

1995

La Economía Política del TLC, la Crisis Global y México

Melvin Burke
University of Maine

Follow this and additional works at: https://digitalcommons.library.umaine.edu/eco_facpub



Part of the [Economic Theory Commons](#), and the [International Economics Commons](#)

Repository Citation

Burke, Melvin, "La Economía Política del TLC, la Crisis Global y México" (1995). *School of Economics Faculty Scholarship*. 21.
https://digitalcommons.library.umaine.edu/eco_facpub/21

This Book Chapter is brought to you for free and open access by DigitalCommons@UMaine. It has been accepted for inclusion in School of Economics Faculty Scholarship by an authorized administrator of DigitalCommons@UMaine. For more information, please contact um.library.technical.services@maine.edu.



**ALICIA GIRÓN • EDGAR ORTIZ
EUGENIA CORREA**
(Compiladores)

**INTEGRACIÓN
FINANCIERA Y
TLC**
Retos y perspectivas



INTEGRACIÓN FINANCIERA Y TLC: RETOS Y PERSPECTIVAS

por

ALAN ALFORD * PATRICIA ARMENDÁRIZ * CHARLES M.
BECKER * ALBERTO BENÍTEZ * MELVIN BURKE
ALEJANDRA CABELLO * JUAN CASTAINGTS T. * EUGENIA
CORREA * VIHANG ERRUNZA * KLAUS P. FISCHER
CELSO GARRIDO * DILIP K. GHOSH * ALICIA GIRÓN
ANTONIO GUTIÉRREZ * JEAN-GUY LORANGER
MARGARITA MIJANGOS ROBLES * RAÚL MONCARZ
ALLYN NEEDHAN * EDGAR ORTIZ * ASMO P.
PALASVIRTA * JOSÉ ANTONIO ROMERO TELLAECHE
SAVITA VERMA * GREGORIO VIDAL * LESLIE YOUNG

compiladores

ALICIA GIRÓN, EDGAR ORTIZ y EUGENIA CORREA



XXI
siglo
veintiuno
editores



siglo veintiuno editores, s.a. de c.v.

CERRO DEL AGUA 248, DELEGACIÓN COYOACÁN, 04310 MÉXICO, D.F.

siglo veintiuno de españa editores, s.a.

CALLE PLAZA 5, 28043 MADRID, ESPAÑA

portada de josé manuel alderete

primera edición, 1995

© siglo xxi editores, s.a. de c.v.

isbn 968-23-1960-9

en coedición con el

instituto de investigaciones económicas, unam

derechos reservados conforme a la ley

impreso y hecho en méxico/printed and made in mexico

LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL TLC, LA CRISIS GLOBAL Y MÉXICO

MELVIN BURKE*

Hay tanta injusticia en el trato igual de casos desiguales como existe en el trato desigual de casos iguales.

ARISTÓTELES, *Ética nicomaquea*

I. INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio (TLC)¹ acordado entre Canadá, Estados Unidos y México es una extensión lógica y probablemente inevitable del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Ambos acuerdos son controvertidos y, con buena razón, existe una oposición pública masiva a ellos. Nunca se ha podido dar una explicación creíble sobre la necesidad del acuerdo a la población de estas tres democracias. Contrariamente a las afirmaciones de los propulsores y de los gobiernos responsables de estos acuerdos, no existen garantías de que se consigan los beneficios netos señalados por ellos. Tampoco está claro quiénes saldrán beneficiados y quiénes perjudicados. Se presupone que los beneficios económicos potenciales a largo plazo para estos tres países excederán a los costos del ajuste en el corto plazo y que eventualmente todos ganarán. (Un caso de "ganar ganar".) Es un misterio cómo puede suceder esto, pues el acuerdo no prevé cómo los ganadores potenciales pueden retribuir a los perdedores potenciales. Se supone que el mecanismo de "dispersión de los beneficios" (*trickle down*) se encargará del milagro. De pronto, el libre comercio trilateral se ha convertido en la nueva panacea para curar cualquier mal de todos nuestros problemas económicos, tales como la rece-

* University of Maine.

¹ Para un resumen del TLC, véase *The NAFTA manual: highlights of the proposed North American Free Trade Agreement*, preparado por los gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y los Estados Unidos Mexicanos, Washington, D.C., agosto de 1992.

sión, el estancamiento, el desempleo, la baja productividad, las tasas decrecientes de ganancia y el declive de la competitividad global. Además, es debatible que el TLC pueda propiciar de alguna manera el libre comercio. Una interpretación estricta de la teoría económica del libre comercio, clásica o neoclásica, indicaría lo contrario.

El TLC puede verse como otra reacción oficial a una profunda crisis global y como parte del emergente “nuevo orden mundial”. El libre comercio sólo es parte de la desregulación (*laissez-faire*), la privatización, la estabilización y el ajuste estructural aplicados a la monumental labor de crear ese nuevo orden mundial. A pesar de la inquietud por parte de los ciudadanos y de la oposición democrática generalizada, estrategias como el TLC se aplican de manera apresurada (*fast track*), sancionándolas con múltiples reportes oficiales o subsidiados, pero sin una discusión abierta o sin debate, y con poco tiempo para un análisis o crítica académica. El dominio oficial de la información aparece como una parte esencial del “nuevo orden del mundo feliz” que se está desarrollando.²

La labor que me he impuesto en este capítulo es la de contribuir a enmendar este estado de cosas tan insatisfactorio con un análisis crítico del TLC desde una perspectiva alternativa de política económica.

Las cuestiones a las que me refiero son: ¿Por qué existe la necesidad del TLC en este momento? ¿Cuáles son los objetivos reales del TLC? ¿Qué es lo que se puede esperar de manera realista del TLC? ¿Quiénes serán los ganadores y quiénes los perdedores? ¿Qué impacto tendrá el TLC en la crisis global y en el desarrollo de la economía mexicana? Un aspecto de gran relevancia que no se trata aquí es el de su potencial impacto negativo sobre el medio ambiente. Dejo esta labor a los expertos en esta área.

Ya sea para la consternación o el regocijo de mis lectores, permítaseme asentar desde el principio que mi conclusión general es que el TLC, el libre comercio como la privatización, la desregulación y el ajuste estructural son pilares de la política neoliberal

² Dentro de los pocos documentos del TLC hechos por grupos de ciudadanos independientes se incluyen: *NAFTA threatens the environment: Greenpeace proposals for a new agreement*, Friends of the Earth, Greenpeace (Washington, D.C., diciembre de 1992) y *U.S. citizens analysis of the North American Free Trade Agreement*. Sierra Club, United Auto Workers, Institute for Policy Studies *et al.*, *The Development Gap* (Washington, D.C., diciembre de 1992).

diseñada para perfeccionar el orden económico de antaño. Esto es, el TLC ha sido diseñado para restaurar el *statu quo ante*, con todo lo que esto implica para México y para otros países. Uno debe entonces preguntarse si el TLC será la solución o si se convertirá en parte del problema.

2. LA CRISIS ECONÓMICA GLOBAL Y EL TLC

¿Y cómo puede la burguesía sobreponerse a estas crisis? Por un lado fomentando la destrucción de una masa de fuerzas productivas; por el otro, con la conquista de nuevos mercados y con una más profunda explotación de los ya existentes.

KARL MARX, *Manifiesto del Partido Comunista*

Las estadísticas de las organizaciones internacionales confirman que la economía global ha estado en crisis desde mediados de los años setenta. Las tasas promedio de crecimiento global de la posguerra de aproximadamente 5% se han reducido a menos de la mitad en los últimos dos decenios.³ Aún más, en el último par de años se ha registrado una tasa de crecimiento del 0%; se predice que esta tendencia continuará. Ningún país del centro o de la periferia del mundo ha quedado excluido de este fenómeno —ni Estados Unidos, Europa, Japón, la ex Unión Soviética y, definitivamente, tampoco México ni el resto de América Latina.

Paradójicamente, mientras todos admiten una economía global interdependiente, cada crisis nacional o regional es convenientemente considerada como única e independiente. De esta manera, el efecto que las políticas de los países industrializados han impuesto a las economías de la periferia se ignora o se niega. Los eventos y los hechos no respaldan esta postura, ni es posible justificar dicha negativa a aceptar la responsabilidad de cada país. La crisis de la deuda latinoamericana es un ejemplo fundamental. En 1979, la

³ Naciones Unidas, *Global outlook 2000*, New York, United Nations Publications, 1990; Fondo Monetario Internacional, *World economic outlook*, Washington, IMF Publications, 1991; Banco Mundial, *World development report 1992*, Nueva York, Oxford Press, 1992; "The global gloom: the slowdown in the U.S., Europe, and Japan has a ripple effect", *The Washington Post National Weekly Edition*, 28 de septiembre y 4 de octubre de 1992, pp. 6-8.

deuda externa de Argentina era de tan sólo 8 mil millones de dólares; la de México, con una cifra más manejable, de 29 mil millones y la de Brasil era de 36 mil millones.⁴ En octubre de 1979, la Reserva Federal de Estados Unidos incrementó de manera inmoderada la tasa de interés real —ajustada a la inflación— que en promedio era menor a 1% en 1973, a más del 10% en 1981, y a 16% en la primera mitad de 1982.⁵ Capitalicemos estas altas tasas de interés a largo plazo, vinculémoslas a la recesión global, y el resto es historia. Ahora, la deuda externa de México supera los cien mil millones de dólares, a pesar del Plan Brady,⁶ los títulos de deuda *swaps*, el refinanciamiento, las compras en el mercado secundario y de otras medidas para reducirla.

En Estados Unidos, esta política monetarista tenía la intención de reducir la inflación. Durante el resto del decenio, se logró una recuperación de la recesión de 1981 a 1982, financiada con el servicio de la deuda, la fuga de capitales y la represión de importaciones de bienes en América Latina. Sin embargo, el costo de la “prosperidad” de los años ochenta para Estados Unidos fue muy alto, y todavía queda mucho por pagar. Se incrementaron los déficit del gobierno, se propició una crisis financiera de las instituciones de ahorros y préstamos de 500 mil millones de dólares; además, los grandes déficit en las balanzas de pagos y comercial transformaron al país, pasando de ser el prestatario global al país deudor más grande del mundo. Los déficit presupuestal y comercial que promediaron más de 200 mil millones de dólares al año, cuadruplicaron la deuda del país a dos billones de dólares. Además, se estancó el ingreso familiar, se empeoró la distribución del ingreso y se incrementaron la pobreza y el desempleo.⁷

⁴ Banco Mundial, *External public debt of developing countries*, vol.1, Nueva York, Oxford Press, agosto de 1984.

⁵ “Worry at the world’s banks”, *Business Week*, 6 de septiembre de 1982, p. 81.

⁶ Este plan propuesto por Nicholas Brady, secretario del Ministerio de Hacienda de Estados Unidos, pedía a los bancos acreedores escoger entre tres planes, que concernían a 48.5 mil millones de dólares de la deuda externa mexicana. Se podía: 1] cambiar nueva deuda por deuda anterior; 2] reducir el valor nominal de los préstamos, y 3] reducir la tasa de interés sobre los préstamos. Gracias a este plan, el principal de la deuda de México se redujo en 6.9 mil millones de dólares y los pagos netos anuales a los acreedores disminuyeron a 4 mil millones al año entre 1989 y 1994. Christophe Gevisier, *Towards a North-American free trade area*, tesis de maestría, Suiza, Universidad de Friburgo, julio de 1992, pp. 71 y 72.

⁷ Harrison y Bary Bluestone, *The great u-turn*, Nueva York, Basic Books, 1988; Kevin Phillips, *Politics of rich and poor*, Nueva York, Basic Books, 1991; Paul Krugman,

En México y en otros países de la periferia latinoamericana, éstos mismos factores —altas tasas de interés, fuga de capitales, recesión, y bajos precios de los bienes de exportación— se combinaron para formar un círculo vicioso de endeudamiento, déficit, devaluaciones y tasas negativas de crecimiento, de los que todavía hay que escapar. En 1982, un estimado de 93 mil millones de dólares de capital, parte del cual era dinero de las corporaciones multinacionales de la región, se fugaron de América Latina; 36 mil millones sólo en México.⁸ A partir de entonces, la fuga total de capitales de la región se ha incrementado a más de 400 mil millones de dólares; 50 mil millones de ellos, de México. Entre 1981 y 1988, el producto interno bruto (PIB) per cápita para la región decreció en un 6.6%. La deuda total sin pagar creció en alrededor de 40% y las transferencias netas de capital alcanzaron un nivel de 4.1% del PIB anual.⁹

Durante los ochenta, México no estuvo en mejores condiciones que sus vecinos del sur. El servicio de la deuda se incrementó desmedidamente, las fugas netas de capital continuaron, el precio de sus exportables descendió y la actividad económica real se estancó.¹⁰ La historia también recordará que los programas de estabilización y de ajuste estructural no fueron soluciones ni para la depresión, ni para la crisis de la deuda ni para el desarrollo de América Latina.¹¹ Los legados sociales de la deuda, y de tales programas impulsados por el FMI fueron: una distribución más desigual del ingreso, un incremento del desempleo y un mayor nivel de pobreza absoluta.¹² De acuerdo con un reporte de las Naciones

The age of diminished expectations, Cambridge, MIT Press, 1992; David Obey y Paul Sarbanes (comps.), *The changing american economy*, Oxford, Basil Blackwell Inc., 1986.

⁸ *World financial markets*, Nueva York, Morgan Guaranty Trust Company, 1982.

⁹ A manera de comparación, la transferencia neta de capital de Alemania luego de la segunda guerra mundial, obligada por el Tratado de Versalles de 1919, fue de solamente 2.5% del PIB. Akio Hosno, "Latin America's development strategies and issues in structural adjustment policies", *EXIM Review*, vol. 10, núm. 1, octubre de 1989.

¹⁰ Para una breve explicación de estas relaciones, véase John C. Pool y Steve Stamos, "The Mexican debt crisis: a case study", en *The ABC's of International Finance*, Lexington, Mass, 1987; D. H. Heath and Co., y Melvin Burke, "The beginning of the end of the IMF game plan: the case of Mexico" en *Administración Pública, Economía y Finanzas*, Edgar Ortiz (comp.), CIDE y Naefa, México, 1988-1989.

¹¹ Melvin Burke, "Structural adjustment and stabilization: the new world order in Latin América" en *Latin American and Caribbean contemporary record*, vol. IX, Nueva York, Holmes and Meir Publishers Inc., 1991-1992.

¹² Alan Riding, *Distant neighbors*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 1984; Nora

Unidas (FAO), 40% de la población mexicana sufría de desnutrición en 1983,¹³ la cual empeoró hacia fines del decenio.

La crisis global contemporánea y las políticas económicas fracasadas que han contribuido a la misma son los antecedentes para comprender el TLC. Esta iniciativa de “libre comercio” trilateral es sólo la última tentativa para restaurar la hegemonía de Estados Unidos en la economía global y en el hemisferio. La estrategia general diseñada por economistas ortodoxos e instrumentada por administraciones conservadoras, primero ha consistido en probar las correspondientes políticas en Estados Unidos; luego, en imponerlas en el extranjero como condiciones para restablecer el crédito internacional. Han sido capaces de lograr esta imposición aprovechándose de la nueva “ventana de posibilidades” que les abrió la profunda crisis global y la desesperada situación que prevalece en México, América Latina y otros lugares de la periferia.

Estos economistas proclaman de manera ruidosa y llamativa que todos los problemas en el mundo tienen una causa común: una desviación del sistema de libre mercado privado que es el único que garantiza la eficiencia, la estabilidad y el crecimiento.¹⁴ Ellos alegan que es imperativo reemplazar las instituciones y las políticas existentes con aquéllas diseñadas en su modelo. La iniciativa privada, la desregulación y el libre comercio constituyen las bases ideológicas de esta estructura. Esta teoría neoclásica, aunque nunca se ha admitido, está plagada de enigmas provenientes de la retórica y políticas conservadoras disfrazadas; además, no se puede adaptar fácilmente ni a las complejidades de la economía global contemporánea ni a la de sus partes. En consecuencia, estas teorías y políticas sólo son creíbles cuando se vulgarizan y mistifican, como ocurre en el caso del TLC. En la práctica, esta teoría y las políticas que prescribe generalmente dan lugar a resultados paradójicos e inesperados.

Hamilton y Timothy F. Harding, *Modern Mexico*, Beverly Hills, CA, SAGE Publications, 1986; Nora Lustig, *Mexico: the remaking of an economy*, Washington, The Brookings Institute, 1992.

¹³ “El 40% de los mexicanos padece desnutrición”, *Sociedad*, mayo 13 de 1983, p.30.

¹⁴ Dentro de las razones para la crisis global que ignoran estos economistas están las curvas del ciclo de negocios de Kondratieff y los límites al crecimiento. Donella Meadows et. al., *Límites del crecimiento. Informe al club de Roma sobre el predicamento de la humanidad*, México, FCE, 1972; J. J. van Dirijon, *The long wave in economic life*, Boston, George, Allen & Unwin, 1983.

3. LA NUEVA ECONOMÍA INTERNACIONAL

Bajo el supuesto de más de dos bienes y dos países, esta teoría (de comercio internacional) es una herramienta tosca.¹⁵

Muchos de nosotros, al estudiar la teoría económica del comercio internacional —clásica y neoclásica— quedamos impresionados con su elegancia lógica, pero dudamos de su aplicación práctica. En los modelos más ortodoxos del comercio no hay reconocimiento del colonialismo ni del imperialismo; también se desconoce la existencia de países desarrollados y subdesarrollados, de las diferencias tecnológicas, de las corporaciones multinacionales o de un Fondo Monetario Internacional. En el modelo ricardiano clásico de comercio, hay numerosos supuestos heroicos que desafían a la credibilidad. Entre ellos, en el modelo de dos bienes y de dos países, encontramos: competencia perfecta, conocimiento total, homogeneidad de factores, rendimientos constantes a escala y la ausencia de la movilidad de factores (capital y mano de obra), y se ignora la distribución del ingreso. Este modelo abstracto y exquisitamente refinado comprueba de manera lógica que la mayor especialización y el comercio basado en la ventaja comparativa potencialmente beneficiará a ambas naciones (al mundo), propiciando mayor eficiencia, producción e ingreso.¹⁶ La libre movilidad de bienes a través de las fronteras compensa la inmovilidad del capital así como de la mano de obra para alcanzar estos fines y sólo se requiere una situación libre de tarifas. Como se supone que las naciones estado se incorporan al libre comercio de manera voluntaria, éstos ingresan al mismo, de lo contrario no se benefician. En el modelo subsecuente de comercio de Hecksher-Ohlin, se argumentó inicialmente que el bienestar sólo podría ser maximizado si aquellos que resultaran beneficiados compensaran a los perdedores por todas las pérdidas en las cuales pudieran incurrir. Este problema de la redistribución del ingreso luego fue superada con la introducción de las curvas de indiferencia sociales —un concepto de bienestar muy dudoso—. Implícito en este modelo neoclásico de comercio se

¹⁵ Bertil Ohlin, *Interregional and international trade*, Cambridge, Harvard University Press, 1933, p. 586.

¹⁶ La teoría neoclásica sobre comercio se resume en Howard S. Ellis y Lloyd A. Metzler, *Readings in the theory of international trade*, Filadelfia, The Blakeston Co., 1950; y Richard E. Caves con Harry G. Jonson (comps.), *Readings in international economics*, Homewood, IL, Richard D. Irwin Inc., 1968.

encuentra la libre movilidad internacional del capital, pero no de la mano de obra. La ironía de incluirlo en un modelo de comercio es que, supuestamente este factor por sí solo podría ser capaz de lograr iguales beneficios que el libre comercio de bienes.

Serios problemas teóricos surgen cuando un modelo más moderno de comercio incorpora supuestos más realistas, tales como competencia imperfecta, economías externas y los rendimientos crecientes a escala en la producción. El modelo contemporáneo, dinámico y oligopolístico del comercio apareció a finales de los años setenta y se le conoce como la "nueva economía internacional".¹⁷ Esta teoría demuestra que bajo circunstancias correctas, los subsidios a las exportaciones y las restricciones a las importaciones pueden incrementar el comercio y el bienestar de la nación, empero, a menudo a costa de otros países. En tales escenarios, una solución del "primer mejor" —especialización completa y máximo bienestar— se sacrifica por las opciones del "segundo mejor". Esto, sin embargo, presenta a los economistas un dilema; si algunas de las economías comprometidas no llenan varias de las condiciones óptimas, tales como la de competencia perfecta, no hay razón para esperar que se incremente la eficiencia económica o el bienestar social.¹⁸ La "estrategia de política comercial" que surge de este modelo requiere una activa participación del gobierno en los mercados internacionales al crear, subsidiar y proteger industrias nacionales con atributos específicos; principalmente los rendimientos crecientes a escala, las economías externas, la tecnología avanzada y una gran elasticidad-ingreso de la demanda. Los productos de las corporaciones multinacionales, tales como la electrónica, la automotora, y la petroquímica poseen estas características particulares.

En este modelo, los rendimientos crecientes a escala, las externalidades y la ventaja comparativa constituyen las bases para el comercio. La protección es usada para crear ventajas comparativas y no es un supuesto, como lo es para las versiones ortodoxas. El libre comercio y las ventajas comparativas no se han descartado por estos teóricos del comercio, pero se mantienen como ideales,

¹⁷ Para un resumen de la "nueva economía internacional" véase Paul Krugman (comp.), *Strategic trade policy and the new international economics*, Cambridge, MIT Press, 1986, and *Rethinking international trade*, Cambridge, MIT Press, 1990.

¹⁸ R. G. Lipsey y Kelvin Lancaster, "The general theory of second best", *Review of Economic Studies*, vol. 24, núm. 1, 1956-1957.

suplidos por un intervencionismo sofisticado con todas sus limitaciones y peligros.

Esta “nueva economía internacional” se puso en boga con el comienzo de la crisis contemporánea y el auge fenomenal de Japón en la economía global. Empero, este cambio de paradigmas se conjugó desde mucho antes, al momento en que los economistas ortodoxos neoclásicos abandonaron sus defensas de los supuestos irreales en favor de lo predecible cuando los resultados empíricos contradecían las expectativas teóricas. La evolución de su pensamiento comenzó con la doctrina de la “economía positiva” presentada en los años treinta por el ganador del Premio Nobel Milton Friedman, uno de los economistas más conservadores en la profesión: “[...] La teoría será juzgada por su poder predictivo [...] tal teoría no puede ser probada al comparar sus supuestos directamente con la realidad [...]”¹⁹

Existen dos problemas con esa aseveración; no sólo todas las predicciones neoclásicas están basadas en dichos “supuestos no alcanzables”, sino que los economistas, en general, tienen aversión por la investigación empírica.²⁰ Cuando la teoría de comercio internacional fue probada de manera empírica, frecuentemente produjo resultados contradictorios. El ejemplo más famoso de esto es la “paradoja” encontrada por otro Premio Nobel, Wassily Leontief. En su estudio empírico de ingreso-gasto sobre la economía de Estados Unidos en los años cincuenta, encontró que la producción de exportaciones era intensiva en mano de obra en relación con la producción competitiva de las importaciones que eran intensivas en capital. Estos resultados son precisamente contradictorios en cuanto a lo que la teoría de proporciones de factores en el comercio internacional señala para el caso de una nación que tiene una abundancia relativa de capital con respecto a la mano de obra.”²¹

¹⁹ Milton Friedman, “The methodology of positive economics”, en *Essays in positive economics*, The University of Chicago Press, 1935, reimpresso en *Readings in microeconomics*, William Brecht y Harold M. Hachman, Nueva York, Holt, Rinehart and Winston Inc., 1971, pp. 27 y 46.

²⁰ “Nada revela la aversión de la gran mayoría de los economistas académicos actuales a realizar investigación empírica y sistemática más que los instrumentos metodológicos que utilizan para evitar o limitar el uso de información concreta de los hechos.” Wassily Leontief, “Letter”, en *Science*, vol. 217, p. 104.

²¹ Wassily Leontief, “Domestic production and foreign trade: the american capital position re-examined”, *Proceedings of the american philosophical society*, 97, septiembre de 1953.

La teoría del comercio internacional ortodoxa, descrita anteriormente, es un concepto estático, sin relación con el desarrollo económico. Su preocupación se centra en la maximización global de la eficiencia o del bienestar y no considerar los efectos de la redistribución del ingreso del libre comercio. Su razonamiento abstracto y lógico, basado en supuestos no realistas, no verificables, fue usado por las economías dominantes de la época (Inglaterra y Estados Unidos) para ampliar sus intereses políticos y económicos globales.²² Al contrario, los países que se industrializaron posteriormente adoptaron estrategias de fomento a sus exportaciones. Alemania y Japón rechazaron la política neoclásica ortodoxa del libre comercio reconociendo que, seguir su curso, los destinaría para siempre a ser potencias de segunda. Para estar de acuerdo con los dictados de la política de libre comercio, Japón, con su relativa abundancia de mano de obra, debía haberse especializado en aquellas industrias intensivas en mano de obra tales como la textil (seda). A la vez, los gobiernos japoneses deberían estar motivados a perseguir una política interna de *laissez-faire*, a promover la competencia perfecta y a abrir su economía a las inversiones extranjeras.

Por el contrario, Japón decidió desarrollar su economía con conglomerados nacionales (*zaibatsu*) que los gobiernos crearon, subsidiaron y protegieron mediante el Ministerio de Comercio Internacional e Industria. Después de su desastroso intento de convertirse en una potencia colonial imperialista antes de 1945, Japón buscó políticas de estrategia industrial y comercial por medio de las cuales obtuvo ventajas comparativas en acero, petroquímica, automóviles y electrónica.²³ Estas industrias se caracterizaron por un rápido progreso tecnológico, economías de escala, externalidades positivas y alta elasticidad-ingreso de la demanda. Así, Japón demostró al mundo los méritos de hacer exactamente lo contrario de lo que propugnaban los economistas neoclásicos líderes en el mundo occidental. El modelo japonés es tan similar a la “nueva economía

²² John Gallagher y Ronald Robinson, “The imperialism of free trade” reimpresso en *International Political Economy*, Jeffrey A. Frieden y David A. Lake, Nueva York, St Martin Press, 1987, pp. 116-127.

²³ Los japoneses gastaron menos del 1% de su PIB en gastos militares en comparación con más del 7% de Estados Unidos durante el periodo de 1960 a 1980. Esto hizo posible, en parte, que los japoneses pudieran casi doblar la tasa estadounidense de inversión del PIB en el mismo periodo. Robert W. de Grasse Jr., *Military expansion and economic decline*, Armonk, N.Y., M.E. Sharpe Inc., 1983.

internacional” que es casi indudable que los economistas revisionistas aprendieron de la experiencia japonesa. En esencia, la “nueva economía internacional” es un intento de imprimirle realismo a la teoría del comercio internacional. Es una respuesta pragmática al reto de Japón a la hegemonía estadounidense en la economía global.

4. EL TLC, ¿LIBRE COMERCIO O PROTECCIONISMO?

¿Qué tiene que ver esta extensa discusión sobre la teoría del comercio internacional con el TLC? La respuesta es: casi todo. El paradigma neoclásico dominante ha provisto al TLC de racionalidad intelectual y justificación, así como lo había hecho para todas las otras políticas económicas de los gobiernos conservadores de Canadá, Estados Unidos y México. Los tomadores de decisiones y los tecnócratas de los tres países,²⁴ debido a que han sido educados y son versados en esta escuela de economía, están de acuerdo en que el libre comercio es siempre preferible al proteccionismo, que el TLC es una herramienta de libre comercio y que el Tratado destacará la especialización, la eficiencia y el ingreso para el beneficio de todos. Además proclaman que se mejorará la competencia, que se incrementará el empleo y que las tasas de crecimiento se aumentarán en los tres países.²⁵

Estas aseveraciones son verdaderamente increíbles tomando en cuenta las limitaciones, contradicciones y paradojas de la teoría neoclásica del comercio, anteriormente examinadas. Sólo con una gran vulgarización teórica puede decirse que el TLC tiene tantos beneficios potenciales. Los términos técnicos, tales como competencia, eficiencia, rendimientos crecientes a escala y la ventaja comparativa no han sido rigurosamente definidos por los defenso-

²⁴ El presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, y su equipo de tecnócratas tienen un grupo de colaboradores con grados en economía de prestigiosas universidades de Estados Unidos como Harvard, Yale, Stanford y Chicago. El presidente tiene un grado en economía de la Universidad de Harvard. “The president’s team: competence and vision”, *The Washington Post National Weekly Edition*, septiembre de 1991, pp. 16-22.

²⁵ Baer M. Delal y Erb F. Guy (comps.), *Strategic sectors in Mexican-US free trade*, The Center for Strategic and International Studies, Washington, 1991; Peter Morici, *Trade talks with Mexico: a time for realism*, The National Planning Association, Washington, D.C., 1991.

res del TLC y, a menudo, son distorsionados para poder efectuar estas predicciones prometedoras. En la realidad, la retórica de la economía neoclásica sirve como una cortina de humo para mistificar y justificar el TLC. Ningún otro paradigma podría hacer ni la mitad de esta labor. La agenda oculta detrás del TLC no se refleja en la teoría ortodoxa del comercio internacional, ni en los documentos oficiales y proclamaciones, pero sí en la teoría revisionista y en los objetivos de política de la "nueva economía internacional".

Por ejemplo, cuando uno observa la situación actual, es difícil argumentar que el libre comercio puede ser el principal objetivo del TLC, pues el comercio entre los tres países firmantes ya ha sido virtualmente liberado. México, Estados Unidos y Canadá son todos miembros del GATT. Canadá y México son, respectivamente, el primer y tercer socios comerciales de Estados Unidos. La tarifa promedio de México es de tan sólo 10% mientras que las tarifas de Estados Unidos y Canadá promedian alrededor del 4%. Por otra parte, estos promedios no incluyen el libre comercio que existe entre México y Estados Unidos en la producción maquiladora, así como entre Canadá y Estados Unidos en automóviles. No han existido barreras significativas a la inversión extranjera o a las transferencias de plantas industriales entre estos tres países desde que México entró al GATT en 1986, y el presidente Salinas reformó los reglamentos a la inversión extranjera de su país al poco tiempo de haber asumido su cargo en 1988. Si estas "reformas" continúan y si los acuerdos especiales entre los tres países eliminan las escasas barreras existentes al comercio y a los movimientos de capital, entonces se tendrá un TLC *de facto* en la ausencia de uno *de jure*. Uno, entonces, se cuestiona la necesidad de un acuerdo legal.

De la misma forma, los mercados competitivos no son una meta auténtica del TLC. El modelo teórico de la competencia de precios a la que se ha comprometido una gran cantidad de empresas pequeñas que no cuentan con publicidad ni restringen su producción no es el tipo de rivalidad practicada por corporaciones multinacionales. Las corporaciones oligopólicas multinacionales de hoy en día dominan las economías de los tres países integrantes del TLC.²⁶ Si el TLC consigue algo, será incrementar la movilidad,

²⁶ Para información sobre los oligopolios y las corporaciones multinacionales en México, véase Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, *Las empresas trasnacionales*, México, Fondo de Cultura Económica, 1982; José Manuel Quijano, Hilda Sánchez y Fernando Antía, *Finanzas, desarrollo económico y penetración extranjera*,

la penetración al mercado y la rentabilidad de estas grandes empresas, a costa de las empresas menores, nacionales y más competitivas. La expansión y el fortalecimiento de las corporaciones estadounidenses y de la rivalidad oligopolística es uno de los mayores objetivos del TLC. Éste, sin duda, propiciará en las multinacionales mayores transferencias de precios y en el comercio intracorporativo.

5. LOS OSCUROS OBJETIVOS POLÍTICOS Y ECONÓMICOS DEL TLC

De esta manera, el TLC es, de hecho, un alejamiento del libre comercio global. Crea un bloque norteamericano de comercio e inversión diseñado para lograr dos objetivos: 1] proteger a los mercados continentales de Norteamérica de una mayor penetración europea y asiática en el corto plazo y 2] realzar la competitividad global y el poder de la corporaciones multinacionales estadounidenses en el largo plazo. El TLC es sólo la medida más reciente tomada para restablecer el orden internacional de antaño, el *statu quo ante*, y la hegemonía global de Estados Unidos. El TLC se une a una serie de maniobras similares que, en el pasado reciente, fueron diseñadas para fomentar esta estrategia. En esta estrategia están incluidas: la eliminación de los acuerdos internacionales sobre bienes; la terminación del Sistema General de Tarifas; también, la erradicación del modelo de desarrollo del tercer mundo, que fue creado sobre la base de la sustitución de importaciones, la protección de las industrias infantiles y las empresas públicas.

Políticamente, el TLC es un acuerdo de "vía rápida" y, que está diseñado para consolidar los logros económicos "neoliberales" de los tres países en un solo acuerdo durante los años ochenta, antes de que sus gobiernos conservadores dejaran el poder. Incluir a México en esta extensión trilateral mediante un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos puede ser visto como una recompensa al apoyo mexicano al Plan Brady, por cumplir con los programas condicionales del FMI y por la aplicación de las llamadas "reformas económicas". Más allá de esto, el TLC refleja el extraor-

dinario poder de las corporaciones multinacionales (especialmente de Estados Unidos) para instrumentar políticas nacionales y extranjeras que respalden sus intereses privados en estos tres países.

La repentina caída de la amenaza comunista y el desmembramiento de la Unión Soviética hacen que Estados Unidos ya no necesite patrocinar a sus aliados europeos y asiáticos, tal como lo había hecho después de la segunda guerra mundial. Habiendo logrado sobrevivir la guerra fría, ha llegado el momento de que Estados Unidos gane la guerra económica realizando la competitividad global de sus corporaciones más grandes. El TLC se ha diseñado precisamente para este propósito. Este Tratado también tiene como objetivos ocultos detener el flujo de migración ilegal de México hacia Estados Unidos y la perpetuación de la democracia unipartidista en dicho país.

Económicamente, otro objetivo oculto de corto plazo del TLC es el de reafirmar y proteger la dominación así como la explotación de los antiguos y nuevos mercados del continente por parte de las corporaciones multinacionales estadounidenses. El propósito final, es propiciar la obtención de mayores rendimientos y tasas de rentabilidad para estas corporaciones; objetivo que sólo puede ser logrado mediante la reducción de costos, el incremento de sus ingresos o una combinación de ambos. El libre comercio regional y las provisiones sobre inversión, así como la regla de origen de 60% para el libre comercio entre los socios son los componentes para alcanzar las metas descritas.

Estos componentes permitirán inicialmente a las empresas de Estados Unidos la reducción de costos y el exceso de capacidad, a la vez que lograrán incrementar su participación en el mercado. Aunque se habla mucho sobre economías de escala incrementadas, no existe evidencia de que el TLC pueda inducir a las grandes corporaciones a que agranden el tamaño de sus plantas para reducir sus costos promedio. Éste es aún otro ejemplo de la distorsión de términos técnicos y del fracaso para proveer definiciones rigurosas. Debido a que las corporaciones estadounidenses son las más grandes y poderosas, sin lugar a dudas incrementarán su poder de dominación a lo largo de este mercado expandido y ganarán la mayor parte de los beneficios del acuerdo. Por tanto, debe esperarse que sus subsidiarias se expandan aún más en Canadá, así como también en México, y que se trasladen más plantas manufactureras del norte

al sur. Las plantas de plataforma exportadora en Asia y en Centro y Sudamérica también serán trasladadas a esta zona de libre comercio para aprovechar, entre otra cosas, los costos más bajos de transportación.

6. COSTOS Y BENEFICIOS POTENCIALES DEL TLC

Estas tendencias son evidentes aun antes de la ratificación del Tratado, y solamente son la vanguardia de los cambios estructurales inducidos por el TLC. En 1990, por ejemplo, únicamente había diez franquicias operando en México. Con los cambios en las leyes de inversión del país, el número de estas franquicias se incrementó a 125 para 1992 con 950 sucursales a lo largo del país.²⁷ En los últimos cinco años, los industriales manufactureros automotrices invirtieron 11.6 mil millones de dólares en plantas mexicanas. Más de 250 mil de estos automóviles, o aproximadamente 85% de los ensamblados en México, han sido exportados a Estados Unidos.²⁸ El número de pequeñas empresas mexicanas y de trabajadores estadounidenses desplazados por esos movimientos de capital son algunos de los costos sociales atribuibles a estos cambios y que han sido convenientemente ignorados. En este proceso, México también pagará al menos parte de su deuda externa mediante la venta de activos del sector público y de los *swaps*. Tal fue el caso de la privatización de Telmex, y ciertamente podría ser el destino de Pemex. Ya se encuentran privatizadas las gasolineras y 50 mil trabajadores, aproximadamente 25% de la fuerza laboral de Pemex, han sido liquidados durante los últimos tres años.

Para México, el TLC es una oportunidad para volver a atraer a su economía el capital que se fugó del país durante los años ochenta; para compensar los préstamos del sector público reducidos y que el FMI había redirigido a los países de Europa Oriental,²⁹ a la vez

²⁷ Christophe Gevisier, *op. cit.*, p. 79.

²⁸ "Detroit South: Mexico's auto boom, who wins, who loses", en *Business Week*, 16 de marzo, 1992, pp. 98-103; "A revolution already in progress", en *The Washington Post National Weekly Edition*, junio 1-7, 1992, pp. 6-9.

²⁹ Véase Edgar Ortiz, "Convergence of Eastern and Western Europe and development: a Latin America-perspective", en *Journal for New Ideas*, vol 1, núm.1, 1992, pp.38-50.

que le permite unirse a un bloque comercial poderoso y exclusivo en el continente. Las reformas salmistas que son imagen del Tratado y políticas pro libre mercado ya han logrado el regreso de miles de millones de dólares fugados. A partir de 1989, la Bolsa de Valores de Mexico se ha septuplicado. Esta expansión fue estimulada por dichas reparticiones y por la privatización de empresas públicas tales como Telmex, que el gobierno vendió por la cantidad de 3.7 mil millones de dólares. Éstos fueron permutados entonces por 7.2 mil millones de deuda mexicana descontada. Telmex, como empresa privatizada tiene ahora un valor de mercado de 28 mil millones. El servicio telefónico, sin embargo, no opera de manera más eficiente, y no se ha incrementado ni la inversión real ni el empleo con esta actividad especulativa.

Debido a la disparidad de los salarios entre México, Estados Unidos y Canadá, las corporaciones pueden realizar reducciones de costos significativas al mover su capital y las plantas del norte al sur. Los salarios manufactureros en Estados Unidos y Canadá promedian alrededor de 15 dólares en comparación con los 2 dólares de México. El PIB per cápita en Canadá y Estados Unidos es superior a 20 000 dólares, mientras que el de México es menor a 2 500. La estrategia de las corporaciones multinacionales, entonces, es la de aumentar ganancias mediante costos salariales más bajos, precios fijos y acciones incrementables en el mercado —y no por innovaciones en el producto, avances tecnológicos o el aprovechamiento de economías de escala en la producción.

Para ser rentable, la productividad laboral no debe ser sacrificada en estas transferencias y la demanda agregada no debe tener efectos adversos. Mientras que existan todos los indicativos de que la productividad mexicana cubre los estándares de las plantas automovilísticas que se han desplazado a México, estos trabajadores deberán esperar mucho tiempo para recibir salarios suficientes que les permitan adquirir los productos que ellos ensamblan. De la misma manera, los trabajadores desplazados en el sector automotriz de Estados Unidos y Canadá son ahora, en su mayoría, incapaces de adquirir los mismos vehículos importados a altos precios. La carencia de demanda agregada, entonces, puede ser el eslabón débil de la estrategia del TLC.

Aquellos que sostienen que los salarios se igualarán o que los precios de los bienes de la región se reducirán en un periodo corto, pronto quedarán desilusionados. Tales escenarios, derivados de

modelos de comercio neoclásicos abstractos, desafían la credibilidad en el mundo oligopólico en el que vivimos, que anula las ganancias y los beneficios del grueso de la población y los concentra en los capitalistas.

No es probable que estos movimientos anticipados de capital y mano de obra a México incrementen los salarios de manera significativa dado que existen grandes cantidades de trabajadores desempleados y subempleados. Los *maquiladores* de la frontera, que emplean aproximadamente medio millón de trabajadores mexicanos, pagan aún menos que el salario promedio del sector manufacturero en México y menos que el prevaleciente en Asia. Estas plantas de corporaciones ensambladoras multinacionales en México pagan salarios monetarios tan bajos como de 57 centavos de dólar, y los sueldos totales —incluyendo prestaciones— son de aproximadamente 1.15 dólares.³⁰ Si estas maquiladoras son la vanguardia de lo que el TLC traerá a México, no presagian nada bueno para los trabajadores mexicanos, estadounidenses o canadienses.

Esta transferencia de facilidades manufactureras y de producción que recibirá México de Estados Unidos y de Canadá, debilitará los sindicatos laborales en estos dos países industrializados y tendrá un efecto negativo sobre sus salarios reales; efecto que no es lo suficientemente negativo como para desmotivar la inmigración ilegal de México a Estados Unidos, pero sí es bastante para incrementar las ganancias de las corporaciones norteamericanas. En las negociaciones colectivas entre los sindicatos y la gerencia, la sola amenaza de transferir plantas al México de los salarios bajos, ya ha logrado concesiones salariales por parte de los trabajadores de Estados Unidos y Canadá.

Desde que se pusieron en marcha las reformas mexicanas en favor del libre mercado, el número de trabajadores mexicanos empleados por corporaciones estadounidenses se ha incrementado, pero no sus salarios. El empleo en estas mismas compañías en Canadá y Estados Unidos ha disminuido, al igual que los salarios reales de estos países. Canadá, por ejemplo, perdió más de 300 mil empleos, 13% de su empleo manufacturero total, desde la firma del TLC.³¹ Esto sucedió aun cuando las corporaciones estadounidenses duplicaron sus inversiones en Canadá, entre 1986 y 1990, de aproximadamente 50 mil millones de dólares a 100 mil millones.

³⁰ Christophe Gevisier, *op.cit.*, p.78.

³¹ *Ibid.*, p. 66.

El documento recién emitido por la Comisión Internacional de Comercio sobre el efecto potencial del TLC resume estudios económicos que muestran el desplazamiento de mano de obra en Estados Unidos: un mínimo de 145 mil personas para 1995 y de 490 mil para el año 2000. El crecimiento neto del empleo en Estados Unidos luego del TLC, y basado en optimistas tasas de crecimiento, inversión y comercio se estima en un 0.03% de la fuerza laboral, o de sólo 35 mil empleos para 1995.³²

¿Qué nos dice todo esto de los tratados de libre comercio, del TLC y de la inversión? Primero, que la inversión especulativa puede ser atraída dando lugar a un crecimiento nulo en la producción y el empleo, como en el ejemplo de México y de su reciente *boom* del mercado accionario. Segundo, que la inversión real puede ser atraída y puede dar lugar a un incremento del empleo, pero no un incremento de los salarios reales, como ya ha ocurrido en México sin el Tratado. Tercero, es posible que los tratados de libre comercio originen una inversión incrementada, pero también la disminución del empleo y de los salarios, como sucedió en Canadá. Finalmente, tanto el libre comercio como las reformas en la inversión pueden contribuir a un decremento en la inversión, el empleo y los salarios, como es el caso de Estados Unidos.

Es contundentemente claro que el TLC dará origen a una redistribución del ingreso y de la riqueza —no tanto entre países—, pero de manera más significativa de una clase social a otra. Más específicamente, el TLC, sin lugar a dudas, redistribuirá el ingreso de los trabajadores asalariados a los propietarios del capital, tanto en México como en Canadá y Estados Unidos. Sabemos esto por la reciente experiencia de México con sus corporaciones maquiladoras, sus “reformas” a la inversión y por el efecto del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Existen todas las razones para esperar que el TLC produzca más de lo mismo. Dado que el TLC incrementará el ingreso y la riqueza de los capitalistas en los tres países, afianzará la relación entre el centro del centro (los acaudalados de Estados Unidos y de Canadá) y el centro de la periferia (acaudalados mexicanos). Si todo lo demás

³² *Potential impact on US Economy and selected industries of the North American Free Trade Agreement*, International Trade Commission, Washington, 3 de febrero de 1993. Para estudios recientes del efecto del TLC, véase N. Lustig, B. P. Bosworth y R. Z. Lawrence (comps.), *North America Free Trade: assessing the impact*, Washington, Brookings, 1992; y varios, *Current history*, vol. 92, núm. 571, México, febrero de 1993.

fracasa, este solo logro constituiría un éxito para los arquitectos del TLC. En el análisis final, no son los países ni las corporaciones, sino las clases propietarias las que ejercen presión sobre este acuerdo, aquellas que son la meta y quizá las únicas beneficiarias de este Tratado.

El objetivo del largo plazo del TLC, también oscuro, es el de incrementar la posición negociadora y la fuerza de las corporaciones multinacionales estadounidenses *vis-à-vis* sus contrapartes europeas (Alemania) y de Asia (Japón). Los fracasos en las pláticas de comercio bilateral con Japón durante el último par de años, y el más reciente colapso de las negociaciones del GATT con la Comunidad Europea en Bruselas, han dejado a Estados Unidos y a sus corporaciones multinacionales con pocas opciones. Los efectos de diversificación del comercio del TLC serán profundos y no sólo afectarán a Japón y a la Comunidad Económica Europea, sino también a los países en desarrollo en Asia y América Latina. El efecto neto de la creación y diversificación del comercio originados por el TLC, será muy difícil de medir. En la ausencia de represalias de Europa y Asia, el TLC tiene el potencial para incrementar la participación y la rentabilidad del mercado global para las corporaciones estadounidenses. El TLC, sin embargo, también podría originar una guerra comercial entre los tres bloques comerciales emergentes, América del Norte, la Comunidad Económica Europea y el bloque asiático centrado en Japón. De acuerdo con Paul Krugman, uno de los fundadores de la “nueva economía internacional”, tal hecho no sería el desastre augurado por los teóricos ortodoxos:

Y supongamos que cada uno de estos bloques comerciales se convierte en uno altamente proteccionista, imponiendo una tarifa para los bienes fuera del bloque del 100%, que supongamos genera una caída de las importaciones de 50% [...] Una guerra comercial que corta el comercio internacional a la mitad, y que ocasione un costo *promedio* en recursos desperdiciados para la producción desplazada de, digamos 50%, le costaría a la economía mundial sólo 2.5% de su ingreso [...]. (Es aproximadamente el costo de un incremento de 1% en la tasa de desempleo).³³

Para evitar este desagradable escenario que tendría repercusio-

³³ Paul Krugman, *The age of diminished expectations*, Cambridge, The MIT Press, 1992, p. 105.

nes negativas tanto políticas como económicas, y que podría llevar a un conflicto global, el TLC se expandiría primero para incluir a todas las naciones en el hemisferio; es decir, para crear un Tratado de Libre Comercio Panamericano.

7. CONCLUSIÓN

Como conclusión observamos que es extremadamente difícil estimar de manera cuantitativa el efecto del TLC, si se ratifica e impulsa, sobre las tres economías nacionales comprometidas. Cálculos hechos *a priori* de comercio incrementado, empleo e ingreso no son más que conjeturas estudiadas sobre supuestos cuestionables. El efecto neto potencial del TLC sobre el comercio global, el ingreso regional o el empleo es imposible de medir, debido a la significativa desviación del comercio y los costos que ello involucra en la región y en el nivel mundial. Estos aspectos negativos del TLC han sido ampliamente subestimados y a menudo ignorados. El no tomarlos en cuenta nos da una estimación parcial y exagerada de los beneficios potenciales del Tratado. El resultado inesperado podría ser una pérdida para todos (“perder-perder”) si la demanda agregada disminuye, si la crisis global se intensifica, si una guerra comercial emerge, o si México no se desarrolla.

A menos que se le otorguen concesiones especiales a México para proteger y desarrollar su economía, otro resultado paradójico del TLC sería el “desarrollo del subdesarrollo”.³⁴ El paradigma económico radical, la “nueva economía internacional” y el ejemplo histórico de Japón, argumentan contra la estrategia de industria y comercio que persigue México.

De acuerdo con estas teorías y la experiencia japonesa, la inversión extranjera, la desregulación y el libre comercio no son políticas apropiadas para el desarrollo de México. Por acuerdo internacional, el TLC impedirá a México formular una planeación industrial, la protección de las industrias infantiles,³⁵ la reforma

³⁴ Andre Gunder Frank, “The development of underdevelopment”, en *Monthly Review*, vol. 18, núm. 4, septiembre de 1966.

³⁵ Sobre el problema del TLC y sus implicaciones en la política económica de México y Canadá, véase Edgar Ortiz, “Economic policy marking in México and The North American Free Trade Agreement. Lessons for nation building and transfor-

agraria⁵⁶ y la redistribución del ingreso. La tecnología apropiada, la agricultura sostenible y la preservación de la cultura dejarán de ser opciones para México luego del Tratado. Una mayor dependencia, especialización y dominación de la economía mexicana por corporaciones multinacionales extranjeras se agudizarán con el TLC. El concepto de la ventaja comparativa de la teoría de comercio internacional ortodoxa ignora las etapas de desarrollo y dirige a las naciones de la periferia a especializarse en la producción de bienes primarios y de materias primas para la exportación o la industrialización subordinada. En ese sentido, con el TLC el estatus de periferia de México se afianzará en el nuevo orden mundial. La frontera entre México y Estados Unidos continuará dividiendo a un país subdesarrollado de uno desarrollado. Para los trabajadores mexicanos pobres, esta frontera todavía les prohibirá el acceso a una vida mejor y continuará la inmigración ilegal a Estados Unidos. Para las corporaciones multinacionales estadounidenses y para sus propietarios, empero, esta obstrucción al ingreso y la riqueza será eliminada. Las continuas “reformas para el libre mercado” debe instarse nuevamente, constituirán un TLC *de facto* sin la necesidad de un acuerdo internacional formal, lo que cuestiona el acuerdo.

Ni el TLC, ni las “reformas neoliberales del mercado”, ni el éxito en las negociaciones futuras del GATT que sostienen sus defensores, serán la panacea para la crisis económica global. Si el éxito del GATT incrementa el ingreso global por el estimado de 100 mil millones anuales, y el TLC por sólo una pequeña parte de esa cantidad, digamos 20 mil millones —distribuidos de manera no equitativa entre naciones y clases socioeconómicas—, surge la sospecha de que el TLC no tiene realmente como propósito incrementar el libre comercio, la eficiencia o el crecimiento.

El TLC es, de hecho, poco más que la última estrategia propuesta por los economistas ortodoxos y los políticos conservadores para redistribuir el ingreso y la riqueza de los muchos a los pocos, y de

mation”, ponencia, International Society for Intercommunication of New Ideas, Second International Meeting, Atenas, junio de 1992.

⁵⁶ Los más afectados serán los ejidatarios, los beneficiados de la Revolución mexicana. Recientemente se han dado títulos de propiedad a sus tierras con el fin de prepararlos para lo que viene. La agroindustria los remplazará, el maíz importado será sustituido por la producción doméstica y, en el proceso, aquellos pequeños propietarios se convertirán en proletarios (trabajadores) expulsados de sus tierras y no bienvenidos en las ciudades mexicanas ni del otro lado de la frontera, en Estados Unidos.

los países y clases más pobres a los más ricos. Se ha combinado la retórica y la política disfrazada de economía neoclásica ortodoxa, una vulgarización de la teoría así como una insatisfactoria y en parte deshonesta creación de estadísticas para convencer al público que todos se beneficiarán ("ganar-ganar"). Si el pasado es cierta guía del futuro, algunos ganarán, otros perderán y los ganadores no compensarán a los perdedores. Así, el TLC realmente se trata de la redistribución del ingreso y la riqueza. Ésta es la herencia de las altas tasas de interés monetaristas, la privatización, la desregulación, la estabilización y el ajuste estructural. Del TLC podremos esperar más de lo mismo; el TLC es la última de estas políticas y programas del nuevo orden mundial diseñados por economistas ortodoxos e impuestos a la población por políticos conservadores para lograr su propio beneficio y el de sus patrocinadores, al restaurar el *statu quo ante* global.