Imprimir

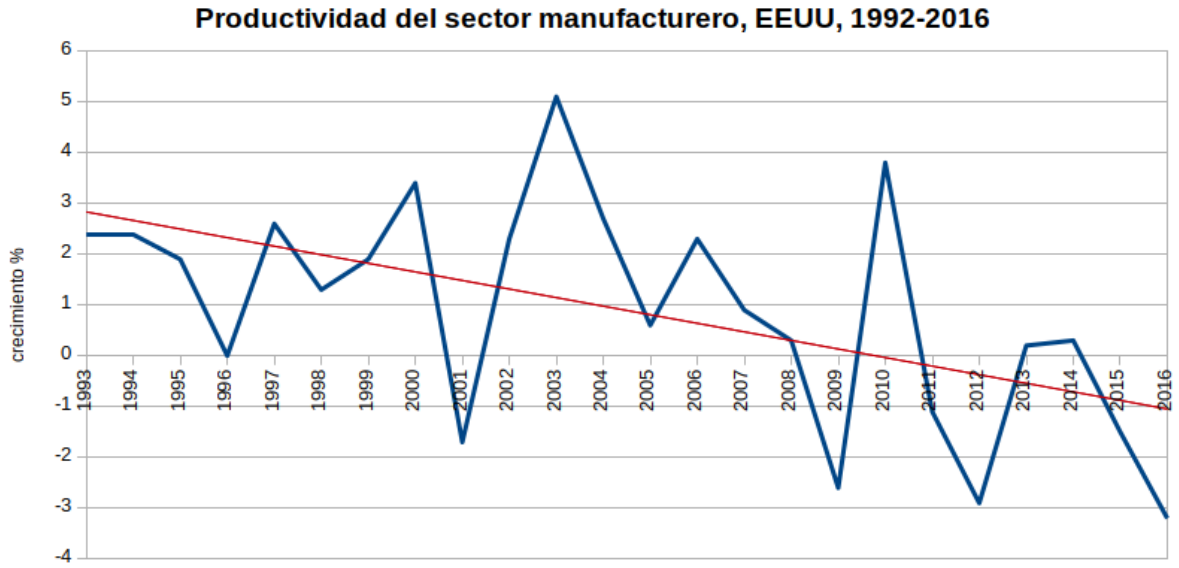
El TLCAN representó la integración de mercados entre socios asimétricos. Actualmente, frente una economía como la de EEUU, con un PIB per cápita de US$59,531 para 2017, están Canadá con uno de US$45,032 y México de US$8,902.[1] Comparativamente, son más simétricos Canadá y EEUU, que México. Los salarios medios mensuales de EEUU, Canadá y México fueron, en el 2016, de US$3,016, US$2,494 y US$496 respectivamente.[2] Con relación a México, el salario medio es seis veces más alto en EEUU, y cinco veces más en Canadá. La gran asimetría está entre las economías anglófonas y México. El objetivo del TLCAN era producir un mercado más grande para los bienes producidos en EEUU y un mercado de mano de obra de menores costos, sobre todo en el lado mexicano. Esto se observa no sólo en el salario medio sino el salario mínimo no calificado, que para EEUU es de US$7.25 dólares la hora, para Canadá de US$8.43 y para México de US$0.48. Una interrogante es: ¿cómo, con un productividad media cinco veces mayor en EEUU que en México, el salario mínimo americano puede ser 15 veces mayor y el canadiense 17.5 veces mayor?

En México, las consecuencias del TLCAN fueron una desindustrialización que optó por las maquiladoras como contribución industrial al comercio interregional, con efectos sobre el empleo precario, sin beneficios sociales y bajos salarios. Esto afectó negativamente las recaudaciones del Instituto México del Seguro Social en proporción del PIB y disminuyó la participación de los salarios en el PIB de 32.5% a 28.6% entre 1994 y 2013. Con el TLCAN se frustraron numerosos proyectos industriales y nuevos proyectos petroquímicos; se transformaron empresas manufactureras en importadoras (como la empresa San Isidro de vajillas y Cristal Luxus); se desmanteló PEMEX y se desmontaron todas sus partes industriales, incluida la refinación. Los coeficientes de importaciones en la matriz de insumo producto de 1980 y 2013 mostraron un crecimiento de hasta 500%, mientras que en las exportaciones desaparecieron industrias, se destruyeron cadenas de valor y parte de la producción agrícola existente, que fue reemplazada por importaciones de alimentos básicos como trigo y carne de cerdo.

En Canadá, dado que desde 1987 tenía libre comercio con EEUU, no se modificó gran parte de su estructura industrial, sino que se afirmó su industria automotriz y se especializó en la

exportación de materias primas y recursos naturales hacia EEUU. Tanto en México como en Canadá, se conformaron aparatos productivos encadenados y eslabonados a la industria de EEUU, como lo ha mostrado Aroche con la matriz insumo producto de América del Norte, publicada en abril del 2012 en la revista *Geografía, Datos y Espacio* (Vol. 3- No. 1, pp. 70-90).

Para EEUU, la firma del TLCAN no logró revertir su pérdida de productividad (Ver gráfico), ni mejoraron la posición salarial y la pérdida de los empleos manufactureros y poco calificados. Igualmente, la contribución salarial al PIB descendió de 45% a 42%, según el Federal Reserve Bank de St Louis, entre 1994 y 2017. Las exportaciones tampoco incrementaron su peso en la economía de EEUU de forma importante. Esa es la causa de los déficits. Consumen mucho importado y exportan poco.



Fuente: Obela.org, con datos del Bureau of Labor Statistics

Las negociaciones del TLCAN continúan con Canadá, sobre la base de los acuerdos con México. Pero el resultado en ningún caso cambiaría el serio problema de productividad estadounidense, ni resolvería el problema de los salarios americanos que, por excesivos, generan un consumo que la economía no puede suplir. Frente al actual escenario, el TLCAN

estará vigente hasta abril del 2019, y después Norte América comerciará a partir de acuerdos bilaterales. Faltará que México y Canadá firmen uno.

La principal rama industrial afectada será la que, paradójicamente, motivó la renegociación del TLCAN: la automotriz. El tentativo acuerdo bilateral de Libre Comercio EEUU-México acordó una elevación la composición regional mínima de 62.5% a 75% en un periodo de cuatro años. El cual rebasa por más del 30% a la actual composición de la producción. Además, esta medida implicará, para el mercado sudamericano, asiático y europeo de autopartes una alta barrera para la exportación de sus productos y un encarecimiento de los automóviles finalmente vendidos en EEUU. O quizás, sea la posibilidad para que la industria automotriz vire su mercado de destino e ignore estas reglas dejando de exportar primariamente hacia EEUU.

EEUU pondrá fin a las políticas multilateralistas o plurilateralistas de comercio y sostendrá únicamente relaciones unilaterales. Ellos ponen todas las condiciones y no respetan los acuerdos de la OMC
(véase: http://www.obela.org/analisis/abandono-eeuu-la-politica-comercial-internacional). Ponen a EEUU primero, sobre todos, (*uber alles*). El fortalecimiento del bilateralismo posiblemente acabe en el retiro de EEUU de la OMC y el abandono de las reglas que obligan al resto del mundo.

Oscar Ugarteche: Investigador Titular IIEc-UNAM, Conacyt / SNI, Cordinador del OBELA
y *Armando Negrete: Técnico Académico IIEc-UNAM, Doctorante UNAM. Miembro del OBELA.*

Fuente: https://www.alainet.org/es/articulo/195400

Foto obtenida de: Expansion.mx

1 Fuente Banco Mundial, https://data.worldbank.org

2 Fuente https://www.numbeo.com/cost-of-living/prices_by_country.jsp?displayCurrency=USD&itemId=105