importaron las ganancias que

de este trato pudiera obtener. La lógica al hacer negocios en México no es la misma que se practica en los Estados Unidos y los empresarios norteamericanos notarán esta diferencia al encontrar poca eficiencia gerencial, así como cambios en el personal.

Otra fuente de este choque cultural está ligada a la ausencia, en México, de prensa económica especializada. La prensa informa acerca de indicadores macroeconómicos, inflaciones, comercio, productos nacionales y tasas de Interés. Dejando a un lado a las cotizaciones de la bolsa, ninguna noticia microeconómica es abarcada por los medios de información. Mientras en Estados Unidos la prensa reporta en abril de 1991 los más bajos márgenes de ganancia experimentados por Apple Computer, Inc. (del 40 al 45%), en México no sólo no se conocen estos datos, sino tampoco cualquier otro dato que el hombre de negocios norteamericano acostumbra leer en el periódico de la mañana. La consciente comprensión de que la prensa es una arma del Estado dentro de las relaciones públicas, es difícil de digerir, pero cuando se digiere es acompañada por el cinismo, una forma de depresión. Como lo dice un gerente estadounidense, "La mejor noticia empresarial que puedo esperar al leer un periódico mexicano, es que el presidente de mi organización mercantil ha dicho, inadvertidamente, algo interesante durante una conferencia de prensa".

También es difícil de digerir por parte de los empresarios mexicanos, el hecho de que en verdad existe una prensa empresarial en Estados Unidos: un empresario mexicano que ha vivido durante diez años en Estados Unidos, observó frustrado, "El público estadounidense sabe más acerca de Exxon, una compañía privada, de lo que sabe el público mexicano acerca de Pemex, una empresa paraestatal".

Los cuellos de botella en proyectos de infraestructura, la no transparencia en los costos, pérdidas de flexibilidad administrativa, choque cultural, todo esto está bajo el rasgo general de riesgo. El costo del riesgo es aplicado al costo de bienes vendidos de tal manera que el consumidor finalmente pague por ellos. El costo incurre como una prima de seguros. El costo del riesgo al operar en México con una escasa infraestructura debe entenderse como una sobrecarga (o peso) en la tasa de salarios nominales por hora. Como el costo del riesgo debe ser aplicado al costo total de bienes vendidos, el costo de riesgo comparado con el costo de la mano de obra es alto.

Ordinariamente, para que un producto sea un digno candidato para la competencia, debe haber una razón de 3 a 5 horas de trabajo directo por cada 100 dólares de materiales. Imaginemos un producto con 100 dólares en componentes y cuatro horas de trabajo directo pagadas a 4.50 dólares por hora. (Esta tasa salarial efectiva está calculada a 1.50 dólares por hora, incluyendo beneficios para el trabajador, más de 200% por gastos indirectos y supervisión de la fábrica.) Cuatro horas a 4.50 dólares la hora dan un total de 18 dólares, los cuales, sumados al costo de los materiales (más el 10% para cubrir gastos de envío y aduanas) establecen que cada unidad costará 128 dólares al cruzar la frontera y regresar a los Estados Unidos. Mientras tanto, del lado estadounidense otros costos asociados (relacionados con la obtención y la amortización de inversiones en ingeniería, plantas y equipo) se estiman como el 10% de los costos del lado mexicano. El costo total unitario, sin incluir el de riesgo, es de 128 dólares más el 10%, o sea 140.80 dólares.

Un costo de riesgo del 10% aplicado al costo de bienes vendidos da como resultado un precio de 14.08 dólares, y el costo final del producto sería de 154.88 dólares. Nótese que el costo de riesgo (14.08 dólares) por unidad es nueve veces el costo directo de mano de obra por hora (1.50 dólares), y casi el 80% del valor del precio gravado de mano de obra. Si la mano de obra directa es de 18 dólares y el riesgo es de 14.08 dólares, entonces el costo total, excluyendo los costos sociales, asociado con el uso de esa mano de obra es la suma de esas dos categorías, o 32.08 dólares. Esta cantidad, relacionada con la unidad de horas trabajadas (cuatro), es de 8.02 por hora.

Si los costos sociales están en el rango de 5.25 dólares por hora, el costo total por hora de la mano de obra mexicana a una tasa de riesgo del 10% es de 13.27 dólares. Un costo de riesgo del 20% sube el costo efectivo de mano de obra a 11.54 dólares la hora. Sumando el estimado por costos sociales (5.25 dólares por hora), el costo total arriesgado y de origen social llega a un costo sombra de 16.79 dólares. Ya que 16.79 dólares es aproximadamente el costo de la mano de obra en Minneapolis, el costo de riesgo de la mano de obra mexicana debe ser menor en un 20% si pretende ser competitiva.

El gobierno de Bush ha dicho que con el ALC los salarios mexicanos subirán, ya que se creará un mercado para bienes y servicios norteamericanos. Tomando en cuenta que el ingreso modal (a diferencia del ingreso medio) cayó en un 60% en México en 1981, cualquier aumento en los salarios mexicanos sería bienvenido, pero hay una pequeña razón para creer que el Estado indiza los salarios a las ganancias del comercio. Las tasas salariales para la mayoría de los mexicanos están controladas por el Estado a través del mecanismo del salario mínimo (cerca de 4 dólares por día en 1990). Muy pocos bienes y servicios norteamericanos serán comprados por un trabajador que gana cuatro dólares al día; este salario no sólo es insuficiente para comprar productos norteamericanos, sino también lo es para comprar productos mexicanos. Como dice la publicación de las industrias de El Paso, Texas, Twin Plant News, en su historia de la compensación a los trabajadores: "El costo de una canasta de productos y servicios considerada como la mínima requerida por un trabajador de cuello azul para subsistir, es considerablemente mayor a lo que un obrero de la maquila puede aspirar tener". El trabajador promedio de Ciudad Juárez, dice el informe, gana sólo lo suficiente para cubrir el 54% del costo de la canasta básica.

Para conocer el mercado potencial actual para exportaciones norteamericanas representado por México, las estadísticas de población deben ser substancialmente reducidas, de 85 millones a 20 millones aproximadamente.

La siguiente pregunta es a menudo formulada: ¿Por qué si hay tantos costos escondidos en la mano de obra mexicana, existen mil 800 maquiladoras norteamericanas establecidas en México que contratan a medio millón de trabajadores. Hay varias respuestas para esta misma pregunta: la primera respuesta es que las compañías, al no pagar impuestos ni en el norte de México, ni en los condados fronterizos de Estados Unidos, no están pagando la totalidad de los costos de operación en la frontera. Ellas sacan provecho de lo que los economistas llaman imperfección de mercado. Una segunda razón general es que las

compañías no operan en México con un adecuado modelo de contabilidad de los costos totales, incluyendo costos de oportunidad. Ya que las convenciones mexicanas de contabilidad no reconocen pagos para un fondo por riesgo como un gasto deducible al negociar, las categorías extranjeras ignoran esta clase de gasto y operan en México como si estuvieran en Minneapolis libres del riesgo de operar en el medio el cual realmente no existe.

Ninguna de estas compañías calcula el costo de oportunidad que se tendría al operar en una planta de concurrencia exportadora en el norte de México. El gobierno de Bush quiere alentar a las compañías norteamericanas para que sean más competitivas en relación a Europa y Japón, pero lo hace usando un argumento reduccionista. La mejor manera para una empresa de ser más competitiva, es tener un mejor producto. En los mercados del Primer Mundo, tener un producto de igual calidad a menor precio es la segunda mejor elección que una empresa puede hacer. Después de tener un mejor producto, una compañía puede tener mejor servicio al cliente, mejor publicidad, entrenamiento, tecnología y materiales, mejores vendedores, hasta mejor financiamiento. Al final de una larga lista de posibilidades para perfeccionar la competitividad colectiva está la opción de menores costos de mano de obra. El costo de oportunidad de ignorar los más fidedignos métodos de aumentar la disminución de costos de mano de obra en México (o en cualquier otra parte) significa gastar lo mismo que al ponerlo en cualquier otra categoría, menos riesgosa, enlistada anteriormente.

Hasta ahora nuestra discusión ha estado limitada a establecer por qué el costo de la mano de obra no es barata. Debemos regresar brevemente a una consideración de por qué la mano de obra del norte de México no es barata desde la perspectiva (del norte) de México.

Como ya ha sido mencionado, el norte de México opera bajo un marco de trabajo político y fiscal, en el cual la Ciudad de México establece las reglas de inversión, impuestos y presupuestos para infraestructura. El norte tiene poco que decir acerca de estos temas. En consecuencia, al considerar el desdén del centro para con las provincias a su alrededor, los presupuestos para infraestructura asignados a los estados del norte se rezagan detrás de la creación de empleo durante cinco o hasta diez años. En algunas áreas de infraestructura, la protección ambiental es todavía más rezagada. El norte no tiene voz en lo que se refiere a pedir presupuestos para fundar el equipo de operaciones fronterizas de la Sedue. La esperanza de que la Sedue dispondrá de algún proyecto para mejorar las cuestiones ambientales en la frontera a la par del crecimiento de México, no checa con el trato de siempre que el norte ha recibido de la capital del país.

Cualquier nuevo trabajo de manufactura que carece de fondos de infraestructura, hace más bajos los estándares de vida de la comunidad, ya que muchas familias y fábricas crecen en esa misma limitada infraestructura. El resultado es que los nuevos empleos traen como consecuencia que las plantas, extranjeras y mexicanas, se vuelvan menos competitivas: estas empresas tendrán ahora que competir para conseguir personal calificado así como compartir infraestructura y servicios públicos con los recién llegados.

Hay otro costo de oportunidad contraído por el norte de México al verse conectado con la proposición Bush-Salinas de un ALC: es el costo asociado con una solución externa de sobrepasar la inercia histórica que ha impedido a los productores mexicanos acercarse más al mercado estadounidense. Con la excepción de los cultivadores de vegetales de invierno del estado de Sinaloa y algunos exportadores de cerveza en Monterrey, muy pocas empresas mexicanas han tratado alguna vez de enfrentar el reto que significa el mercado de Estados Unidos. Históricamente, han justificado su pasividad al mencionar su interés en mantener un mercado mexicano protegido, con altos márgenes, baja calidad y servicios. Una importante empresa de Monterrey, cuando se le sugirió en 1980 que entrara a la industria electrónica de Estados Unidos con su producto, comprando una compañía estadounidense si fuera necesario, dijo: "No podemos hacer eso: el gobierno lo consideraría como una fuga de capitales, y nos castigaría por ser desleales al mercado mexicano".

Los industriales mexicanos casi nunca piensan en diseñar y desarrollar un producto para convertirlo en competitivo en el mercado estadounidense. Lo más que llegan a pensar es de cuál de los productos que ya tienen pueden servirse para lograr una exportación a Estados Unidos: muy pocos se dan cuenta que el mercado estadounidense es pequeño en lo que se refiere a los excedentes de producción mexicana. El verdadero mercado estadounidense para México consiste en los productos cuyo diseño, producción y mercadeo son orientados desde el principio para ser vendidos en Estados Unidos. Desde esta perspectiva, los obstáculos para los exportadores mexicanos existen en las mentes de los industriales mexicanos. ¿Dónde están entonces, en México, cursos de inglés para negociar, de cultura colectiva norteamericana, de paquetería norteamericana, de publicidad en Estados Unidos y de técnicas de venta norteamericanas? ¿Dónde hay un curso para los empresarios mexicanos de cómo leer el Wall Street Journal?

Decir a las empresas del norte de México que su competitividad aumentará en base a la cada vez mayor presencia de empresarios extranjeros a su alrededor es una noción equivocada. Tal solución externa no parece llegar a funcionar. Podría llegar a funcionar. Se ha mencionado este argumento: que el ALC forzaría a las compañías mexicanas a nadar o ahogarse, pero, ¿puede la economía mexicana pagar el riesgo de ahogarse?

El costo de oportunidad al emplear a un obrero mexicano en una planta extranjera es el costo de que ese trabajador no está fabricando un producto mexicano diseñado para el mercado estadounidense. No fabricar un producto de ese tipo significa alentar a la pasividad y también significa que más mexicanos se unirán a lo que en México se llama negocios de viudas (tales como empresas de bienes raíces o inversiones puramente financieras). El costo de hacer creer que el crecimiento del norte está en función de las actividades de los recién llegados fabricantes estadounidenses es el costo de aplazar el nacimiento de una clase mexicana capitalista dedicada al mercado estadounidense.

El norte enfrenta dos dilemas: ¿Cómo vencer la pasividad e inercia en relación al mercado de Estados Unidos y cómo superarse en cuanto a infraestructura? El norte no quiere preocuparse de cómo su infraestructura se verá afectada por la presencia de nuevos inversionistas extranjeros.

Los empresarios del norte no están seguros de qué pensar: el 9 de abril de 1991, un profesor del Tecnológico de Monterrey, después de oír comentarios acerca de cómo el ALC podría dañar a México, dijo: "Si fuera por mí, firmaría un ALC con los Estados Unidos mañana mismo, aunque fuera un mal negocio para México". Explicó que un ALC le daría a México algo que necesita de urgencia: un nuevo marco de referencia para mirar hacia el futuro, que esté por encima del marco de trabajo proteccionista y aislacionista de las últimas décadas. Días después, en Chihuahua, veinte de treinta ejecutivos de maquiladoras estuvieron de acuerdo con la observación de este profesor (los otros diez se abstuvieron de expresar sus puntos de vista).

Un entendimiento más sutil del criterio del profesor de Monterrey fue expresado por un industrial de Mexicali el 9 de mayo: el ALC, dijo, dará al norte nuevas herramientas políticas para negociar sobre presupuestos y programas en la Ciudad de México. "La capital", observó irónicamente, "es nuestro mayor cuello de botella en la frontera", y agregó que "la Ciudad de México controla nuestras elecciones, nuestros presupuestos estatales y municipales, y nuestras estadísticas socioeconómicas, demográficas y de energía". Este empresario firmaría el ALC porque le daría al norte un nuevo punto de influencia sobre el centro aunque, a mediano y largo plazo, este pudiera ser desventajoso para su región.

La idea de que un ALC le puede dar a México una nueva visión del mundo, libre de compromisos históricos, fue objetado por un profesor universitario en la Ciudad de México: "México no puede vivir con un pasado sin historia y sin símbolos. El modo en el cual pensemos a futuro debe incorporar al pasado. México debería firmar un ALC con Estados Unidos siempre y cuando represente un beneficio".

Por lo tanto, los ganadores en un ALC sin carencia de compromisos paralelos de mejorar la infraestructura en la frontera, son estos: los empresarios de bienes raíces del norte de la República y políticos de la misma región en busca de apoyo moral en sus contiendas (sobre cuestiones electorales, fiscales y democráticas) con el centro del país. La capital ganará en el sentido de que un ALC ofrece el acceso a nuevos créditos y a una muy favorable legitimidad, tanto doméstica como internacional. Washington D.C. (a veces llamado Washington, D.F. considerando sus tendencias "pro-Establishment") también obtiene una buena carta para negociar con la CEE y con Japón.

Como ya ha sido mencionado, los únicos perdedores en este ALC serán las compañías en sí y los residentes de comunidades de ambas naciones en donde estas establecerán nuevas sucursales: el ALC no es bueno ni para General Motors ni para los habitantes de la frontera; ya que sin infraestructura adecuada en la frontera, General Motors será menos competitiva y continuará perdiendo el mercado de Estados Unidos, mismo que tendrá que compartir con las importaciones europeas y japonesas.

La negociación de un ALC entre estos dos países es el compromiso ideal para atender a una región que no ha incurrido en negociaciones bilaterales desde el Tratado de Guadalupe Hidalgo en 1848.

CITAS:

[*] Traducción de María José Rhi Sausi Garavito.

[**] El autor fue profesor asociado en el Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad del Estado de Nuevo México. Gran parte de este análisis ha sido tomado de su investigación, "Costos sociales e ingresos en la industria maquiladora", publicada primero en Comercio Exterior, octubre de 1989; y en una versión revisada y reducida en US-Mexico Border Statistics, de David Lorez (UCLA, 1990). Es secretario ejecutivo de PROFMEX, un consorcio internacional académico de investigación que se ocupa de cuestiones políticas contemporáneas de México.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Cuestión Laboral y TLC

AUTOR: Monique Simmar [], Randy Robinson, Bruce Campbell [***]**

TITULO: Tratado de Libre Comercio y Empleo en Canadá [*]

ABSTRACT:

En los primeros dos años del Tratado de Libre Comercio, las pérdidas de empleo por la reestructuración superan los 226 mil. El Canadian Labour Congress estima que a partir de noviembre de 1990, este fenómeno se relaciona directamente con el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.

TEXTO:

¿A qué intereses sirve el libre comercio?

Quebec es una provincia de Canadá, la mayoría es de habla francesa, mientras que en el resto de Canadá la mayoría es de habla inglesa. En los últimos 30 años, Quebec había tenido un fuerte movimiento pro-soberanía, especialmente en el último par de años, cuando el libre comercio con los Estados Unidos ha venido a ser parte del debate.

A parte de una rivalidad política, siempre ha habido una rivalidad económica entre Quebec y Ontario, se ha grabado "en la memoria popular" que lo que es bueno para Ontario es malo para Quebec y viceversa.

Así que desde el momento que comenzó el debate del libre comercio, la carta nacionalista entró en juego en ambos lados. Mientras más la carta canadiense era jugada contra el libre comercio, más lo era la carta Quebec-Estados Unidos. Los conservadores de Bryan Mulroney jugaban constantemente sobre la rivalidad económica Canadá-Quebec para promover el libre comercio. El Partido Quebecois pro-independencia en Quebec, apoyó organizacionalmente al Partido Conservador, aunque no oficialmente.

En la elección federal del noviembre de 1988, los Conservadores -el único partido que promovía el acuerdo- fueron reelectos por un fuerte voto en Quebec, mucho más intenso del que recibieron en otras provincias. Los Conservadores, con su nuevo mandato, a pesar de que los sondeos mostraban la oposición al Acuerdo de Libre Comercio, de una mayoría significativa de la población canadiense, de todas maneras lo llevaron adelante.

Hoy, las consecuencias que temíamos en términos de pérdida de trabajo han ocurrido: más de 160 mil trabajos perdidos en el sector manufacturero. En Quebec, que ya tenía una estructura industrial ruinoso, los trabajadores fueron duramente golpeados, y muchas organizaciones industriales que habían apoyado el acuerdo, lo lamentaron profundamente, por ejemplo, la industria mobiliaria.

Ninguna región, y ningún grupo de trabajadores, se beneficia del Tratado de Libre Comercio.

¿A qué intereses sirve el libre comercio, a los intereses de los canadienses, o los intereses de aquellos que apuntan a racionalizar su producción para ser globalmente más competitivos?

Los únicos intereses que son servidos, son aquellos de las grandes empresas financieras, comerciales e industriales. Ciertos promotores del tratado de libre comercio se aprovecharon de las divisiones nacionalistas para vender su proyecto en Quebec; pero aún si Quebec y Canadá tienen diferentes intereses nacionales en algunas áreas, ni los trabajadores de Quebec, ni los trabajadores de Canadá han ganado nada del libre comercio, por el contrario, ambos grupos de trabajadores han perdido mucho.

De la misma manera, es importante que los trabajadores mexicanos no perciban la oposición de los trabajadores canadienses y americanos como sólo siendo la reacción del adinerado que tiene algo que perder, y decidir aquí que los trabajadores mexicanos tienen algo que ganar, eso no es como la distribución de trabajos abundantes.

Si el proyecto de libre comercio México-Estados Unidos (que podría incluir a Canadá) es aprobado, habrá más ventajas para las industrias (especialmente la americana), incremento de la explotación de los trabajadores mexicanos, pérdidas de trabajo y presión hacia el decremento en los salarios y las condiciones de trabajo en los Estados Unidos y Canadá. Debemos evitar caer en la trampa del nacionalismo estrecho que al final, no traerá nada a los trabajadores.

La reestructuración bajo el libre comercio, o los empleos que no regresarán

A dos años dentro del libre comercio, los canadienses están aprendiendo otro significado de la letra r además de recesión. Actualmente Canadá está atravesando por una recesión diferente a cualquiera que haya ocurrido antes. En esta, la reestructuración del libre comercio significa que una cantidad de empleos que desaparecen no regresarán después de que la recesión haya terminado. Se habrán ido para bien.

Los oponentes canadienses al Acuerdo de Libre Comercio han afirmado, desde que el convenio fue firmado, que éste estaba causando un amplio y masivo cambio continental en las operaciones comerciales que fue consolidando la manufactura en los Estados Unidos y enviando fuera del país miles de empleos canadienses. A poco menos de un año después de firmado el acuerdo, éste fue vigorosamente rechazado de la misma manera por los conservadores políticos y las empresas. Ahora, a casi dos años después de que el libre comercio se convirtió en ley, las corporaciones no están preocupadas por repudiarlo más.

Un artículo publicado en la revista *Canadian Business* de noviembre de 1990 intitulado: "La manera de abordar la recesión en los 90's", afirmaba:

"Otro fenómeno debido al ímpetu de la reestructuración derivada del libre comercio, han sido los efectos mucho más rápidos de lo que anticiparon las empresas canadienses -o los gobiernos-. Más que ajusta se a la fase de reducción de tarifas durante los diez años del acuerdo, muchas compañías, especialmente las multinacionales, inmediatamente han decidido tratar a Norteamérica como un sólo mercado. Esto significa concertar la producción en pocas plantas y cerrar algunas marginales que originalmente fueron establecidas para ocuparse del mercado canadiense".

El artículo de *Canadians Business* continúa luego ilustrando la reestructuración del libre comercio, con el ejemplo de una compañía en Willowdale, Ontario, que "en el espacio de un año aumentó sus ventas al exterior, del 30% al 70%, y abruptamente despidió la mitad de sus 4 mil 400 empleados..."

No es cuestión de discutir acerca de cómo trabaja el libre comercio contra los intereses canadienses; es una cuestión de cuánto más será soportado.

Algunos datos sobre desempleo

En los primeros dos años del Tratado de Libre Comercio, las pérdidas de empleo por la reestructuración superan los 226 mil. El *Canadian Labour Congress* estima que a partir de noviembre de 1990, este fenómeno se relaciona directamente con el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Este número no incluye los despidos indirectos provocados por una decisión corporativa específica. Porque cuando una planta cierra, la economía local sufre, los impuestos se pierden, cae la demanda, los abastecedores locales pierden contratos y los negocios que proveen servicios a los trabajadores y sus familias están lesionados. No es extraño que una planta clausurada cause indirectamente dos o tres pérdidas de trabajo adicionales en la sociedad; moderadamente se estima que por cada pérdida directa hay un empleo perdido de manera indirecta.

Por supuesto, estos números no muestran las familias desarraigadas, las comunidades destruidas, los sueños rotos, la pobreza, la pérdida de dignidad personal, la enfermedad relacionada al estrés, la violencia familiar, o las muertes encadenadas a estas pérdidas de empleo.

La reestructuración corporativa ocurre en todas formas y tamaños. Lo siguiente es una muestra al azar de casos de la reestructuración que han pasado, desde que el Acuerdo de Libre Comercio entró en vigencia.

Dominion Textiles Inc., está cerrando su planta textil en Yarmouth, Nueva Escocia, al comienzo del año la planta empleaba 430 trabajadores. La producción está siendo consolidada en plantas en Georgia y en Magog, Quebec.

Dixon Dicoteronga Co. (Propiedad norteamericana), ha cerrado su planta de lápices en Newmarket, Ontario, despidiendo del trabajo a 60 empleados. La producción de lápices y plumas se ha cambiado a Versailles, Montana y Deerlake, Pennsylvania.

Sunbeam Corporation (Propiedad norteamericana), está cerrando su planta de parrillas de hierro eléctricas en Toronto, recortando 75 empleos. Sólo permanecerán una oficina mercantil y un almacén. Una planta de Brantford, Ontario, de fabricación de mantas eléctricas y productos para el cuidado de la salud, cerrará al final de este año, despidiendo otros 125 empleados del trabajo. La producción se está cambiando a las plantas en los Estados Unidos y la región maquiladora de México.

Clairol Canada Inc. (propiedad norteamericana), cerrará su planta en Knowlton Quebec, haciendo un recorte de 228 empleos, y cambiará su producción a una planta de Stanford, Connecticut; 55 saldos y trabajos de almacén se trasladarán a Montreal y Boucherville, Quebec. La planta fabrica shampoo, desodorante Ban y tabletas Excedrin. Es la más grande empresa en Knowlton, la pérdida de la economía local se estima sea de 40 a 50 millones de dólares.

Star-Kist Tuna (propiedad norteamericana), en Bayside, New Brunswick ha cerrado sus puertas, despidiendo del trabajo a 250 personas. El mercado canadiense para el producto, dirigido por el gigante Heinz Corp. será ahora abastecido por dos plantas en los Estados Unidos.

Travelaire Canadá, un fabricante de casas rodantes en Strathory, Ontario, está cerrando sus puertas y despidiendo a 95 empleados. La competencia estadounidense bajo el libre comercio ha ocasionado la caída de los embarques por casi el 40%. El trabajo norteamericano y otros costos de fabricación, así como la muy poca seguridad de los estándares permiten a los productores americanos cortar por mil dólares el costo de una casa rodante, Travelaire es una de las más grandes empresas en la comunidad.

Redirack Ltd. (propiedad norteamericana). Esta compañía en Toronto que construye anaqueles de acero para el almacenamiento industrial, cierra abruptamente sus puertas, despidiendo a 136 trabajadores. La central establecida en Illinois, Interlake Corp., dijo que el mercado canadiense sería abastecido desde compañías que operan desde Estados Unidos.

B. C. Packers Ltd. Esta compañía procesadora de pescado British Columbia, ha despedido 200 trabajadores de su planta en Stevenson, B.C., y actualmente envía el pescado a procesar a sus instalaciones de Anacortes, Washington.

Varta Batteries (propiedad norteamericana). El nuevo propietario estadounidense de esta compañía de baterías para auto, anunció la clausura de la planta Winnipeg dos semanas después de la toma de posesión, recibiendo la aprobación de la Investment Canada. La planta empleaba 192 personas, las compañías oficiales dijeron que la producción canadiense sería consolidada como su planta en St. Thomas, Ontario. El sindicato cree que la operación de St. Thomas cerrará también y el mercado canadiense será abastecido desde Toledo, Ohio.

Intercontinental Packers de Saskatoon, Saskatchewan, despidió a 240 trabajadores entre noviembre de 1989 y marzo de 1990, debido al hostigamiento de la inspección fronteriza y la acción prevaleciente contra las exportaciones de carne de cerdo.

C.P. Trucks, establece una operación en Milwaukee, Wisconsin, que ahora emplea a 600 personas, mientras que al mismo tiempo la ha reducido en su personal canadiense.

CITAS:

[*] Traducida por Clara Hernández E.

[**] Vicepresidente de la Confederación de Sindicatos Nacionales de Quebec.

[***] Canadian Labour Congress.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

SECCION FIJA: Análisis de Coyuntura

AUTOR: Miguel Angel Romero M., Luis Méndez, Augusto Bolívar []**

TITULO: En Busca de una Coyuntura [*]

ABSTRACT:

Conforme transcurre el tiempo, aparecen con mayor nitidez las posibles consecuencias que le acarreará al país la nueva forma de inserción en el mercado internacional a través de un tratado comercial con Estados Unidos y Canadá. Una de ellas, quizá la más importante, tiene que ver con la inminente modificación de casi veinte leyes reglamentarias y de los artículos constitucionales 3, 27, 123 y 130, pilares fundamentales de lo que aún queda del llamado Estado de la Revolución mexicana. Al respecto, algunos futuristas adelantan vísperas y plantean escenarios posibles en los cuales la introducción de los cambios constitucionales pudieran darse sin mayores contratiempos para el gobierno. Afirman que el PRI tiene necesidad de ganar y aseguran que lo hará, con una ventaja suficiente que le asegure la mayoría indispensable (dos terceras partes) para legislar sin tener que recurrir a molestas alianzas con otros partidos de oposición. Sin poder certificar aún la probabilidad de que este escenario se concrete, lo que sí podemos afirmar es que con el 18 de agosto se cerrará un período que nos colocará en el umbral de una nueva coyuntura.

TEXTO:

Primeras exigencias de una vía rápida

Después de la ardua labor política desarrollada, sobre todo por las autoridades norteamericanas para lograr la firma del fast track, toca ahora precisar con "punto y coma" los temas a negociar en la agenda de trabajo, las semejanzas y disparidades entre los intereses de cada uno, así como los tiempos de su aplicación.

Por lo pronto, en la primera ronda de negociaciones, celebrada en Ottawa, Canadá, quedaron definidos los grandes temas que se discutirán en el tratado:

a) Acceso a los mercados: Discusión sobre las barreras arancelarias y no arancelarias, así como la delimitación de plazos en que se aparecerían en cada uno de los sectores. Esto supone una serie de concesiones sobre todo de la parte estadounidense.

b) Reglamentos de comercio: Discusión sobre los cambios de reglamentos de comercio, adopción y aplicación de la reglas de origen de los productos exportados. Los funcionarios que discutirán el tema determinarán el porcentaje en el contenido del valor estadounidense que los productos deberán cubrir para beneficiarse del tratado, a fin de evitar que otros países utilicen a cualquiera de los tres socios como plataforma de

exportación. En este caso, México deberá adecuarse y respetar las reglas antidumping de Estados Unidos.

c) Ley de inversiones extranjeras: Aquí se discutirán las condiciones de inversión extranjera. Inversionistas de Estados Unidos, Canadá y México, demandan una nueva ley que otorgue mayores garantías y seguridad a sus capitales. El gobierno mexicano considera innecesarias modificaciones constitucionales.

d) Propiedad intelectual: El polémico asunto de la propiedad intelectual -patentes, marcas, etcétera- se espera como uno de los más difíciles de negociar. Como en el tema anterior, Estados Unidos exige mayor liberalización de la reglamentación mexicana. El tema es tan polémico que ha impedido el avance de las negociaciones del GATT. En el caso mexicano, se habla de una nueva ley que garantizaría el respeto a patentes, marcas, inventos y creación artística extranjera.

e) Servicios: Este apartado abarca desde los servicios financieros, hasta transporte, turismo, etcétera. Se reclama una mayor liberalización mexicana en este sector.

f) Resolución de controversias: Se tratarán de resolver las controversias que se den en el proceso de negociación. [1]

Alrededor de cada uno de estos puntos de la agenda existen posturas difíciles de conciliar, pero sobresale un hecho: los negociadores canadienses y norteamericanos cuentan en su haber con la experiencia que les otorga la discusión de su tratado, además de su mayor vinculación al mercado mundial, a lo que habrá que agregar una vasta experiencia internacional en el tema del libre comercio. [2]

Por el contrario, los negociadores mexicanos aparecen como los bichoños de la cuestión: sin ninguna experiencia previa en la firma de tratados y con escaso tiempo en la administración pública. Por ejemplo, Jaime Serra Puche lleva apenas cinco años como funcionario público, y de ellos, solo tres dedicados a las cuestiones del comercio internacional.

No obstante, y sin dejar de tomar en cuenta lo anterior, el verdadero problema para México lo constituye la enorme diferencia cualitativa y cuantitativa que existe entre las tres economías; las marcadas distancias en cuanto a índices de productividad y potencial competitivo, y sobretodo a que nuestro país, jurídicamente hablando, no ha transformado suficientemente sus estructuras legales para adecuarlas a la nueva situación. En esta perspectiva, uno de los aspectos más relevantes del tratado, se encuentra en las modificaciones que la Cámara de Diputados deberá realizar en las leyes mexicanas para poder hacer frente a los compromisos que el Poder Ejecutivo establezca. Hasta el momento, como se observa en el recuadro anexo, se han detectado 19 leyes posibles de sufrir alguna revisión, esto sin contar los artículos constitucionales que deberán también "modernizarse". Esta cifra no parece descabellada toda vez que Canadá hubo de hacer 21 cambios reglamentarios a sus leyes para adecuarse a las necesidades que le impuso la firma del tratado con los Estados Unidos.

El proceso electoral de agosto

El rumbo que tome la solución al problema antes planteado, tendrá que ver sin duda con los resultados del proceso electoral del 18 de agosto. Es cierto que para hacer cumplir con éxitos sus políticas, el gobierno salinista necesita mostrar, tanto nacional como internacionalmente, que México camina con paso firme hacia la madurez política; pero no menos cierto resulta el hecho de que el gobierno requiere de un triunfo electoral lo suficientemente holgada como para facilitar la inminente transformación jurídica del país.

En este sentido, si atendemos a los estudios de opinión que hasta el momento se han publicado, a las condiciones en que cada uno de los partidos contendientes llega al proceso electoral, a la sorpresiva recuperación de legitimidad que el gobierno mexicano ha tenido en lo que va del sexenio y, sobre todo, a los resultados electorales que se han registrado en las elecciones locales; todo parecería indicar que el ganador indiscutible del 18 de agosto será el PRI.

La duda estriba únicamente en el porcentaje con que ganará las elecciones. ¿Será suficiente para obtener las dos terceras partes del Congreso o tendrá que depender de una política de alianzas con otras organizaciones? Como se desprende del apartado anterior, esta cuestión es estratégica para el gobierno mexicano, debido a que las múltiples adecuaciones reglamentarias que tiene por delante requieren de un elevado número de diputados priístas que faciliten las tareas de la futura legislación.

Y es precisamente esta necesidad de contar con las dos terceras partes de diputados (o la cifra más aproximada posible), lo que puede poner en riesgo la limpieza del próximo proceso electoral. En efecto, no es descartable un intento por querer "arrazar" en los próximos comicios y ganar, de una vez por todas, el número de diputados que le otorgue gobernabilidad al partido oficial.

Pero también puede ocurrir lo contrario, que el partido oficial acuda a esta elección con el ánimo renovado de ganar limpiamente sin necesidad de acudir a trampas electorales, y de esa forma inauguren un camino hacia la anhelada modernización política del país.

Lo que ya está claro desde ahora es que gane quien gane, e incluso con el porcentaje que lo haga, una parte de la sociedad mexicana parece haberle vuelto la espalda a los partidos políticos y en alguna manera al sistema político mexicano. En efecto, la apatía por registrarse en el padrón electoral, la renuencia para recoger su credencial de elector, y el elevado porcentaje de abstención que se espera en las próximas elecciones, indican un latente peligro para el partido ganador, quien se puede convertir en representante de una íntima minoría y poner en cuestionamiento su capacidad de gobernabilidad.

En busca de la productividad

Pero mientras se definen posiciones políticas, se consolidan espacios y se resguardan privilegios, la modernización continua avanzando con sus tiempos, peculiaridades y

contradicciones. El jueves 20 de junio de 1991, el Diario Oficial de la Federación publica el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1994. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social, institución responsable del documento, se encarga a lo largo de más de 50 páginas de ampliar y definir con mayor precisión las concepciones que sobre modernización laboral se había planteado el régimen salinista; esto es, explicita más allá de lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo, la posición del gobierno federal ante el debate abierto por el Acuerdo Nacional de Productividad desde el mes de junio de 1990.

El debate sobre productividad se había convertido desde su inicio en un diálogo de sordos entre líderes empresariales y representantes obreros. Tanto en las primeras discusiones iniciadas a mediados de 1989 orientadas a buscarle nuevos contenidos a la ley laboral, [3] como meses después en los empeños por darle forma al Acuerdo Nacional de Productividad, los empresarios fueron contundentes -radicales- en su propuesta: flexibilizar integralmente la relación laboral; o lo que es lo mismo, imaginar sin recato, mil y una formas distintas de contratación, remuneración y control de la fuerza de trabajo en los procesos productivos, según las necesidades concretas de cada unidad de producción, tratando de romper por supuesto con los rígidos mecanismos de organización sindical y de protección jurídica existentes.

Los trabajadores por su parte, carentes de acuerdos internos y por tanto sin alternativas, se han mantenido prácticamente al margen de la discusión, defendiendo en abstracto los contenidos de la actual legislación laboral; y en esta situación, las autoridades gubernamentales, en especial la Secretaría del Trabajo, fuera de los llamados a los actores sociales involucrados a participar en la solución de los problemas generados por un mercado mundial sostenido por los principios de competencia y productividad, y fuera de las concepciones generales vertidas en el Plan Nacional de Desarrollo, no habían explicitado una orientación más acabada acerca del problema. [4]

Hoy se percibe difícil arribar a través de la concertación a un Acuerdo Nacional de Productividad y posteriormente a una nueva ley laboral; y ante la evidencia del hecho, existe la posibilidad de que se imponga a través de la mayoría priísta en el Congreso - seguramente apoyada por la diputación panista- la nueva normatividad jurídica. Partiendo de este supuesto, podríamos entender entonces que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad recientemente dado a conocer, avanza en esta dirección. Por su contenido conceptual y por sus ausencias reglamentarias es posible comprenderlo, dentro de esta lógica, como una extensa exposición de motivos que justifica una necesaria y exigida ley laboral que responda a los perfiles que hoy adquiere el mundo del trabajo.

El Programa muestra las principales orientaciones que definen en el mundo a la actividad productiva; y sobre todo, señala las enormes limitaciones que a nuestro país le impide hoy presentarse frente a otras naciones, en igual nivel de productividad y competencia en el mercado internacional. No obstante, poco avanza -más allá de los buenos deseos- en sus posibilidades de aplicación a la realidad productiva nacional.

El eje central que articula el texto lo constituye sin duda el concepto de calidad total, cuyo contenido de sentido al programa y marca sus metas a alcanzar. A partir de él se entiende el nuevo papel que deben jugar empresarios y trabajadores en la producción, y con esta guía se busca imponer, como en los países desarrollados, una nueva cultura del trabajo.

Este concepto de calidad total va a considerar a la empresa "como una unidad orientada al servicio, cuyo primer requisito es el de producir eficientemente bienes y servicios de calidad... Parte de un criterio de eficiencia que antepone en forma inteligente, a beneficios financieros de corto plazo altamente aleatorios, una noción empresarial de largo plazo que procura la permanencia de la fuente de trabajo y su engrandecimiento".

[5]

La calidad total -se explica- tiene que entenderse como un proceso integral que incluye tanto selección de insumos, como materiales, equipos, herramientas y procedimientos de trabajo, incluyendo los sistemas de comercialización y distribución. Cabe recalcar que el concepto se refiere más que al proceso técnico de la producción, al trabajo de las personas: sus conocimientos y la organización de la producción alrededor de su capacidad de análisis y su creatividad. Una fuerza de trabajo flexible capaz no sólo de aplicarse en cualquiera de las etapas de la producción, sino preparada también para participar en el diseño de la organización del proceso productivo. [6]

En esta perspectiva, productividad y capacitación, preocupación central del Programa, se apoyan en la aplicación eficiente "de los principios y métodos que orientan la filosofía de la calidad total". Esto es, la calidad total expresada en cada una de las etapas de los procesos productivos, repercutirá directamente en los niveles de productividad de la empresa; y de manera similar, los niveles de aplicación de la calidad total, dependerá de los niveles de capacitación que observa el trabajo ocupado.

Así, resulta claro que el Programa se oriente en lo general hacia la capacitación del trabajo, entendida principalmente como asimilación y adaptación del trabajador a los cambios; como opción frente a ocupaciones profesionales rígidas; como alternativa frente a la especialización en tareas fraccionarias, tan común todavía hoy en los sistemas de organización de trabajo vigentes en una gran parte de las unidades de producción que integran la planta productiva nacional.

Se pretende en suma, una capacitación guiada por esta filosofía de la calidad total, y dirigida a crear un trabajador con una participación más amplia en los procesos productivos y, en consecuencia, con una mayor capacidad de decisión. [7]

Hasta aquí, el planteamiento resulta sugerente y apropiado para un país que se inserta en un mundo comercial regido por la competencia y la productividad y que ha impulsado e impuesto en los grandes centros de desarrollo económico, una nueva cultura del trabajo apoyada en la filosofía de la calidad total.

El problema se presenta cuando se advierten los perfiles que hoy toma el aparato productivo nacional, y se confrontan con los requisitos mínimos exigidos para impulsar un Programa de Capacitación y Productividad apoyado en los principios de la calidad total. En el mismo Programa se señalan estas contradicciones presentándolas como factores limitantes a la productividad, factores que de hecho se convierten en acertado diagnóstico de las capacidades actuales de la planta productiva en México.

Se plantea en el texto que existe una gran brecha de niveles y tasas de crecimiento de la productividad entre nuestro país y las economías con las que México compite en los mercados internacionales, debido a:

1. Alto grado de heterogeneidad en la planta productiva. Diferentes condiciones de acceso al capital y a la tecnología; diferente calificación de los recursos humanos; diferentes condiciones de trabajo y diferente inserción en el mercado.
2. Importante presencia del esquema de protección creado por el patrón de acumulación anterior: una industria aislada de la competencia externa; mercados regulados, sobreprotegidos y concentrados; participación del Estado y su política de subsidios y manejo artificial de los mercados.
3. No se desarrolla todavía de manera generalizada un interés del sector privado por el desarrollo de la ciencia y la tecnología, actividades que aún dependen en gran medida del Estado.
4. Graves rezagos educativos reflejados en que "sólo el 15% de los habitantes urbanos mayores de 12 años posee niveles de educación orientada a su inserción en el mercado laboral". En consecuencia -se afirma- del millón de mexicanos que cada año aspira a incorporarse a la actividad económica, una alta proporción solo tiene acceso al sector informal; sin contar con que 36% de profesionales medios y superiores se encuentran inactivos con los altos costos que esto significa.
5. Limitado desarrollo de la capacitación: se estima que cada año 30% de la fuerza de trabajo que ingresa a la actividad productiva ha tenido una formación terminal o egresado de cursos de capacitación; y entre la población ocupada la capacitación prácticamente no existe.
6. No existe el ambiente social que favorezca el impulso a la productividad: remuneración adecuada, condiciones de trabajo favorables y aceptables condiciones de vida para el trabajador y su familia (transporte, vivienda, esparcimiento, etcétera). En la actualidad, 15 millones de personas apenas cubren el 50% de sus requerimientos elementales de consumo, es escaso o nulo su acceso a los servicios de salud o servicios públicos y su esperanza de vida es inferior al promedio nacional.
7. No existe aún conciencia colectiva de la productividad, entendida no como una forma de ser coercitiva o impuesta por la necesidad, sino como una forma de vida orientada a la

realización plena de las facultades humanas y al aprovechamiento óptimo de los recursos. [8]

Y a pesar de lo anterior, o más bien con la pretensión de superarlo, el Programa se plantea cumplir una serie de objetivos que en el mediano plazo difícilmente pueden ser generalizados a la planta industrial nacional. Todo parece indicar que en los hechos, a pesar del carácter global con que se presenta, el Programa se dirige a hacer racional y eficiente el funcionamiento de un muy pequeño espacio del aparato de producción: el de las ramas -mejor dicho de las empresas que seguramente no pasan de mil- capaces de hacer suyos los principios de la calidad total; capaces de competir en igualdad de circunstancias en los mercados internacionales.

Así, proponerse como objetivos centrales elevar las capacidades, habilidades y aptitudes de la población, abrir cauces a la población trabajadora para una participación más activa y creativa en el proceso de producción, desarrollar condiciones de trabajo idóneas; fomentar una cultura y una dinámica social que promueva la productividad, la calidad y la eficiencia como formas de vida y de trabajo; y promover el desarrollo de vínculos de solidaridad que coadyuvan al abatimiento del rezago social, no resultan para el momento que hoy se vive más que buenos deseos. [9]

En el mejor de los casos, salvo excepciones, hoy la productividad se concibe y se siente como algo coercitivo, como una acción empresarial, impuesta con el apoyo de la autoridad laboral, y así será mientras la modernización productiva no se traduzca en remuneraciones adecuadas al trabajo y en mejores condiciones de vida y de labor para la población asalariada; mientras no se cambie la cultura empresarial creada en los tiempos de la "protección" -la que dio lugar a una burguesía "apapachada", acostumbrada a las ganancias cuantiosas y fáciles- y mientras no se transforme el carácter heterogéneo de una planta industrial que concentra en la micro y la pequeña empresa más del 70% de los establecimientos industriales.

Lograr estos cambios depende sin duda del saneamiento de una economía capaz de atraer la inversión productiva; pero sobre todo, de la existencia de una clase trabajadora organizada, capaz de exigir dentro de los marcos de la modernidad, lo que por derecho le corresponde; capaz de entender que el mejoramiento de los trabajadores nunca ha descansado -ni descansará- en la buena voluntad de los empresarios; capaz de descubrir que la nueva cultura del trabajo que se pretende imponer, encubre pero no acaba con la lucha social. Baste ver como ejemplo de lo anterior, los resultados alcanzados en cada uno de los acuerdos concertados entre el capital y el trabajo en los últimos dos años para descubrir la correlación de fuerzas existente entre el trabajador y el empresario.

Por lo pronto, resulta evidente que este nuevo marco programático se dirige a la gran empresa e ignora a la micro, pequeña y mediana industria; y esto con la aclaración de que hasta hoy en la gran empresa mexicana no se cumple a satisfacción con los postulados de la calidad total, sobre todo los que tienen que ver con las remuneraciones al trabajo y con el mejoramiento a las condiciones de vida y de labor de los asalariados. Los hechos cotidianos parecen mostrar que ahora se busca una fuerza de trabajo productiva,

capacitada, que acceda a la calidad total pero sin perder su atractivo de continuar siendo barata. Se ha visto que una más justa distribución de las ganancias se opone a la concepción patronal y a las políticas económicas del régimen. Lo que sí se pierde rápidamente son los rígidos esquemas de organización y defensa de los trabajadores, pero hasta hoy no en su beneficio.

Por todo lo antes dicho, y a pesar de las limitaciones señaladas, bien podemos aventurar el juicio de que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1994, puede ser considerado como un antecedente inmediato de lo que sin duda será en el corto plazo la nueva ley del trabajo que regirá las relaciones laborales en el país. Su carácter general, como anteriormente mencionamos, y su contenido conceptual y de diagnóstico, nos permite entenderlo como la exposición de motivos que justifique la inminente ley; sólo le hace falta plasmar en disposiciones jurídicas concretas las concepciones que acerca del trabajo señala el término de calidad total, concepto articulador del Programa.

En esta perspectiva y con esa intencionalidad, al Programa no le caería nada mal, por el contrario lo completaría, la propuesta que el empresariado hizo -a través de la Coparmex- para reformar la Ley Federal del Trabajo a fines de 1989. En ella, los postulados de la calidad total, adquieren concreción y bien podrían ser expresión del Programa:

1. Salario

- Remuneración con base al trabajo efectivamente realizado mediante salario por hora.
- Relacionar el salario con la productividad, antigüedad, servicio efectivamente prestado, asistencia y calidad mostrada por el trabajo de cada personal.
- Fijación de un salario mínimo único y revisión de los salarios profesionales.
- Remuneración al trabajador de acuerdo con la situación de la empresa.

2. Huelga

- Redimensionar el sistema de la huelga, con el fin de preservar en lo posible el ritmo de producción de las empresas.
- Aplicar sanciones a sindicatos, trabajadores y empresarios cuando incurran en demandas y en movimientos huelguísticos o paros contrarios a la ley.
- Eliminar las huelgas por solidaridad.
- Clarificar las responsabilidades para sindicatos o trabajadores en caso de que alguna huelga llegue a ser declarada inexistente.
- Recuento preventivo no correctivo.
- Revisar los objetivos de la huelga y señalar de oficio el recuento.

4. Prestaciones.

- Propiciar el reparto de utilidades con base en la productividad, los logros de cada trabajador, estableciendo bases que permitan la distribución de estos recursos de acuerdo a la capacidad de reinversión de la empresa.

- Eliminar, acorde a las leyes de la materia, los impuestos aplicables a las vacaciones, aguinaldo, reparto de utilidades y tiempo extra.

5. Condiciones de trabajo.

- Trabajadores con ocupaciones múltiples.
- Hacer flexible la jornada diaria.
- Semana de 48 horas.
- Libre duración de los contratos individuales de trabajo.
- flexibilizar el principio de estabilidad en el empleo.
- Simplificar los procedimientos de retiro.
- Reducir días festivos.
- Estimular la participación del personal en toda mejoría emprendida por la empresa.
- Creación de centros de adiestramiento en las empresas.

6. Sindicalización.

- Propiciar la libertad para la afiliación sindical, eliminando las cláusulas de exclusión y la sindicalización obligatoria.
- Acreditación satisfactoria de la personalidad de los sindicatos.
- Establecer reglas para que los representantes sindicales de los trabajadores o empresarios sean elegidos con plena libertad por sus asociados.
- Fortalecer la negociación colectiva en cada empresa, tomando en cuenta su situación.
- Limitar la intervención de los sindicatos a los conflictos colectivos, dando más libertad de interacción a la relación empresa-trabajadores.

7. Productividad.

- Capacitación orientada hacia la productividad del individuo.
- Eliminar el escalafón ciego, erradicando preferencias en casos de ascenso.
- Facilitar la creación de comisiones de productividad, seguridad e higiene, capacitación y adiestramiento.
- Información a los trabajadores sobre la marcha de la empresa para incentivar la eficiencia y la competitividad.
- Facilidad para la creación de centros de adiestramiento en las empresas. [10]

A un programa de Capacitación y de Productividad como el aquí reseñado que expresa lo que el sector patronal requiere para su inserción en el mundo de la calidad total, le es totalmente insuficiente el marco laboral vigente, de aquí que no se necesite gran profundidad de análisis para advertir que muy pronto asistiremos a la inauguración de una nueva Ley Federal del Trabajo que seguramente dejará para la historia su carácter actual de protección y su imagen de conquista de los trabajadores mexicanos.

En este contexto, el problema para los trabajadores no consiste en discutir si hay que oponerse o no a una modernización laboral sustentada en la filosofía de la calidad total; el problema real es saber cómo introducir en ella haciendo valer sus intereses, esto es, reiniciar en los nuevos espacios y con las nuevas reglas la lucha por el central efectivo de los procesos de producción y de aquí avanzar hacia nuevas formas de organización que rompan con las ataduras corporativas.

TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 1

Leyes que pueden sufrir modificaciones

RECUADRO:

- Ley para promover la Inversión Extranjera en México
- Ley de la Propiedad Intelectual
- Ley de Protección al Consumidor
- Ley de Vías de Comunicación
- Ley de Metodologías y Normalización de Estándares Técnicos
- Ley de Comercio Exterior, reglamentaria del artículo 131 constitucional
- Ley de Obras Públicas
- Ley de Adquisición y Arrendamiento de Bienes y Muebles
- Ley Federal de Turismo
- Ley Forestal
- Ley Minera
- Ley de Monopolios, reglamentaria del artículo 28 constitucional
- Reglamentos del artículo 27 constitucional, como los relacionados con energía y petróleo
- Ley de Planeación, reglamentaria del artículo 26 constitucional
- Ley de Abasto
- Ley de Servicios Profesionales
- Ley de Turismo
- Ley de Derechos de Autor
- Ley Federal del Trabajo, reglamentaria del artículo 123 constitucional

CITAS:

[*] La información empleada la proporcionó el Banco de Datos del Programa de Investigación de Seguimiento de la Realidad Mexicana Actual.

[**] Profesores-Investigadores del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco

[1] La información de los seis puntos se extrajo del semanario Informe Especial, No. 58 pp. 9.

[2] Tal y como se afirma en el Informe Especial, No. 60, "El propio curriculum de cada uno de los negociadores demuestra la disparidad entre uno y otro. Por ejemplo, la jefa de negociadores, Carla Hills, cuenta con 25 años de experiencia internacional en el tema de libre comercio y es la pieza fundamental de Estados Unidos para abrir mercados no sólo a través del TLC norteamericano, sino de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT", lo que indudablemente le otorga una ventaja desproporcionada con respecto a la experiencia de nuestros negociadores.

[3] Ver Síntesis Política, Instituto Mexicano de Estudios Políticos, Agosto de 1989.

[4] Ver Luis Méndez y J. Othón Quiroz, "Organización obrera: nuevos rumbos, ¿nuevas esperanzas?", El Cotidiano, No. 36, julio-agosto, 1990; Luis Méndez, "Modernización productiva, transformación del Estado y derrota obrera", El Cotidiano, No. 37, septiembre-octubre, 1990; Rosa Albina Garavito, "Sin pacto laboral para la productividad", El Cotidiano, No. 38, noviembre-diciembre, 1990, y los Análisis de Coyuntura de los números 36, 37 y 38 de El Cotidiano.

[5] Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1994, Diario Oficial de la Federación, pp. 41.

[6] Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1994, Diario Oficial de la Federación, pp. 42.

[7] Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1994, Diario Oficial de la Federación, pp. 12.

[8] Ver el capítulo 2 del Programa "Tendencias de la productividad y factores limitantes.

[9] Ver el capítulo 3 del Programa: "Objetivos y Estrategias".

[10] Ver posturas con respecto a la legislación laboral, en Síntesis Política, Instituto Mexicano de Estudios Políticos, Agosto de 1989, pp. 35.

(Citas sin referente)

Ver Proceso, No. 766, p. 6

Al respecto, destacan las palabras pronunciadas por Mijail Sergueievich Gorbachov, quien afirmó: "En la Unión Soviética valoramos la resonancia amistosa que encontró en México nuestra perestroika. Sabemos que a la política de modernización de la sociedad mexicana la llaman con frecuencia salinastroika. Nos agrada que el rumbo elegido por México ya haya permitido alcanzar cierto éxitos en el proceso económico y en la democratización de la sociedad".

Ver Proceso, No. 766, pp. 10

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Ecología y TLC

AUTOR: Miriam Alfie [*]

TITULO: Ecología y Tratado de Libre Comercio

ABSTRACT:

Es claro, que el Tratado de Libre Comercio no sólo implica un acuerdo comercial y de tarifas, éste va más allá y tiene consecuencias colaterales, aún no cabalmente exploradas. Unas de ellas son los efectos sobre el medio ambiente y el tipo de legislación que se hará efectiva a partir de la firma.

TEXTO:

El problema

Las limitantes más importantes surgidas como punto crítico en las discusiones sobre el Tratado de Libre Comercio (TLC), a partir de las prolongaciones del fast track, [1] han sido de manera sobresaliente las cuestiones sobre el cuidado del medio ambiente, la salud pública y la contaminación expuestas por varios congresistas norteamericanos en relación a nuestro país.

Fundamentalmente son los congresistas demócratas los que han planteado este tipo de argumento basando su postura en la unión de dos factores; por un lado, la posibilidad de establecer empresas norteamericanas en México y violar las regulaciones estadounidenses sobre medio ambiente, logrando así ventajas superiores que se reflejarían en el costo de los productos. Por el otro lado, este asunto implica que ante las ventajas ofrecidas por México, por su flexibilidad en la aplicación de su reglamentación y normas de producción, las empresas norteamericanas se establezcan en el país y entonces se incrementa el número de empleos perdidos en los Estados Unidos. Así, las dos cuestiones, medio ambiente y trabajo, quedan unidas en la mente de un cúmulo de opositores que tendrán suma importancia en la definición de las reglas de origen y en la propia firma del acuerdo.

Se ha manifestado que conseguir el fast track fue la garantía del éxito de la gestión salinista, sin embargo, hay que dejar en claro que hoy existen ciertas condicionantes que el propio presidente Bush ha establecido para firmar el TLC, condicionantes originadas en la fuerte presión que tanto grupos ecologistas como la National Wildlife Federation, The Natural Resources Defense Council, The Environmental Defense Fund, la AFL-CIO, y los congresistas demócratas y el líder de la mayoría Richard Gephardt han propiciado. Se tienen datos de que son alrededor de cincuenta los grupos que se han organizado en torno a las restricciones y prerrogativas que el tratado debe establecer.

En palabras del líder de la mayoría del Congreso, Richard Gephardt,.. "estoy preparado para dar mi apoyo a la vía rápida... pero haré esto con ciertas restricciones; si la Administración envía al Congreso un tratado que ponga en peligro a los trabajadores norteamericanos o si el tratado es tolerante con la contaminación del medio ambiente y, a través de ésta, se abusa del control sanitario en los centros de trabajo, nosotros tenemos el derecho y podemos enmendar o rechazar dicho tratado. Mi posición ya ha sido enviada al presidente Bush y también al gobierno mexicano." [2]

De aquí que esta presión seguirá teniendo suma importancia en la definición del contenido y firma del acuerdo, y los congresistas tendrán posibilidad de modelar la forma y el fondo del Tratado de Libre Comercio.

Ante estos hechos, nuestro estudio está centrado en la problemática ecológica que podría suscitarse en los dos países; tomando como ejemplo la frontera común.

Esta es tan sólo un punto de reflexión, de un sin fin de aspectos por normar en los que intervienen, por citar algunos, medio ambiente, fauna y flora, uso de pesticidas y plaguicidas, etcétera. [3]

Las alteraciones ecológicas en la frontera norte

El dramático ritmo de industrialización en la región fronteriza y el proceso de integración que ella ya vive, son el eje de análisis en el que podemos encontrar ciertas condiciones imperantes en la zona que afectan directamente al entorno ambiental.

Efectos de la Contaminación Industrial. Sustancias Tóxicas Emitidas por la Industria Norteamericana[H-]

Nos parece interesante, entonces, analizar ciertos aspectos que son el ejemplo claro que tal situación ha propiciado y así preguntarnos ¿cómo se efectuará la integración del resto del país y cuáles son los costos en materia ecológica que ésta suscitará?

Algunas de las amenazas compartidas que viven el norte de México y el suroeste de los Estados Unidos son las constantes corrientes de aguas negras, los desechos tóxicos, y la contaminación ambiental, problemas que son un riesgo para las dos partes.

Por ello, la preocupación estadounidense se ha centrado en los problemas ecológicos de la frontera, a través del Border Ecology Project (BEP), pues es claro que los efectos negativos del deterioro ecológico son una también realidad para los residentes fronterizos de los Estados Unidos.

Como ejemplo, cabe mencionar que son tantos los desechos no tratados en la ciudad de Tijuana, que los Estados Unidos, por medio del BEP, se han comprometido a financiar y construir una planta para tratar las aguas residuales, con el fin de evitar la contaminación en la bahía de San Diego. Porque, finalmente, la ecología no conoce fronteras.

En un análisis efectuado por el Times de Nueva York pueden observarse los principales contaminantes que se han encontrado en la zona fronteriza, en él se aprecia el lugar y la clase de contaminantes que han penetrado la zona (ver Tabla 1).

Tabla 1. Contaminantes Encontrados en la Zona Fronteriza[H-]

Una tesis central en el problema de la contaminación de la frontera norte es que a partir del establecimiento de las industrias maquiladoras se ha gestado un desarrollo anárquico en la zona, por ejemplo, el crecimiento de la maquila presenta un ritmo anual cercano al 15%. [4] Crecimiento impresionante frente al uso inadecuado de los recursos pero también de graves consecuencias que este desarrollo no planeado y arbitrario ha generado en materia ecológica. Aumento de la población; pocos, caros y malos servicios; ciudades perdidas; uso inadecuado de la escasa agua de la zona, etcétera; además de varios accidentes ecológicos que son ahora foco de atención de los congresistas estadounidenses. Veamos.

En octubre de 1989, en El Paso Texas, se descubren 175 tambores que contenían materiales tóxicos, después se conoció que éstos serían arrojados a un basurero ilegal en el estado mexicano de Chihuahua. [5]

En julio de 1990, la planta de Química Orgánica en Mexicali dejó escapar a la atmósfera una nube de gases ácidos, entre ellos ácido sulfúrico y clorhídrico. [6]

Además, han aumentado las evidencias de contaminación por solventes industriales del agua del subsuelo en los dos Nogales, Sonora y Arizona y en el sistema de alcantarillado de Tijuana, Baja California. [7]

Aún más, el acuífero subterráneo común que surge a Nogales, Sonora y Nogales, Arizona, ha sido contaminado con solventes debido a prácticas inadecuadas de disposición de desechos industriales.

Aunado a estos accidentes, un problema paralelo pero igualmente importante, es la calidad del agua del Río Grande -Río Bravo en Texas- que está amenazada por las descargas de aguas negras sin tratar. Así el Comité de Asuntos Científicos de la Asociación Médica Americana concluyó que 46 millones de litros de aguas negras fluyen diariamente al río Tijuana en Baja California, 76 millones de litros al Río Nuevo en la frontera de Mexicali-Calexico y 84 millones de litros de Río Grande entre Texas y México. Mientras, la Comisión Internacional de Límites y Aguas, en un estudio en el área de Nogales, demostró que el flujo de aguas negras de Sonora hacia Arizona por el Arroyo Nogales alcanzó los 110 millones de litros diarios en octubre de 1990. [8]

Estas son sólo algunas muestras del grave deterioro a partir de un desarrollo incontrolado que se ha gestado en la zona fronteriza. Según Dick Kamp, director del proyecto Ecológico de la Frontera en el estado de Arizona,... "en toda la zona fronteriza, las maquiladoras y su desarrollo no planeado han contaminado gravemente el aire de Juárez, y El Paso, Texas, envenenado las aguas en Nogales y creado sitios de tiraderos de basura

altamente peligrosos". [9] De acuerdo con sus declaraciones, 95% de las maquiladoras no tienen un depósito para su basura contaminante como lo requiere la ley mexicana.

Pero los problemas ecológicos y las sugerencias estadounidenses no culminan en este punto. Hay varios asuntos que son de gran peso, entre ellos destacan los estándares requeridos en los pesticidas y plaguicidas. Recientemente las autoridades del estado de California, EUA declararon que nuevamente deben pasar ciertas pruebas los pesticidas que son manejados por grandes compañías como Chevron, Du-Pont, Monsanto y Ciba Geigy, entre otras. [10]

También en el transporte y limpieza de los productos alimenticios, los norteamericanos han manifestado que México presenta niveles de calidad inferiores a los requeridos en Estados Unidos.

Otro asunto que tiene relevancia, para nuestro país, ha sido el debate creado a partir de la pesca del atún y la captura accidental de delfines que han funcionado para limitar y regular el comercio bilateral, usando como pretexto el argumento ecológico.

Algunas opciones ante el deterioro ecológico

Ante estos graves problemas, se pretende crear un acuerdo paralelo al Tratado de Libre Comercio en el que se tomen en cuenta la cooperación en materia ambiental en la frontera México-Estados Unidos, incluyendo cooperación y entrenamiento técnico. Señalado cuáles son los principales problemas de la zona fronteriza, se gestará el diseño de un programa a diez años que comprenda además normas y penalización a violadores.

Tabla 2. La Propuesta Aire Limpio. (Iniciativa Llevada al Congreso Estadounidense en Febrero-Marzo de 1990[H-])

Cabe destacar entonces que una de las demandas más claras y medidas de presión que han ejercido los congresistas demócratas es la regulación y estandarización de las normas de sanidad entre México y los Estados Unidos, así como la homologación de los patrones ambientales y las legislaciones ecológicas son un punto muy importante dentro de la propuesta de este plan paralelo.

Queda bien claro que, producto que no cumpla con la ley sanitaria y los estándares de calidad será rechazado, como ejemplo baste citar la fuerte presión que algunos sectores de tableros estadounidenses han ejercido frente al paso de carne proveniente de Canadá, en donde al no ser necesaria ya ninguna medida proteccionista en su comercio, se han introducido varias toneladas de carne contaminada. [11]

La homologación de niveles incluye que los vegetales y las frutas no deben de presentar tratamiento químico ni uso de DDT, alar, aldrin, dieldrin, etcétera. El problema ecológico no involucra a una sola parte, es un asunto que implica a los dos participantes.

Existe en nuestro país una violación constante a las normas que rigen el medio ambiente, modificadas en 1988 y muy parecidas a las estadounidenses, aunque más laxas, actitudes que perjudican directamente a los que habitamos este país.

Si no mantenemos nuestros propios principios y prioridades, sólo seremos capaces de responder incondicionalmente a toda inversión que pretenda establecerse en nuestro país, inversiones que, si bien son urgentes, tratarán de buscar ventajas, la clave está en discutir y negociar bajo qué normas se da esta inversión.

Un aspecto fundamental son las leyes relacionadas con el medio ambiente y la ecología; ya en varias ocasiones Salinas ha mencionado que no seremos el basurero de las grandes empresas transnacionales, que toda nueva inversión estará ajustada a los nuevos lineamientos ecológicos, además de que el gobierno ha incrementado el presupuesto de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), para resolver, o castigar a las empresas que no cumplan con los lineamientos ahí expresados.

El presupuesto de SEDUE se ha incrementado aproximadamente ocho veces entre 1989 y 1991 (de 5 a 39 millones de dólares), además de haber conseguido un préstamo del Banco Mundial que permitirá contratar 50 nuevos inspectores en la frontera y 50 más en el Distrito Federal. [12]

Lo que cabe destacar, es que no podemos dejar de lado el constante deterioro que estamos viviendo en todos los ámbitos, que como analizamos en la zona fronteriza que vive ya el proceso de integración, presenta niveles alarmantes en todos los rubros relacionados con el medio ambiente y que el permitir la instalación de empresas que no cumplan con este mínimo de garantías será fatal.

Otro ejemplo de esta situación lo encontramos en un reporte de la General Accounting Office (GAO) que es una agencia relacionada con el Congreso, en el que se muestra que ya una parte de las plantas de la industria estadounidense se ha establecido en México para escapar de los altos niveles exigidos en relación con el ambiente y las normas de trabajo estadounidenses.

En 1988-90, se estimó que de 1 a 3% de las fábricas de muebles de madera del área de Los Angeles, Cal., se ha trasladado a México, ya sea en la fabricación de partes o de la empresa por completo, perdiéndose de 960 a 2 mil 547 empleos.

En materia ecológica, los requerimientos exigidos en la ciudad de Los Angeles prohíben a estas fábricas el uso de cierto tipo de pintura y solventes pues eliminan compuestos orgánicos contaminantes y como México no prohíbe esos productos, se han trasladado estas plantas a nuestro país para violar los niveles de requerimiento norteamericano, [13] tal vez bajo el supuesto de que a los mexicanos no les hacen daño.

Hacia un nuevo proteccionismo no arancelario

Por su parte, los estadounidenses han establecido en varios documentos que conservarán su derecho a cuidar el medio ambiente, manteniendo la posibilidad de excluir y rechazar los productos que dañen su salud y que violen las especificaciones de seguridad, y podrán limitar el comercio de aquellos productos que pongan en peligro a especies animales en extinción.

Hay tres cuestiones de suma importancia para el Environmental Protection Agency (EPA), en relación al Acuerdo de Libre Comercio (ALC) y la ecología. [14]

La primera es la validez legal; se refiere a si el ALC podría o no validar la competencia legal de los estados de ambos países para expedir normas más estrictas de protección al ambiente. Por ejemplo, estándares realmente operativos sobre los niveles de residuos de plaguicidas en los alimentos que no pudieran cumplir los productos mexicanos, podrían ser catalogados como barreras comerciales no arancelarias, bajo el TLC.

También en este sentido, si se toman decisiones de planes de desarrollo dirigido por el Estado, éstos implican una regulación de recursos y planeación de niveles de contaminantes en productos y medio ambiente, que podrían ser calificados como prácticas desleales en el Tratado de Libre Comercio.

Teniendo en cuenta que uno de los puntos pilares del acuerdo, es asegurar la liberación de barreras no arancelarias, pues este rubro implica afianzar el comercio entre los dos países por un período más largo y supuestamente de mayor beneficio, los problemas que la regulación en materia ecológica podrían suscitar implicarían declarar a estas medidas como prácticas desleales o de subsidio y con ello caer en el proteccionismo.

El segundo tema por abordar es el de la homologación que incluye los siguientes aspectos: 1. Si las normas de protección del ambiente, salud pública y de los trabajadores debiera ser las mismas o no en ambos países y, 2. Si las normas menos estrictas funcionarían o no como subsidios indirectos.

Así enunciado parece simple pero su alcance y consecuencias son impredecibles y motivo de otra disertación.

Y el tercer gran tema es el de las restricciones a la explotación de los recursos propios que incluye el derecho de una nación para regular el uso y el destino de sus recursos naturales no renovables o de lenta recuperación, tales como bosques, gas, petróleo y pesca, sin que sea considerado como una barrera comercial no arancelaria bajo el TLC.

Algunos comentarios finales

La integración entre países desiguales y asimétricos generará consecuencias adversas que indudablemente nos ponen en situación de desventaja frente a un país cuya racionalidad, que se mide en términos de cálculo de costo-beneficio es diferente a la nuestra.

Es claro, que el Tratado de Libre Comercio no sólo implica un acuerdo comercial y de tarifas, éste va más allá y tiene consecuencias colaterales, aún no cabalmente exploradas. Unas de ellas son los efectos sobre el medio ambiente y el tipo de legislación que se hará efectiva a partir de la firma.

A futuro es previsible, por un lado, que si no se toman las medidas necesarias, al introducirse industrias norteamericanas más allá de nuestra frontera, y al no vivir los estadounidenses el deterioro real del efecto ecológico de forma inmediata, la misma situación desembocaría en la indiferencia de éstos frente a un mal no compartido a corto plazo, y en donde la facilidad al violar reglas y leyes garanticen ventajas para los estadounidenses funcionando México, así, como un gran basurero.

Por la otra parte, ante la posibilidad de que se ponga en práctica una legislación real, que cumpla y conserve el ambiente y garantice tanto el uso adecuado de los recursos naturales, así como el agua, el aire y las condiciones sanitarias en centros de trabajo y en productos alimenticios, esto daría pie a un beneficio común para los dos países, aunque correlativamente se redujera la ganancia de las empresas transnacionales.

Los beneficios del segundo escenario serían: para México, asegurar que se cumpla la normatividad y se garantice su seguridad ambiental; para Estados Unidos mantener tanto su planta industrial, con una reestructuración de empleos pero no un traslado completo de plantas y sin gran pérdida de empleos, y para ambos nivelar los requerimientos sanitarios en productos alimenticios en beneficio de la salud de sus respectivas poblaciones.

Al establecer las reglas de origen en la firma del tratado y al ponerse en marcha el plan paralelo de protección al medio ambiente, se tenderá a homologar legislaciones y establecer dentro de este rubro las necesidades, los derechos y los deberes de las dos partes.

Si ello implica que se garantice nuestra salud, nuestro medio ambiente y nuestros recursos naturales, que no nos convirtamos en un gran basurero y que defendamos nuestro hábitat, entonces apoyar los planes y programas que se gesten a partir del TLC, es labor de los mexicanos.

CITAS:

[*] Profesora e Investigadora del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco.

[1] Conocida como vía rápida, instancia que el Congreso Estadounidense otorga al Presidente para negociar acuerdos comerciales a nivel internacional.

[2] Cfr. Schaffer, J. "Fast track Trade Authority Gets Big Boost", USIA Staff Writer, 1991, E.U.

[3] Consultar el suplemento de la Jornada, México, julio 25, 1991.

- [4] Sánchez, R. "The Mexican Perspective", U.S.-Mexico industrial Integration: The Road to Free Trade, 1991, Westernview Press, E.U.
- [5] Bath, R. "The U.S. Perspective" en US Mexican Integration: The Road to Free Trade, 1991, Westernview Press, E.U., p. 32.
- [6] Kelly, M. El Acuerdo de Libre Comercio México-EUA y El Medio Ambiente. Texas Center for Policy Studies, 1991, E.U.
- [7] Kelly, M. El Acuerdo de Libre Comercio México-EUA y El Medio Ambiente. Texas Center for Policy Studies, 1991, E.U., p. 27
- [8] Kelly, M. El Acuerdo de Libre Comercio México-EUA y El Medio Ambiente. Texas Center for Policy Studies, 1991, E.U., p. 67.
- [9] Environmental Opposition Fading. Mayo 18, 1991.
- [10] Cfr. Wall Street Journal, octubre 22, 1990.
- [11] Environmental Opposition Fading. Mayo 18, 1991.
- [12] Cfr. International Trade Agreements: Fast Track Procedures. State Department fact sheet, marzo 1, 1990.
- [13] Cfr. Odessey, B. "Furniture Plants already relocating to Mexico", USIA Staff Writer, may 8, 1991.
- [14] Kelly, M. El Acuerdo de Libre Comercio México-EUA y El Medio Ambiente. Texas Center for Policy Studies, 1991, E.U. p. 70.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Ecología y TLC

AUTOR: Richard Lowerre []**

TITULO: Medio Ambiente e Integración Económica: Elecciones de la Frontera [*]

ABSTRACT:

Los programas de ambos gobiernos destinados a impulsar modalidades de desarrollo sustentable y la protección de los recursos naturales pueden, sin un diseño adecuado, convertirse en obstáculos reales al libre comercio. Los derechos de cada gobierno para realizar estos programas deben ser, en consecuencia, explicitados en el proceso de negociación del ALC, a fin de evitar que la liberalización comercial interfiera con ellos.

TEXTO:

El proceso de integración entre las economías de México y los Estados Unidos es, en cierta medida, un fenómeno natural dada la proximidad entre ambos países. Sin embargo este proceso se ha visto simultáneamente dificultado y alentado por una serie de medidas bilaterales y/o acciones unilaterales de los respectivos gobiernos. En el pasado, la mayoría de estas acciones ha acelerado la integración, especialmente en la región fronteriza. Pero lamentablemente, se ha puesto muy poca atención en los muy serios problemas ambientales que han surgido en ambos lados de la frontera, provocados por la integración económica en marcha.

La iniciativa de concretar un acuerdo de libre comercio (ALC) entre México y los Estados Unidos llevará la integración económica mucho más lejos y casi seguramente agravará los actuales problemas ambientales. Por ello, aún antes de que las negociaciones formales comiencen, debemos evaluar los resultados de los esfuerzos integracionistas precedentes, con el fin de intentar evitar los enormes problemas que sufre la región fronteriza.

El debate sobre el ALC entre los Estados Unidos y México ha elevado la necesidad de poner atención a los vínculos entre el desarrollo económico y la degradación ambiental dentro del proceso de integración. Ante ello, sea o no aprobado el ALC, tenemos ahora la oportunidad para resolver los problemas ambientales actuales y futuros entre los dos países.

Los problemas ambientales derivados de la industrialización fronteriza México-Norteamérica

Algunos de los sectores económicos en los Estados Unidos y México, como la agricultura, han estado tradicionalmente vinculados debido a la proximidad geográfica.

En cambio, el programa maquilador iniciado en 1965, ha surgido a iniciativa de los gobiernos, con la finalidad de lograr una integración en diversos sectores industriales.

Originalmente el programa maquilador contemplaba la instalación de plantas gemelas, [1] buscando aprovechar los bajos salarios que prevalecen en México y las redes de distribución existentes en los Estados Unidos. México podría atraer, de acuerdo a este esquema, nuevas inversiones y empleos. Las compañías norteamericanas y de otros países [2] podrían tomar ventaja del fácil acceso al mercado de los Estados Unidos, y por supuesto, de los bajos salarios de los trabajadores mexicanos.

Para hacer esto posible, el programa maquilador fue estructurado por el gobierno mexicano con el fin de estimular a las compañías extranjeras a introducir a México, componentes y materias primas libres de impuestos. [3] Los productos, [4] desperdicios y biproductos del proceso de maquila deberían, en teoría, ser retornados al país de origen de la compañía propietaria. A la vez, los productos de la maquila entrarían a los Estados Unidos sin pagar impuesto excepto los que corresponden al valor agregado. [5]

Aunque el desarrollo de la industria maquiladora fue lento durante los primeros 15 años, en la última década su crecimiento ha sido espectacular. Existen ahora más de mil 800 [6] plantas que manufacturan desde partes automotrices hasta tarjetas de felicitación, hasta componentes electrónicos, zapatos, textiles y mobiliario.

Esta acelerada industrialización en la zona fronteriza ha rebasado ampliamente las capacidades de la infraestructura de las ciudades fronterizas. Las necesidades de las crecientes poblaciones en ambos lados de la frontera no han sido satisfechas por un desarrollo suficiente de las plantas de tratamiento de agua y basura. Muy poco planeamiento y financiamiento se ha dado al control de descargas de contaminantes en el aire y el agua, y a la disposición de desperdicios peligrosos. [7]

Estos problemas existen a ambos lados de la frontera. En la frontera de Texas y México, aproximadamente 300 mil personas viven hacinadas en 800 colonias, [8] no regularizadas, con escasas o ninguna calle alineada, y escasos sistemas de drenaje y agua potable. El desempleo alcanza el 20% de la población, y de acuerdo al Standard Metropolitan Area in the Country, [9] los condados de esta región texana se ubican entre los más pobres de la nación. Un estudio reciente de la American Medical Association caracteriza a esta zona como una cloaca y un campo de cultivo de enfermedades infecciosas. [10]

Las condiciones del lado mexicano son aún peores, caracterizándose por un explosivo crecimiento demográfico. Las industrias que se trasladan a estas áreas traen frecuentemente consigo tecnologías y productos químicos tóxicos. Muy pocas empresas traen consigo los recursos, capacitación y compromiso para resolver los problemas ambientales que producen. Y para empeorar las cosas, los programas mexicanos destinados a controlar las emisiones contaminantes, no están diseñados para enfrentar la contaminación provocada por el nuevo auge industrial. La agencia mexicana encargada de la protección ambiental (la Sedue), [11] dispone de un presupuesto anual de apenas 3.1

millones de dólares, y de un pequeño equipo de 140 técnicos para vigilar la contaminación de aire y agua, y el manejo de residuos tóxicos en todo el país.

Entre los problemas resultantes de este estado de cosas sobresale el manejo inadecuado de residuos peligrosos, amontonados en basureros municipales, el bombeo de desechos líquidos en arroyos y ríos, y la quema de desechos con componentes tóxicos al aire libre. [12] Un estudio del Texas Center For Policy Studies, basado en reportes gubernamentales, mostró que sólo 33 de cada 600 maquiladoras junto a la frontera con Texas devolvió al menos parte de sus desechos entre enero de 1987 y 1988. [13]

Esta clase de problemas no ha recibido hasta fechas muy recientes la debida atención. Sin embargo, debido a que puede complicar las negociaciones del ALC y la presencia futura de la industria maquiladora en México, algunos miembros de esta industria han comenzado a reconocer la necesidad de buscar soluciones. [14]

Algunos mecanismos existentes para la solución a los problemas ambientales

México y los Estados Unidos comparten una región fronteriza con ríos, acuíferos y formaciones de petróleo y gas comunes, así como los problemas de administración que ello conlleva. A pesar de ello, ninguno de los dos países ha desarrollado los mecanismos adecuados para proteger o asignar estos recursos. No hay un proceso legal de carácter bilateral que permita a un individuo, o a un gobierno local, o incluso a los gobiernos federales de cada nación, demandar o exigir al otro que detenga las actividades contaminantes que desde su territorio afecten al otro. Un residente en los Estados Unidos que sea dañado por contaminantes provenientes de las actividades de la industria maquiladora ubicada en México no dispone de la forma de evitarlo. Un ciudadano mexicano afectado por las actividades de una filial de una empresa norteamericana en México no puede demandar a la compañía matriz en los Estados Unidos.

Existen varios acuerdos bilaterales entre México y los Estados Unidos, pero ofrecen poca asistencia. La Comisión Internacional de Límites y Aguas [15] fue establecida para resolver disputas fronterizas, incluyendo las relaciones con la salud pública. A pesar de que dispone de un mandato para trabajar en la solución cooperativa de los problemas sanitarios, esta comisión ha sido reclusiva a enfrentar problemas de contaminación transfronterizos. En fechas recientes ha trabajado en problemas de disposición de basura en las áreas de Mexicali-Calexico, y Nuevo Laredo-Laredo, pero sólo después de la fuerte presión social y política de los pobladores que no pudo seguir siendo ignorada.

El Acuerdo para la Cooperación de los Problemas Ambientales fue firmado en 1983, en La Paz, Baja California por los Presidentes Reagan y de la Madrid. [16] Este acuerdo, que contiene cinco anexos, representa un potencial para los esfuerzos cooperativos. Diversos grupos de trabajo se han establecido para realizar consultas sobre diversos problemas ambientales. Sin fondos propios ni un compromiso decidido a resolver estos problemas, el acuerdo de La Paz se ha ido convirtiendo en una serie de reuniones anuales cuya tarea no pasa de ofrecer la ocasión para el intercambio de información entre los gobiernos. [17]

Uno de los intentos para usar el acuerdo de La Paz con el fin de enfrentar los problemas asociados con el manejo y disposición de desechos peligrosos de la industria maquiladora fue promisorio. Un programa de inspección conjunta entre la SEDUE y la EPA (Environmental Protection Agency) fue diseñado para realizar la primera exploración de los problemas de manejo de desechos tóxicos por la industria maquiladora. Sin embargo, casi inmediatamente después de su inicio, el programa fue abandonado por las discrepancias políticas entre los gobiernos de los Estados Unidos y México respecto a la lucha contra el narcotráfico. [18]

Existen además una serie de acuerdos internacionales que ofrecen bases para la cooperación internacional en la protección del medio ambiente. La Ley del Mar [19] y la Conferencia sobre la Contaminación de las Corrientes Aéreas [20] ofrecen mecanismos voluntarios para la resolución de algunas disputas sobre la base de revisiones "caso por caso". Estos tratados no ofrecen, no obstante, un marco resolutivo sobre muchas clases de contaminación emanados de los procesos de industrialización del tipo de la que acontece en la frontera entre México y los Estados Unidos.

Debido a que los decretos y acuerdos sobre la industria maquiladora no establecen mecanismos capaces de afrontar las externalidades de la contaminación y la insuficiencia de infraestructura, hay muy pocos instrumentos disponibles para corregir los diversos problemas que han ido surgiendo.

Complicaciones Deudoras

Tanto los Estados Unidos como México adolecen de enormes presiones deudoras. En los Estados Unidos, las restricciones presupuestales han provocado severas limitaciones en el desarrollo de los programas de protección ambiental. Y en consecuencia, ha habido muy escasos esfuerzos para enfrentar los problemas de contaminación en la frontera con México. [21]

En México, una deuda de más de 90 millones de dólares ha creado enormes exigencias para atraer capitales frescos al país. Las inversiones en infraestructura han sido recortadas dramáticamente y la aplicación estricta de las leyes ambientales ha sido relajada ante la exigencia de atraer nuevas inversiones industriales.

La reducción de la deuda externa mexicana ha sido, sin duda, uno de los asuntos más candentes en los Estados Unidos y México, conforme se ha hecho manifiesto la incapacidad de pago mexicana de todo el monto registrado con sus acreedores. México, en efecto, ha sido uno de esos pocos países que han recibido algún tratamiento ventajoso respecto a su deuda externa, sin que ello haya mejorado demasiado el problema. En este contexto se ha discutido la iniciativa de intercambio de parte de la deuda externa por la conservación del medio ambiente, [22] aunque ningún proyecto específico ha sido aún iniciado.

Las discusiones que los funcionarios norteamericanos tienen sobre un relajamiento de la carga deudora mexicana han llegado, al parecer, a un límite, al anunciarse el inicio de las negociaciones para alcanzar un ALC. Es evidente que el ALC se ha convertido en el mecanismo favorito de la administración norteamericana para lograr la recuperación económica de México, y este país no está actualmente en posición para negarse a aceptar cualquier cosa que ofrezca, aunque sea remotamente, la esperanza de un fortalecimiento de su economía.

Libre comercio y desarrollo sustentable

El concepto de libre comercio ha sido el favorito de muchos debido a que enfatiza la disminución de los controles gubernamentales. Bajo una interpretación estricta, el ALC entre México y los Estados Unidos debería eliminar cualquier clase de tarifa, regulación o subsidio que distorsione en los intercambios comerciales.

La reducción de las restricciones y limitaciones al comercio exterior sin duda podrían favorecer un impulso al crecimiento económico; lo que debe ponerse a discusión es el tipo específico de desarrollo que se desea impulsar. Si el desarrollo resulta de la liberalización comercial está estructurado sobre la base de obtener ganancias a corto plazo y la generación rápida de fondos financieros, las generaciones venideras tendrán que pagar los costos. Si el crecimiento resultante se concentra en áreas ya de por sí saturadas de problemas de una infraestructura insuficiente, entonces el crecimiento sólo agravará aún más los problemas, en vez de resolverlos.

Igual que el concepto de libre mercado, el de libre comercio debe reconocer la existencia de lo que los economistas llaman externalidades. Los controles gubernamentales que eviten la sobreexplotación de los recursos colectivos, son necesarios en un mercado libre. Por ello, tanto los gobiernos de México y los Estados Unidos disponen de legislaciones y programas que norman la emisión de contaminantes industriales en el agua y la atmósfera.

Más aún, existen áreas de legítimo interés para los gobiernos de los Estados Unidos y México que no pueden sacrificarse en aras de los intereses coyunturales en el proceso de integración económica. Debe reconocerse, sin embargo, que los programas de ambos gobiernos destinados a impulsar modalidades de desarrollo sustentable y la protección de los recursos naturales pueden, sin un diseño adecuado, convertirse en obstáculos reales al libre comercio. Los derechos de cada gobierno para realizar estos programas deben, ser, en consecuencia, explicitados en el proceso de negociación del ALC, a fin de evitar que la liberalización comercial interfiera con ellos.

Medio ambiente y desarrollo sustentable: controles requeridos en un ALC

Existen al menos cuatro conjuntos de problemas ambientales que requieren ser resueltos dentro de un ALC, o al menos, en una negociación paralela: 1) Mecanismos gubernamentales para estimular el desarrollo sustentable, 2) programas destinados a la conservación de los recursos naturales, 3) mecanismos para el control de la

contaminación y el establecimiento de normas de salubridad, 4) programas para el desarrollo de la infraestructura. [23]

Desarrollo sustentable: Existe un buen número de ejemplos de los tipos de intereses que los gobiernos deben enfrentar para garantizar que el desarrollo económico sea sustentable. Uno de estos ejemplos, crítico para México, es la localización de los proyectos de desarrollo industrial. Tres grandes ciudades han concentrado el grueso de la industrialización: La ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Este proceso de industrialización ha favorecido un crecimiento enorme de sus poblaciones, agotado los recursos de agua y generado graves problemas de contaminación de los acuíferos y la atmósfera.

El gobierno mexicano dispone en la actualidad de un plan para redirigir el desarrollo industrial y relocalizarlo en regiones alejadas de los tres centros urbanos mencionados. Orientar la industrialización hacia ciudades en mayor capacidad para manejar los problemas derivados del crecimiento industrial es una de las prioridades del gobierno del Presidente Salinas de Gortari. [24] En este orden de cosas, aunque una reglamentación reciente autoriza las inversiones con un 100% de propiedad extranjera, se busca evitar que éstas se ubiquen en Guadalajara y Monterrey, prohibiendo que allí, salvo casos especiales que requieren de permisos especiales.

Por supuesto, los incentivos o las restricciones a la localización de las inversiones pueden ser acusados de obstaculizar el libre comercio y constituir barreras no arancelarias. Por ello, el ALC debe proveer a los gobiernos, en todos sus niveles, de los derechos para lograr un balance entre las necesidades de un comercio abierto con las metas de un desarrollo sustentable a largo plazo.

El apoyo de la industria petrolera norteamericana al ALC se deriva a que este permitirá resolver diversas disputas sobre los derechos de propiedad intelectual, derivados de los enfoques nacionales divergentes entre México y los Estados Unidos. El Estado mexicano da un reconocimiento limitado a los derechos de propiedad en patentes y secretos mercantiles, generando barreras a las inversiones de las industrias del ramo petrolero, incluyendo tanto a aquéllas que producen equipos para la perforación y la producción de crudo como a aquéllas encargadas de su transformación.

Tres cuestiones conservacionistas y ambientalistas requieren ser reconocidas en cualquier acuerdo de libre comercio entre México y los Estados Unidos que resulte en la aprobación de la inversión extranjera en la industria petrolera mexicana: (1) incentivos al ahorro energético, (2) prevención de daños a los yacimientos de petróleo y gas debidos a la sobreproducción, y (3) mecanismos de control de contaminantes derivados de la explotación, producción y procesamiento del petróleo y gas. Los gobiernos deben asumir claras responsabilidades para regular o incentivar programas capaces de afrontar estos problemas. Si estas responsabilidades no son expresamente reconocidas en un eventual ALC, el acuerdo resultante restringiría las capacidades gubernamentales para proteger sus recursos y su medio ambiente.

Normas de protección ambiental y salubridad: Dos de los más controversiales temas del ALC entre los Estados Unidos y Canadá [25] y el Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT), involucran las normas para la protección de la salud y el medio ambiente que prevalecen en diferentes países. El primero de estos temas es el del posible uso de los acuerdos de libre comercio para armonizar las diferentes normas nacionales, con la adopción de una norma única, ya sea la más alta, la más baja o una mezcla de ambas. El segundo tema es el que plantea el uso de los acuerdos de libre comercio a fin de evitar que los gobiernos estatales y municipales impongan sus normas por encima de las que prevalecen en los ALC.

En el caso de los Estados Unidos y México, muchas de las normas sobre protección ambiental y salubridad difieren tan enormemente, que resulta imposible para un país aceptar las normas del otro. Por ejemplo, el gobierno norteamericano ha prohibido el uso del pesticida DDT debido a sus enormes riesgos ambientales y para la salud; y en cambio, el gobierno mexicano considera el uso del DDT como una necesidad para abaratar los costos de producción en diversos cultivos.

Un ALC también podría desestimular la experimentación con enfoques innovadores de regulación, tal como están siendo explorados en diversos gobiernos estatales y municipales. Dadas las dificultades para modificar los programas de regulación a nivel nacional, son los estados y los gobiernos locales los que probablemente estén mejor capacitados para generar nuevos y más eficientes métodos de regulación. Por ello, un eventual ALC no debe maniar las manos de estos niveles de gobierno en México y los Estados Unidos en nombre de la uniformidad.

Ninguno de los esfuerzos existentes en los enfoques de libre comercio, tanto en el GATT como en el ALC entre los Estados Unidos y Canadá o en la Comunidad Europea, han resuelto plenamente esta clase de problemas. Por ejemplo, existe una iniciativa para permitir la coexistencia de normas diferentes de protección ambiental y salubridad manteniendo los niveles nacionales y locales siempre y cuando exista una sólida justificación científica. Este enfoque tiene, sin embargo, algunos problemas, en la medida en que dificulta la provisión de mejores niveles de protección en áreas donde no se dispone de adecuadas capacidades de monitoreo científico. [26]

Fortalecimiento de la infraestructura para la protección ambiental: Sea cual sea el tipo de ALC que resulte de las negociaciones entre los Estados Unidos y México, es seguro que éste impondrá límites a las capacidades regulatorias de ambos países. Un incremento en el comercio de productos como carne, frutas y vegetales requerirá más inspecciones para evitar la transmisión de enfermedades, residuos de pesticidas y otras formas de contaminación, a menos que se acepten enormes riesgos para la salud. En la región fronteriza de ambos países, una intensificación de la industrialización requerirá mayores controles y vigilancia sobre las nuevas fuentes de contaminación. De aquí que serán necesarios nuevos mecanismos insertos dentro en el ALC, a fin de garantizar que las agencias encargadas de estas actividades pueden cumplir con sus obligaciones. Sin embargo, el desarrollo de la infraestructura mexicana para la protección de medio ambiente y la salud, está severamente restringido por la crisis financiera iniciada en la

década anterior. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), sin embargo, ha establecido que uno de sus prioridades al negociar un ALC con los Estados Unidos está en el desarrollo de esta infraestructura. [27]

El financiamiento es una necesidad obvia, pero la fuente de donde deben provenir estos fondos aún no clara. No es realista esperar que México reciba un aumento de sus ingresos debido al ALC, al menos en el corto plazo, suficiente para financiar las nuevas exigencias de protección del medio ambiente, tales como salarios al personal técnico, laboratorios y otras necesidades. Como se mencionó anteriormente, una reducción sustantiva de la deuda externa de México o los swaps ecológicos no son muy probables. Fondos directos autorizados por el Congreso norteamericano tampoco son probables, dados los problemas presupuestales norteamericanos.

Pero el financiamiento no es la única necesidad para el fortalecimiento de la infraestructura para la protección ambiental. Las lecciones derivadas de los esfuerzos de los bancos de desarrollo multilateral, para financiar programas ambientales son ilustrativas. A pesar del hecho de que México se ha transformado en uno de los principales recipientes de créditos del Banco Mundial, [28] el Banco no ha sido capaz de lograr un uso eficaz de los fondos asignados. En su balance interno de 1989 sobre los créditos a México, el Banco Mundial concluía que 5 de cada 6 de los más recientes proyectos autorizados relacionados con la protección del medio ambiente, había sido pospuesto o cancelado. Las causas de estos problemas no son la falta de financiamiento, sino los conflictos por mayor influencia entre las diversas burocracias gubernamentales y el débil compromiso del gobierno mexicano con la implementación de salvaguardias ambientales. [29]

A pesar de estas fallas, el Departamento del Tesoro norteamericano actualmente está urgiendo al Banco Mundial para desarrollar un nuevo paquete de 80 millones de dólares en donaciones y préstamos para el desarrollo de infraestructura a la SEDUE. [30] Aparentemente el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos está advertido de los problemas que la infraestructura deficiente puede acarrear al desarrollo de un ALC con México. Desafortunadamente, la solución ofrecidas es sólo un remiendo a la grave situación.

Ciertamente el problema va más allá que el mero financiamiento de SEDUE. Entregar 80 millones de dólares a la SEDUE no es mejor que hacerlo con la Agencia para la Protección del Medio Ambiente de los Estados Unidos (EPA). En primer lugar, el dinero por si sólo no garantiza un compromiso de los gobiernos para exigirle a sus agencias regulatorias una acción decidida y eficaz en las tareas de protección del medio ambiente. En segundo lugar, aún si ese compromiso existiera, aparecerían problemas de jurisdicción; por ejemplo, la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos de México y el Cuerpo de Ingenieros en los Estados Unidos, que desarrollan sus propios programas de protección ambiental. Por otro lado, la creación de una agencia especial, aún teniendo capacidades ejecutivas, no sería un sustituto a programas ambientales bien elaboradas y bien ejecutados desde su inicio.

La inadecuada infraestructura para la protección ambiental seguirá siendo uno de los problemas principales para evitar que el ALC se convierta en un factor que exacerbe el cúmulo de problemas ambientales y de salubridad que actualmente existen en la región fronteriza. Los esfuerzos para fortalecer los programas de protección del medio ambiente son más necesarios que nunca en ambos países.

Conclusión

El resultado de la integración de las economías de México y de los Estados Unidos por medio del programa de la industria maquiladora ha mostrado claramente que la apertura comercial puede crear severos problemas al medio ambiente y la salud. Tales problemas pueden ser evitados, pero sólo si son debida y honestamente reconocidos por las autoridades gubernamentales de ambos países y son tomadas las medidas previsorias para afrontarlos desde sus mismos comienzos.

Tanto en los Estados Unidos como en México, existen mecanismos bien establecidos, empezando por sus respectivas Constituciones, capaces de balancear las exigencias del desarrollo económico con los objetivos sociales de las poblaciones de ambos países. Este es el caso de algunos gobiernos estatales en los Estados Unidos, que regulan activamente las actividades de comercio interestatal a fin de proteger las legítimas necesidades de salud y seguridad de sus ciudadanos.

Los Estados Unidos y México no tiene actualmente ningún régimen legal y político bilateral para realizar los proyectos de integración económica en concordancia con los intereses legítimos del desarrollo sustentable, la protección ambiental y la salud de la población. Sin el desarrollo de tales sistemas dentro de la negociación comercial, el ALC sólo logrará agravar estos problemas en ambos países.

Las negociaciones para alcanzar un ALC representan una muy importante oportunidad para iniciar la búsqueda de tales mecanismos. El diálogo que ahora comienza no sólo entre los dos gobiernos sino entre sectores crecientes de ambas naciones sólo puede contribuir a facilitar estas metas. Un ALC debe incluir, por lo menos, garantías de que los poderes gubernamentales podrán actuar y lo harán, para proteger el medio ambiente y asegurar las bases para un desarrollo sustentable, aún cuando los detalles específicos de cómo lograrlo sean establecidos en un acuerdo paralelo al ALC. Aún si las negociaciones actualmente en proceso no confluyen en un Acuerdo de Libre Comercio, la búsqueda de la solución a los conflictos derivados de la integración económica entre México y los Estados Unidos debe, a pesar de ello, continuar.

CITAS:

[*] Traducido por Godofredo Vidal, Profesor-Investigador del Departamento de Sociología de la UAM-A.

[**] Abogado ambientalista de la firma de asesoría legal Henry, Kelly y Lowerre, de la ciudad de Austin, Texas. Actualmente dirige el proyecto binacional sobre la frontera de

México y los Estados Unidos, del Texas Center for Policy Studies, en cooperación con Bioconservación, en México.

[1] Sobre los decretos que actualmente norman a la industria maquiladora, ver, Diario Oficial 15 de agosto de 1983 y 22 de octubre de 1989.

[2] Aproximadamente 90% de las maquiladoras establecidas en México pertenecen y son operadas por compañías norteamericanas, pero recientemente, empresas de Canadá y Japón han aumentado su participación. Sire, T, "Stirring the Cultural Pudding", 4, Twin Plant News 46, June 1989.

[3] Ver Diario Oficial, 13 de agosto de 1983, nota 1. Los materiales importados son, teóricamente, de carácter temporal.

[4] De acuerdo a una regla caso por caso, la industria maquiladora puede en la actualidad vender un porcentaje de su producción al mercado. Ver Decreto de la industria maquiladora de 1983, supra, Artículos 12 y 13. Los desperdicios considerados como no peligrosos pueden ser reusados, como el caso de los empaques, si son donados para fines educativos o sociales. Ver el artículo 10 del mencionado Decreto.

[5] Harmonized Tariff Schedule of the U.S. (1988), Sec. 9801.00.1 (formalmente denominado Tariff Schedule of the U.S.), Schedule 8, part 1, Section 806.20, 806.30 y 807.00 (1982).

[6] "Monthly Scareboard", Twin Plants news, 6, No. 6, page 52, January 1991, Para mayor información ver, Jacobson Gary, "The Boom on Mexico's Border", 77, Management rev., 20-24 (July 1988); Flores, Benito, "The future of Mexico's maquiladora Industry" 5, S.W.J. Bus. and Econ, 1 (fall 1987).

[7] Ver, Kelly, Mary E. y Richard Lowerre, The Maquiladora Boom on the Texas-Mexico Border: Environmental and Public health Implications and Potencial Legal Remedies. Texas center for Policy Studies, June 1990; Kochan, Leslie, The maquiladoras and Toxics: The Hidden Costs of Production South of the Border, February 1989, AFL-CIO Department of Information.

[8] "Texas Bourder: Whose Dirt?", The Economist, Vol. 316, No. 7886, page 20 August 18, 1990; Kantor, Seth, "Federal Farm Bill Would Bring Water to Border Colonias", Austin Texas stateman, No. 27, 1990, citando un reporte original de General accouting office.

[9] Ver Hansen, Niles, The Border Economy: Regional Development in the Southwest, univ. of Texas Press, Austin, Texas, 1981.

[10] "A permanent US-Mexico Border Environment Health Commission", Journal of American Medical Assn. Vol. 263, No. 24, June 27, 1990. Basado en estudios como el anterior, el Consejo de Asuntos Científicos de la AMA ha recomendado una comisión

permanente de salud y protección del medio ambiente en la frontera "para establecer estándares de salubridad a ambos lados de la frontera".

[11] La Subsecretaría de Ecología (SEDUE), tiene la responsable de la protección ambiental, de acuerdo a la nueva Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Medio Ambiente, Diario Oficial, 28 de enero de 1988.

[12] Hay muchos reportes sobre estos asuntos. Por ejemplo, ver, Sánchez, Roberto A., "Health and Enviromental Risks of the Maquiladora in Mexicali." Transboundary Resources Report, Vol. 3, No. 3. Winter 1989; Tomaso, Bruce y Richard Alm, "Economy vs. ecology: Toxic Wastes From the Border Plants Poorly Monitored." Dallas Morning News, Feb 1, 1989, reimpresso en Transboundary Resources Report, Vol. 4, No. 1, Spring 1990; y "Twin Plants Toxics may Reach Water table", El Paso Times, May 21, 1989.

[13] Kelly, nota 7, supra, página 16.

[14] Ver los números recientes de Twin Plants News.

[15] En inglés, International Boundary and Water Commission (IBWC), fue creada a partir del Tratado de Aguas de 1944, que entre otras cosas tenía la responsabilidad para adoptar las medidas sanitarias determinadas en el Acuerdo. 59 Stat, 1219, T.S. 944, article 2.

[16] 221, I.L.M. 1925.

[17] Entrevista Telefónica con Silvia Correa, Coordinadora del programa del acuerdo de la Paz, Enviromental Projection Agency, febrero de 1991.

[18] Entrevista con el Dr. Allyn Davis, Hazardous Waste management Program, Region VI, EPA, June 1990, realizada por Jan Rich.

[19] United Nations Convention on the Law of the Sea, December 10, 1982, U.N. Doc, A/CONF. 62/122, reproducido en 21 I.L.M.

[20] Nov. 13, 1979, T.I.A.S., No. 10541.

[21] El Federal Farm Bill de 1990, y otras iniciativas estatales de origen reciente han buscado financiamiento para la provisión de agua potable y drenajes en las colonias fronterizas.

[22] El Senador Loyd Bensten ha propuesto el intercambio de deuda por sistemas de desagüe y tratamiento de aguas residuales sobre el curso del Río Grande, "Bensten Urges Study on Latin Debt Swaps." Boston Globe, Feb. 5, 1989.

[23] Para una discusión más detallada sobre los temas ambientales involucrados en el ALC entre México y los Estados Unidos, consúltese, Kelly, Mary E., Dick Kamp y

Michael Gregory, Mexico-US. Free Trade Negotiations and the Environment: Exploring the Issues, Texas Center for Policy Studies, Austin, Texas and Border Ecology Project, Naco, Arizona, January 1991; Sánchez, Roberto, "The Mexican Perspective", en U.S.-Mexican Industrial Immigration: The Road to Free Trade, Westview Press, 1991.

[24] Entrevista telefónica de Jean Rich con Sergio Reyes Luján, Subsecretario del Medio Ambiente, SEDUE, Ciudad de México, enero de 1991, para el Texas Center for Policy Studies. Ver sobre el tema, en general, United Nations Center on Transnational Corporations, Criteria for Sustainable Development Management (1990).

[25] Para una discusión sobre los temas ambientales en el ALC E.U.-Canadá, y en general, en el GATT, ver, Shrybman, Steven, Selling the Environment Short: An Environmental Assessment of the First Two Years of Free Trade Between Canada and the United States y International Trade and the Environment, Canadian Environmental Law Association, 517 College, St. Toronto Ontario, M6G 4A2; Shrybman, Steven, "International Trade and the Environment: An Environmental Assessment of the GATT", The Ecologist, Vol. 21), No. 12, p. 30, Jan/Feb 1990.

[26] Por ejemplo, muchas leyes en los Estados Unidos requieren un margen razonable de seguridad para el establecimiento de normas sanitarias y ambientales, debido a que se desconocen los efectos de diversas acciones y productos. Un margen razonable de seguridad no es necesariamente una decisión científica, sino una mezcla de ciencia y decisión pública acerca de lo que es suficientemente seguro. ¿Debe una sociedad aceptar un riesgo de uno en un millón de muerte por cáncer en una comunidad dada, o bien de una en quinientos mil, en la decisión de construir un sitio para la deposición de desperdicios altamente riesgosos para la salud?. ¿Cuánta certeza es necesaria en un intento de establecer niveles de aceptabilidad de riesgos?

[27] Entrevista telefónica de Jean Rich con Aslan Cohen, Oficina de Negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio, SECOFI, Enero de 1991, para el Texas Center for Policy Studies.

[28] Entrevista con Nelson Carr, miembro del equipo del Director Ejecutivo de los Estados Unidos en el Banco Mundial y del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, septiembre de 1990.

[29] México: Environmental Issues and Strategy Paper. The World Bank, Latin American and Caribbean Office, April 19, 1989.

[30] Entrevista con Nelson Carr, miembro del equipo del Director Ejecutivo de los Estados Unidos ante el Banco Mundial, nov. 1990; entrevista con Robert N. Kaplan, Director de Proyectos del Banco Mundial, febrero de 1991.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Ecología y TLC

AUTOR: Stephen Shrybman []**

TITULO: El TLC: Un Suicidio Ecológico [*]

ABSTRACT:

El 20% de la población mundial vive en países desarrollados, ésta consume el 80% de los recursos. El ochenta por ciento restante, tiene lo que sobra -20% de los recursos mundiales-. Los países desarrollados usamos 16 veces más recursos que ustedes.

No es una sorpresa que los países desarrollados y las empresas transnacionales estén muy interesados en explotar su país y otros más que tienen materias primas para exportación.

TEXTO:

Empezaré comentándoles un experimento que varios biólogos realizaron con ranas. Se colocó una de ellas en una olla de agua y se puso a hervir con la llama baja. Durante el tiempo transcurrido en la olla, la rana no protestó ni se esforzó para saltar fuera de la misma. Los biólogos se preguntaron qué fue lo que sucedió para que la rana no pudiese reaccionar, bajo circunstancias de aumento constante de temperatura, al instinto de sobrevivencia.

Ellos aseguraron que si alguien interrumpe el experimento y le habla a la rana, y le dice: ..."Bien, señora Rana, usted sabe que el agua se va poniendo caliente, muy caliente, y si sube demasiado la temperatura no responde por su vida", la rana hubiese contestado: ..."Bien, ha estado caliente por mucho tiempo y todavía me siento bastante bien".

Desde mi punto de vista, pienso que nos encontramos en una situación muy parecida a las ranas. Algunos de nosotros que vivimos en el norte estamos flotando en nuestras piscinas, mientras los que habitan en el sur están obligados a mantener sus cabezas hasta el límite del agua, pero todos nadamos en la misma olla, y la olla se va poniendo caliente, cada vez más caliente.

Con el inicio de las pláticas sobre la firma del Tratado de Libre Comercio, nos tienen en la olla apesados con dos manos. Una mano sostiene la tapa de la olla -una tapa que restringe y limita la habilidad de nuestro gobierno en la toma de decisiones- que nos impide escapar. La otra mano prende el fuego asegurándose de que entremos a la misma dinámica económica que han mostrado los predicadores.

Es cierto que no fue claro, para nosotros, cuál sería el resultado de un tratado comercial en relación con el medio ambiente. Ahora, tenemos que hacer un esfuerzo por

comprender por qué las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio fueron un fracaso en materia de protección de recursos y medio ambiente.

Fundamentalmente, el comercio implica distribución en todos los rubros: salud, trabajo, y poder político. Y si hay un común denominador que nos ha cegado a todos, es precisamente el problema de la distribución. Este problema implica, por un lado, la apropiación de los recursos por unos cuantos y por el otro, la escasa posesión de éstos por la mayoría.

Desde la perspectiva ecológica, el Tratado de Libre Comercio se firma para distribuir recursos: energía, recursos agrícolas, bosques, calidad ambiental, hasta alimentos.

Y este Tratado, le quitará al país, como nos lo ha quitado a nosotros, la aptitud de controlar el desarrollo de recursos vitales y determinar quién desarrollará tales recursos y cuál será su uso. El modo de producción norteamericano, enfatizará las reglas que ha sostenido desde hace trescientos años, que como resultado han generado el enorme flujo de recursos y materias primas del sur hacia el norte -de gente que tiene poco a gente que lo tiene todo-.

El otro punto en el Tratado de Libre Comercio será minimizar cualquier avance en cuestiones de regulación ambiental.

Y éste anulará el progreso que hemos establecido en países que han olvidado los altos estándares de protección ambiental.

Este es un momento crítico en la historia, pues el caos ecológico ha llegado a un punto en donde se pone en juego la sobrevivencia de nuestra especie.

No todos somos igualmente responsables de esto, muchos de nosotros, además de varios mexicanos y habitantes de otros países pertenecientes al sur, han hecho muy poco para contribuir a restablecer el orden ecológico.

El 20% de la población mundial vive en países desarrollados, ésta consume el 80% de los recursos. El ochenta por ciento restante, tiene lo que sobra -20% de los recursos mundiales-. Los países desarrollados usamos 16 veces más recursos que ustedes.

No es una sorpresa que los países desarrollados y las empresas transnacionales estén muy interesados en explotar su país y otros más que tienen materias primas para exportación. Por ejemplo:

En el tratado firmado entre Canadá y Estados Unidos las reservas de energía de Canadá no pueden ser explotadas fuera del país. A nivel interno, este asunto es de vital importancia en materia de política económica e industrial, pero desde la perspectiva ecológica es un suicidio.

Varios científicos nos han alertado que debemos racionalizar el uso de combustibles fósiles para disminuir las emisiones de dióxido de carbono que producen el sobrecalentamiento terrestre. Los Estados Unidos, que representan el 6% de la población mundial, usan 25% de la energía mundial. En lugar de racionalizar el consumo de ésta, en lugar de invertir en eficiencia y conservación, en lugar de estar de acuerdo con otros países en reuniones internacionales, los Estados Unidos han mantenido una política de intervención militar en el Medio Oriente y acuerdos comerciales en Norte América para asegurar lo que queda de estos recursos.

Ahora bien, el control de las exportaciones no versa únicamente en relación a los recursos energéticos. Este incluye todo tipo de recursos, trata hasta de alimentos. Hace un año y medio en el GATT, los Estados Unidos quisieron sacar ventaja de una disposición que establece que los países cuya población se encuentre en condiciones de hambre, se les aplicaría un embargo en sus exportaciones agrícolas. La propuesta no fue demasiado lejos, pero se presentó en el pleno.

No tengo el tiempo suficiente para decirles cómo ha sido utilizado el acuerdo comercial que hemos establecido con los Estados Unidos, los alemanes lo describirían como, desparlamentarizar, pues los asuntos importantes que requieren una decisión política como: la salud en los centros de trabajo, la seguridad en los mismos, la protección del medio ambiente y las políticas sobre recursos naturales, dejan de ser problemas que sea necesario discutir en las instituciones democráticas, son transferidas al ámbito privado y secreto de los tratados comerciales y entonces, allí se resuelven las disputas.

Tan sólo déjenme concluir relatándoles otro hecho que encuentro fascinante. En mi trabajo de investigación sobre asuntos comerciales, encontré algunos documentos dados a conocer por el United Nations Center on Transnational Corporations. En sus estimaciones, de 80 a 90% del comercio de café, tabaco, yute, hierro, y productos forestales, está controlado (en cada uno de los casos) de 3 a 6 empresas transnacionales. Estas instituciones son monolíticas, grandes imperios que tienen una estrategia coherente que intervienen en todo el proceso productivo tanto en forma vertical como horizontal, a través de los Tratados de Libre Comercio, y mediante bancos de desarrollo multilateral.

Si tenemos la suerte de confrontar la nueva agenda de las negociaciones del Tratado entre México-Estados Unidos, no sólo tendremos que unirnos y formar una coalición junto con los movimientos populares de cada uno de nuestros países, sino sobre todo fomentar nuestra relación a nivel internacional.

CITAS:

[*] Traducido por Miriam Alfie, Profesora-Investigadora del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco.

[**] Asesor de la Canadian Environmental Law Association.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Educación y TLC

AUTOR: Sylvia Ortega Salazar [*], Jacqueline Ochoa M. []**

TITULO: Perspectivas de la Educación Superior Ante el TLC: Una Propuesta

ABSTRACT:

Ante la creación de una zona de libre comercio en Norteamérica, se han expresado en los más diversos medios preocupaciones en torno a los efectos económicos y políticos que se pudieran generar. Poca atención se le ha prestado sin embargo, a un elemento que definirá sin duda buena parte del modo en que nuestro país se insertará en el esquema global que se avizora: la educación y su contribución a la creación de modelos de acción adecuados a las nuevas condiciones.

TEXTO:

Globalización, competitividad y calidad

La parte más visible del gran debate librecambista que ahora se da, es aquella relacionada con la manera en que empleo, inversión, balances externos, salarios y demás variables económicas se comportarán a la luz de una abierta competencia con dos de las economías más grandes y competitivas del mundo. En México, Canadá y Estados Unidos: gobiernos, empresas, sindicatos y demás actores revisan sus esquemas de comportamiento, ya que la acrecentada presión sobre los respectivos esquemas económicos nacionales les plantea el reto de la eficiencia y la productividad. La búsqueda de mejores niveles de calidad a precios competitivos, requiere fuertes inversiones en tecnología y mano de obra altamente calificada y con gran movilidad y adaptabilidad.

Más allá de los términos convencionales del debate, están las consideraciones acerca de las características que los recursos humanos deberán reunir para que su participación en las organizaciones involucradas -empresas, sindicatos, agencias gubernamentales, entre otras- sea lo más adecuada posible ante los futuros retos. Nuevos perfiles profesionales, el incremento en intercambios de información y esquemas culturales más abiertos y flexibles son sólo algunos de los requerimientos que los esquemas educativos deben contemplar a la hora de hacer los ajustes necesarios.

Por lo demás, ahora no sólo debe hablarse de productividad y competitividad en términos estrictamente cuantitativos. Los flujos mundiales de mercancías, de servicios y de información, están condicionados por factores radicalmente distintos de los que se observaron en décadas pasadas. [1]

Bien dijo Michel Crozier, que ha terminado el reinado de la lógica de la cantidad. Los nuevos escenarios mundiales del intercambio, el dominio de la autorización del cambio

acelerado hacia los servicios, la revolución de la informática y de las comunicaciones, así como el predominio de la alta tecnología (Hi Tech), han producido una subversión de las relaciones económicas, sociales y culturales entre las naciones. Lo mismo ha acontecido en lo relativo a las relaciones individuales y colectivas dentro de los más variados campos sociales. Hemos entrado en un nuevo modelo de civilización asentado en la revolución de las mentalidades, de las formas de organización y de los valores. México, por supuesto, no está al margen de estas circunstancias, ni de sus efectos.

La perspectiva apunta hacia una intensa competitividad, que si bien mantendrá como vehículos e instrumentos los avances científicos y su aprovechamiento tecnológico inmediato, tiene como eje central el desarrollo ilimitado de las capacidades y competencias humanas, portadores virtuales y reales de la calidad. Invertir en calidad es hoy, ciertamente, invertir en el hombre.

En términos de Crozier, se trata de invertir en la formación, en la organización de las relaciones humanas en la renovación de las instituciones; invertir en investigaciones, evidentemente, pero no en máquinas y programas, que representan el corto plazo, sino, ante todo, en los hombres de ciencia que son la esperanza del largo plazo. Bajo ese nuevo enfoque se deberá reconocer el valor que tienen, para ese futuro en puerta, todos los esfuerzos que realicemos en la formación de nuestras élites intelectuales: científicos y técnicos, así como también políticos, administradores, artistas, maestros y humanistas. Hablamos por tanto de nuestra educación superior, de su papel significativo en la renovación nacional y de su inevitable protagonismo en los nuevos escenarios a los que ingresa la nación. Ahí se crearán los nuevos universitarios, los nuevos hombres de empresa, los nuevos dirigentes, en fin, los nuevos ciudadanos con la cultura y el adiestramiento necesarios para organizar y dirigir la vida económica y social en la orientación de un progreso cualitativo, es decir, en la perspectiva de esa revolución en la calidad a la que se refirió el Presidente Salinas de Gortari.

Lo anterior viene al caso siempre que se trata el tema de la integración de México con los Estados Unidos y Canadá y sus efectos posibles en la vida académica y cultural de nuestro país; siempre que se entienda que los nexos internacionales que abrirá el Tratado de Libre Comercio no pueden limitarse, ni a la simple circulación mercantil, ni a crear espacios restringidos al mundo de los negocios.

El interés de amplios sectores de universitarios pero, sobre todo, una visión estratégica de los intereses nacionales, llevan a considerar también la necesidad de que los alcances de la integración cumplan el intercambio de valores culturales y científicos, donde la perspectiva de un mercado académico común y las mayores facilidades para los intercambios intelectuales deben cobrar particular énfasis.

El desarrollo futuro de las capacidades de competitividad de nuestro cuerpo académico y la construcción de mejores condiciones para reformar nuestro sistema de educación superior, alentando además a nuestra planta científica, exige que en los marcos de las negociaciones trilaterales puedan tener un nivel de prioridad los aspectos relacionados con la creación de redes y programas de cooperación e intercambio académico, es decir,

convenciones que privilegien la más amplia circulación de valores y productos de la actividad intelectual.

Multiplicación de las iniciativas de cooperación universitaria internacional

Con motivo de los procesos de integración internacionales que se producen en la actualidad, han surgido distintas iniciativas para alentar el intercambio y la cooperación académica internacional, particularmente en lo relativo a la formación profesional y la investigación científica. El nivel de integración en este campo, alentado con especial énfasis por la Comunidad Económica Europea, ha dado como resultado proyectos de gran aliento como el denominado Erasmus [2] convenido por la Conferencia Permanente de las Universidades Europeas.

En el mismo sentido opera actualmente el Proyecto Columbus que se propone desarrollar una cooperación en Gestión Universitaria y una vinculación más intensa y organizada entre universidades y estudiantes de Europa y Latinoamérica. De esta iniciativa se espera que las universidades comprometidas logren los siguientes resultados:

- Desarrollar su capacidad de autoevaluación.
- Considerar sus problemas dentro de un marco comparativo.
- Evaluar las opciones estratégicas más convenientes.
- Capacitar a su plantel docente y de investigación.
- Modernizar sus estructuras académicas.
- Utilizar más eficientemente los recursos disponibles.
- Consolidar la relevancia de sus actividades para la sociedad.
- Ampliar el espectro de la cooperación internacional.

Observando este tipo de esfuerzos que atienden a las nuevas condiciones internacionales, parece necesario intensificar las iniciativas tendientes al conocimiento y exploración de los puntos de contacto y colaboración entre las instituciones de los tres países que comprenderá el TLC. A este respecto conviene evaluar las experiencias que ya se han tenido entre universidades mexicanas, norteamericanas y canadienses que, desafortunadamente, son aún escasas.

Aspectos favorables del sistema educativo mexicano

Cuando pensamos en una perspectiva de competitividad y colaboración en el terreno académico, es necesario reflexionar sobre las ventajas y problemas que nuestro sistema de educación superior tiene para tal efecto.

Dentro de los puntos que pueden respaldar el proceso hacia una mayor comunicación y articulación podríamos identificar los siguientes:

- a) Autonomía

La cual posibilita el desarrollo de un esquema interno de mayor competitividad institucional y condiciones de intercambios directos entre instituciones: consorcios, programas de formación con currícula a la carta, intercambio de profesores, estancias patrocinadas, redes de comunicación, etcétera.

b) Ampliación del universo educativo

Ya que el país cuenta con una masa crítica mayor, en estudiantes y profesores, para un provecho más amplio, en términos sociales, debe darse en la educación una reconversión hacia la calidad formativa de recursos humanos.

c) Tradición en formación e intercambios previos

Desde distintas perspectivas académicas, científicas y culturales, y atendiendo a necesidades de diversa índole, las instituciones de educación superior han logrado desarrollar prácticas de colaboración interinstitucionales y programas de colaboración académica internacional. Es posible, con una nueva direccionalidad, aprovechar esas experiencias acumuladas y potenciarlas hacia un nuevo escenario que contemple vínculos permanentes con Estados Unidos y Canadá.

d) Adopción de políticas y sistemas de protección de la planta científica nacional

Las medidas recientes para alentar la permanencia de la planta científica y arraigar a los académicos de prestigio y alta productividad en las instituciones de educación superior, son elementos que tratan de preservar y acrecentar nuestro potencial académico. El fortalecimiento y desarrollo de tales políticas será imprescindible para construir condiciones favorables al ingreso de nuestro país en los marcos de competitividad académica futuros.

e) Programa de aliento a la emulación y productividad académicas

Los nuevos sistemas de becas a la permanencia y productividad académicas, así como sistemas internos de competitividad en docencia e investigación, son iniciativas que tendrán un impacto significativo en la cultura universitaria. La precisión y desarrollo de tales instrumentos y la generación de condiciones base para evitar la segmentación de la vida académica son precondiciones para la reorientación cualitativa de la vida universitaria en vista del intercambio internacional.

f) Desarrollo de infraestructura de comunicación e información automatizadas

El sistema de educación superior ha iniciado un desarrollo de sus sistemas de información y comunicación automatizados, organizado en bases de datos sus bibliotecas y conectándose a bancos de información científica y de fondos bibliohemerográficos de otros países. Este desarrollo deberá intensificarse para ampliar las perspectivas de intercambio académico y cultural.

g) Areas disciplinarias y profesionales de prestigio

Disciplinas y profesiones en México con prestigio y competitividad internacional: especialidades médicas, ingeniería, arquitectura y diseño, petroquímica básica, ciencias sociales y humanidades, deberán ser consideradas como un aporte de nuestra parte en este intercambio con Estados Unidos y Canadá.

Retos inmediatos para la educación superior

a) Desarrollo y diversificación de los criterios de excelencia y calidad del sistema

Introducción de criterios e indicadores cualitativos en la evaluación del sistema, así como la creación y desarrollo de sistemas de calificación institucionales que incorporen ciertos elementos valorativos de uso generalizado en los sistemas de educación superior estadounidenses y canadienses.

b) Mejoramiento sustancial de las condiciones de operación de las instituciones y de sus capacidades de remuneración de su personal

Desarrollar condiciones de atracción y retención de personal académico de alto nivel. Incluye ciertamente un esquema salarial más competitivo, pero sobre todo, la oferta de ambientes y oportunidades de desarrollo profesional de la planta académica.

c) Definición de políticas y estímulos para la formación de profesores y apoyo a la carrera académica

Inversiones de mediano y largo plazo en la superación de la planta académica, tanto docentes como investigadores, para la reconversión del sistema educativo en la perspectiva de un mercado académico integrado.

d) Inversión de riesgo para la creación de grupos nuevos de investigación y docencia

Programas especiales de formación de académicos jóvenes, mediante apoyos financieros específicos para la realización de estudios de posgrado, creación de programas docentes y de investigación concebidos como espacios formativos y subvención de proyectos de innovación pedagógica.

e) Fortalecimiento del apoyo a los programas de vinculación universidad-empresa

Vincular la enseñanza superior y la investigación a la estructura productiva del país.

Algunas iniciativas necesarias:

a) Analizar los sistemas de educación superior en Estados Unidos y Canadá para encontrar los posibles puntos de contacto con las universidades mexicanas.

- b) Evaluar los niveles alcanzados en la cooperación de intercambio académico por los sistemas de educación superior entre Estados Unidos y Canadá a partir de su integración comercial, para su vinculación con el sistema educativo mexicano.
- c) Estudiar las características del mercado académico estadounidense y canadiense para precisar los niveles de diferenciación con el de México.
- d) Realizar estudios para la creación de indicadores comunes de cualificación de la educación superior para los países miembros del tratado.
- e) Identificar los beneficios académicos, científicos y culturales derivados del espacio trinacional en perspectiva, así como estudiar el potencial de oferta y de las condiciones de circulación del capital cultural entre países.
- f) Establecer un programa especial para crear los marcos y condiciones de un intercambio equilibrado de valores culturales.

CITAS:

[*] Rectora de la UAM-Azcapotzalco.

[**] Investigadora de El Cotidiano

[1] Ver "Le problème de la qualité" en: Michel Crozier. Etat modeste. Etat moderne. Stratégies pour un autre changement. Editions Tayard, 1987.

[2] European Community Students Mobility Scheme.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Energéticos y TLC

AUTOR: Godofredo Vidal [*]

TITULO: Petróleo, Política y Comercio en el TLC

TEXTO:

La inversión extranjera en las actividades reservadas a Pemex ha surgido como el asunto más candente en las negociaciones para formar una zona de libre comercio norteamericana. En agosto de 1989, el gobierno mexicano decretó la reclasificación de la industria petroquímica, reduciendo drásticamente las áreas reservadas al monopolio de la empresa estatal. [1] El objetivo entonces declarado fue favorecer la inversión privada nacional y extranjera en el desarrollo de la industria petroquímica. Sin embargo, conforme el proceso de negociaciones comerciales entre México, los Estados Unidos y Canadá se ha ido profundizando, han surgido sistemáticas demandas, específicamente del gobierno y empresas de los Estados Unidos, aunque también de Canadá, para obtener una apertura integral de la industria petrolera mexicana a la inversión foránea.

El argumento central detrás de esta situación es el que Pemex no está en condiciones de negarse a aceptar la inversión extranjera en sus actividades de exploración, extracción y en la petroquímica básica.

Actualmente, un argumento similar predomina, según el cual el gobierno mexicano no está en capacidad de elegir, y deberá recurrir al capital privado internacional para sufragar los costos de la modernización del sector petrolero. Estos argumentos, sin embargo, no han sido claramente expresados por el gobierno de México o la administración de Pemex que no dan muestras de tener una posición muy clara al respecto. Sin embargo, algunos trozos de información dispersa -aquí y allá- logran dar un panorama del clima político que prevalece sobre los intenciones de convertir a Pemex en una empresa nominal.

El argumento básico es la crisis de Pemex. Por ejemplo, estudios del Departamento de Energía [2] de los Estados Unidos señalan que de no inyectarse una fuerte dosis de capital en labores de exploración y extracción, México se vería en la necesidad de importar petróleo para el año 2004, Pemex está agobiada, según este estudio, por una inversión anémica, altos impuestos y una demanda externa e interna crecientes.

En esta misma línea, la Subdirección de Finanzas de Pemex ha informado que requerirá de 30 mil millones de dólares en inversiones en los próximos cinco años, y que una gran parte de ellos tendrán que venir del extranjero.

De acuerdo a la Embajada norteamericana en México, sólo la modernización de las plantas petroquímicas requiere, durante el sexenio salinista, de 4 mil 700 millones de

dólares en nuevas inversiones, o de lo contrario, México tendrá que gastar más de 9 mil millones de dólares en importaciones de productos petroquímicos. [3]

El proceso de penetración de las inversiones extranjeras en las actividades petroleras se ha intensificado notablemente a raíz del comienzo de las negociaciones para formalizar un Acuerdo de Libre Comercio. Desde mayo del año pasado que se hizo público el "proyecto de la Cuenca del Golfo" con la participación de inversionistas extranjeros y nacionales, en el que se ha intentado vincular la seguridad energética de los Estados Unidos con la seguridad económica mexicana, [4] hasta la línea de crédito atado que el Eximbank de los Estados Unidos otorga a Pemex en noviembre del año pasado, hay una aparente continuidad. El contrato otorgado a la empresa norteamericana Triton, en abril de este año, para realizar trabajos de exploración de yacimientos petrolíferos marca un nuevo rumbo a la estrategia gubernamental sobre la política petrolera mexicana.

La participación del capital norteamericano en las actividades constitucionalmente privativas de Pemex ha sido vista por la International Trade Commission de los Estados Unidos "como una potencial relación simbiótica en la que los Estados Unidos vería reforzada su seguridad nacional, y a la vez ofrecería una inyección de actividad a las deprimidas actividades de exploración petrolera de las empresas norteamericanas". [5] Sin embargo, casi todos los participantes norteamericanos en este debate, coinciden en que no hay necesidad de "inflamar los sentimientos mexicanos" demandando una apertura radical de Pemex al capital foráneo, y reconocen que Pemex está buscando actualmente formas de admitir capitales extranjeros, manteniendo un control nominal" del sector. [6]

La voz discordante la ha ofrecido Bernardo Grossling, reconocido experto del Servicio Geológico de los Estados Unidos, para quien Pemex es una empresa bastante eficiente, sin problemas para aumentar su producción un 25% sostenidamente, hasta por 8 meses, "sin invertir un sólo centavo", pero que "por razones políticas, no lo van a admitir". Grossling, después de señalar que si se abrieran las compuertas de las áreas reservadas a Pemex a los capitales internacionales, la producción de crudo sería duplicada en 4 años, y cuadruplicada en 10 años. Sin embargo, dice Grossling, la urgencia por aumentar la producción no es de Pemex y hacerlo "requiere una negociación". [7] Comentando las afirmaciones de Grossling Henry Santiago, funcionario del Departamento de Energía de los Estados Unidos, anotó que "temo que lo que afirma acerca de Pemex es demasiado optimista".

TITULO DEL RECUADRO:

Una crónica del asunto petrolero en las negociaciones comerciales entre México y los Estados Unidos [**]

Clara Hernández [***], Godofredo Vidal [*4]

RECUADRO:

4-junio 90:

El sub-director de petroquímica de Pemex, Raúl Robles Segura, declaró que inversionistas nacionales y extranjeros están interesados en financiar proyectos referentes a la petroquímica básica.

13-junio 90:

El presidente de México, Carlos Salinas, dijo que las restricciones que impone el artículo 28 de la Constitución no serán puestas en la mesa de negociación del ALC.

15-junio 90:

La representante de negociaciones comerciales de los Estados Unidos Carla Hills, advirtió que ante el hecho de que las reformas económicas realizadas en México han sido establecidas por decreto y que "existe una gran preocupación en la comunidad empresarial, de que esos decretos puedan ser fácilmente revertidos en el futuro". Hills manifestó claramente que el gobierno de Washington pedirá modificaciones al artículo 28 de la Constitución Política de México, que reserva para el Estado el manejo y control de los sectores estratégicos de la economía.

9-agosto 90:

La Canacindra expresó su temor de que se hagan cambios a la Constitución y se reclasifiquen nuevamente los productos petroquímicos.

13-agosto 90:

En Washington, y ante la invasión iraquí a Kuwait, los secretarios de la SRE y SHCP, Solana y Aspe, respectivamente, ofrecieron aumentar las ventas petroleras a los Estados Unidos en 100 mil barriles diarios, durante dos meses. El secretario del Tesoro de Estados Unidos agradeció el gesto diciendo: "nosotros no habíamos pedido nada, y el presidente Salinas fue suficientemente amable en ofrecerlo", comentando que Venezuela hizo lo mismo pero con 500 mil barriles diarios. El director de Pemex mostró su desacuerdo con la decisión, argumentando límites técnicos en la capacidad de producción de Pemex.

3-Sept 90:

Un consultor no identificado de Petróleos Mexicanos Internacionales afirmó a la revista Oil & Gas Journal, que el gobierno mexicano podría acudir al mercado spot y mencionó la "sorprendente decisión de aumentar en 100 mil barriles diarios la producción petrolera, con el fin de satisfacer la demanda norteamericana".

6-sept 90:

La revista Business Week, comentó que el gobierno de México tiene en el petróleo una importante carta de negociación en las negociaciones del ALC con los Estados Unidos, pero que la oposición a modificar la Constitución es un obstáculo.

11-sept 90:

Ortiz ex-secretario de la OPEP afirmó que "México debe abrir las puertas" a la inversión extranjera en materia petrolera.

20-sept 90:

Carla Hills advirtió que "México debía considerar reformas a su Ley de Inversiones Extranjeras, para eliminar restricciones en industrias clave, como en petróleo, servicios financieros y bienes raíces... Los inversionistas creen que podría hacerse más para liberalizar la inversión, porque las nuevas regulaciones sólo son actas administrativas."

21-sept 90:

El sub-secretario de Comercio de los Estados Unidos, Julius L. Katz expresó que su gobierno buscará que México haga cambios en la política petrolera.

21-sept 90:

El presidente de la Coordinadora de Organismos Empresariales, Juan Gallardo Thurlow, reconoció que Pemex podría verse obligado a incluir en el ALC los sectores de refinación y producción de petróleo.

24-sept 90:

El director de Inversión Extranjera y Comercio Exterior de la SHCP, desmintió que el petróleo sería incluido en la mesa de las negociaciones del ALC.

25-sept 90:

El director de Fomento Industrial de Canacintra, dijo que "el petróleo, al ser el pivote del desarrollo futuro del país, no puede quedar sujeto a negociaciones en una primera fase."

27-sept 90:

Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, reiteró ante la televisión norteamericana que "están definidos los límites" del ALC con los Estados Unidos.

2-oct 90:

Henry Santiago, director para México del Departamento de Energía de los Estados Unidos, informó que su dependencia buscará la inclusión del sector energético mexicano, particularmente la petroquímica básica mexicana, en las negociaciones del ALC.

3-oct 90:

Gonzalo Martínez Corbalá, secretario de la Gran Comisión de Energéticos del Senado mexicano, afirmó que no se descarta la posibilidad de incluir el petróleo como tema de discusión en las negociaciones comerciales con los Estados Unidos y dijo que "sería factible" un financiamiento externo para aumentar la exploración y producción petrolera.

3-oct 90:

El sub-secretario de la SEMIP, Alberto Escofet, rechazó que exista presión norteamericana y que el petróleo no será incluido en el ALC.

4-oct 90:

David Winfield, embajador de Canadá en México, consideró que el petróleo mexicano debe estar entre los temas a negociar en el ALC.

4-oct 90:

El presidente de la Asociación Nacional de la Industria Química aseguró que la industria petrolera si está contemplada en las negociaciones del ALC, y Francisco Rojas, director de Pemex, comentó que "la industria petroquímica sabrá enfrentar el reto".

4-oct 90:

John Foster, presidente de la Comisión McDonald de Canadá, declaró que su país tiene mucho interés en el petróleo mexicano y que "los Estados Unidos por ningún motivo dejará que quede fuera de las negociaciones del ALC."

5-oct 90:

El encargado de las negociaciones del ALC, Herminio Blanco, aseveró que "el sector energético, específicamente la exploración y explotación de los recursos están restringidos al mercado mexicano."

5-oct 90:

El presidente de CONCANACO, Hugo Villalobos, aseguró que el petróleo es la "carta más fuerte en la negociación del ALC, y deberá incluirse."

10-oct 90:

Bernardo Grossling del Servicio Geológico de los Estados Unidos, afirmó que si el sector financiero internacional tuviera acceso a la inversión en Pemex, la producción se duplicaría en 4 ó 5 años, a 5 millones de barriles diarios, y a 10 millones de barriles diarios en 10 años.

13-oct 90:

El director de la ANIERM, Humberto Simoneen, advirtió que los negociadores mexicanos "no deben ser sometidos a presiones de cualquier tipo" y que debe incorporarse tanto el tema petrolero como el de la migración de mexicanos a Estados Unidos en el ALC.

16-oct 90:

J. Gallardo Thurlow, representante de la COECE en las negociaciones del ALC, descartó la inclusión de los energéticos en las negociaciones del ALC.

16-oct 90:

David Windfield, embajador de Canadá, subrayó el interés de su país en que el petróleo y la petroquímica mexicana se incluyan en el ALC.

18-oct 90:

El titular de SEMIP, Fernando Hiriart Balderrama, dijo que el gobierno ha sido claro en señalar que el petróleo no formará parte del ALC, y que "por el momento, México tiene capacidad para incrementar su plataforma de producción petrolera en un barril diario."

18-oct 90:

El sub-secretario para la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de Estados Unidos Roger Wallace, manifestó que "el gobierno norteamericano quisiera tener un acuerdo tan amplio como sea posible" que incluya al sector petrolero, aunque dijo que "somos sensibles a la Constitución mexicana."

19-oct 90:

Herminio Blanco Mendoza, jefe del equipo negociador de SECOFI, dijo que los sectores estratégicos definidos por la Constitución, como el petróleo, no estarán sujetos a negociaciones en el ALC.

19-oct 90:

El sub-secretario de Industria e Inversión Extranjera de la SECOFI, Fernando Sánchez Ugarte, reiteró que "la posición del gobierno de México es muy clara y el petróleo no va a negociarse dentro del ALC", y que la Ley de Inversiones Extranjeras no va a modificarse.

21-oct 90:

El presidente de Concamin, Luis Cárcova García, afirmó que "definitivamente no se incluirá el petróleo ni otras paraestatales en las negociaciones con Estados Unidos."

23-oct 90:

David Rondfeld, de la RAND Corporation, consideró que el petróleo podría ser un anzuelo del gobierno mexicano para atraer mas inversión extranjera, y que incluirlo en el ALC es mas una cuestión política que económica.

26-oct 90:

Serra Puche, secretario de Secofi, aseguró que "el petróleo seguirá vendiéndose a precios del mercado" y que el tema de la migración no será incluido en el ALC; Herminio Blanco dijo que "la Constitución no esta en la mesa de negociaciones."

26-oct 90:

Serra Puche y Robert Mosbacher, secretario de Comercio de México y Estados Unidos, respectivamente, manifestaron que debido a las restricciones de la Constitución mexicana, los temas del petróleo, la petroquímica básica, electricidad y ferrocarriles, no serán incluidos en las negociaciones del ALC.

28-oct 90:

Pemex informa que, a causa de la guerra en el Medio Oriente, aumentó su producción diaria de petróleo en 100 mil barriles diarios, para exportar a los Estados Unidos.

30-oct 90:

El representante adjunto para México y Canadá de la Oficina Comercial de la Casa Blanca, Donald Abelson, demandó a México enmendar su Ley de Inversiones Extranjeras y abrir al capital foráneo "industrias clave, como la del petróleo y los servicios financieros" que pertenecen al estado por ley.

13-nov 90:

Pemex y Ensa Corp, de Dallas, comenzaron los trámites para la construcción de un gasoducto binacional.

27-nov 90:

El Wall Street Journal comentó en su edición de ayer, que México "necesita desesperadamente" de la inversión estadounidense, por lo que Salinas tendrá que buscar la forma de conseguir capitales norteamericanos, "sin comprometer el nacionalismo mexicano por el petróleo."

23-nov 90:

En vistas a su visita a la Ciudad de Monterrey, el presidente de los Estados Unidos George Bush, señaló que "México, como vecino inmediato y abastecedor de petróleo, juega un papel mayor en nuestro sistema energético" y que "reconocemos que el petróleo ha sido con frecuencia un área de sensibilidad especial para México, particularmente en sus relaciones con los Estados Unidos. Sin embargo, reconociendo la determinación de México para controlar la propiedad de sus recursos, estoy convencido de que hay áreas importantes en que podemos trabajar juntos, y podrían ser mutuamente ventajosa para inversiones acentuadas y la exploración de petróleo y gas natural", Bush comentó que "por supuesto que queremos tener acceso al petróleo mexicano."

26-nov 90:

El presidente Salinas, dijo en Monterrey, que "México no aceptará contratos de riesgo o documentos que conlleven propiedad compartida o descubrimiento de recursos petroleros, como parte del acuerdo de libre comercio". Mencionó asimismo que se aceptaran contratos de servicios en operaciones petroleras con capitales privados nacionales y extranjeros, pero no en la exploración. Salinas de Gortari mencionó la cifra de 7 mil millones de dólares necesaria para ampliar la plataforma petrolera mexicana.

28-nov 90:

Durante la reunión de los presidentes Salinas y Bush en Monterrey, se anunció un crédito de 1 mil 500 millones de dólares, que otorga Eximbank de los Estados Unidos a Pemex, para la compra de equipos y contratos de servicios. Asimismo, Nicholas Brady, secretario del Tesoro de los Estados Unidos anunció que México ha iniciado trámites para obtener una línea de crédito de 5 mil 600 millones de dólares para financiar proyectos de exploración y extracción de crudo. Fuentes relacionadas con la industria petrolera norteamericana comentaron que este es un paso para abrir las puertas de Pemex a la inversión privada extranjera. Brady comentó que Bush no mencionó el futuro del patrimonio petrolero mexicano en su reunión con Salinas, por ser un asunto constitucional de México.

28-nov 90:

Héctor Hernández Cervantes, director de Bancomer, afirmó que los Estados Unidos presionarán a México para incluir en el ALC, el abastecimiento seguro de petróleo a los Estados Unidos.

28-nov 90:

Claudia Smadja, directora del World Economic Forum afirmó que el secretario de SEMIP le hizo saber que México estaría dispuesto a una mayor desregulación en la industria petroquímica y a otorgar mayores facilidades a los EU para la obtención de crudo.

28-nov 90:

El presidente Salinas de Gortari afirmó que aunque George Bush no mencionó el tema de la propiedad del petróleo mexicano, él lo hizo para reafirmar que "no modificaremos la disposición constitucional."

30-nov 90:

Al llegar a los EU, después de su visita a Monterrey, el presidente de los EU George Bush, declaró que "México está disputado a abrir campos a empresas petroleras norteamericanas para que participen conjuntamente en obras y servicios públicos relacionados con la industria." Mencionó que Estados Unidos no quiere la propiedad del petróleo ni otros recursos minerales de México sino la participación conjunta en la exploración y la explotación del hidrocarburo."

15-ene 91:

El sub-secretario de SEMIP, Alberto Escofet, señaló que "la política petrolera de nuestro país está perfectamente definida; haya o no guerra en el Medio Oriente, no se aumentará la producción ni se modificará la plataforma de exportación fijada para este año, que es de 1 mil 360 millones de barriles diarios."

5-feb 91:

"Dick" Patterson, gerente de relaciones gubernamentales de Dow Chemical Co. y presidente del Comité Asesor de la Industria Química de los EU para las negociaciones del ALC con México, advirtió que "si la petroquímica no configura en las negociaciones, podríamos decidir oponernos activamente al ALC."

15-feb 91:

El consejero para asuntos internacionales, del Comité de Finanzas del Senado de los EU, Eric Biel, sostuvo que para los EU es indispensable la inclusión del petróleo en el ALC con México, por lo que deberán buscarse mecanismos que permitan el acceso del capital foráneo a los procesos de extracción y refinación "sin que se modifique la Constitución mexicana."

21-feb 91:

Ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Diputados de los EU, Carla Hills, expresó que "se buscará privatizar todas las empresas paraestatales mexicanas, excepto Pemex."

1-mar 91:

John Dingel, presidente del Comité de Energía y Comercio, de la Cámara de Diputados de los EU, afirmó, en una carta a Carla Hill, que condicionaría su apoyo al ALC a la inclusión en las negociaciones el tema del petróleo y los energéticos.

4-mar 91:

De acuerdo a la información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los EU están manejando políticamente los créditos otorgados por el Eximbank a Pemex, a fin de obtener ventajas en materia petrolera, y han condicionado tales préstamos a la compra de material, equipo y tecnología estadounidense. La encargada del Eximbank para créditos a México, Marion Hinchman, comentó el informe de la SHCP diciendo que "eso es precisamente para lo que existe el Eximbank."

13-mar 91:

En una encuesta sobre la opinión de las empresas Dow Chemical, Exxon y Chevron, la oficina de la Contraloría de los EU (GAO), se recomendó la autonomización de la industria petroquímica básica de Pemex, y se considera que "no existen impedimentos constitucionales" para esta acción.

19-mar 91:

El presidente mexicano, Carlos Salinas, reitero que la soberanía nacional sobre los hidrocarburos no se negociará. Rojas Gutiérrez, director de Pemex, aclaró que "Pemex no está en venta."

21-mar 91:

Los negociadores de EU y Canadá, Carla Hills y Donald Cambell, respectivamente, coincidieron en que se podrá trabajar en áreas de inversión y tecnología petrolera, pero que los EU no pretenden obtener la propiedad del hidrocarburo.

CITAS:

[*] Profesor-investigador, Departamento de Sociología, UAM-Azcapotzalco

[**] Fuentes: Excélsior, El Financiero, La Jornada, Revista Proceso.

[***] Estudiante de la carrera de sociología, UAM-Azcapotzalco.

[*4] Profesor de sociología, UAM -Azcapotzalco.

[1] Ver International Trade Commission, Recent Trade and Investment Reforms Undenaken by Mexico and Implications for the United States, USITC publication 2275, april 1990.

[2] Citado por George Grayson, "México Moves toward modernization", Current History, March, 1991.

[3] ITC. Recent Trade and Investment Reforms Undenaken by Mexico and Implications for the United States, USITC publication 2275, April, 1990.

[4] El Financiero, mayo 18 y 21 de 1990.

[5] International Trade Commission, Summary of View on Prospects for Future United States-Mexican Relation, USIT publication 2326, October, 1990.

[6] ITC, Recent Trade and Investment Reforms Undenaken by Mexico and Implications for the United States, USITC publication 2275, October, 1990.

[7] "Posee México más petróleo que Arabia Saudita: Grossling", El Financiero, 10 de octubre de 1990.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Seguridad Nacional y TLC

AUTOR: Silvia Elena Vélez Quero [*]

TITULO: Seguridad Nacional de México y el TLC

ABSTRACT:

Al contrario de la idea explícita estadounidense a este respecto, el nuestro no es un concepto de contenido expansionista, antes bien es defensivo, característica obvia si atendemos a la historia, la geografía, el tipo de desarrollo económico, el vecindario y la debilidad relativa con el Norte e incluso al origen de nuestra nación y de sus actuales límites políticos.

TEXTO:

El nuevo contenido de la seguridad nacional

Generalmente, cuando se tratan temas de capital importancia se hace uso de ideas más o menos universalmente aceptadas, con gran contenido filosófico, plasmadas en conceptos como justicia, derecho, equidad y otras. Es el caso de la idea de seguridad nacional que al emplearse en el lenguaje socio-político y estratégico se da por sentado que todos conocen y comprenden su alcance y significación. Nada más lejos de la verdad.

Por razones de tipo ideológico, político y táctico, el concepto de seguridad nacional permanece confuso, [1] en muchos casos deliberadamente; su contenido, así, se presta a multitud de interpretaciones interesadas todas en apoyar discursos y acciones de varia intención. Dificultad adicional se presta cuando constatamos que tanto el tiempo como la geografía particularizan aún más su significado.

No obstante estos obstáculos, debemos, al analizar este fértil terreno, tratar de acortarlo en lo posible, limitándolo a los riesgos externos que eventualmente amenazan a un país e identificando sus características nacionales más generales en un momento determinado. Pese a la brevedad del espacio, trataré de dibujar una idea del actual contexto de la seguridad nacional mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLC).

Estados Unidos

A lo largo de la historia de este país, nacido ya dentro de la idea de Estado-Nación liberal, hasta hace poco tiempo planteó su seguridad nacional bajo premisas de orden militar-estratégico de defensa de supuestos valores de corte liberal, en las relaciones internacionales. Dichos valores van desde la democracia al libre mercado y determinan un sistema político y económico específico. Paulatinamente ha ido ampliando el ámbito

geográfico de aplicación de esta interpretación de su seguridad nacional, analíticamente acotada durante la guerra fría.

Aunque en el fondo y en los hechos, al defender este tipo de desarrollo estaban presupuestas consideraciones de rango económico y cultural, la bandera más visible era la promoción de la democracia y la libertad. Esta idea posibilitó y justificó su gradual expansión, primero física, de un océano al otro y hacia el Sur, para consolidarse como Nación; después económica al Caribe y a Latinoamérica toda, para terminar dominando al globo entero como la nación más poderosa en lo económico y lo militar.

Hoy, por voluntad de Estados Unidos, o contra ella, este mundo se recompone. Hoy, Estados Unidos es incapaz de modelar, como lo había hecho hasta hace poco, el presente y el futuro. Los sucesos de Europa Oriental rebasaron su poder de predicción y escaparon de su control el crecimiento económico y las acciones de Japón y Alemania que hoy amenazan con desposeerlo de su hegemonía, que ahora sólo en el terreno militar aún conserva.

La guerra del Golfo Pérsico quedará como el estertor final de un viejo orden y la evidencia irrefutable de la lucha norteamericana por conservar una "legitimidad" y statu quo favorables a su interés nacional. Las viejas fronteras, la vieja relación con el Este, los viejos regímenes (Saddam inclusive) se dejaron intactos, sin importar su rigidez, incompetencia o brutalidad. Todo para conservar el viejo orden.

No obstante, se le hace necesario volver a los linderos de su dominio tradicional y este repliegue [2] lo obliga a repensar los términos de su relación no sólo con lo que abandona, de grado o por fuerza, sino con lo que le queda. De esta forma, su propia percepción de su seguridad nacional cambia también.

Surgen prioritarios en el nuevo contenido de su concepto de seguridad nacional los elementos económicos, de alguna forma siempre presentes en ella, pero hoy de forma perentoria y explícita: son, de forma general, la competencia con Japón, [3] Alemania y la Comunidad Económica Europea en los campos de la producción, las finanzas, la tecnología y el comercio.

Por otra parte, su propia seguridad interna reclama la lucha contra el narcotráfico, ya no policíaca al interior sino de sus cuerpos de inteligencia, de seguridad y militares fuera de sus fronteras; su equilibrio ecológico demanda atención inmediata también en política exterior la regularidad y seguridad en el abasto energético lo obligan a buscar fuentes baratas, confiables y cercanas. Sus fronteras, cada vez más permeables a la migración indeseada, exigen atención y arreglos duraderos con el depauperado vecindario Sur. Sus gigantescos déficit le impiden emprender más caras. Su gasto militar [4] exige recortes aún a costa de posiciones estratégicas e incluso psicológicas, [5] hoy que la amenaza global más seria es la temida inestabilidad, inherente a los tiempos de transición que vivimos.

Es paradójico, hoy la paz amenaza seriamente a Estados Unidos.

México

Nuestro país, por su parte, hasta hace poco tiempo, limitaba su seguridad nacional al cumplimiento de los preceptos constitucionales expresos en 1917, [6] mandato suficiente, aunque no cabalmente cumplido para todos los mexicanos y que fue el marco más o menos difuso para adelantar y crecer, no obstante que para algunos este avance sólo haya sido en expectativas.

Al contrario de la idea explícita estadounidense a este respecto, el nuestro no es un concepto de contenido expansionista, antes bien es defensivo, característica obvia si atendemos a la historia, la geografía, el tipo de desarrollo económico, el vecindario y la debilidad relativa con el Norte e incluso al origen de nuestra nación y de sus actuales límites políticos.

Hoy también nos afectan ¡y cuanto! las mutaciones globales. Hoy, los dolores de parto de lo que será el futuro "orden" internacional, los padecemos como nunca antes. Hoy, aunque ya no nos llamamos "Tercer Mundo" y genéricamente pertenecemos al "Sur", pese a reclamarnos parte del "Norte", la obligada interrelación más estrecha específica de estos tiempos, unida a los efectos de la crisis económica, tan costosa en términos humanos también y cada vez más aguda, a la ya no combatida dependencia y a la inexorable integración, no más resistida sino incluso ofrecida, arrojan un cuadro bastante más amplio de la actual composición de la seguridad nacional de México.

Hoy, más allá de los tradicionales elementos militar-estratégicos defensivos al amparo de una ideología nacionalista de capitalismo dependiente, nuestra Seguridad Nacional amplía sus factores económicos y sociales, ya contenidos en la Constitución, e incluye en su núcleo: la aún no desactivada bomba de tiempo de la deuda externa, la autosuficiencia alimentaria pospuesta y al parecer inalcanzable; la migración creciente de un número importante de brazos útiles que merman nuestro potencial creativo y laboral; la posibilidad concreta de perder la independencia energética no por graves amenazas sino oficialmente consentida; la pérdida del control de nuestras comunicaciones, incluidas las telecomunicaciones en aras de la reprivatización y la apertura en boga; los asuntos que atañen a la ecología, pues aunque contamos con una legislación adecuada somos incapaces, económica y físicamente, de aplicarla; el descontrol de nuestras fronteras, Norte, Sur y marítima, y, por último, la indefensión de nuestros migrantes y la violación de sus derechos humanos "del otro lado".

Un ingrediente más, que podría convertirse en problema de la seguridad nacional mexicana, es la derivación de algunos de los más importantes asuntos diplomáticos y de las decisiones más trascendentes que a ellos atañen al gabinete económico Aspe-Córdoba-Serra, en vez de ser tramitados por el Canciller Solana en la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Tan sólo estos componentes, nuevos o agudizados de nuestra seguridad nacional, explican la extrema vulnerabilidad que padecemos y el precario equilibrio con el exterior que vivimos cotidianamente.

El Tratado Trilateral de Libre Comercio

Actualmente, se dice que dos grandes tendencias se proyectan en el medio internacional, para algunos analistas de forma excluyente: la regionalización y la globalización. Para otros, ambos son dos momentos de un mismo proceso: [7] primero se tiende a alcanzar la regionalización para, partiendo de ella, empalmarse con la globalización ya en marcha, pero con una dinámica menor. Nosotros nos adherimos a ésta última interpretación.

Ambas tendencias tiene elementos comunes: los actores que dirigen estos procesos son las grandes corporaciones transnacionales que en ellos encuentran beneficios difíciles de imaginar para un simple mortal.

Los protagonistas involuntarios perjudicados, también dentro de las dos corrientes, son las mayorías depauperadas del antiguo Tercer Mundo sobre todo, pero incluso las del Primer y Segundo Mundos o como se quiera llamarlas hoy.

El mayor obstáculo que dichas trayectorias enfrentan es la vieja estructura político-jurídica del Estado-Nación, [8] pues estorba la fluidez de los intercambios económicos y financieros que son la savia que alimenta la prosperidad de esas organizaciones. La sola mención de cualquier clase de nacionalismo le ofende, las barreras nacionales, sean fiscales, culturales o legales, son consistentemente atacadas, demolidas o, en caso de defensa de las mismas, ridiculizadas como anacrónicas (caso de Cuba) o tomadas como casos singulares y ajenos (kurdos, vascos, serbios, etcétera).

El mercado se erige como la máxima instancia reguladora que homogeneiza e integra, en el más decantado estilo liberal, donde medran los intereses privados, en un medio ambiente en el que privan un descarnado darwinismo social y consideraciones pragmáticas.

Pues bien, estas son las premisas de tales tendencias de regionalismo y globalización, por las cuales trabajan, cabildean, castigan y premian, las megatransnacionales y su equipo de apoyo, el Grupo de los Siete, según sea la receptividad de los interlocutores. Estas premisas se plantean como soluciones exclusivas y excluyentes de los problemas del mundo.

Este es el presente medio ambiente de las relaciones internacionales en donde se estimula el regionalismo con la rápida integración de bloques comerciales de países afines o simplemente vecinos, con objeto de defenderse frente a los bloques de intereses semejantes y por eso antagónicos.

Este es el clima propicio para la propuesta del Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, en el que cada participante busca

expresamente ampliar su mercado de exportaciones, revitalizar el mercado de capitales, alentar el intercambio tecnológico y aumentar la productividad. Paralelamente, cada gobierno persigue con el TLC metas particulares que rebasan con mucho el terreno económico. Grandes esperanzas que contrastan con tristes realidades, [9] pero que no obstante, las plantean como salida única a la declinación, a la crisis y a la desestabilización.

Canadá

Es obvio que el caso de Canadá, miembro de pleno derecho del poderoso Grupo de los Siete, es distinto, aunque tal vez no demasiado. Emerge de la II Guerra Mundial enriquecido por su industria de guerra, al calor de la guerra fría cobra un singular importancia estratégica para Estados Unidos que lo incluye en su seguridad continental y acuerdan tratados comerciales parciales a la sombra del GATT que incrementan la dependencia económica que por ese tiempo ya vivía con su vecino del Sur. [10]

Bajo el gobierno de P.E. Trudeau se reflexiona al interior de su dividida sociedad en el debate por una "Tercera Opción" que contrarrestara su inexorable gravitación hacia Estados Unidos. "De este tiempo -nos dice la maestra Gutiérrez H.- data el acercamiento de México y Canadá, unidos por una visión común de vecindad y con intereses semejantes a nivel diplomático como es el caso de Centroamérica." [11]

Sólo que, económicamente, los setenta fueron años muy difíciles que obligaron a políticas proteccionistas que agudizaron sus problemas de relación con el exterior y, peor aún, apareció la recesión mundial del principio de los ochenta. Esta obligó a Canadá a reorientar su aparato productivo hacia el sector secundario, relegando el primario, tradicionalmente su punto fuerte. [12]

Factores particulares de tipo social como son las divisiones regionales y culturales atizaron el resurgimiento nacionalista de la provincia de Quebec, paralelo al desprestigio del modelo keynesiano, en favor de un desarrollo apoyado en el libre cambio. Dentro de este marco (le recesión y proteccionismo se firma el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC) en 1988, cuyos requerimientos implican la apertura comercial, el libre acceso de la inversión foránea y cambio sustanciales en las políticas de desarrollo doméstico y el olvido del nacionalismo.

Así, el ALC Canadá-Estados Unidos significó para el primero la pérdida del control sobre sus recursos naturales (bosques, gas, petróleo, carbón, pesquerías), el ingreso indiscriminado de empresas extranjeras antes regulado por el FIRA, [13] pero no el olvido del nacionalismo, que se exacerbó.

Fueron las propias disensiones internas, la poca cohesión interregional, la previa integración comercial y financiera de las provincias canadienses con los estados vecinos de la Unión Americana [14] los componentes más visibles de la decisión de firmar su ALC, todo esto atizado por el temor de quedar desprotegidos, fuera del proceso de regionalización mundial y a merced de las ambiciones predatorias de los otros bloques.

Aunque la apertura realizada por B. Mulroney ha negado todos los esfuerzos políticos previos para resistir la influencia estadounidense, es necesario reconocer que, impuesto por la democracia canadiense, la negociación del ALC estuvo precedida y acompañada por una consulta democrática real entre los diferentes grupos sociales y políticos canadienses durante el debate permanente en los casi cinco años de la concertación.

Iniciativa de las Américas

Esta propuesta estadounidense de apoyo a Latinoamérica, si bien se inscribe en sus propósitos de regionalización, es a todas luces insuficiente, [15] forma un continuo en el rosario de planes "salvadores" de Latinoamérica, que el tiempo ha probado demasiado estrechos y poco congruentes con la retórica que usualmente lo envuelve, reconocido así por un funcionario de la AID (Agencia estadounidense para el Desarrollo Internacional), James H. Michel: "Michel reconoció que la asistencia económica de Estados Unidos a América Latina ha seguido una pauta cíclica, con aumentos y declinaciones vinculados a situaciones que Washington percibe como 'amenazas a la seguridad nacional' estadounidense". [16]

El más reciente episodio de la puesta en marcha de esta Iniciativa, aunque no explícitamente reconocido como tal, fue la Cumbre Iberoamericana, mismo que pese a ser más bien un ejercicio retórico, probó dos cosas, en mi opinión: la capacidad de convocatoria que aún tiene el nombre de México y la urgencia de los gobernantes latinoamericanos por no quedarse afuera de una posible solución a sus desproporcionados problemas históricos y actuales. [17]

La poca esperanza que despierta este nuevo proyecto no se explica sólo en lo magro de los fondos, que a penas rebasan la ayuda anual que de Estados Unidos recibe El Salvador, [18] sino en la escasez generalizada de recursos para resolver la propia problemática doméstica de los Estados Unidos, sus enormes déficit, su falta de productividad, su pérdida de competitividad; vamos, tal vez, ahora sí las intenciones expresas fueran auténticas, ¿con qué dinero las va a apoyar? y partiendo de que logre la cooperación de Japón y Alemania, países rivales a los que no consultó para comprometerlos.

Previsibles consecuencias para la seguridad nacional de México Escenario "A":
producidas por la negociación en las actuales condiciones

Actores principales: Los respectivos presidentes de México y Estados Unidos, y el primer ministro de Canadá. [19]

Objetivos explícitos: Incremento a las exportaciones, del PIB, de la inversión, fortalecimiento de las respectivas economías para competir comercialmente con los otros bloques económicos.

Objetivos implícitos: Para Bush, mano de obra barata, acceso a petróleo, y recursos naturales cercanos, baratos y seguros; recuperación de la competitividad; entorno estable

y seguro para sus inversiones; continuidad de las políticas económicas hoy en marcha; cooperación en la lucha contra el narcotráfico, fuera de sus fronteras; asiento para la industria contaminante en un marco más relajado de aplicación de normas ecológicas; [20] cooperación más efectiva en la obstaculización de los migrantes, mexicanos y extranjeros, fuera de sus fronteras, en temporadas críticas; pero sobre todo, conservación de la estabilidad política y social en México. Paralelamente, en lo político también, adquirir mayor solidez para su proyecto económico y político interno, con vistas a la reelección, y, al exterior, consolidación de su hegemonía regional.

Para Mulroney: contrarrestar los efectos negativos de su propio acuerdo: pérdida de empleos, descontrol sobre sus recursos naturales, entre otros; en lo político: recuperación de la legitimidad que le permita reelegirse evitar la secesión de Quebec y superar la crisis constitucional que viven desde hace 25 años. [21]

Para Salinas: en lo económico: ingreso de divisas suficiente para mantener un movimiento económico factible de manejar en cifras oficiales como crecimiento firme; estabilidad política con un manejo electoral creíble dentro y fuera que atraiga empresas y capitales, repatriados, de inversión extranjera y de más préstamos; conservar la salud aparente de los principales indicadores económicos a cualquier precio para ganar confianza. En lo político: alcanzado lo anterior, incrementar la legitimidad política parcialmente obtenida y consolidar al grupo en el gobierno en busca de su continuidad, si no es que de la reelección.

Tipo de negociación

Constante: Asimetría económica de los países involucrados.

Tiempo: más que apresurado, lo que conducirá a improvisaciones y errores. [22]

Para Bush: vigilada estrechamente por su Congreso, con un equipo experto de negociadores, en condiciones de poder relativo que le permiten imponer sus criterios, pero con prisa para concluir antes de abrir el período electoral y presentar el TLC como abono en su cuenta política.

Para Mulroney: Cuidadosamente vigilada por su Parlamento y por los grupos políticos y sociales con voz e influencia, también con un equipo experto y probado, basado en la experiencia de casi dos años de su ALC y con resultados a la vista; con menor poder relativo pero con la capacidad de presionar por su larga asociación con Estados Unidos (por ejemplo, OTAN) y por su importancia estratégica intrínseca.

Para Salinas: De mayor autonomía relativa por efectos de propio sistema político mexicano y por la desinformación deliberada y la consecuente imposibilidad de vigilancia efectiva por parte de sus mandantes, protagonistas involuntarios e inconsultos; con el equipo más inexperto; con la posición oficial más débil del contexto, sin demandar algunas prerrogativas factibles de exigir por su evidente disparidad y sin hacer uso de argumento auténticos de orden estratégico y de seguridad nacional (vecindad, migración,

energéticos, etcétera) para reforzar su posición. Con estas premisas, es esperable que algunas de las consecuencias para México sean, a muy grandes rasgos: en lo económico: Aunque el TLC supone no proteccionismo, ingreso y reingreso de capitales, mayor competitividad, mayor calidad en los productos y más exportaciones y empleos, en este esquema, por las razones hasta aquí expuestas, existe la posibilidad de que estas expectativas se realicen sólo en parte y que, paralelamente, surjan efectos no previstos ni esperados, evidentes al desagregar analíticamente los diversos elementos económicos que aquí concurren, como son: Es factible que, en las condiciones mencionadas, ingresen al país una cantidad modesta de recursos, nacionales y extranjeros, por lo que es esperable que dichos fondos se dirijan sólo a algunas ramas de la producción y dentro de éstas se privilegien las más rentables e importantes en términos de influencia económica y política, desprotegiéndose a la pequeña y mediana empresa, mayoritarias en nuestro país. Así, se carecerá de control para dirigir el desarrollo nacional. Paralelamente, el ingreso de empresas extranjeras podría provocar una mayor contaminación del medio ambiente.

La apertura financiera ha significado graves problemas para Canadá y para nuestros bancos será tal vez mortal, con la opción de fusionarse a los grandes bancos extranjeros y de esta forma también desaparecer, imposibilitando la conducción de los flujos financieros hacia las necesidades y tipos de producción más convenientes. Gran parte de estos dineros se dirigirán, como ya lo han hecho, a la especulación, que no a la producción, estimulados por los altos beneficios de los mercados bursátiles mexicanos. La deuda externa se incrementará aún más por la insuficiencia de los recursos líquidos ingresados, continuándose la sangría y el sacrificio para pagarla.

Se atenderá al mercado externo a costa del interno y los salarios serán modificados en diversa proporción por región y por sector, estimulando el desempleo y el subempleo, persistiendo la distribución inequitativa de la riqueza nacional. Incluso los derechos laborales y las garantías como la seguridad social y la participación de utilidades, entre otros, serán combatidas como prácticas injustas de comercio (Unfair Trade Practices).

Las consecuencias políticas serán: La legitimación forzada del actual régimen priísta, su consolidación y continuidad, el eclipse de la oposición real y la atomización de la que sea permitida para presentar una fachada democrática aceptable para el principal promotor de estos esfuerzos, cuando en el fondo, bajo diversas excusas, se incrementará la represión y la violación a los derechos humanos. [23]

En el terreno social serán más visibles tanto los beneficios obtenidos por ciertos sectores de la población como las carencias padecidas por los más, pues el crecimiento por sí sólo no significa necesariamente una distribución más equitativa.

La educación se privatizará en mayor medida y la oficial se deteriorará creciendo, aún más la brecha social. Asimismo, será mayor el desmedro de la salud pública, la atención a las demandas de vivienda y de servicios públicos, en nuestro joven país siempre en aumento.

El flujo migratorio se incrementará mientras exista un diferencial de salarios; la lucha contra el narcotráfico mientras sea un negocio tan rentable y la demanda no desaparezca, continuará creciendo y corrompiendo a la población, las autoridades y al ejército.

Escenario "B": Si se retira Canadá, factible en virtud del auge de su Partido Nacional Democrático, liberal y contrario al TLC

Actores principales, objetivos y tiempos: los mismos.

Tipo de negociación: similar en tendencia pero más áspera y grosera, aunque seguramente más rápida aún.

Consecuencias para México: Perderíamos la posibilidad de asociarnos con Canadá, de aprovechar su experiencia y capacidad de negociación para reforzarnos mutuamente y poder alcanzar un TLC menos desfavorable.

Escenario "C": Con debate interno real y democracia en México

Actores principales: los mismos; Objetivos: iguales para Canadá y Estados Unidos, para México sería concertados democráticamente y en consecuencia, con la voluntad de los mandantes reales y recipientes directos de los efectos del TLC.

Tiempo: El necesario.

Tipo de negociación: vigilada para los tres.

Consecuencias para la seguridad nacional de México: Basada en un debate cierto por democrático, mediante consulta efectiva que se traduzca en planteamientos concretos para ser esgrimidos por el equipo negociador que no obstante su novatez (la experiencia no se improvisa) se apoye en razonamientos corroborables, se fortifique con el respaldo democráticamente obtenido y que no se debilite peleando simultáneamente en dos frentes: el externo y el doméstico. Una sociedad más participativa estará dispuesta a respaldar su gobierno y a arrastrar las consecuencias negativas; se robustecerá así con la práctica democrática, siendo cada vez más capaz de decidir su destino.

Conclusiones

Hemos visto que el concepto de seguridad nacional mexicano hoy se encuentra saturado de factores como producto de sus problemas internos y del efecto de las mutaciones que experimenta nuestra época. Arrastramos viejas dificultades sin resolver, al tiempo que nos topamos con obstáculos nuevos y de conducta incierta. La integración es inevitable, pero los términos de la negociación pueden ser otros.

La profundidad y trascendencia de los efectos del TLC que hemos visto aquí lo convierten en un asunto de primera importancia para la seguridad nacional y debemos enfrentar su negociación con responsabilidad, realismo y conciencia, lejos de la pasividad

y el fatalismo, pero sobre todo, con nuestras propias condiciones derivadas de un debate democrático al interior de toda la sociedad.

Al igual que la seguridad nacional, el nacionalismo en México no es un concepto vacío, pese a que interesadamente nos lo hacen parecer como el muerto más fresco del hoy abarrotado panteón de conceptos; ha sido modelado con insistencia a lo largo de nuestra historia, en el origen mismo de nuestras fronteras geográfico-políticas actuales y por la machacona repetición de sus valores, desde la Constitución, el discurso político, la educación oficial y la realidad cotidiana de una sociedad que sí se integró, se reconoce y se reclama como nación.

Como nación tenemos exigencias económicas, políticas, sociales y culturales que deben ser reconocidas y contempladas en las conversaciones del TLC, para que sirva éste al verdadero interés nacional y no al interés particular de otros.

Para que haya negociación real es indispensable que existan dos posiciones antagónicas dispuestas a ceder un poco en sus demandas a cambio de más beneficios en algunos rubros, o bien, para evitar males mayores. Se cancela la negociación cuando una de las partes cede todo sin condiciones, se convierte entonces sólo en un ejercicio histriónico vacío de sentido. Así, hoy el mayor problema de la seguridad nacional mexicana es otro.

CITAS:

[*] Jefe del Departamento Editorial del Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos/UNAM.

[1] Interesadamente o no, se le confunde con frecuencia con asuntos de la seguridad interna de los Estados-Nación.

[2] Walsh, James. "Security. The Restless Pacific", Time, No. 30, Junio 29, 1991, pp. 14-15.

[3] Estevez, Dolia. "Japón, grave amenaza a la seguridad nacional de E.U.: Dougherty", El Financiero, 16 de julio, 1990, p. 20.

[4] El gasto militar aproximado se eleva a 300 billones de dólares al año que representan el 20% de su producción manufacturera, que consume el 66% de los fondos federales en investigación y desarrollo y el 70% del presupuesto del Departamento de Energía. Ver Borosague, Robert L. "How Bush Kept the Guns from Turning into Butter", Rolling Stone, No. 598, febrero 21, 1991, pp. 20-21. Ver también Walsh, "Security. The Restless Pacific", Time, No. 30, Junio 29, 1991, pp. 14-15.

[5] Hoy debe "pedir su cooperación" para sufragar los gastos de la Guerra del Golfo y reducir su presencia militar en el mundo, en términos reales, aunque aún se exhibe como el guapo del barrio en costosos desfiles de victoria.

[6] Pellicer, Olga, "La seguridad nacional en México", Cuadernos Políticos, Ed. Era, No. 27, enero-marzo, México, 1981.

[7] Gallo, María, "La Comisión Trilateral: mente maestra de la globalización", El Financiero, junio 28, 1991, p. 36.

[8] El Estado-Nación en cualquiera de sus tres estadios: corporativo, liberal y benefactor. Ver Aguilar, Luis F. "Breve revisión histórica del concepto de Estado", ponencia en la Feria Internacional de Libro, 29 de noviembre de 1990, Guadalajara, Jalisco.

[9] Ver Bernal S. Víctor M. "La inversión extranjera en el TLC. La integración dentro de la integración", La Integración comercial de México a E. U y Canadá, Ed. SXXI-II/UNAM, 2a. ed., México, 1991, pp. 188-206.

[10] Consultar el esclarecedor artículo de Gutiérrez Haces, Ma. Teresa, "Experiencia de Libre Cambio: Canadá, México, E.U." en "La inversión extranjera en el TLC. La integración dentro de la integración", La Integración comercial de México a E. U y Canadá, Ed. SXXI-II/UNAM, 2a. ed., México, 1991, pp. 127-172.

[11] Consultar el esclarecedor artículo de Gutiérrez Haces, Ma. Teresa, "Experiencia de Libre Cambio: Canadá, México, E.U." en "La inversión extranjera en el TLC. La integración dentro de la integración", La Integración comercial de México a E. U y Canadá, Ed. SXXI-II/UNAM, 2a. ed., México, 1991, pp. 131-132.

[12] Consultar el esclarecedor artículo de Gutiérrez Haces, Ma. Teresa, "Experiencia de Libre Cambio: Canadá, México, E.U." en "La inversión extranjera en el TLC. La integración dentro de la integración", La Integración comercial de México a E. U y Canadá, Ed. SXXI-II/UNAM, 2a. ed., México, 1991, pp. 131-132.

[13] Consultar el esclarecedor artículo de Gutiérrez Haces, Ma. Teresa, "Experiencia de Libre Cambio: Canadá, México, E.U." en "La inversión extranjera en el TLC. La integración dentro de la integración", La Integración comercial de México a E. U y Canadá, Ed. SXXI-II/UNAM, 2a. ed., México, 1991, pp. 157. Fira, Foreign Investment Revenue Agency, creado en 1974. Consultar ahí mismo las útiles tablas que explicitan el impacto real en la economía canadiense del ALC.

[14] Esta es una viejísima relación que se explica en la historia, el tipo de desarrollo, la geografía y el origen de Canadá.

[15] FALTA NOTA

[16] La Jornada, 24 de abril de 1991, p. 23.

[17] "El que no conoce a Dios, donde quiera se anda hincando".

[18] Reyes Heróles, Federico, La Jornada, 24 de julio de 1991.

[19] Comparto con Carlos Ramírez de El Financiero, la idea implícita en su denominación del tratado: TSH, Tratado Serra-Hills, pues se trata más bien de un acuerdo entre Ejecutivos, aunque Bush tiene permiso expreso (Fast track), a Mulroney lo obligaron, ver Toronto Star, 24 de agosto de 1990, p. C-3, y Salinas respondió a presiones de E.U.

[20] Ver en este mismo número el artículo sobre ecología de Alfie Cohen, Miriam.

[21] New York Times, 4 de junio de 1991.

[22] Es cierto que hoy la velocidad de los acontecimientos nos rebasa y obliga a actuar con rapidez, pero en estos negocios es menester meditar y permitir que maduren las condiciones internas y externas. Véase, por ejemplo: a la CEE le tomó 25 años, a Canadá casi cinco años de negociaciones más toda una historia de paulatina integración.

[23] Aguayo Q., Sergio. "De vampiros y resplandores", La Jornada, 24 de abril de 1991.

NUMERO: 43

FECHA: Septiembre-Octubre 1991

TITULO DE LA REVISTA: TLC: Trabajo y Ecología

INDICE ANALITICO: Información

AUTOR: Godofredo Vidal de la Rosa

**TITULO: Algunas de las Principales Instituciones Norteamericanas que
Desarrollan Programas de Investigación Acerca de México 1990**

TEXTO:

University of California, San Diego
Center for U.S.-Mexican Studies
Wayne A. Cornelius, Ph. D., Director

Stanford University
Americas Program Project of United
States-Mexico Relations.
Profr. Clark W. Reynold, Director

Overseas Development Council
U.S.-Mexico Project.
Cathryn L. Thorup, Director.

Stanford University
Council on Foreign Relations.
Latinamerican Project.
Susan Kaufman Purcell, Director
U.S. México Policy
Gey Erb. investigador principal
The Hoover Institute.

Carnegie Endowment for International Peace.
Johns Hopkins University School of Advanced
International Studies. (SAIS).
Latinamerican Studies Program
Riordan Roett, Director.
U.S. Mexico Project.
Lilia Ferro-Clérico, Director.

University of Texas
Mexico-United States Research Program
Stanley Ross, Director.

University of San Diego
Mexico-United States Law Institute

Jorge A. Vargas, Director.

University of Arizona
Latin American Area Center
Dr. Micheel C. Meyer, Director.

Columbia University
Institute of Latinamerican and Iberam Studies
U.S. Mexico Relations in the 1990.
Alfred Stepam, Investigador principal.

Kent State University
Dept. of Political Analysis
David Roudfalt, Investigador Principal.

Rand Corporation
Dept. of Political Analysis
David Roudfalt, Investigador Principal

Harvard University
Government Department
Jorge I. Domínguez, Investigador Principal.

New Mexico State University
Joint Border Research Institute
Dr. Louis R. Sadler, Director.

University of New Mexico
Latin American Institute (LAI)
Gilbert W. Merckx, Director.

Institute for Hemispheric Development
W. Bruce Weinrod, Director.

American Enterprise Institute
Center for Hemispheric Studies
Dr. Howard J. Wiarda, Director

Center for Strategic and International Studies
M. Delal Baer, Director.

University of Notre Dame
Latin American Studies Program
David F. Ruccio, Director.

New York University

Center for Latin American and Caribbean Studies
Christopher Mitchell, Director.

City University of New York
Bildner Center for Western Hemisphere Studies.
Prof. Ronald G. Hellman, Director.

University of California, Riverside
UCR-Mexico Callaborative Research and
Training Group
Robert D. Singer, Ph. D., Director.

San Diego State University
Institute for Regional Studies of the Californias
Paul Ganster, Director.

National Council of La Raza,
Policy Analysis Center
Emily G. Mckay, Vice-presidente Ejecutivo.

North American Congress on Latin
America, Inc. (NACLA)
Mark Fried, Presidente.

University of Texas At
Center of Mexican-American Studies
Dr. Rodolfo de la Garza, Director.

Consortium of U.S. Research on Mexico. PROFMEX
San Diego State University
Institute for Regional Studies of the Californias.
(IRSC)
Dr. George Baker, Secretary Ejecutivo.

Miembros Institucionales de PROFMEX 1990
Arizona State University
Brown University
Chinese Academy of Social Sciences
Center for Strategic and International
Studies (CSIS)
City University of New York
Florida International University
Loyola University of Chicago
New Mexico State University
Overseas Development Council(ODC)
Johns Hopkins University (SAIS)

San Diego State University
Stanford University
State University of New York at Buffalo
Texas Christian University
Transboundary Resource Center
Tulane University
UCLA
University of Arizona
University of California, Riverside
University of California, San Diego
University of Chicago
University of Connecticut
University of New Mexico
University of Southern California
University of Texas at Austin
University of Texas at El Paso
University of Texas at San Antonio
University of Texas-Panamerican.

Instuciones mexicanas asociadas a PROFMEX 1990

Centro de Tecnología Electrónica e
Informático (CETEI)
Centro de Investigación para el
Desarrollo (CIDAC)
Centro de Investigación y Docencia
Económicas (CIDE)
El Colegio de la Frontera Norte (COLEF)
El Colegio de México (COLMEX)
Grupo de Economistas y Asociados (GEA)
Instituto Mexicano de Ejecutivos de
Finanzas (IMEF)
Quantum Sistemas Decisionales de México
Tecnológico de Monterrey
Tecnológico de Monterrey/Chihuahua
Tecnológico de Monterrey/Mexico City
Tecnológico de Monterrey/State of Mexico
Universidad Autónoma Metropolitana,
Azcapotzalco (UAM)
Universidad Autónoma de Baja California
Universidad Autónoma de Sinaloa
Universidad de Colima
Universidad de las Americas/Mexico City College
Universidad de las Americas/Puebla
Universidad de Monterrey
Universidad Autónoma de México (UNAM)

Copatrocinador de Conferencias en México
Asociación Nacional de Universidades
(ANUIES)

Consortium of U.S. Research Programs for Mexico. PROFMEX
San Diego State University
Institute for Regional Studies of the Californias.
Dr. George Baker, Secretary Ejecutivo.

Miembros Institucionales de PROFMEX 1990

Arizona State University
Brown University
Center for Strategic and Internacional
Studies (CSIS)
City University of New York
Johns Hopkins University (SAIS)
New Mexico State University
Overser Development Council
San Diego State University
Stanford University
Texas Christian University
Tulane University
UCLA
University of Arizona
University of California, Riverside
University of Chicago
University of Connecticut
University of New Mexico
University of Texas at Austin
University of Texas at El Paso
University of Texas-Panamerican.

Instuciones mexicanas asociadas a PROFMEX 1990

Universidad Autónoma Metropolitana.
Azcapotzalco.
Centro de Investigación para el
Desarrollo, A.C. (CIDAC)
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores
de Monterrey, D.F.

Copatrocinador de Conferencias en México
Asociación Nacional de Universidades
(ANUIES)