

## CARTILLAS SOBRE EL

Número

4

Area de  
**AL** Libre  
 Comercio de las  
**A** Américas



## MIRÉMONOS EN EL ESPEJO DE MEXICO

*“No hay ninguna fórmula  
 que te permita cambiar la realidad  
 si no empiezas a verla como es.  
 Para poder transformarla  
 hay que comenzar por asumirla.  
 Éste es el problema en  
 América Latina:  
 No podemos verla todavía.  
 Estamos ciegos de nosotros  
 mismos, porque estamos  
 entrenados para vernos con ojos de  
 otros”.*

Eduardo Galeano

Ciertamente es difícil predecir qué ocurrirá con cada uno de los países de América Latina en caso de aprobarse las propuestas del ALCA.

Pero la experiencia de México vinculándose al TLCAN ofrece varios ejemplos de lo que podría suceder.

Por un lado, sin duda existió un fuerte aumento de las exportaciones mexicanas, y con ello un crecimiento de la economía mexicana.



### 1<sup>er</sup> espejismo: un encuentro entre hermanos

Quizás la mayor evidencia de la poquísima generosidad de esta integración de mercados, es lo que ocurre en México. El Tratado de Libre Comercio no dice una palabra sobre políticas salariales, reglas laborales y particularmente el problema de la migración de mano de obra mexicana hacia Estados Unidos. Y no sólo que no hay una letra, sino que a partir del 11 de septiembre se han cerrado las puertas de cualquier arreglo en este campo.

“Comercio y no ayuda” es la consigna norteamericana.

Los salarios en México son diez veces menores que los norteamericanos y la economía es 25 veces inferior.

Luego de la aprobación del Tratado de Libre Comercio, un millón de mexicanos ganan menos del salario mínimo y ocho millones de familias han sido sumidas en la pobreza.



### 2<sup>do</sup> espejismo: mas exportaciones

Usualmente los defensores del ALCA ponen como ejemplo el fuerte incremento exportador para demostrar las bondades de la propuesta. Para ser más precisos se debería agregar que buena parte de ese comercio se debe a “maquilas” en la zona fronteriza, sin generar nuevas cadenas productivas propiamente mexicanas. Esas maquilas están asociadas a cadenas productivas que en buena medida residen en los Estados Unidos. Ciertamente la proximidad geográfica y los bajos salarios son factores claves en explicar la ubicación de las maquilas en las cercanías de la frontera norte de México; es dudoso que lo mismo se repita con los países del sur, donde los costos de fletes y la distancia cambian drásticamente esas posibilidades.

Se han agravado los problemas debido a una reducción de las condiciones ambientales y laborales; se han sucedido denuncias sobre casos extremos especialmente en la maquila.

En la zona fronteriza donde se ubican las maquiladoras, el crecimiento de la contaminación ambiental, los desechos químicos y el deterioro de la salud dibujan un panorama desolador. Se han incrementado las enfermedades y los nacimientos con defectos genéticos.

La repetición del patrón de maquiladoras en los demás países latinoamericanos es incierta. En cambio, es evidente que la liberalización comercial funcionalmente vinculada a los Estados Unidos termina acentuando el patrón exportador de algunos recursos naturales, y por lo tanto aumentan sus impactos sociales y ambientales. Diversos estudios plantean dudas de si se puede expandir un incipiente sector manufacturero al tener que competir con productos industrializados desde Estados Unidos y Canadá.

Por lo tanto, se espera que los países latinoamericanos sigan sumidos en una estrategia de venta de minerales, petróleo, gas natural, y algunos productos agroalimentarios (especialmente agropecuarios). Se congelaría así un patrón de primarización exportadora muy acotado, ya que unos pocos productos tienen altas representaciones en el total de las ventas al exterior. La exportación basada en recursos naturales está asociada a fuertes impactos ambientales, genera pocos puestos de trabajo, y sus valores en los mercados internacionales caen continuamente.

Existe una fuerte evidencia sobre un duro golpe sobre ciertos sectores mexicanos, en particular el agrícola (especialmente la producción de maíz, devastada por las importaciones desde EE UU de grano subsidiado).

Justamente el comercio agropecuario es uno de los rubros que más serias preocupaciones levantan en nuestros países. No olvidemos que Estados Unidos es un gran productor y exportador en casi todos los rubros agroalimentarios propios de varios países latinoamericanos (tales como soja, carne, leche, maíz, trigo, etc.). Por lo tanto, la apertura hacia el ALCA podría desembocar en una invasión de productos agroalimentarios subsidiados, impactando seriamente sobre campesinos y pequeños productores rurales. Para los agricultores mexicanos, las únicas áreas beneficiadas por el Tratado de Libre Comercio han sido las de hortalizas y frutas, que representan el 8,4% de la superficie sembrada y están bajo control, en gran medida, de grandes empresas nacionales y norteamericanas.

Mientras tanto, el grueso de la producción agrícola, pecuaria y forestal ha sido sacrificada, en especial la producción de granos básicos que ocupan el 71% de la superficie agrícola y a la que se dedican 3.2 millones de agricultores.

Después del Tratado, 25 millones de personas se encuentran en extrema pobreza y 15 millones han emigrado del campo a la ciudad.

Este momento, hasta la harina para las célebres tortillas está en manos de empresas norteamericanas. Una sola empresa controla el 70% del mercado.

## 3er espejismo: un acuerdo entre iguales

Tanto la negociación actual, como un futuro acuerdo, se presentan profundamente asimétricos.

El Producto Interno Bruto mexicano aumentó en menos del 1% desde su entrada al Tratado de Libre Comercio y el cuento de las exportaciones se relata en una sola frase: ingresa materia prima, se la elabora con mano de obra barata y se la exporta dejando muy poco a la economía mexicana.

La asimetría es muy simple: Estados Unidos, la economía más grande del mundo, con otras economías mucho menores. Por ejemplo, el producto nacional bruto de Estados Unidos alcanza los 8 350 miles de millones de dólares, frente a 1 061 miles de millones de Brasil a casi 18 mil millones para Bolivia (valores para 1999; datos del Banco Mundial, 2000).

Queda claro que en el ALCA, una nación como Ecuador deberá negociar con una economía que es más de 500 veces mayor.

La asimetría también se observa en la propia negociación arancelaria, donde las naciones de América Latina y el Caribe deberán reducir sus aranceles y protecciones, de hecho ya muy bajas,

sin saberse cuáles serán las contrapartidas de EE UU y Canadá en rubros clave como el agroalimentario. La misma asimetría se repite en otras cuestiones, como la pretensión de Washington de mantener sus mecanismos de antidumping o de expandir sus exigencias en patentes.

Estas asimetrías no están contempladas en la negociación por mecanismos que amparen a las naciones latinoamericanas. Apenas existe un grupo dedicado a las pequeñas economías, pero no se han conformado mecanismos políticos para lidiar con la enorme disparidad entre las naciones negociantes.

El ALCA tal como se propone es además un proceso de articulación entre países que genera **subordinación**. No tiene como contrabalance un proceso de integración en otras esferas, como la política, cultural, etc.

El caso del TLCAN es igualmente ilustrativo: allí los ciudadanos mexicanos siguen necesitando pasaporte y visa para viajar a los EE.UU. No existen, ni están previstos, procesos de equivalencia en planos no económicos, especialmente el político.



## El México del TLCAN: *cifras y realidades*

México reúne el grueso del avance tecnológico en el comercio exterior de Latinoamérica, sobre todo por su inserción al mercado norteamericano. Así, entre 1985 y 2000, el porcentaje de productos primarios se redujo de 53,4% a 11,7%. Las manufacturas basadas en recursos naturales declinaron de 10,3% a 5,8%; las manufacturas de baja tecnología crecieron de 5,8% a 14,7%; las de tecnología media de 18% a 38,5%; y las de alta tecnología de 9,9% a 25,3%.

Esto se debe en parte, a la estrategia de empresas automotrices estadounidenses, que buscan asegurar el mercado para su producción. Frente a la creciente competencia japonesa, el TLCAN estableció que 60% del valor de los vehículos debe provenir de sus países miembros: Canadá, EEUU y México. Al final de los 90, el 13% de las importaciones de vehículos en EEUU provenía de México. Las exportaciones de vehículos de este país latinoamericano representaron el 14% de sus exportaciones totales. La industria electrónica mexicana también experimentó un fuerte crecimiento, por razones similares a las del complejo automotriz. El mecanismo por el cual se inició la elaboración de productos electrónicos fue la maquila. Luego, al desaparecer la maquila como figura legal, las grandes empresas electrónicas trasladaron sus lugares de producción a México, para cumplir así con los requisitos del TLCAN de “producción compartida”. Igualmente, la industria textil mexicana se benefició de un rápido crecimiento, muy ligado al mercado estadounidense.

La contracara de estas cifras es la escasa interrelación que hay entre las industrias modernas de México y el resto de la economía del país. Se mantiene una gran separación entre crecimiento de las exportaciones y evolución del producto. México ha logrado un notable crecimiento de las exportaciones de alta tecnología y de tecnología intermedia, pero aún no ha llegado a sentar las bases para un crecimiento más homogéneo y equitativo. Muchos trabajadores mexicanos ganan un sueldo menor al 12% de los sueldos de los EEUU, en plantas que han incorporado significativos avances técnicos, comparables a los existentes en el vecino del norte. Así, México no ha mejorado la calidad de sus exportaciones, pues éstas siguen atrapadas por el bajo costo de la mano de obra, por niveles aún bajos de productividad y por una alta dependencia de la economía norteamericana (88% de las exportaciones mexicanas van a EEUU). Además, el sistema de “producción compartida” obstaculiza la incorporación de recursos locales a la producción industrial; y ha desatado una guerra de incentivos para atraer inversiones a la economía mexicana.

**Tomado de:** “América Latina en la encrucijada de la globalización”, Alberto Acosta.

## 4<sup>to</sup> espejismo: *una justicia igual para todos*

Una de las cláusulas más nefastas del Tratado de Libre Comercio al que está sometido México, es el Capítulo 11 referido a la “solución de controversias”.

Según este capítulo “ninguna de las partes podrá nacionalizar ni expropiar directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra parte de su territorio, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión.”

A la luz de este modelo de justicia, una empresa estadounidense de eliminación de residuos, Metalclad Corporation, derrotó a todo el Estado mexicano, por la adopción de una decisión por parte de las autoridades de San Luis de Potosí. No sólo que las actividades de la empresa contaminaban el agua potable, sino que la compañía había dispuesto arbitrariamente la transferencia de 20 mil toneladas de desechos peligrosos provenientes de actividades mineras.

Los curiosos jueces internacionales del denominado Centro Internacional para la Resolución de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones

dependen nada menos que del Banco Mundial. No de los países que hacen parte del tratado.

El Tratado de Libre Comercio fue el primer caso de una integración que permitió que una empresa o sector industrial pase por encima de un gobierno.

A pesar de que las empresas no son las firmantes del Tratado, cuestionan directamente las leyes, políticas y prácticas de otro gobierno miembro del Tratado, por considerar que esos instrumentos afectan sus “derechos”.

El nefasto capítulo 11 autoriza a las empresas inversionistas el derecho de enjuiciar a los gobiernos por ganancias actuales que no se obtuvieron o por las que se esperaban en el futuro, que supuestamente ocurran por medidas que tomen en un momento dado esos gobiernos.

A las compañías no les interesa si las políticas nacionales son o no legales, ni si tienen el propósito de defender el medio ambiente o de precautelar la salud pública.

Canadá ha vivido, en estos años de vigencia del Tratado de libre comercio de América del Norte, TLCAN, varias demandas de empresas que han contaminado gravemente algunas regiones del país, y todas ellas se han

sellado con un triunfo de los contaminadores.

El capítulo 11 fue empleado exitosamente por la empresa Ethyl Corp. de Virginia para obligar al gobierno canadiense a renunciar a la legislación que prohibía la venta transfronteriza de su producto, MMT, un aditivo para gasolina que ha sido prohibido en muchos países y al que el primer ministro canadiense Jean Chrétien denominó "neurotoxina peligrosa".

S.D. Meyers, otra empresa estadounidense de eliminación de residuos de PCB, también amenazó con utilizar el capítulo 11 para obligar a Canadá a revocar la prohibición de exportaciones de PCB aplicada de acuerdo con tratados internacionales suscritos por Canadá.

La compañía llegó a obtener 50 millones de dólares por supuestos daños y perjuicios.

## 5<sup>to</sup> espejismo: la bondad de las privatizaciones

Finalmente, todo parece indicar que siguiendo el ejemplo del TLCAN, se transferirán enormes capacidades de acción a las empresas internacionales y su flujo de capitales, incluyendo serios recortes a la soberanía de cada país para regularlas. Justamente ese punto quedó en evidencia con el texto del borrador del capítulo en inversiones del ALCA. El hecho reviste cierta complejidad, ya que en sentido estricto no se refiere a una imposición de un país sobre otro (asumir que es una imposición de EEUU sobre las naciones latinoamericanas sería una simplificación), sino que es algo más profundo: es la imposición de una nueva manera de generar reglas y normas, que no tiene necesariamente una ubicación geográfica.



Esta nueva racionalidad operará sobre todas las naciones, y eso implica que también EEUU la sufrirá, y sus ciudadanos podrán ser afectados por ella. Esto se debe a que las empresas transnacionales quedan desvinculadas de sus países de origen, y ellas pueden demandar no sólo a otras empresas, sino a los Estados. Por lo tanto emerge un serio problema de *erosión* del Estado-nación.

Al finalizar los años ochenta, los Estados Unidos sufrían un deterioro relativo de su liderazgo económico y tecnológico frente a Europa y particularmente, Japón. Por esos años, el escenario internacional prefiguraba un probable retroceso del multilateralismo, ante el estancamiento y riesgo de fracaso de la Ronda Uruguay del GATT, y tomaban renovado impulso múltiples iniciativas de regionalización formales (Europa) e informales (Este y Sudeste asiático).

Este cuadro de situación indujo a los Estados Unidos, junto con Canadá, a iniciar en 1989 negociaciones con México para constituir un área de libre comercio de América del Norte (el TLCAN o NAFTA ratificado por el Congreso estadounidense en 1993), y a la Administración Bush, a lanzar en

1990 la Iniciativa para las Américas para conformar una zona de libre comercio hemisférica.

Las dos acciones marcaron la reorientación estratégica de los EEUU, que compartían una coyuntura recesiva con Canadá en esos años.

A diferencia de lo que sucedía en el pasado, cuando las consideraciones geopolíticas eran las prioritarias, las cuestiones económico-comerciales habían pasado a ocupar un lugar central en la relación de los EEUU con América Latina.

La Iniciativa para las Américas conformaba un intento de los EEUU para conservar su área de influencia natural, tanto en el campo político como económico, y es el antecedente inmediato del proyecto ALCA, el que retoma sus ideas básicas de eliminación progresiva de las barreras al comercio y la inversión.

### FUENTE:

- Maude Barlow. América Latina en Movimiento. Alai. 25/03/02
- Fundación Pueblo Indio del Ecuador.

### Edición de textos:

Javier Ponce

### Diagramación y producción editorial:

Susana López Olivares

David Villamar

### Coordinación:

Alberto Acosta

Director del ILDIS:  
Hans-Ulrich Büniger

