

La negociación del TLC y el vellocinio laboral

Antonio Tenorio Adame*

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) informó al Senado de la República del grado de avance en la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC), dentro de un periodo que abarca del 18 de abril de 1990 al 11 de abril de 1992, en el cual señaló haber realizado ocho referencias y cinco informes al Senado, en torno a las reuniones ministeriales de Toronto, Seattle, Zacatecas, Chantilly Washington y Montreal.¹

También manifestó la realización de 1 340 reuniones de la Coordinación de Organismos de Empresas de Comercio Exterior, la emisión de 90 boletines de prensa, para rendir finalmente un informe de las propuestas realizadas por México en cada uno de los 18 grupos de trabajo. Sin que se especifique cuál es su aceptación o rechazo. Esta situación genera incertidumbre del grado de avance, por lo que sólo es válido reconocer que existen formas de trabajo convenidas pero sus términos son desconocidos aún. El Secretario fue reiterativo cuando le advirtió a los senadores, *nada está aprobado mientras no esté todo aprobado*. Lo cual impide puntualizar la labor de negociación.

Los principios

En las primeras comparecencias ante el Senado de la República, Serra Puche planteó los principios rectores de la negociación². En resumen, éstos son: a partir de fortalecer los acuerdos multilaterales, estrechar los vínculos con América Latina, intensificar

las relaciones bilaterales con los países de la Cuenca del Pacífico y actualizar las relaciones con la Comunidad Económica Europea (CEE), se deberá, 1) liberar el comercio de bienes, servicios y flujos de inversión con estricto apego a nuestra Constitución, 2) ser compatible con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), 3) eliminar los aranceles con gradualidad para asegurar una transición suficiente y evitar el desquiciamiento de algún sector de la economía, 4) eliminar las barreras no arancelarias, 5) negociar las reglas de origen que eviten triangulaciones bajo condiciones mínimas de contenido regional, 6) evitar subsidios distorsionantes del comercio exterior, 7) incluir un capítulo específico sobre resolución de controversias.

Con ello se planteó obtener los beneficios de un clima de certidumbre que estimule las inversiones para sectores que requieren un periodo de maduración, y la generación de empleos estables, más productivos y sobre todo, mejor remunerados.

En otra intervención en el mismo Senado, del 20 de junio de 1991, el Secretario de Comercio se refirió a la importancia de las seis **áreas de negociación**, las cuales refirió en el siguiente orden: 1) acceso a los mercados, 2) reglas de comercio, 3) servicios, 4) inversión, 5) propiedad intelectual, y 6) solución de controversias, mismas que serán atendidas por 17 grupos de trabajo (posteriormente se añadió uno más vinculado al petróleo), ordenados estos en tres **áreas de atención**: el acceso a los mercados; las reglas de comercio y servicios; inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

Los avances logrados hasta septiembre de 1991 en materia de negociación del TLC con Estados Unidos y Canadá se recogen en:

1. La extensa apertura de las compras gubernamentales a los proveedores de Estados Unidos y Canadá, con excepción de un restringido número de sectores (como bienes de capital).

2. El establecimiento de tres plazos distintos de desgravación arancelaria, y

3. La fijación de reglas de origen idénticas para los tres países pero con diferente porcentaje de contenido nacional (según del producto que se trate), constituyeron algunos de los acuerdos alcanzados por los equipos negociadores del TLC y cuya ratificación se previó en la Reunión Ministerial que fue celebrada en la ciudad de Seattle. Sin embargo, persisten posiciones encontradas en puntos como los subsidios y acceso a mercados.

* Profesor de la Facultad de Economía y ex-miembro del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

¹ *El Financiero*, 20 de abril de 1992.

² *Foro Nacional de Consulta*, Senado de la República, 13 de marzo de 1991.

Elaboración del texto

Los avances divulgados de la negociación del TLC, han sido externados también en las comparecencias del Secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, ante el Senado de la República.

No obstante, el hermetismo ha sido la actitud permanente del grupo mexicano negociador como una garantía de que los asuntos a debate y negociación no sean objeto de agitación o impugnación política, hasta que *todo esté resuelto y aprobado* por los Jefes de Estado y su respectiva ratificación en sus Congresos.

En las dos recientes comparecencias (28 de febrero y 19 de abril de 1992), sus informes son ampliados sin que lleguen a proporcionar datos para formarse una opinión, un balance o una idea de lo obtenido y su costo de negociación.

El Secretario de Comercio es más específico en su informe del 19 de abril, luego que en la Reunión alterna de Zacatecas y la entrega de un borrador del TLC a la Cámara de Diputados por parte de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), modificó su actitud de hermetismo.

El forcejeo de credibilidad entre el gobierno y la sociedad se muestra en los acontecimientos siguientes: primero, a fines de febrero de 1992, el secretario de Comercio asistió al Senado, desde donde lanzó un vehemente llamado a la **Unión Patriótica** para el TLC, no sin anunciar que los avances (?) de la negociación son entre otros: "*trato nacional*" a la *inversión extranjera y participación de ésta en "áreas sensibles"*, se clasifican los subsidios y las sanciones a los mismos; se instalarán en el país bancos foráneos pero como subsidiarios de mexicanos y no como sucursales; los mayores plazos de liberalización para los sectores minero, químico, manufacturas eléctricas, equipo electrónico, bienes de capital y editorial; se delimitaron tiempos de apertura. Hasta ahí lo informado en el Senado por el responsable del gobierno mexicano.

Un mes después, el 26 de marzo de 1992, la RMALC entregó a la Comisión Permanente un borrador del TLC con fecha de 21 de febrero inmediato anterior, donde se colige: "toda la fuerza legal" para quien no cumpla el TLC (aunque se habla de la existencia de otro documento, con menos corchetes, ese quedaría sujeto a la discusión entre mandatarios); en la parte medular México, Estados Unidos y Canadá se comprometen a esforzarse para que todos sus estados y provincias, así como las entidades privadas, cumplan

con los puntos establecidos en el TLC y acuerdan que cuando un Estado o gobierno local sea afectado por medidas discriminatorias de alguna de las partes podrán usarse todos los medios legales posibles para eliminar la discriminación.

Este borrador tiene una extensión de 400 cuartillas y el 85% se encuentra entre corchetes, sujeto a negociación y acuerdo,* el cual se guiará por los principios del GATT con respecto a las prohibiciones y restricciones en el comercio de bienes, así como con los principios de otros acuerdos de cooperación con otras naciones.

El texto no incluye los capítulos referentes a energéticos, automotriz, y prácticas desleales de comercio, se presume que las diferencias se arreglarán al más alto nivel, con los presidentes.

Las circunstancias son el TLC, se diría parafraseando a Ortega y Gasset. Para esas fechas se esperaba un enlace telefónico de los tres Jefes de Estado, lo cual no se logró debido a razones políticas. Para Bush, fue evitar la acusación del traslado del empleo al exterior (México) como lo denuncia la Central obrera estadounidense (AFL-CIO), pero sin dejar también de codiciar los votos del sur (California y Texas) donde el Tratado goza de simpatía.

Por su parte Mulroney evitó enlazarse telefónicamente con sus dos homólogos por la presión derivada de las controversias sobre los productos de madera y acero que pesan en su economía.

De esa suerte, el destino inmediato del TLC es dubitativo, entre la necesidad de activar las economías de la región y la desconfianza del electorado cada vez más renuente.

El TLC será elaborado por especialistas donde la ventaja será a favor de los postores más fuertes.

Por último, en la reunión de trabajo celebrada en *Toronto, Canadá*, el 14 de mayo de 1992 se informaba de logros de acuerdos

* La extensión es significativa tomando en cuenta la correspondiente a los acuerdos de *Maastrich* sobre la unión monetaria europea (diciembre 1991) recogidos en 306 páginas, de las cuales 189 son para el tratado propiamente, 79 para los protocolos y 38 para las declaraciones anexas, todas ellas se van a añadir a las 1 118 páginas del libro de tratados publicado en 1987. Este novelón, dice *Maurice Duverger*, diputado del Parlamento Europeo, no sólo es enorme sino que muchas veces además es incomprensible, porque ha sido redactado por diplomáticos. Su función consiste en diseñar unas fórmulas lo más ambiguas posible para obtener acuerdos entre Estados, de manera que cada uno pueda interpretarlas a su gusto. Semejante procedimiento es exactamente el contrario al de los políticos, que deben establecer las relaciones entre los gobernantes y el pueblo, y éstas exigen que las reglas que las definen sean claras

globales en la negociación de tres capítulos del TLC; estos son: las normas, telecomunicaciones y propiedad intelectual, asimismo se decía que la inversión, agricultura y automotriz quedaban pendientes. Se mencionaba también la existencia de instancias para resolver todo tipo de inconformidades que surjan, y mecanismos para poner a salvo un sector que resulte afectado en demasía, para posteriormente elaborar una cláusula de denuncia como una opción de terminar el tratado.

¿Globalidad o Integración?

Es importante valorar sin afán comparativo, salvadas las proporciones, la situación entre los modelos espaciales de América del Norte y Europa. Entre el neoproteccionismo y la cooperación se encuentra la diferencia de la globalización y la integración de ambos proyectos.

A fines de 1991, se dio cuenta de los acuerdos asumidos en *Maastriich* Holanda, donde 12 países europeos plantearon sus disidencias, principalmente, en torno al federalismo, monetarios y de orden militar en cuanto mando único. El propósito fue redefinir los textos fundacionales de la Comunidad para llegar a una especie de nueva "carta magna" europea que sería el Tratado de Unión Europea, que incluirá los de Unión Política y de Unión Económica y Monetaria.

En contraste, las operaciones seguidas por los negociadores mexicanos se han ocultado, y aun los congresistas de Estados Unidos han reclamado al Ejecutivo la información respectiva.

No obstante los funcionarios mexicanos han repetido incansablemente las virtudes del sistema que aplican; en especial Jaime Serra se negó durante siete ocasiones a asistir a la Cámara de diputados; cuando accedió a entrevistarse con ellos lo hizo en su despacho.

En cambio, desde que los "padres de Europa" firmaron el Tratado de Roma, en enero de 1958, por el que se creaba "una Comunidad Económica Europea" de seis miembros, hasta que el 4 de diciembre de 1985 se revisó el Tratado de Roma con la firma del Acta Única, la Comunidad pasó por muchos avatares. Como fue su crecimiento hasta llegar a 12 países, que bien pudieron

ser 13 si Noruega no se hubiera retirado, luego de su inclusión, a causa de un referendo nacional a mediados de los setenta.

Durante el proceso de gestación de la CEE, ocurrieron sucesos importantes: se decide la creación del sistema monetario europeo, que regula las fluctuaciones de las divisas comunitarias y por primera vez se elige por sufragio universal al Parlamento de Estrasburgo.

Cinco años después de la primera enunciación del Acta Única, en julio de 1990 se inicia la aplicación de la liberalización de los movimientos de capitales y entra en vigor la primera etapa de la futura Unión Económica y Monetaria. Para 1993 será total la libertad de circulación por el Territorio de la Comunidad, de las personas, los capitales, los bienes y los servicios.

En relación al Parlamento Europeo, Alemania es la más activa defensora de ampliar su poder, mientras que Inglaterra se muestra como la más reticente. Los 518 diputados del Parlamento Europeo, único organismo comunitario elegido por los pueblos, disponen en la actualidad de escaso poder y sus decisiones son a menudo ignoradas. M. Duberger, diputado de ese órgano, ha escrito un ensayo con el objeto de mostrar el déficit democrático, ya que en los países miembros sus instituciones ejercen mayores poderes que los que se aplican en Estrasburgo.

En cuanto al asunto de la inmigración también las antípodas las establecen Alemania, por una mayor reglamentación, e Inglaterra por una menor; en tanto los países restantes quieren una política a nivel comunitario, de forma que los visados —para estancias cortas de turistas— sean gestionados en Bruselas.

Respecto a la política social, Inglaterra está en contra de una legislación al respecto, a nivel europeo. Los temas más sensibles, como son los derechos sindicales, de huelga, salarios o pensiones seguirán siendo competencia de cada gobierno. Por mayoría se podrían adoptar decisiones sobre condiciones de trabajo o la igualdad entre hombres y mujeres.

El legado de la contención salarial

El proceso negociador del TLC, según Jorge Witker, muestra a una burocracia de miras cortas; el 90% de ese proceso se funda en bases jurídicas y no existe en el equipo negociador mexicano juristas

de talla. Sólo la confianza en el poder presidencial genera la aceptación pasiva de los efectos reversibles o plausibles.

Paralelo al TLC sigue otro proceso de inserción mundial, en el cual destacan los siguientes casos: a) el TLC entre México y Chile, b) el Pacto de San José, c) el Ingreso a la Cuenca del Pacífico, d) y el Acuerdo Marco de Cooperación con la Comunidad Económica Europea.

El TLC no es un fin en sí, ciertamente es un medio para obtener la reactivación de la economía, de ahí que se planteen tres hipótesis en su torno: la del derrumbe, la de la modernización generalizada y la de la polarización. Por lo que se refiere a las consecuencias políticas se plantea que la apertura económica llevará a la apertura política con una democracia dinámica, en el plano opuesto se supone que la absorción del mercado impondrá un régimen de mayor control social con las características de una asimilación colonial.

En términos de efectos coyunturales se advierte que la repatriación de capitales a México ascendió a 7.5 billones de pesos (2.5 mil millones de dólares), aunque la Comisión Nacional de Valores la estima en nueve billones, este flujo es superior al operado en cualquier país y un 30% mayor al estimado por el Banco de la Reserva Federal. No obstante las estimaciones de crecimiento son menos optimistas debido a que la inversión privada ha decrecido en los últimos meses del año pasado y primeros del presente, por lo que se piensa que el nivel de crecimiento no rebasará el 3.5%; las cifras estimadas para los otros socios son: 1% para Estados Unidos y 2.1 para Canadá.

Finalmente la calidad de vida ha descendido, la pobreza se ha acrecentado, así como sus rasgos dolientes, como el hambre, las epidemias entre ellas la reaparición del cólera y aún los riesgos de hecatombes como la ocurrida el 22 de abril en Guadalajara provocada por el abandono del equipo de Pemex y la corrupción prevaliente. Entre 1985 y 1991 los pobres aumentaron de 32 a 41 millones, según cifras de la CEPAL.

Hoy el obrero gana la mitad de lo que obtenía con su trabajo hace 55 años. Se ha retrocedido más de medio siglo. Nada menos entre 1990 y 1991 se operó una caída de 16.6%, ya que los precios se incrementaron 41.5% y los salarios sólo lo hicieron en 18%. Para la "Unión de Bancos Suizos", el salario en la ciudad de México es muy inferior al existente en Zurich, Los Ángeles y Ginebra,

incluso inferior al de ciudades como Panamá, Buenos Aires, y Río de Janeiro, las cuales son similares e inferiores al grado de industrialización y desarrollo de productividad al de la ciudad de México. En los más de tres años de vigencia del último *Pacto*, el salario mínimo perdió entre la mitad y las tres cuartas partes su poder de compra. Por eso se explica que el costo de frenar la inflación lo han cubierto los asalariados. Para mediados de 1991 se requería de un salario de 41 300 pesos diarios, en lugar de los 11 900 pesos que ahora se le asignan, o sea cuatro veces más.

En el periodo de 1976 a 1989, *la participación de los trabajadores en el Ingreso Nacional pasó de 42, a sólo 26%*. En tanto, las Empresas y el Gobierno aumentaron de 58 a 79% respectivamente.

No sólo el salario directo ha disminuido. También el indirecto, como lo demuestra la disminución del gasto público en salud y educación. Además no existe una relación exacta entre la productividad y el salario, en ocasiones como en la década 1940-1950 la tendencia fue inversa, a más productividad menos salarios, no así de 1950 a 1976 cuando sí hubo un incremento al salario real. Entre 1981 y 1988 mientras la productividad media disminuyó ligeramente (0.6% anual), el salario presenta una caída abrupta (-10.8% media anual), haciendo de la década de los ochenta la más grave y persistente erosión salarial.³

Para 1988 el número de desempleados se cifraba en 893 mil. Un desempleo cuatro veces y media más que el existente en los inicios de los ochenta (CANACINTRA).

La firma del TLC significa la adopción de un sistema jurídico laboral también común, lo que representará cambios en las leyes laborales de México.

El sistema jurídico mexicano de trabajo se funda en la Constitución (artículo 123), donde se señalan derechos mínimos y obligaciones máximas de los trabajadores, la Ley Federal del Trabajo las reglamenta y regula. No existe legislación especial en las Entidades federativas, pero sí una jurisprudencia abundante en la Suprema Corte y los Tribunales Colegiados de Circuito, así también los convenios internacionales suscritos con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los cuales tienen un valor consti-

³ CIES, Boletín, Coordinación de Investigaciones Económicas y Sociales, Facultad de Economía, UNAM, núms. 29-30, julio-octubre de 1991.

tucional. Por su parte Estados Unidos establece las relaciones laborales en la existencia de leyes federales y leyes estatales, al igual que de antecedentes jurisprudenciales, junto con decisiones de la Junta Nacional de Relaciones Obreras. Como México, ese país tiene varios convenios internacionales firmados con la OIT.

En ese hito histórico se dice en las *Bases de entendimiento y cooperación en materia laboral* establecido (3 de mayo de 1991) entre la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (México) y el Departamento de Trabajo (Estados Unidos) que:

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

En el *Plan de Acción para la Cooperación* binacional, los aspectos tocados son: la información estadística, seguridad e higiene, trabajo de los menores, capacitación, y la calidad y productividad. Con este último se busca el incremento de la productividad y nuevos sistemas de trabajo, promover la mayor eficiencia, calidad y productividad, la cooperación obrero-patronal y el estímulo de los esfuerzos innovadores.

En tanto la RMALC frente al TLC señala en los *Elementos para la Carta de Derechos Sociales de los Trabajadores*: a) el respeto a la Constitución y a las Leyes laborales, b) defender la preservación y la generación de empleos estables y dignos de cada país, c) homologación de los sistemas de seguridad social y de normas de protección a los trabajos insalubres con referencia a los mejores niveles.

En el mismo documento se señala:

los salarios de "mercado", deben sustituirse por salarios que partan de la satisfacción elemental de necesidades y posteriormente, relacionarlos con los resultados, con los niveles de productividad. De tal forma debe prevalecer el principio de bilateralidad y de corresponsabilidad de los productores para alcanzar objetivos comunes. La bilateralidad es esencial.

Porque los salarios están contenidos para sustentar el sistema financiero de deuda externa para el Tercer Mundo y ganancias bursátiles para el Primero, es que se propicia la *asimilación* en con-

diciones de *dumping* de la mercancía humana del trabajo, contrario al *sensu* de la historia, la racionalidad económica y los principios de integración espacial y formación de mercados multinacionales.

Las premoniciones y las presiones obligan al país a cambiar su rostro, e ir en busca del *Vellón de oro* en su versión modernizada del espejismo de la organización social productiva de los países de mayor desarrollo; ¿significa ello realmente la solución a nuestros problemas? Vale la pena reflexionar y actuar.