

Las maquiladoras mexicanas y el libre intercambio canadiense-americano: ¿un caballo de Troya insospechado?*

Cary Hector •

Prácticamente en la víspera de la firma del Acuerdo de Libre Intercambio (ALI) entre Canadá y Estados Unidos, en el marco de las audiencias (*hearings*) sobre el libre intercambio en Edmonton, John Ralston Saul somete a fines de noviembre de 1987, un memorándum de cinco páginas al Comité Parlamentario sobre Asuntos Exteriores y el Comercio Internacional, denunciando un vacío (*a gaping hole*) en el Acuerdo, por el hecho de que las maquiladoras –industrias de ensamblaje– establecidas sobre la frontera septentrional de México, permitirían a Estados Unidos *inundar* el mercado canadiense con bienes *s sofisticados* producidos en México, pero americanizados gracias al ALI. Este *libre intercambio mexicano indirecto* falsearía la competencia entre los dos países, particularmente por la ventaja que representa la mano de obra barata y otras –fiscales, baja de los costos de producción, etcétera– que proporcionan las maquiladoras a las compañías americanas. El sector *automotriz*, aunque en lo esencial débilmente contemplado por el ALI, sería una ilustración apropiada que explicaremos más tarde.

¿Por qué el gobierno de Mulroney acepta esta situación? Sería esto, se indigna Saul, *¿por ingenuidad o por codicia?* Irritado por la respuesta,

- * Traducción de Salvador Rodríguez y Rodríguez y Ma. Eugenia Cruz Martínez.
- Profesor Investigador del Departamento de Ciencia Política de la Universidad de Quebec, Canadá.

o más bien, de la no respuesta gubernamental, responde en noviembre de 1988, a partir de las "Nuevas revelaciones sobre la Zona Maquiladora y el ALI". Más tarde, apoyándose en nuevas pruebas, cree poder reafirmar, entre otras cosas, que el ALI no impide la entrada a Canadá de *bienes norteamericanos ensamblados en México*. Esto ocasiona, argumenta, efectos de deslocalización de compañías canadienses hacia Estados Unidos o México. Saul cita entonces el caso espectacular de *Fleck Manufacturing* de Huron Park, Ontario, que ha sido trasladada a *Nogales*, México, y de la cual es propietario James Fleck, entusiasta promotor del ALI y miembro del Comité Consultivo creado por Simon Riesman, el negociador en Jefe de Canadá.¹

John Ralston Saul no es el único sorprendido por estos *efectos perversos* del ALI. El *Latin American Working Group* (LAWG) de Toronto, publica igualmente el documento *Common Frontiers*, elaborado por una delegación que levantó una encuesta en la zona maquiladora, en septiembre de 1988. En esencia, el documento confirma la posibilidad del *libre intercambio mexicano indirecto* planteado por Saul, es decir, la introducción *fraudulenta* por la imposibilidad de verificación de bienes producidos *por maquiladora* y marcados más tarde *Made in USA*, gracias al Acuerdo del ALI.²

En fin, apoyándose en estos mensajes de alarma, el Instituto de Investigación Aplicada sobre el Trabajo (IRAT)³ organiza en Quebec un debate sobre "Las maquiladoras, un caso flagrante de subcontratación internacional". Y se pregunta, entre otras cosas: ¿qué impacto tendrá esta subcontratación internacional sobre las empresas y los empleos en Canadá, en una economía norteamericana de libre-intercambio?

En efecto, ¿qué hay de ello?

El ALI permitió descubrir en Canadá una realidad que forma parte de los intercambios económicos y comerciales entre México y Estados Unidos desde 1965, pero que, es cierto, ha conocido un nuevo desarrollo —esta vez con mayor significado por su amplitud y sus implicaciones— bajo el impulso de la crisis mexicana de los años ochenta. En

este artículo, el objetivo no será el de aportar otras *pruebas del libre intercambio mexicano indirecto*. Será *otro*: recordar cierto número de antecedentes históricos y empíricos relativos al fenómeno de las maquiladoras; reubicarlo en la problemática contemporánea de la *internacionalización de la producción* y señalar, a título del todo exploratorio, algunas circunstancias aprehendidas del ALI en el plano *continental*, es decir, a partir de una perspectiva tripartita de los intercambios Canadá-Estados Unidos-México.

I. Las Maquiladoras: un hallazgo Americano-Mexicano

El artículo 321 del Código Aduanal Mexicano define como maquiladora "una empresa industrial que suministra equipo importado sobre una base temporal, que exporta la totalidad de su producción, cualquiera que sea su costo de fabricación, o que, sobre la base de una producción ya instalada para el mercado interno se dedique, en parte o totalmente, a la exportación, en tanto que el costo directo de fabricación del producto destinado a ésta no alcance el 40 por ciento".⁴ Como veremos, la noción de maquiladora estará sujeta a las modificaciones y adiciones juzgadas necesarias por la evolución tanto de este tipo de empresas, como de la coyuntura económica en la cual se inscriben. Pero, históricamente, ¿de dónde viene la *maquila* (operación de ensamblaje), y así la maquiladora (empresa de ensamblaje) que se deriva de ella?*

La historiografía mexicana y americana concuerdan en este tema: en México la producción de ensamblaje comenzó en 1965 en el marco de un Programa de Industrialización de la Frontera Norte (*Programa Nacional Fronterizo* (PNF), creado en 1962 y destinado a sustituir al Programa de Empleo de Trabajadores Temporales (*braceros*), establecido por acuerdo entre Estados Unidos y México en 1942, en cuyos términos, los contingentes de trabajadores mexicanos podían ser contratados *temporalmente* en Estados Unidos. Éste concluyó en 1964, debido a presiones sindicales americanas.**

¹ John Ralston Saul. "Presentation by John Ralston Saul to the Parliamentary Committee on International Trade", Tuesday, November 24, Edmonton, mimeo, 5 pages.

² Latin American Working Group (LAWG). "Common frontiers. Mexican export processing zones, Canada, and free trade", LAWG LETTER, Toronto, vol. x, núm. 2, 1988, 1-8.

³ Institut de Recherche Appliquée sur le Travail (IRAT). "Les Maquiladoras, un cas flagrant de sous-traitance internationale", *Debate*, 25 de abril de 1989. En ocasión de este debate, pronuncié la introducción a partir de la cual este artículo fue redactado.

⁴ Reglamentación del 31 de octubre de 1972. Formulación tomada de Jorge A. Bustamante. "El Programa fronterizo de maquiladoras: observaciones para una evaluación", *Foro Internacional*, México, XVI, 2, octubre-diciembre 1975: 183.

* Los mexicanos dicen también familiarmente, por apócope, *maqui*. Se estará tentado a pensar en *máquina* como raíz etimológica pero las fuentes consultadas no tienen relación.

** Esto no ha puesto fin, por lo tanto, al problema de los flujos migratorios de trabajadores clandestinos, llamados *indocumentados* (literalmente *sin documento*), que

El PNF, prevenía el establecimiento de parques industriales en los cuales se instalarían las maquiladoras dedicadas al ensamblaje, a la transformación y exportación de productos americanos, destinados al mercado americano, principalmente. En diciembre de 1965, había en operación, en la zona fronteriza mexicana, 12 maquiladoras empleando a 3 087 trabajadores.⁵ En poco menos de treinta años este sector de actividades se ha incrementado significativamente: según fuentes oficiales mexicanas,⁶ la Industria Maquiladora de Exportación (IME) contaba, para noviembre de 1988, con un total de 1 480 empresas, empleando cerca de 400 mil personas, es decir, 325 400 obreros (hombres y mujeres) y 72 800 técnicos de producción y empleados de oficina. Como escriben dos economistas americanos: "El programa de maquila ha tomado vida propia independientemente de las intenciones de sus creadores".⁷

Sin embargo, no se trata de una evolución lineal, sin matices ni sobresaltos, menos aún cuando su condicionamiento por la coyuntura económica mexicana y sobre todo internacional se presenta como decisiva. Sin entrar en los detalles de esta interacción se puede, a manera de puntos de referencia, señalar lo siguiente:

1. De las maquiladoras tradicionales a las maquiladoras "del segundo tipo"

Esta tipología no debe ocultar el hecho de que las maquiladoras, como empresas de subcontrato, *funcionan* según las modalidades que sobre-

atravesan la frontera mexicana-americana, bajo pena de deportación, y, frecuentemente de muerte por accidente o violencias físicas. Se estima actualmente el número de *indocumentados* en Estados Unidos entre tres y cinco millones. Según las autoridades mexicanas, habría un millón y medio de ciudadanos mexicanos trabajando en Estados Unidos, además de otro millón que entraría anualmente a título de trabajadores temporales. Se calcula que los trabajadores mexicanos expatriados mandan entre 500 y 900 millones de dólares por año a México, lo que representa la cuarta fuente de divisas más importantes después del petróleo, el turismo y las exportaciones no petroleras. Para estos datos, véase Jackie Buswell. "On the USA Border: between two laws" *Voices of Mexico*, December 1987-February 1988, number 6: 30-35.

⁵ Bustamante, *op. cit.* Sobre la génesis y desarrollo de las maquiladoras hasta mediados de 1970, puede consultarse igualmente: Urquidí, Víctor L. y Sofía Méndez Villarreal. "Importancia económica de la zona fronteriza del Norte de México". *Foro Internacional*, México, XVI, 2, octubre-diciembre 1975: 149-174.

⁶ "La industria maquiladora de exportación" *El Mercado de Valores*, México, núm. 10, mayo 15 de 1989: 24-29. Documento elaborado por la "Dirección General de Estadística del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática". Citado en lo sucesivo como DGE.

⁷ Philip Mirowski and Susan Helper. "Maquiladoras: Mexico's Tiger by the tail", *Challenge*, Armonk, New York, May-June 1989: 24.

pasan la distinción entre *tradicionales* y del *segundo tipo*. En otros términos, la tipología *histórica* no implica aquí una asociación-exclusión necesaria con tal o cual forma de operación de la maquiladora. Según un estudio de 1986 de la Cámara Americana de Comercio (*American Chamber of Commerce*), se podría, en este último sentido, distinguir los siguientes tipos de maquiladoras:

- aquellas que son directamente filiales de empresas extranjeras (americanas en su mayoría), es el caso general;
- compañías mexicanas que trabajan bajo contrato con las compañías americanas que no tienen necesidad de invertir en México;
- compañías mexicanas bajo contrato pero donde todo el proceso de producción es supervisado por un responsable designado por una empresa americana(...);
- coinversiones mexicano-americanas que deberían permitir, en particular, facilidades en las transferencias de tecnología.⁸

Extendiéndose en 2 mil millas, la frontera septentrional de México con Estados Unidos abarca del Oeste al Este, los cinco estados siguientes: *Baja California Norte, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas*. A partir de 1965, las maquiladoras van a ser instaladas principalmente, en los municipios o *ciudades-fronterizas* de esos estados, o sea: *Tijuana y Mexicali, BCN; Nogales, Son.; Ciudad Juárez, Chih.; Nuevo Laredo y Matamoros, Tams.* * Conviene anotar sin embargo que, desde 1972, la nueva reglamentación de las maquiladoras autorizaría su instalación igualmente *al interior* del territorio nacional; la crisis de 1982 ocasionaría una nueva extensión de su localización a partir de 1984-1985, particularmente en el *triángulo* industrial de México, delimitado por las ciudades de *Monterrey* (Noreste), *Guadalajara* (Sudoeste) y *México* (Centro), incluso hasta en la península de Yucatán (Sureste) donde la oferta de mano de obra era abundante. Según datos de la DGE, tres estados fronterizos concentran 75 por ciento de las 1 480 maquiladoras censadas en noviembre de 1988: *BCN* (619), *Chih.* (323) y *Tams.* (171); 52.7 por ciento de las empresas están localizadas en tres municipios: *Tijuana* (26.2 por ciento), *Ciudad Juárez* (17.1 por ciento)

⁸ Estudio citado por Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz. "Les Investissements japonais au Mexique", ("Las inversiones japonesas en México"), *Problemes d'Amérique Latine*, París, La documentation française, núm. 89, 3er. trimestre, 1988: 139.

* Estas siglas retoman las abreviaturas utilizadas por la Dirección General de Estadística (DGE), para señalar los estados de la Federación Mexicana.

CUADRO 1

Año	Núm. de empresas	Mano de obra
1965	12	3 000
1966	57	4 257
1967	72	17 936
1968	79	n.d.
1969	108	15 858
1970	120	20 327
1971	251	29 214
1972	339	48 060
1973	257	64 330
1974	455	75 977
1975	454	67 213
1976	448	74 496
1977	443	78 433
1978	459	90 704
1979	540	111 365
1980	620	119 546
1981	605	130 973
1982	585	127 000
1983	600	151 000
1984	672	200 000
1985	760	212 000
1986	890	250 000
1987	1 125	305 000
1988 (noviembre)	1 480	398 100

FUENTES: Para los años 1965-1968: Mirowski y Helper, *op.cit.*, cuadro 1: 25; n.d. = no disponible; para 1969-1981: Joseph Grunwald y Kenneth Flamm. *The Global Factory. Foreign Assembly in International Trade*, Washington D.C., The Brookings Institution, 1985; cuadro 4-1:140; para 1982-1987: "La Industria Maquiladora de Exportación", *El Mercado de Valores*, México, núm. 9, 1 de mayo de 1989, cuadro 5. Documento elaborado por la Gerencia de Información Industrial de Nacional Financiera. Citado en lo sucesivo como NF; para 1988: DGE: 26-27.

y Mexicali (9.4 por ciento). La evolución del número de empresas y de la mano de obra empleada está indicada en el cuadro 1.

Se trata ahí de una descripción global de la IME de 1965 a 1988 que requerirá, desde luego, ser explicada con mayor detalle a fin de comprender la complejidad tan grande de ésta durante el periodo de referencia (diferenciación territorial, evolución de la mano de obra particularmente por sexo, etcétera). Sin embargo, será suficiente indicar aquí que, en general, los analistas de la IME distinguen cuatro fases: 1965-1974 (instalación-consolidación); 1974-1976 (periodo de crisis), a partir de 1976-1977 (reactivación y nueva expansión); y el

desarrollo característico de los años ochenta, particularmente a partir de 1984-1985. El interés de esta periodización reside en su articulación a la dinámica de la economía mexicana en sus determinantes internas y externas: así, por ejemplo, el periodo de crisis de 1974-1976 está ligado a la recesión que golpeó a la economía americana en 1974-1975 mientras que, paradójicamente, hubo una reanudación y nueva expansión de la IME en 1976-1977 mientras que, a partir de este periodo, se diagnostica el inicio de una crisis estructural del propio modelo mexicano de acumulación. Por el contrario, con los años ochenta, se asiste a un auge de la IME ligado a la vez a la crisis financiera-económica de México (1982) y a las nuevas modalidades de la producción internacional (deslocalización, inversiones extranjeras, etcétera).

Se puede decir, *grosso modo*, que de los años sesenta a mitad de los setenta la IME ha estado caracterizada por las maquiladoras llamadas tradicionales, es decir, dedicadas a las ramas clásicas de la producción de ensamblaje (electricidad, electrónica, textiles, etcétera), en resumen, aquellas mismas que hicieron de Taiwán, Hong Kong, Singapur y Filipinas lugares destacados de este tipo de producción. Así, sobre las 120 empresas mexicanas censadas en 1970, 54 (45 por ciento) abrieron en electricidad y electrónica; 15 (12.5 por ciento) en la textil; 35 (29.1 por ciento) en actividades diversas, etcétera (Urquidí y Villarreal, 1975: cuadro 7). Pero ya en los años setenta, con el surgimiento de lo que se bautizará como Nuevos Países Industrializados (NIC's), particularmente la banda de los cuatro arriba citados, serán capaces de producción *high-tech* (alta tecnología) asociada a las modalidades de utilización llamada de mano de obra intensiva (*fordismo periférico*).

México ajusta el paso a esta forma de operación del ensamblaje, pues su crisis específica (sobrendeudamiento externo) conduce a sus dirigentes a pretender elevar la IME al rango de una política global destinada no solamente a aligerar el peso de la crisis (entrada de divisas, creación de empleos), sino también a promover la industria nacional (transferencia de tecnología, elevación de la competitividad local, búsqueda de una mayor integración regional, etcétera).⁹ Así

⁹ Véase al respecto la intervención del exministro responsable de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Lic. Héctor Hernández Cervantes, en ocasión de un Seminario organizado por el "Colegio Nacional de Economistas", sobre el tema: "Apertura comercial y proteccionismo, Fomento Industrial e inversiones extranjeras", *El Mercado de Valores*, núm. 10, mayo de 1988.

aparecen las maquiladoras del segundo tipo,¹⁰ favorecidas por el decreto del 15 de agosto de 1983 y cuya promoción es confiada a la SECOFI.

Estas maquiladoras se distinguen del primer tipo por cierto número de factores o rasgos estructurales que se pueden resumir como sigue:

– *una mayor diversificación de sus actividades*: al ensamblaje propiamente dicho, se agrega “un proceso de producción de elementos más elaborados (...) destinados a ser incorporados al producto final en los talleres de la casa matriz”. Aquí la construcción de motores de automóviles es la ilustración-tipo. Adelante ampliaremos este aspecto;

– *un nivel de integración a la economía regional superior al de las maquiladoras tradicionales*;

– *utilización de una tecnología muy avanzada y de un nivel de productividad que incluye la automatización e incluso la robotización, y*

– *fuerza de trabajo --sobre todo masculina-- sometida a la legislación de la seguridad social y encuadrada sindicalmente a las grandes centrales oficiales, etcétera.*

Este nuevo tipo de maquiladoras suscita, en México, debates y controversias tanto más vivos cuanto que en ellos se articula la reorientación de política económica nacional en el contexto de crisis de los años ochenta. Se incorpora igualmente la toma de conciencia aguda, sobre las nuevas formas de penetración del capital multinacional (japonés, alemán, *asiático*, etcétera), aunque Estados Unidos siga dominando y continúe, por esto, influenciando los parámetros de las reglas del *juego*.

2. Las maquiladoras como apuesta nacional

En los años por venir, México estará atendido a las maquiladoras y relativamente a las compañías exportadoras de alta tecnología para generar empleo e incrementar urgentemente el ingreso de divisas no petroleras. Estas compañías son en su mayoría extranjeras. Si México da un giro y opta por una salida destructiva de dichas compañías extranjeras en esta etapa, aumentaría la precipitación de su última mejor esperanza en el campo económico.

¹⁰ Apoyándose en fuentes mexicanas, Nayereh Pourdanay ha utilizado esta expresión para caracterizar la nueva ola de maquiladoras de los años ochenta. Nos basamos aquí en su síntesis. Véase “Les maquiladoras et le développement industriel mexicain”, *Revue Tiers Monde*, tomo XXIX, núm. 113, enero-marzo 1988: 201-210.

No se podría ser más explícito y perentorio: México, en los próximos años, se apoyará en las maquiladoras para la creación de empleos y el ingreso de divisas no petroleras; estas empresas son extranjeras de manera desproporcionada; ahora bien, México no podría renunciar a ellas sin poner en peligro su *última mejor esperanza*, digamos, de salvación económica. Así se expresa el informe reciente de la serie *The Economist Intelligence Unit* (EIU), bajo la firma de Steven M. Rubin.¹¹ No vamos a insistir aquí sobre la orientación *pro-negocios* de los datos e informaciones, en sí valiosos, de esta serie. Sin embargo, pueden hacerse valer igualmente los análisis y disidencias críticas mexicanas frente al optimismo gubernamental y del capital trasnacional.

En la perspectiva gubernamental, la IME de los años ochenta se inscribe claramente en una estrategia de Industrialización a través de la Promoción de las Exportaciones (IPE), la cual reemplaza a la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), predominante hasta su agotamiento a mitad de los setenta. Pero, así como lo explicitó el Secretario de SECOFI, citado anteriormente, la IPE se inscribe, en su momento, en una política más global de apertura comercial apoyándose en cuatro *estrategias específicas*: “la racionalización de la protección comercial; el desarrollo de las exportaciones no petroleras; el reforzamiento de las negociaciones comerciales internacionales y el desarrollo de las zonas fronterizas y de las zonas libres del país” (Héctor Hernández Cervantes, 1988:8). Por lo tanto, el establecimiento y la consolidación de la IME exigía un marco jurídico-político apropiado, que constituyera progresivamente el abanico de medidas y de iniciativas tomadas, a partir de 1983, sobre la IME como tal, la restructuración de la industria automotriz y las inversiones extranjeras, etcétera.¹² En este contexto, consideramos suficiente mencionar, a título indicativo, algunos *estímulos y ventajas comparativas* ofrecidas por México a los inversionistas actuales y potenciales en el sector.

Las nuevas especificidades de la forma de operación de la IME, tal como están reglamentadas por las leyes, decretos y soluciones *ad hoc* a partir de 1983-1984 (derecho de propiedad extranjera a 100 por

¹¹ The Economist Intelligence Unit, “Mexico, Conditions and risks for business”. *Special Report*, núm. 1103 by Steven M. Rubin, London, September 1987, p. 13.

¹² No se trata de duplicar aquí las numerosas referencias disponibles a este respecto. Podrá consultarse con provecho el reporte EIU citado en la nota 11, los estudios de la DGE y de Nacional Financiera, así como el estudio bien documentado de Joseph Grunwald, “The Assembly Industry in Mexico”, en Joseph Grunwald y Kenth Flam, *The Global Factory. Foreign Assembly in International Trade*, Washington, The Brookings Institution, 1985: 137-179.

ciento, importación exenta de impuestos o más bien bajo caución*, exención del IVA, trámites privilegiados, etcétera) han contribuido, desde el inicio, a acelerar su crecimiento y a transformar su composición desde mediados de los ochenta. Se proyecta, en efecto, una tasa de crecimiento anual del 15 por ciento hasta principios de los años noventa, y la imagen de *sweatshops* (talleres de explotación intensiva), en referencia a la primera generación de maquiladoras se desvanece rápido en provecho de los grandes *complejos* de Ford Mazda, General Motors, etcétera, localizados ahora *en el interior* del país.

Mención especial merecen los costos salariales *extremadamente competitivos* que México ha podido ofrecer a partir de 1983, particularmente como consecuencia de la devaluación del peso en 1982. Como lo señala Mirowski y Helper: con tasas equivalentes a 1/17 de Estados Unidos en 1983, México "tenía la distinción dudosa de fijar el salario medio manufacturero más bajo de cualquier otro país semi-industrializado en el mundo". Los datos del cuadro 2, tomados de los autores, dan una clara indicación.

Conviene señalar que en la IME la situación se presentó, a este respecto, aún más crítica, ya que el salario por hora corriente oscila en general alrededor del *salario mínimo*, mismo que varía de región a región.** Así, el 30 de septiembre de 1986, el informe EIU señala un salario por hora mínimo de 0.67 y 0.51 dólares, en vigor respectivamente en Ciudad Juárez y Chihuahua. Por lo tanto, no es extraño que en estas condiciones, "resulte globalmente un ahorro (en costo de producción) para la empresa americana, de 14 mil a 18 mil dólares por empleado al año".¹³

* En inglés: *in bond*, de ahí la apelación "in bond industries" por la cual se caracteriza a veces a las maquiladoras (cfr. por ejemplo el informe EIU).

** En México, el salario mínimo está establecido normalmente con variaciones regionales fijadas por el gobierno federal. A propósito de la comparación entre salario mínimo maquiladora y salarios mínimos en el resto del país, en México, Grunwald hizo la constatación siguiente: "He encontrado que el promedio de pago o salario de maquiladora ha sido más alto que el salario mínimo de cualquier lugar, y el salario mínimo en la frontera está todavía por encima de aquellos del resto del país", *op. cit.*: p. 170. Esto es refutado a través de las encuestas del investigador mexicano Jorge Carrillo. Éste señala más bien: "en términos generales, hasta mitad de 1983 la política salarial en las industrias maquiladoras ha sido la de pagar el salario mínimo. Los principales estudios basados en cuestionarios y entrevistas indican que este salario es percibido por más del 70 por ciento de los trabajadores directos". J. Carrillo. "Conflictos laborales en la industria maquiladora de exportación", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 1, México, 1988: 51 págs. Traducción de Cary Hector.

¹³ Pascal Maccioni. "Un exemple d'exploitation industrielle d'une frontière: le système des "maquiladoras" ou "in bond plants entre les Etats Unis et le Mexique", *Problèmes économiques*, la documentation française, núm. 2011, 11 de febrero 1987, p. 31.

CUADRO 2

SALARIOS INDUSTRIALES MEDIOS

(en dólares US por hora de trabajo)

<i>País</i>	<i>1983</i>	<i>1984</i>	<i>1985</i>	<i>1986</i>
Hong Kong	1.52	1.60	1.78	1.87
Taiwán	1.46	1.70	1.45	1.77
Brasil	1.46	1.23	1.28	n.d.
México	0.71	0.76	0.88	0.60
EUA	12.04	12.59	12.97	13.09

FUENTE: Adaptado de Mirowski y Helper, 1989, cuadro 2, pág. 26: n.d. = no disponible.

Más allá de estos estímulos, totalmente *clásicos* (legislación complaciente, mano de obra barata, etcétera) otros factores de atracción, ligados en particular a la necesidad de movilidad del capital multinacional, contribuyeron a incrementar la presencia masiva de maquiladoras del segundo tipo. Los autores citados anteriormente, constatan el surgimiento de una *estructura triangular* que permite a las firmas multinacionales de Japón, de la RFA, de la *banda de los cuatro*, etcétera, "llevar a México bienes no originarios de Estados Unidos para reprocesarlos internamente o simplemente de ensamblarlos, y finalmente entregar el producto a Estados Unidos". Esta estructura triangular concederá cuatro tipos de ventajas a estas firmas: 1) el acceso a las bajas tarifas y salarios; 2) el disfrute de un ambiente único prácticamente no reglamentado, en un contexto semindustrializado; 3) la posibilidad de sustraerse a las amenazas de sanciones comerciales por parte de Estados Unidos, y 4) la posibilidad de evitar algunas obligaciones americanas (leyes fiscales, sindicatos, restricciones ambientales), *teniendo, además, acceso al mercado de Estados Unidos*. Mirowski y Helper aclaran específicamente el punto tres, que es de interés para comprender el papel de *pararrayos* que el capital multinacional hace jugar a las maquiladoras "frente a las tormentas cada vez más amenazantes de la guerra comercial" (cfr. particularmente Estados Unidos-Japón).¹⁴

La presencia cada vez más grande de este capital en la IME, en particular a partir de 1984, viene a confirmar, a los ojos de los diri-

¹⁴ Mirowski and Helper, 1989: 26 y ss.

gentes mexicanos, la pertinencia de las decisiones tomadas en este sentido. En consecuencia, según Nacional Financiera (NF): "solamente en el transcurso de los nueve primeros meses (de 1988), el aumento (de las maquiladoras) ha sido del orden de 200 confirmando, así, el éxito de esta industria, ligada a un mayor interés del Japón y de otros países pertenecientes a la Cuenca del Pacífico para invertir y aprovechar las ventajas de la proximidad del mercado norteamericano". Conclusión expresada por Mirowski y Helper: "de las diez maquiladoras más importantes en 1988, cuatro eran japonesas y contribuían con un 45 por ciento del empleo de aquellas".¹⁵

Así pues, ¿es la IME la última y mejor esperanza de México? Los voceros gubernamentales no han, que sepamos, hecho suya una afirmación tan aventurada. Sin embargo, las declaraciones de políticos relativas a la IME expresan claramente una vía importante dentro de la estrategia mexicana de salida de la crisis. En su estudio de 1989, NF indica las esperanzas en ellas fundadas:

la IME representa fundamentalmente una fuente generadora de empleos y de divisas para el país. La importancia que ha revestido en el transcurso de los últimos años, resulta de la expansión y de la diversificación no solamente de los productos que elabora, sino también, de los procesos de producción, lo que ha implicado el desarrollo y la utilización de tecnologías más modernas generadoras de índices más elevados de productividad y de rentabilidad.¹⁶

Se estima en alrededor de 1.5 mil millones de dólares las entradas de divisas generadas por la IME. En lo que concierne al empleo, afirma NF, constituía en 1984, el 8.4 por ciento del empleo manufacturero total, en 1985, 8.6 y para 1986 el 10.5 por ciento; este último porcentaje debe ser, sin embargo, relativizado a causa de una caída del empleo manufacturero de 3.1 en 1985-1986.

Ahora bien, las críticas a la IME no solamente llevan estos datos empíricos a perspectivas más modestas, sino también, a partir de una óptica nacional de desarrollo, la rechazan porque estructuralmente es

¹⁵ Nacional Financiera, 1989: 25. El subrayado es del autor. Mirowski and Helper, *op. cit.*, p. 27. Esta presencia masiva no está sin relación con los "aligeramientos" anunciados por México en su legislación sobre las inversiones extranjeras. Así, no es por casualidad que actualmente Japón se encuentre como el segundo inversionista extranjero más importante en México, enseguida de Estados Unidos y antes que la República Federal Alemana.

¹⁶ NF, 1989: 19; subrayado y traducción: C. H.

dependiente del exterior y por lo mismo, portadora, a futuro, de una hipoteca política sobre la capacidad decisoria de México, en términos de opción y de prioridades de fondo. Por ejemplo, Mirowski y Helper señalan, para 1986, la suma de 1.7 mil millones de dólares como entrada de divisas provenientes de la IME, comparativamente a 6.3 mil millones para el petróleo, a 22 mil millones para las exportaciones totales y a 12 mil millones a título del servicio de deuda y de los pagos en amortizaciones. Por otra parte, constatan que los 50 a 60 mil empleos anuales creados por la IME a finales de los años ochenta, "representan menos del 7 por ciento de los 900 mil nuevos empleos por año estimados necesarios por la Banca Mundial, justo para impedir el crecimiento de la tasa oficial de 20 por ciento de desempleo".¹⁷ Otros autores ponen énfasis en las condiciones de trabajo de las maquiladoras (rotación de la mano de obra, distinción del empleo por sexo, sindicalización, etcétera), sobre la cuestión de la dependencia (la maquiladora como *enclave*) y por lo mismo en las ausencias o debilidades de las articulaciones entre la IME y el resto de la economía, las migraciones trasfrontera, así como en la problemática de la inversión extranjera en México, etcétera.

Sería imposible en el marco de este artículo dar cuenta, así fuera mínimamente, de todas estas perspectivas críticas. Por lo demás, conviene señalar su carácter recurrente desde mitad de los años setenta. El nuevo hecho durante los años ochenta concierne, sin duda alguna, a la inserción deliberada de la IME en las nuevas estrategias de producción del capital tanto *estadounidense* como internacional y transnacional. Así, por ejemplo, examinando sobre una base analítica empírica el deterioro de los términos de intercambio de la IME para 1980-1985, B. González Aréchiga hace intervenir como factor explicativo "la distribución internacional de los costos y de la inflación externa". El estudio desemboca como conclusión, en "las contradicciones de origen de la actividad maquiladora" a saber:

a) no es posible reforzar el sector maquilador en México sin, en contrapartida, debilitar sus términos de intercambio con el exterior;

¹⁷ Mirowski and Helper, 1989: 29. Para una síntesis de las perspectivas críticas hasta mediados de los ochenta, véase Grunwald, 1985: 162-179; sobre las condiciones de trabajo y otras cuestiones conexas, véase el estudio muy detallado de J. Carrillo, mencionado anteriormente, 1986: 46-56; sobre la IME y la problemática de la inversión extranjera, véase Víctor M. Bernal Sahagún. "La inversión extranjera en 1970-1984", en Alonso Aguilar M. *et al.* *El capital extranjero en México*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1986: en particular 136-144.

b) no se puede realizar una mayor integración nacional sin revaluar (la IME) con relación al resto de la economía nacional y

c) una mayor integración nacional significa un deterioro todavía más grande de los términos generales de intercambio de la economía mexicana.¹⁸

El círculo queda así cerrado: estos enfoques críticos colocan de nuevo a la IME en la perspectiva expansiva de internacionalización de la producción en el transcurso de la década de los ochenta.

3. Las maquiladoras en el movimiento de la globalización

Se sabe que desde principios de los años ochenta, el movimiento de reestructuración del capitalismo ha provocado una *explosión* de la inversión transnacional, la emergencia de un verdadero mercado de capitales sin fronteras, así como el desarrollo y la utilización difundida de nuevos instrumentos financieros; todo esto conduce a una recomposición de los negocios a escala mundial —una verdadera *perestroika capitalista global*. El autor, de donde se toman estas ideas claves, son tomadas, es vicepresidente de la *CS First Boston Inc.*, quien señala otras formas-choque de esta *perestroika*: “las compañías exitosas deben ser intensivas a nivel local y global simultáneamente —una aparente contradicción entre las mentiras para la fórmula del triunfo”.¹⁹

La segunda ola de maquiladoras se inscribe, de entrada, en la *globalización*, es decir, la penetración (y el entrecruzamiento) de diferentes fronteras culturales por el capital multinacional, con el fin de sacar ventaja de condiciones favorables para la realización de un determinado número de objetivos (economía de costos de producción, ganancias de productividad y de rentabilidad, diversificación estratégica, etcétera). Ya se ha mencionado y explicado su creciente presencia (*cf. supra*) a partir de 1983-1984, gracias a las condiciones creadas e iniciativas tomadas por el gobierno mexicano en este

¹⁸ González Aréchiga, Bernardo. "Deterioro de los términos de intercambio de la industria maquiladora, 1980-1985", Foro Internacional, México, XXVIII, 3, enero-marzo 1988: 404-441.

¹⁹ Hennessy, John M. "Restructuring capitalism. The world catches takeover fever", *The New York Times*, May 21, 1989, F3. Dunning, especialista británico de la multinacionalización (firmas, capital, gestión de empresas, etcétera) a hecho recientemente un estudio extremadamente denso del conjunto del proceso: *Explaining International Production*, London, Unwin Hyman, 1988. De interés particular para nuestros propósitos (aunque limitado porque está dirigido sobre todo a la Comunidad Económica Europea) es el capítulo titulado: "Cross Border Corporate Integration and Regional Integration", 291-303.

sentido. Se trata aquí de hacer una breve ilustración, con la ayuda del sector automovilístico por estas dos razones: de una parte, este sector es típico de la *perestroika capitalista global* que parece haber dado sus frutos, teniendo en cuenta los resultados *milagrosos* para 1988,²⁰ de otra parte, se podrían sugerir indicaciones, incluso preliminares, para una reflexión profunda sobre la pertinencia —o no— del *libre intercambio mexicano indirecto*.

Como consecuencia de la crisis económica-financiera de 1982, la contracción del sector automotriz llevó al gobierno mexicano a emprender una *reestructuración racional de la industria automotriz* (es el título del decreto de septiembre de 1983 que ya se ha mencionado). Como lo señala el informe EIU, las principales compañías extranjeras *no reaccionaron negativamente* al decreto (Nissan, Chrysler, Ford, General Motors, Volkswagen), a juzgar por sus inversiones masivas en el sector (EIU, 1987:68). A pesar de las restricciones impuestas por el decreto (particularmente en el porcentaje de integración a alcanzar entre 1984-1987 y más tarde: 50 a 60 por ciento para los vehículos de pasajeros, 65 a 80 por ciento para los camiones medios y pesados, etcétera), estas compañías han podido sacar provecho de la devaluación del peso y de los bajos salarios, permitiéndoseles producir automóviles competitivos en el mercado mundial. Se constata, en efecto, que al interior de la IME el sector automotriz está en crecimiento sostenido a partir de 1983, tanto por el número de empresas en operación, como por la mano de obra empleada y la importancia del valor agregado (*cf. cuadro 3*).

Desde 1984, las exportaciones de motores automovilísticos aumentarían a 39 por ciento y las de refacciones a 54 por ciento; convirtiéndose así, la industria automotriz en la segunda industria de exportación y la cuarta fuente de divisas de México.²¹ En la IME, las grandes marcas se instalan una detrás de la otra o conjuntamente: Ford en Chihuahua, General Motors y Chrysler en Ramos Arizpe ("el más importante complejo automovilístico de México": Pourdanay 1988: 208), Renault en Gómez Palacio (hasta agosto de 1986) y Ford-Mazda en Hermosillo ("capacidad de 150 000 automóviles para

²⁰ Sicot, Dominique. "Les stratégies planétaires de l'automobile", *Science et Vie Économique* (Dossier), núm. 50, mayo 1989, 54-64.

²¹ Castañeda, Jorge C. *México: el futuro en juego*, México, Joaquín Mortiz, Planeta, 1987: 141. Habría entonces *competencia* entre el sector automovilístico y las transferencias anuales de los trabajadores expatriados como cuarta fuente de divisas para México...

CUADRO 3
AUTOMÓVIL Y TRANSPORTE EN LA IME
(1980-1987)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Número de empresas en % del total de la IME	53 (8.5)	44 (7.3)	44 (7.5)	49 (7.8)	52 (7.2)	63 (8)	69 ^a (8.4)	108 ^b (9.6)
Mano de obra (en millares) en % del total de la IME	9.9 (8.0)	11.5 (8.8)	13.0 (10.6)	25.6 (14.8)	32.7 (16.2)	43.4 (19.9)	46.4 ^a (19.9)	59 (19.3)
Valor agregado en México* en % del total de la IME	62.5 (8.1)	127 (13)	144 (16.9)	172 (21)	231 (20)	342 (26.7)	81 ^c (25.7)	n.d. n.d.

FUENTE: 1980-1986: *Business International et gouvernement mexicain*, reproducido y adaptado del EIU, 1987: cuadro 6, p. 53; 1987: Nacional Financiera, 1989: cuadro 2, p. 20.

* En millones de dólares; ^a hasta abril 1986; ^b comprende equipos de transportes y accesorios; ^c para enero-marzo de 1986; n.d. = no disponible en dólares.

exportación a Estados Unidos”, a partir de 1987: Fourt y Revel Mouroz, 1989: 130).

En este contexto se nota el empuje japonés en México (Nissan, Toyota-Mazda, Honda). Se trata, en realidad, de un movimiento que permite a los japoneses continuar su estrategia de penetración norteamericana después de haber aceptado la autolimitación de sus exportaciones hacia Estados Unidos en 1981-1982 (Voluntary Restraint Agreement). Bajo invitación de la United International Trade Commission, decidieron entonces implantarse en Estados Unidos y en México, fuese directamente o en asociación con sus propios competidores (Toyota-General Motors, Mazda-Ford, Mitsuki-General Motors, etcétera). De ahí también la canasta sucesiva de subvenciones acordadas por los diferentes estados de la Unión Americana para facilitar estas implantaciones (Toyota: 125 millones de dólares por Kentucky; Mazda-Ford: 52 millones de dólares por Michigan; Mitsubishi-Chrysler: 83.3 millones de dólares por Illinois; Honda:

22 millones por Ohio; Nissan: 19 millones por Tennessee, etcétera). La publicación *Science et Vie Economique*, anteriormente citada y de donde proceden estas indicaciones, proporciona un cuadro-síntesis de estas implantaciones (localización, modelos, producción de automóviles por año, inversión inicial y tasas de integración local) que ilustra bien la estrategia de diversificación que se encuentra en el corazón de la globalización. Conviene agregar, en fin, que estas implantaciones no se limitan sólo a la *conquista de América*, sino que de hecho, a partir de la plataforma de exportación norteamericana, se dirige tanto al mercado doméstico japonés como al mercado europeo.

En esta estructura sumamente compleja de relaciones entre constructores, contratantes, subcontratantes, proveedores, y países, intervienen claramente cuestiones de interés nacional, en el sentido inmediato de ventajas materiales (empleos, entrada de divisas, etcétera). En el caso que nos interesa, la cuestión de las *tasas de integración local* toman toda su importancia, tanto por las transferencias de tecnología, como por las exportaciones nacionales de los productos. Así, sin duda, un país como México no podrá rivalizar con Estados Unidos o Canadá en términos de subvenciones a la producción. En cambio, su infraestructura de país semindustrializado, sus bajos costos salariales, su peso devaluado, su proximidad al mercado norteamericano, etcétera, son ventajas “objetivas” que Ford-Mazda, Nissan, Honda, y otras, aprovechan sin escrúpulos.

Entonces, ¿debe extrañar que, “una buena parte de las piezas montadas en Estados Unidos provengan de unidades de producción implantadas en Canadá y en México?” (Fourt y Revel-Mouroz, 1989: 132). ¿O aun que la Nissan debería alcanzar a fines de 1989, 80 por ciento del valor agregado local en Tennessee “gracias a la importación de motores fabricados en México y ensamblados en Estados Unidos?” (*Science et Vie*, mayo 1989, cuadro p. 57). En última instancia, se puede decir de la implantación japonesa en México, lo que una inserción publicitaria reciente en *Business Week* afirmaba cándidamente a propósito de la penetración japonesa en Asia: “significativamente, el objetivo de la inversión japonesa en Asia es ahora, no sólo el bajo costo laboral como lo fue en los años sesenta y setenta, sino un mayor control del proceso de producción”.²²

²² *Business Week*. “The World’s most important economic partnership: The United States and Japan”, July 17, 1989 (Special Advertising Section), autor: Christopher S. Gray. Subrayado del autor.

Entonces, sí, es posible e incluso probable, que se produzca un efecto llamado de “libre intercambio mexicano indirecto”, éste es mucho menos imputable a la acción deliberada del Estado mexicano que a la del capital trasnacional, en acción globalizadora. Por lo demás, sobre la problemática misma del ALI, las perspectivas mexicanas son, hasta ahora, del todo exploratorias, prudentes e incluso reservadas. De hecho, vista desde México, la cuestión del libre intercambio es aprehendida desde una doble visión: *continental* (o integracionista) y *nacional*, si no es que hasta *nacionalista*. No se comprenderá gran cosa de las actitudes y consideraciones mexicanas si no se hace intervenir esta doble visión, ya que por razones históricas ampliamente conocidas, remite a las relaciones difíciles y complejas entre México y Estados Unidos. De ahí la importancia de la posición mexicana frente al ALI.

II. El ALI y las perspectivas mexicanas: ¿entre el nacionalismo obligado y “la integración silenciosa”?

[...] Un mercado común es impredecible. Pero deseamos la conclusión de un tratado comercial con Estados Unidos para dar apertura a nuestros exportadores. (Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, julio de 1989).

Una cosa es segura, el libre intercambio ya está expandiéndose, sus lazos económicos alcanzan las fronteras norte y sur... la integración económica de Canadá a escala continental se está acelerando... (*Business Week*, 17 de julio, 1989).²³

Estas dos citas ilustran perfectamente, se puede decir, los parámetros entre los cuales los pasos e iniciativas mexicanas son llamados a desplegarse, ahora que el Acuerdo de Libre Intercambio canadiense-americano se convirtió en un acontecimiento histórico continental e incluso mundial por sus implicaciones. ¿Un mercado común de México con Estados Unidos y por lo mismo con Canadá, es impredecible, mientras que la integración continental –primero Canadá-Estados Unidos– se acelera? Paradoja a la vista desconcertante, pero no menos real en las perspectivas mexicanas y que es importante explicitar para delimitar los nuevos hechos *tripartitas* que

²³ “Un entretien avec le président du Mexique”, *Le Monde*, Paris 9-10, juillet 1989, p. 4 y *Business Week*, “The Trade Pact is turning into a one-way street-so far”, July 17, 1989, p. 77.

implica, para México, el despliegue del ALI. Trataremos, nuevamente, de ir a lo esencial.

El calificativo utilizado por el Presidente mexicano acarrea una infinidad de reflejos económicos, políticos e ideológicos que se perciben apenas en los términos de su entrevista con *Le Monde*. Se puede avanzar razonablemente en esto: la asimetría fundamental de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos, más pronunciada y menos contrabalanceada que aquella entre Canadá y Estados Unidos y en la disimilitud de sus *respectivos* sistemas políticos, fuente de fricciones y de conflictos entre los dos países, y su condicionamiento ideológico, históricamente en confrontación –particularmente por la herencia “nacionalista revolucionaria” mexicana– causa de malentendidos, de incomprendimientos y de tensiones inevitables y recíprocas. A lo que debería agregarse la evidente distinción cultural, incluso si, por otra parte, la creciente americanización de los estados fronterizos ocasiona efectos de flexibilidad y de acercamiento (percibidos también como amenaza potencial para la integridad nacional).

En resumen, mientras que Canadá, potencia media del *Norte dominante*, puede inscribirse deliberadamente en una gestión de integración económica con Estados Unidos (no sin riesgos políticos y culturales), México, potencia media del *Sur dominado* pero consciente de su situación global de país en desarrollo, semindustrializado y ahora estratégicamente debilitado por su sobreendeudamiento exterior, parece más bien buscar los términos de un arreglo bilateral confortable con Estados Unidos, además de algunas defensas multilaterales (GATT, SELA –Sistema Económico Latinoamericano–, etcétera). De ahí, en principio, el carácter estructuralmente problemático de una verdadera sociedad tripartita Canadá-Estados Unidos-México. Sin embargo, si esta sociedad parece estar en consecuencia todavía muy alejada de la formalización institucional, todo indica que la entrada en vigor del ALI entre Canadá y Estados Unidos va a acelerar la dinámica de las fuerzas *continentalizantes* (a prueba las primeras escaramuzas canadienses sobre el *libre intercambio mexicano indirecto*). ¿Cómo concibe México esta dinámica y cuáles son o pueden ser sus términos, perspectivas y opciones? La síntesis preliminar que se presenta enseguida se inspira en las primeras reflexiones de analistas mexicanos.²⁴

²⁴ Morales Pérez, Eduardo. “Reflexiones en torno a las relaciones económicas de México con Estados Unidos y Canadá”, *Mercado de Valores*, núm. 9, mayo 1 de 1989: 26-29; Castro Martínez, Pedro Fernando. “El acuerdo de Libre Comercio entre Estados

Conjeturar la posición de México frente al ALI significa, primero, tomar en cuenta las coordenadas de su inserción estructural en el conjunto norteamericano globalmente comprendido, después, de manera específica, con relación a Estados Unidos y Canadá respectivamente. Así se está inducido a captar, sólo en términos empíricos inmediatos, las implicaciones de su *status* potencial como parte adherente al ALI. Este trabajo es puesto en evidencia por Gerardo Bueno, investigador asociado de El Colegio de México, a partir de algunos agregados estadísticos (*cf.* Banca Mundial y Banco de México, 1986-1987).

Respecto del PIB, Estados Unidos representa 87 por ciento del conjunto Norte, contra 8 de Canadá y 5 por ciento de México. Mientras que Estados Unidos disponía de un PNB *per capita* de cerca de 17 mil dólares y Canadá alrededor de 14 mil dólares, el de México era del orden de 2 080 dólares es decir, ocho y siete veces menor, respectivamente. El grado de apertura de la economía mexicana (exportaciones/PNB) era de 18 por ciento en 1984 contra 29 para Canadá y 8 por ciento para Estados Unidos.

Se conoce, ampliamente, la configuración de los intercambios comerciales entre México y Estados Unidos, lo mismo que entre este último y Canadá. Su característica común sigue siendo, se sabe, su dependencia extrema respecto del *gigante americano*. ¿Qué hay de los intercambios *México-Canadá*? Basándose en estadísticas mexicanas, Gerardo Bueno señala que la participación de Canadá en las importaciones mexicanas alcanza apenas 2 por ciento, incluso 1 por ciento para las exportaciones. De ahí, el sexto lugar ocupado por Canadá en la balanza comercial de México; por su lado, México participaba en 1984 con sólo el 0.4 por ciento en las importaciones de Canadá y ocupaba igualmente el sexto lugar como exportador respecto de ese país. El cuadro 4 permite visualizar brevemente esta descripción de conjunto.

De este cuadro, el autor extrae una primera conclusión: "si es evidente que México sostiene relaciones muy complejas e intensas

Unidos y Canadá", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 4, abril de 1989: 339-347; Vega Cánovas, Gustavo. "El acuerdo bilateral de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos: implicaciones para México y los países en desarrollo", *Foro Internacional*, XXVIII-3, enero-marzo 1988: 387-403; Del Castillo V., Gustavo. "Relaciones continentales en norteamérica: un análisis de las relaciones tripartitas México-Estados Unidos-Canadá", *Foro Internacional*, XXVIII-3, enero-marzo 1988: 367-386; Bueno, Gerardo. "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá", *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 22, noviembre de 1987: 926-935.

CUADRO 4

INTERCAMBIO COMERCIAL DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ EN 1986

<i>Importaciones</i>	<i>Canadá</i>	<i>Estados Unidos</i>
* en millones de dólares	183	6 347
* porcentaje	2	65
* rango	6	1
<i>Exportaciones</i>		
* en millones de dólares	167	8 460
* porcentaje	1	67
* rango	6	1

FUENTE: Adaptado de G. Bueno, *op.cit.*, cuadro 2, p. 928.

con Estados Unidos, sus lazos económicos con Canadá son, más bien, débiles, *lo que ha influido quizá sobre el carácter esencialmente bilateral y no trilateral de la mencionada iniciativa canadiense*", el ALI (subrayado del autor). En consecuencia, no puede sino reconocerse el peso decisivo y determinante de Estados Unidos y Canadá en el conjunto norteamericano: ya que, por sí solos, constituyen la porción geográfica del mundo más importante en términos de producción de bienes y servicios; en efecto, en 1987, el valor de su PNB representa 50.1 por ciento del producto de los países industriales con economía de mercado, muy lejos de la CEE (28.3 por ciento) y de Japón (15.5 por ciento). Ahora bien, si se le agregara México como tercer socio hipotético del ALI, se tendría un *bloque comercial* de una superficie de 21.4 millones de km² con una población de más de 350 millones de habitantes. Teniendo en cuenta los datos anteriores sobre los intercambios asimétricos entre los tres miembros de la *plataforma continental*. ¿cuáles serían —se pregunta E. Morales Pérez— "los objetivos que perseguiría México suscribiéndose a un instrumento de integración comercial e industrial con esos países?; ¿qué espera obtener con ello y qué está dispuesto a negociar en términos de concesiones?" (Morales Pérez, 1989: 26-27). Estas interrogantes y otras evidencias constituyen el armazón de las preocupaciones, cálculos e hipótesis a los cuales intentamos aportar algunos elementos preliminares de respuesta.

Como quiera que sea, toda prospección en este sentido no podría ignorar las iniciativas bilaterales y multilaterales realizadas recientemente por México, las cuales han culminado en convenios o acuerdos con Estados Unidos –abril de 1985 y noviembre de 1987– y su entrada al GATT (1986). Por otra parte, al contrario del giro *tecnicista-pragmático* predominante en las negociaciones entre Canadá y Estados Unidos –la premisa de la convergencia necesaria está ahí subyacente– los encuentros o foros del mismo tipo entre México y Estados Unidos están frecuentemente, si no es que desde el principio, *politizados* directa o indirectamente, a causa de los antecedentes mismos que los condicionan; (de ahí, el carácter *laborioso e incierto* de estas negociaciones). En este sentido es necesario comprender esta constatación que tiene casi valor de postulado: “No hay duda que cualquier fórmula que regule los intercambios comerciales entre México y Estados Unidos tendrá repercusiones políticas y, a largo plazo, influirá sobre la estabilidad política del primero”.²⁵

Dicho esto, y partiendo del ALI como adquisición institucional, cierto número de consideraciones pueden ser adelantadas en términos de incidencias y de opciones posibles para México. Sin embargo, conviene aquí poner entre paréntesis –no de ignorarlo– la postura de rechazo u oposición *de principio* a la idea de una extensión del ALI que incluya a México, particularmente por razones político-ideológicas ligadas a otra visión de este país en el conjunto norteamericano –menos dependencia, más autonomía nacional. Es el caso de las fuerzas y corrientes en el movimiento del Frente Democrático Nacional (FDN) que emergió en la época de las elecciones presidenciales en 1988. No obstante, G. Bueno sostiene que, tomando en consideración la amplitud de sus lazos comerciales, tecnológicos y financieros con Estados Unidos y en menor medida con Canadá, así como su importante participación en el comercio de América del Norte, “es una realidad indiscutible que México *está ya integrado* en esta región económica” (Bueno, 1987: 935. Subrayado del autor). Así las cosas, la cuestión se plantearía en términos de elección, de márgenes de maniobras y de negociaciones con el fin de maximizar las ventajas de esta situación y de establecer reglas claras y precisas en vistas a reglamentarla.

²⁵ Del Castillo V., Gustavo. “Relaciones Comerciales México-Estados Unidos. Del Sistema Generalizado de Preferencias a un acuerdo bilateral de comercio”, *Comercio Exterior*, vol. 6, núm. 3, marzo de 1986: 239.

Se identifica, primero, un abanico de posibilidades sobre las cuales el ALI tendría incidencias seguras o probables para México (y otros países en desarrollo igualmente) como país tercero frente a los otros dos socios del ALI: industrias tradicionales de bienes de consumo (textiles, calzado, vestido); industria petroquímica, aceros especiales; *industria automotriz y de piezas sueltas*, etcétera (G. Vega Cánovas, 1988: 391-394). Se trata aquí del peligro que representa el *rodeo comercial* de ciertos productos para los cuales México dispone de ventajas comparativas. Esta consideración hace justicia del mencionado *libre intercambio mexicano indirecto* puesto que, como lo anota G. Bueno para el sector automotriz, “el comercio (de vehículos automotrices y de refacciones) entre empresas, muestra que los *acuerdos de producción concertados por las firmas trasnacionales son determinantes en los intercambios mexicano-canadienses*” (subrayado de Bueno).

Según este autor, México frente al ALI debe *alinearse* a corto, mediano y largo plazo. A corto plazo, se trataría de llegar a un acuerdo de comercio más amplio con Estados Unidos. Es esto lo que subraya el nuevo presidente de México en la entrevista citada con *Le Monde*. A mediano plazo, “la posibilidad de integrarse a esta zona de libre comercio tomaría más importancia”, pero esto “dependería en gran medida de las características de la zona y, *sobre todo*, de las condiciones en las cuales otros países podrían ahí integrarse. (Bueno, 1987: 932, subrayado del autor). Se puede dudar del realismo de esta perspectiva, sin embargo, señala la condición importante –lo cual es aun revelador de la conciencia aguda de las relaciones asimétricas de la región– del reconocimiento de México como “país de menor desarrollo relativo en América del Norte”. G. Del Castillo reconoce, por su parte, que el ALI, de hecho, “crea una zona de producción norteamericana donde México queda excluido”. Para él, incluso si el ALI no implica la creación de un mercado común, “sí puede establecerse como trato diferencial frente a terceros países”. En todo caso, “México deberá estar a la expectativa y desarrollar políticas que eviten su marginación frente a esta zona de consumo y producción norteamericana” (1988: 386).

En fin, un enfoque *tecnicista* del ALI se cuestiona si éste podrá contribuir, de manera significativa, a generar, de aquí al año 2000, los 17 millones de empleos que México necesitará –según el Banco Mundial– para mantener, en términos relativos, su estructura ocupacional de 1985. Sobre la base de una tasa de crecimiento del 3 por ciento de su fuerza de trabajo y de 2.2 por ciento de su población,

México tendrá en el año 2000, se calcula, 60 millones de personas (entre 15 y 64 años) en edad de trabajar (Morales Pérez, 1989: 27). Sin duda, las estimaciones canadienses antes de la firma del ALI no serán de ninguna utilidad para responder a la cuestión sobre la cual México debe por sí mismo encontrar su propia respuesta. Círculo cerrado y cuestión abierta...

En suma, es seguro que México no podrá por mucho tiempo navegar aún en la indefinición entre el *nacionalismo obligado* —el de los aparatos y el del Estado que rigen la herencia ideológica de 1910— y la *integración silenciosa*, fórmula utilizada aquí de manera analógica²⁶ para indicar la absorción de *facto*, por arrastre, en la nueva dinámica continental. Las elecciones de 1988 provocaron ya una polarización político-ideológica que, profundizándose, aumentará los riesgos de erosión acelerada de la base consensual del Estado-PRI y por lo mismo de sus orientaciones de política económica. La política de salida de la crisis, es decir, la puesta a flote de la dinámica de crecimiento, no quiere, por supuesto, sacrificarse más en el altar de las austeridades automáticas del FMI; pero su éxito depende, en gran medida, de la capacidad de la economía mexicana de superar los “obstáculos” *exteriores* que se llaman competitividad, proteccionismo... libre intercambio. En este sentido, la firma de un tratado de comercio ampliado con Estados Unidos, si éste se materializa, sería un indicador importante de las posibilidades de México más allá del corto plazo. ¿El presidente Bush va a renovar la invitación hecha a México por su predecesor en 1988, a efecto de alcanzar los rangos del ALI? Nueva y última cuestión abierta...

²⁶ Fórmula creada por el historiador y economista americano Clark Reynolds (especialista de la economía mexicana) para designar otras formas y flujos de intercambio y de interacción al margen y por encima de las relaciones de los intercambios oficiales y públicos. Véase en esta materia a Castañeda G., Jorge, *op. cit.*, quien consagra un capítulo bajo esta rúbrica: 146-147.