

IX. Los obreros, esos desconocidos

Si el tratado de libre comercio no es para el bien del pueblo, ¿a quién carambas va a beneficiar? Esta pregunta se puede hacer previendo las consecuencias del TLC respecto a los campesinos, los profesionistas, los *maistros* albañiles, pero, sobre todo, respecto a los obreros que en Canadá, Estados Unidos y México temen y rechazan un tratado que, por artes del neocapitalismo, tendrá la virtud de dañar a los tres.

Lo extraordinario es que ellos han coincidido en sus apreciaciones sin sentarse a la misma mesa. Han denunciado la supuesta ventaja comparativa del país con bajos salarios como un *dumping* del trabajo; una humillación al ser humano, una amenaza de abatimiento para las economías sajonas y de perpetuación de la miseria para la economía latina.

Para admirar cómo hay semejanza en la corriente obrera desde tres fuentes distintas, vayamos de norte a sur para escuchar sus voces.

Desde fuera podremos oírlas mejor.

Las barbas del canadiense

A beneficio de los hombres ultramodernos me permitiré recordar que hay un antiguo adagio hispano que

recomienda con sabiduría: "Cuando veas las barbas de tu vecino cortar, pon las tuyas a remojar", pues cuando no había rastrillos desechables para quitarse los capilares del mentón, era costumbre remojarlos un rato antes de someterlos a aquellas navajas filosas como la calumnia.

Hoy, que parece ya inevitable nuestro aprisionamiento en la ciudadela nor-continental, deberíamos ver lo que ocurrió en Canadá con un tratado similar firmado en 1989.

Por principio de cuentas allá se tomaron ocho años de discusión para llegar al acuerdo, a pesar de ser economías muy parecidas, con niveles de precios y salarios muy semejantes. En cambio aquí nos informaron de su interés en febrero de 1990 y para el mismo mes de 1992 ya querían tener un borrador obligatorio para el futuro; no porque seamos más inteligentes, sino porque somos más tarugos...

Durante las audiencias en Canadá participaron cientos, miles de ciudadanos —incluso sacerdotes y obispos— ante las amenazas de desempleo y cierre de fábricas.

Seis meses antes de la firma —junio de 1988— en una conferencia cumbre de ciudadanos, celebrada en Ottawa, el obispo católico de la provincia de Victoria, Rem J. de Roo, denunció "los costos externos" del tratado desde el punto de vista de la moral y de la soberanía nacional. En su ponencia titulada "Libre comercio y desigualdad global" dijo algo que sirve de lección a obispos de otros países:

La gente siempre se pregunta por qué se mete la Iglesia en asuntos económicos y políticos como es el libre comercio... "El papel de la Iglesia está en el reino espiritual de salvar las almas; la religión no tiene nada que ver con la transformación de estructuras políticas y económicas..." Para mí este tipo de cristianismo representa un vulgar individualismo.

Lo que está en juego en este debate nacional no son los detalles de tarifas o no tarifas sino el verdadero futuro de Canadá como nación.

Después el obispo analizó ciertos valores que se tienen por buenos en el capitalismo que hoy impera:

El tratado Mulroney-Reagan está diseñado para consolidar un bloque económico norteamericano en la comunidad internacional. Considera códigos continentales especiales... en la inversión, servicios y energía. Cada uno sirve para una mayor integración de la economía canadiense en la de los Estados Unidos para perseguir intereses continentales en las negociaciones venideras del GATT.

Quiero destacar que en aquel momento no se hablaba aún de un tratado con México ni de un gran tratado trilateral que consolidase el gran acorazado norteamericano, que dio más poder negociador a los estadounidenses ante el GATT.

El obispo canadiense agregó:

Juntas estas tendencias muestran claramente un creciente desorden moral en la economía global. Una vez que la competencia ha sido afirmada como la ley suprema de la economía, la supervivencia del más apto se impone como una regla de vida: el fuerte subsiste y el débil es eliminado...

Vale decir que la frase darwiniana de "la lucha por la existencia y la supervivencia del más apto" es desde el punto de vista lógico una solemne estupidez. No se sabe quién es el más apto; si el fuerte que más resiste o el débil que cede a las circunstancias; si el más noble

o el más perverso, el que huye más aprisa o el que tiene más suerte. Según Bertrand Russell la frase de Darwin equivale a decir que el más apto para sobrevivir es el que sobrevivió, o sea la supervivencia del que sobrevive.

Por razones morales el obispo considera el tratado Reagan-Mulroney como "un asalto al alma del Canadá", cosa que algunos mexicanos, tremendamente medievales, han dicho del tratado Salinas-Bush.

Sin embargo, el tratado se firmó medio año después de aquella conferencia cumbre y comenzaron las malas noticias. Les habían prometido la creación de 150 mil nuevos empleos y a los seis meses ya se habían perdido casi cien mil. El superávit comercial con Estados Unidos disminuyó drásticamente.

Después de años y años de una intensa labor de fomento industrial —que yo pude ver de cerca gracias a una beca de las Naciones Unidas—, cuando las provincias tenían oficinas de atracción de industrias en Londres, Nueva York o Frankfurt, cuando la divisa juvenil era "Vete al norte, joven, vete al norte", comenzó un fenómeno inverso de emigración: "Vete al sur, empresario, vete al sur". Eso, según toda evidencia, gracias al tratado Mulroney-Reagan.

Cuando supieron con sorpresa que serían incorporados a un tratado de Estados Unidos con México, James A. McGambly, de la Federación Canadiense del Tratado, envió el 20 de febrero de 1991 una carta tronante a John Crosbie, ministro de Comercio Internacional, denunciando los daños ya perpetrados y previniendo otros peores:

Comenzando con México, el Comité Ejecutivo de nuestra Federación se opone a las negociaciones con Esta-

dos Unidos y con México. No creemos que estas negociaciones de "vía rápida" en las negociaciones trilaterales le permitirán a Canadá hacer valer sus intereses. En efecto, se puede decir que seremos admitidos en la condición de ser vistos, pero no de ser oídos.

Más adelante agrega:

Creemos que la pérdida de industrias y de trabajos, en una escala masiva, será inevitable si el libre comercio con México prosigue sin salvaguardas adecuadas para tratar los asuntos laborales...

Para que una zona de libre comercio noramericana valga la pena, debe desarrollarse en beneficio de los ciudadanos canadienses, norteamericanos y mexicanos y no sólo de sus élites gobernantes y de negocios.

El propósito y la meta, de hecho el resultado mismo de cualquier plática, debe encaminarse a mantener el nivel de salarios que existe en Canadá y Estados Unidos y a levantar el nivel de salarios de los mexicanos a niveles humanos.

Por esas fechas, a un poco más de dos años de vigencia del acuerdo, dijo McGambly:

Muchas empresas han encontrado que es más barato establecer sus operaciones al sur de la frontera o desde ahí abastecer el mercado canadiense gracias a las tarifas reducidas del acuerdo. Ahora es plenamente evidente que cientos de trabajos manufactureros se han perdido desde que entró en vigor el acuerdo.

En abril de ese mismo año, los miembros de la coalición de trabajadores de Quebec hacen una declaración sobre los resultados de dos años de experiencia del libre comercio y "de promesas gubernamentales de empleo

que se han fundido como nieve al sol". En esa declaración dicen los quebequenses que "no cabe duda para nosotros hoy día que nuestros dos años de experiencia de libre comercio con Estados Unidos se han revelado, hasta la fecha, como una experiencia sobre todo costosa para los planes sociales y el empleo".

Luego denuncian que "ninguna de las promesas hechas por nuestro gobierno se ha realizado".

Desmenuzan la situación diciendo:

Con el fin de promover el tratado y las negociaciones con Estados Unidos, el gobierno canadiense ha adoptado un discurso con el que trata de tranquilizar a la población y a los trabajadores. Según el gobierno, el tratado de libre comercio conlleva las siguientes ventajas:

a) Una gran prosperidad para Canadá y Quebec.

Nuestro superávit comercial ha pasado de 14 mil millones de dólares en 1988 a 12 mil millones de dólares en 1989, lo que equivale a una caída del 15 por ciento.

b) Prometieron la creación de 250 mil empleos en el curso de los cinco años siguientes a la firma del tratado.

Estimamos que, solamente en Quebec, el número de empleos perdidos entre enero de 1989 y enero de 1991 es de 73 mil. Estas reducciones se sitúan, principalmente, en el sector de transformación de alimentos, industria del vestido, metalurgia y productos eléctricos y electrónicos.

c) Previeron un efecto moderador sobre la inflación.

El tratado de libre comercio no ha provocado ninguna disminución de la inflación. Al contrario, observamos más bien alza en las tasas de inflación.

d) Prometieron solemnemente que no habría ningún impacto negativo sobre los programas sociales y de desarrollo.

Todos los programas prometidos por el gobierno a fin de contrarrestar los efectos negativos del libre comercio no han tenido lugar. Estos programas conciernen a la nueva capacitación y la formación de los trabajadores que sufran pérdida del empleo; a las medidas de anticipo al retiro de trabajadores mayores de edad que pierdan su empleo y no puedan hallar otro dada su edad; a los subsidios o a los préstamos con bajas tasas de interés a las empresas que deban reformarse con equipos nuevos o mediante información técnica; a los subsidios especiales a regiones afectadas por el libre comercio.

En esa misma ocasión, hicieron un pronunciamiento en contra de las negociaciones trilaterales y señalaron que

las negociaciones sobre el libre comercio que empezaron entre los gobiernos de Canadá, México y Estados Unidos constituyen una cuestión fundamental para el desarrollo económico, social y cultural de nuestros tres países y de toda América... Deben contribuir a establecer relaciones económicas justas e igualitarias entre los países... La iniciativa Bush-Salinas no va en absoluto en el sentido de estos objetivos. El eventual tratado trilateral, con su planteamiento únicamente comercial, no toma en cuenta las múltiples facetas de desarrollo de nuestros países, ni los impactos negativos sobre el empleo, ni los efectos sociales, culturales y políticos que puedan resultar a la larga con este tratado.

En otro párrafo son más contundentes:

La iniciativa Bush-Salinas que constituye, hasta el momento, la base del proyecto de negociaciones entre Canadá, Estados Unidos y México no puede favorecer el desarrollo económico, social y cultural de nuestras socie-

dades; su orientación únicamente comercial podría en efecto acelerar el deterioro del medio ambiente; acrecentar las desigualdades e injusticias al interior de nuestras sociedades y entre nuestros tres países.

Por lo anterior, solicitan que en las negociaciones se establezcan derechos sociales

que permitan proteger no únicamente los logros ya existentes sino reforzar estos logros y asegurar un real progreso... (Piden medidas que) reconozcan como exigencia base del tratado el respeto riguroso de los derechos humanos y democráticos... (Exigen) disposiciones que permitan no únicamente mantener normas ambientales existentes, sino también prever la rehabilitación del ambiente en regiones que han sufrido un grave deterioro ecológico.

En materia agrícola solicitan algo muy conflictivo y por ello ni Estados Unidos ni México les hicieron caso. Piden

disposiciones que permitan proteger al sector agrícola, tanto en sus adquisiciones sociales como en su capacidad de asegurar la autosuficiencia alimentaria nacional... (Y) que se dé el debate democrático más amplio a las negociaciones.

Entre paréntesis, quisiera señalar que los miembros de la coalición quebequense son: Asociación de Organismos de Cooperación Internacional, Central de Enseñanza de Quebec, Centro de Estudios y Documentación de América Latina, Confederación de Sindicatos Nacionales, Curso cuso-Quebec, Federación de los Trabajadores de Quebec.

Viento negro

A medida que pasa el tiempo, la situación de Canadá se agrava. En agosto de 1991 *The New York Times* recapitula:

La firma del pacto comercial fue vista, en general, como una bendición para la economía canadiense, un acuerdo que abriría el mercado estadounidense, el cual es 10 veces mayor que el mercado canadiense, pero el acuerdo también ha demostrado tener efectos negativos, incluyendo la fuga de operaciones, como los críticos del pacto lo habían predicho.

Permítame usted repetir la última frase de *The New York Times*: "... como los críticos del pacto lo habían predicho".

El ejemplo más patético de esa fuga fue el de una empresa canadiense de fama mundial, fundada en 1897 cuando Daniel Massey salió del estado de Nueva York rumbo a Ontario, donde creó una pequeña compañía de implementos agrícolas que se convirtió en la empresa Massey Ferguson Limited, uno de los gigantes industriales de Canadá y el mundo.

Desde que se firmó el tratado en enero de 1989, la compañía comenzó a recibir competencia de los tractores norteamericanos, de suerte que en 1990 inició los trámites para trasladar la empresa a los Estados Unidos. Cambió de nombre y ahora se llama Varity Corporation; y en octubre de 1991 recibió la autorización para trasladarse a los Estados Unidos moviendo sus oficinas generales y mundiales de Toronto a la ciudad norteamericana más cercana, que es Buffalo.

La fuga de esta empresa ha causado consternación y malestar contra el acuerdo Mulroney-Reagan. Algu-

nas empresas canadienses —Thompson Transport y Saint Laurent Starch— están haciendo lo mismo; otras que son subsidiarias de compañías norteamericanas —Celanese y Burlington Industries— están volviendo a su país de origen.

Dice *The New York Times*:

Mientras que cientos de compañías han hecho maletas, la decisión de Massey Ferguson Varity ha captado más la atención porque se considera como un símbolo nacional... La medida de MFV también ha causado desagrado porque los contribuyentes canadienses otorgaron 400 millones de dólares a la compañía durante los últimos 10 años para ayudarla a evitar la quiebra.

Pero ocurrió con la M. Ferguson lo que ocurre con todas las empresas: El dinero es apátrida; no tiene patria (sin embargo, dice un viejo amigo que en realidad no es que sea apátrida sino amátrida).

Según la directora de desarrollo económico de la Cámara de Comercio de Buffalo, Donna Nasson:

Desde 1987, 86 compañías se han trasladado de Toronto a la ciudad de Buffalo; unas en previsión de lo que iba a pasar después del tratado y otras por lo que ha ocurrido después del mismo... Las compañías canadienses observan los costos y les gusta lo que ven en este lado de la frontera.

En verdad, el fenómeno no sólo afecta a Toronto sino a todo Canadá. Desde British Columbia en el Pacífico hasta las provincias marítimas en el Atlántico, pero se ha sentido con mayor intensidad en Ontario porque ahí está empleada casi la mitad de la fuerza de trabajo de la industria del país.

Según funcionarios del Departamento de Trabajo, se dice que en conjunto se han eliminado aproximadamente 200 mil empleos como resultado de operaciones al sur de la frontera.

En México puede ocurrir y está ocurriendo que se pierdan empleos por la competencia de productos de alta calidad o de bajo precio, pero en Canadá se están perdiendo porque las empresas canadienses se están trasladando a los Estados Unidos.

En cuanto a los costos, existe ciertamente una brecha salarial. El salario promedio en la industria era (1987) de 9.91 dólares la hora en Estados Unidos y de 9.42 dólares en Canadá. Para abril de 1991, el promedio por hora en Canadá había subido a 13 dólares mientras que el promedio norteamericano había aumentado a sólo 11 dólares por hora.

Para regocijarnos en México con nuestra lamentable congelación de salarios, diremos que, al tipo de cambio actual, el canadiense que trabaja 8 horas en un día a 13 dólares la hora está ganando 312 mil pesos idiatarios! (un poquito menos del salario mínimo que gana ien un mes! una gran cantidad de trabajadores mexicanos). De ahí la posibilidad de que algunos empresarios canadienses salgan en estampida, ya no a Estados Unidos, sino a México en busca de lo que llaman los sindicatos "el trabajo esclavo de los mexicanos".

Según el mismo *The New York Times*, Canadá "ha comenzado a dar marcha atrás" pero no para salirse del tratado porque es una atadura muy difícil de romper por temor a las represalias del Tesoro o del gobierno norteamericano "homologando impuestos" —como dirían los entreguistas aztecas— o dando facilidades para la exportación en espera de "que cuando la economía se recupere las corporaciones se inclinarán más a quedarse en Canadá".

Cuando el tratado cumplió tres años (31 de diciembre de 1991), los sindicatos de Canadá clamaban que uno de cada siete hombres en el sector manufacturero había perdido su trabajo.

De los ciudadanos canadienses entrevistados el primero de enero de 1991 más de la mitad indicaron una vez más que les desagradaba el acuerdo. Por su parte el gobierno sigue defendiendo el acuerdo por el aumento de las exportaciones a los Estados Unidos, que alcanzaron la cifra sin precedente de 9 700 millones de dólares entre enero y agosto. Los sindicatos replican que esa exportación no está beneficiando a la economía nacional porque ha aumentado el desempleo.

Un estudio de la Federación Canadiense de Empresas Independientes (fines de 1991), que representa a 87 mil negocios pequeños y medianos, indicó que más de una tercera parte de las empresas de Ontario consideraba mudarse en forma parcial o total a los Estados Unidos. "Los norteamericanos se están aprovechando de nuestra estupidez y están haciendo cualquier cosa para traer negocios a Estados Unidos", afirmó John Burock, presidente de dicha Federación.¹

Refiriéndose a Canadá, la United Press señaló que

el tratado de libre comercio se ha convertido en chivo expiatorio para muchas tribulaciones económicas del país, además de ser atacado en forma "inmisericorde" por la oposición.²

Finalmente, gracias a que Canadá tiene una legislación muy rígida en ese aspecto —que algunos consi-

¹Excelsior, 2-I-92.

²Ibid.

deran política miope—, la empresa Massey firmó un acuerdo con el gobierno provincial de Ontario y con el federal de Canadá, por el cual se garantiza que los 1 200 trabajadores en las plantas canadienses conservarán su empleo hasta 1993; que deberá pagar 50 millones de dólares a los gobiernos provincial y federal y a los ex trabajadores e invertir tres y medio millones de dólares en una planta de autopartes ubicada en una pequeña ciudad de Ontario.

El gobernador de Ontario, refiriéndose a la estampida de empresas y al acuerdo firmado con la Massey Ferguson dijo: "Lamento la forma en que esto sucedió... igualmente lamento haber hecho el acuerdo que permitió que esto ocurriera".³ Ojalá pudiéramos poner esto en letras de oro en el Senado de la República cuando tenga que aprobarse el tratado de libre comercio con los Estados Unidos!

"Don't take my job to Mexico"

Uno pudiera pensar que a causa de lo que ocurre en Canadá los obreros estadounidenses estarían de plácemes por recibir nuevas industrias y fuentes de trabajo, pero es todo lo contrario. Recuerdo haber visto en Texas un mitin de protesta por el cierre de plantas; uno de los carteles ostentaba la leyenda "*Don't take my job to Mexico*" ("No se lleven mi trabajo a México").

Pero oigamos las voces obreras de Estados Unidos:

La promulgación de un acuerdo de libre comercio con México, como pretende el presidente Bush, puede pro-

³The New York Times, 11-VIII-91.

vocar un desastre económico y social para los trabajadores de los Estados Unidos... De hecho, bajo las actuales políticas comerciales, decenas de miles de obreros norteamericanos han perdido sus empleos y decenas de miles han visto esfumarse las oportunidades de conseguir empleo digno, a medida que las corporaciones de este país trasladan sus operaciones a México, con el fin de beneficiarse, a costa de la pobreza de los obreros mexicanos y la ausencia de controles efectivos por parte del gobierno de ese país sobre las actividades empresariales.

Este horizonte que contempla la fuerza obrera norteamericana fue planteado ante el Congreso estadounidense en febrero de 1991 por Thomas R. Donahue, secretario tesoro de la Federación Americana del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales.⁴

Donahue también hizo un comentario sobre el aumento del comercio entre ambos países motivado por

la devaluación masiva del peso y el crecimiento del programa maquilador... (que) exenta a las compañías norteamericanas del pago de derechos a las importaciones y equipos destinados a la industria maquiladora que opera en México... Estas empresas se han multiplicado como hongos, de 120 plantas con 19 mil trabajadores hace 20 años a casi 1 800 plantas con 500 mil empleados en la actualidad.

Jeff Faux, presidente del Instituto de Política Económica, agregó:

El supuesto... de que los trabajadores estadounidenses que pierdan sus empleos debido a los bajos salarios en

⁴“La AFL-CIO frente al Acuerdo de Libre Comercio”, traducido por Godofredo Villarreal en *El Cotidiano*, UAM, septiembre-octubre, 1991.

México... tendrán empleos mejor remunerados... contradice nuestra experiencia. Los estadounidenses que han perdido sus empleos... generalmente han terminado con empleos menos calificados y con menos salarios, si es que logran conseguir empleo.⁵

Según Thomas R. Donahue:

El acuerdo de libre comercio, tal como lo propone el presidente Bush, está diseñado para estimular las inversiones norteamericanas en este tipo de actividad. La AFL-CIO considera que este tipo de programas hará muy poco para resolver los problemas comerciales de los Estados Unidos. Más aún, los agravará.

Un tanto compadecido, Donahue señaló que el TLC “contribuirá escasamente, si es que algo, a mejorar las condiciones de vida de la mayoría de los mexicanos”.

Los obreros norteamericanos primero protestaron porque

virtualmente, sin ninguna discusión o debate, los presidentes Bush y Salinas anunciaron el 10 de junio de 1990 su intención... para alcanzar un acuerdo de libre comercio... (Después denunciaron que) el debate posterior ha sido oscurecido por el uso... de modelos económicos que tienden a minimizar los efectos negativos sobre el empleo. Este tipo de análisis ha servido solamente para ocultar lo obvio. Lo que nosotros sabemos es que hay unos 500 mil trabajadores produciendo únicamente para este mercado. Si nuestro mercado fuera abastecido por la producción doméstica, aún tomando en cuenta

⁵Discurso ante el Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos, 20-II-91.

los diferenciales productivos, habría unos cientos de miles de empleos más en los Estados Unidos.

El Sindicato de la Industria Automotriz, a través de Steve Beckman, habló en el Congreso del aplaudido viraje de la economía mexicana:

La pobreza y privaciones sufridas por la mayoría de los mexicanos en los años recientes, fueron intensificadas por la actitud de la administración de Reagan ante la pesada carga de la deuda mexicana. Las políticas económicas liberales del gobierno mexicano están encaminadas a atraer dicha inversión, debido a que los bancos multinacionales, junto con la élite mexicana, han llevado al país a la bancarrota... Aclamar esta adopción de políticas económicas liberales como una victoria de la democracia y la libertad suena hueco tanto a los trabajadores mexicanos como a los estadounidenses.⁶

En un tono agresivo Beckman agregó:

El fracaso económico mexicano ha afectado directamente a los trabajadores estadounidenses. En la medida en que el valor en dólares de los salarios reales (de México) caiga por debajo de los de Corea, Singapur, Brasil y otros países en vías de desarrollo, las corporaciones norteamericanas trasladarán su producción a México o amenazarán con hacerlo a menos que los trabajadores estadounidenses redujeran sus salarios y prestaciones, disminuyeran sus exigencias de trabajo o aceptaran hacer otras concesiones... Algunos trabajadores ya han sido forzados a aceptar dichas condiciones para salvar su empleo.

⁶Citado en "¿Va la integración norteamericana en la dirección correcta?", *El Cotidiano*, UAM, septiembre, 1991.

Pero tengamos cuidado, dice Jeff Faux:

Quienes elaboran la propuesta de un acuerdo de libre comercio con frecuencia apuntaban las experiencias de Corea del Sur o Taiwan, como ejemplos del potencial de la economía mexicana para un rápido crecimiento basado en el mercado de exportación. Pero la experiencia actual sugiere la conclusión contraria. Naciones como Corea y Taiwan crecieron manteniendo sus mercados internos protegidos de la competencia externa, sus salarios artificialmente bajos y mediante controles sobre la inversión de capitales y con fuertes subsidios gubernamentales, incluyendo la ayuda de los Estados Unidos... Si los países del este asiático son la inspiración, entonces el modelo de libre comercio que se está aplicando a México está equivocado.

En cuanto al nivel salarios, el señor Beckman —de la industria automotriz— no sabe que aquí los salarios reales han bajado por decreto, mediante la congelación de los salarios mínimos a través del Pacto para la Estabilidad, mientras que los precios suben y el peso se desliza. "Los puestos de trabajo que se han trasladado de los Estados Unidos a México —dice Beckman— han sido ocupados principalmente por mujeres jóvenes a quienes se les paga menos de un dólar por hora".

Asimismo, los obreros norteamericanos, como los mexicanos no enajenados, denuncian el peligro de las llamadas ventajas comparativas de que disfruta México en el tratado; a saber, los salarios más bajos.

Thomas R. Donahue, de la AFL-CIO, dice:

Más allá de cualquier especulación, el sentido común nos dice que un acuerdo de libre comercio con México —país donde los salarios son un décima parte de los que se pagan en Estados Unidos— está destinado a dañar los em-

pleos y los ingresos de los norteamericanos. ¿Por qué razón una empresa norteamericana debería invertir en Estados Unidos cuando puede trasladar sus instalaciones unos cuantos metros al sur del río Bravo y reducir así sus costos de mano de obra? La única ventaja competitiva mexicana es la pobreza de sus ciudadanos y la disposición de éstos a trabajar a cambio de salarios de miseria.

Hago constar que esto también lo dijeron algunos intelectuales mexicanos en septiembre de 1991; yo lo denuncié en mis artículos en dos diarios de la capital y 40 diarios del resto del país.

La situación del mexicano pobre ha creado ya una técnica empresarial moderna, altamente ejecutiva. En la revista sobre las maquiladoras *Twin Plant News* se publicó, según Donahue, un artículo lleno de consejos: "Existen diversas formas para mantener a la gente conforme con salarios mínimos (entre ellas): almuerzos gratuitos y ayuda para el pago de transporte". También sugería "regalar a los obreros un kilo de frijoles y tortillas cada semana". Otra medida sugerida a los gerentes era que los obreros de las plantas ubicadas en Estados Unidos "enviaran la ropa que ya no usaran, para ser distribuida entre los trabajadores mexicanos y sus familias". La publicación recordaba que "muchas de las habitaciones de los pobladores mexicanos no tienen calefacción y la ropa caliente y los cobertores caen muy bien en las noches frías".

Por su parte, Beckman se pone muy entrometido cuando afirma, con razón, que "las maquiladoras constituyen un modelo de desarrollo condicionado al mantenimiento de salarios a niveles entre los más bajos del mundo". Esta verdad, aunque la diga un gringo, es la verdad verdadera.

Algunas veces he dicho que si los salarios bajos de los mexicanos son una ventaja comparativa en el TLC, para que el tratado pueda durar mucho tiempo tendrán que mantenerse los salarios de hambre por siempre jamás.

Los descalificados

Todos hemos oído, tanto en México como al otro lado del río Bravo, que durante la etapa de ajuste habrá una temporada en que aumente el desempleo, pero que después, gracias al aumento de las inversiones y de las exportaciones, todos los trabajadores "no calificados" que hayan perdido su empleo lo volverán a tener en condiciones más positivas. Ésta es una idea que no ha funcionado casi en ninguna parte, porque el saldo del desempleo estructural ha ido aumentando. En Estados Unidos un informe de la Comisión de Comercio Internacional del Senado previene que "los trabajadores no especializados en los Estados Unidos sufrirán un ligero descenso en su ingreso real, pero los obreros calificados y los dueños del capital se beneficiarán de los precios más bajos y además mejorarán sus ingresos".

Hablando del tema, Jeff Faux señaló:

Los estadounidenses más lastimados serán aquellos que han sufrido mayores pérdidas reales en sus ingresos durante la década pasada... Nadie debe ser engañado, el término descalificado (*unskilled*) se refiere al 70 por ciento de los trabajadores de Estados Unidos... El informe de la Comisión subestima la posibilidad de que firmas estadounidenses trasladen su inversión productiva a México, porque, según se dice, el tamaño menor

de la economía mexicana limitaría dichas inversiones. Pero la atracción de México para los fabricantes norteamericanos no es la economía en general, sino una fuerza de trabajo de casi 30 millones de hombres deseosos de trabajar por salarios que, en promedio, son 10 veces más bajos que los nuestros... Lo que pase finalmente será que la firma del tratado para aprovechar las ventajas de una mano de obra muy barata, puede dañar profundamente a los Estados Unidos.

Quizá el mayor peligro — agrega — para la economía norteamericana es que promoverá que las compañías de Estados Unidos busquen solucionar el problema de la competitividad global con salarios bajos... Estamos ante una elección histórica para responder a la competitividad global... Una estrategia es la de altos salarios, alta productividad, alta calidad; la otra es la de salarios bajos y baja productividad... La alternativa de bajos salarios supone competir desde la base, abatiendo los costos de la mano de obra y ésta es la estrategia propuesta por la administración (de los Estados Unidos).

Con un enorme número de mexicanos deseosos de trabajar por un 10 por ciento de los promedios salariales en Estados Unidos... ¿por qué razón invertirán los gerentes en fuerza de trabajo y en equipo? ¿Por qué han de elegir el rumbo riesgoso de mejorar la calidad del producto, cuando recortar el costo de mano de obra con menores salarios es un camino más fácil?⁷

Esa misma idea de Faux la plantea Beckman en estos términos:

La estrategia de desarrollo económico (de México) basada en salarios bajos tiene su consecuencia en el lado estadounidense de la frontera. Al unir su suerte econó-

⁷Citado en "El TLC: un debate puntual", *El Cotidiano*, UAM, septiembre-octubre, 1991.

mica con México, los Estados Unidos abren un gran espacio para empleos con bajos salarios que permitirá que la política de la década pasada de crear millones de empleos con bajos salarios continúe.

Desafortunadamente, esta política desalienta la inversión nacional en tecnología, maquinaria y otros bienes de capital que son necesarios, junto con la inversión en educación y capacitación de trabajadores, para elevar el nivel de los trabajadores estadounidenses...

Al igual que ellos, los obreros canadienses temen que el TLC pueda abatir su nivel de vida. En la carta que la Confederación Canadiense del Trabajo mandó al Ministerio del Comercio Exterior (20 de febrero de 1991), se lee:

Es imperativo establecer mecanismos de salvaguarda para el nivel de vida de los trabajadores canadienses... Si esto fracasa conducirá a lo que puede llamarse un "dumping social". Esto provocará un aumento de la explotación de los trabajadores y malogrará cualquier beneficio adicional que pueda lograrse con esta zona de libre comercio... Esta necesidad es aún mayor en este continente que en Europa por la dura disparidad de salarios y condiciones de trabajo entre Canadá y México.

Lo admirable es que, en un consenso continental, algunos dirigentes obreros de México deducen las mismas consecuencias. Por ejemplo, Manuel García Urrutia, dirigente del Frente Auténtico del Trabajo, afirma:

La situación precaria de los trabajadores mexicanos servirá al mismo tiempo para no permitir que los trabajadores de Estados Unidos y Canadá puedan superar sus condiciones de vida. Con la amenaza de cierres de

empresas para venirse a establecer a México, se controlarán y disminuirán sus posibilidades de mejoría... El bajo salario mexicano servirá también para contener y bajar los salarios de los trabajadores del resto de América Latina.⁸

Finalmente, una advertencia amarga de Beckman:

Ciertamente, habrá más compañías estadounidenses... moviendo su producción hacia México, como una alternativa para pagar salarios lastimosamente bajos que perpetuarán la pobreza (de los mexicanos) en lugar de liberarlos de ella.

En México, ¿quién representa a quién?

En el caso de México hay dos actitudes obreras; una de ellas, la oficialista, respaldante, aprobatoria, de la CTM que se resigna a las consecuencias del tratado porque es la voluntad del gobierno y la otra que, ante la indiferencia de la sociedad, se opone al mismo.

Tal vez el ejemplo clásico de ese oficialismo obrero sea la declaración del secretario de Finanzas de la CTM, Juan José Osorio Palacios, cuando advirtió que “el TLC obligará a las industrias mexicanas —como la textil, que está en crisis— a mejorar o tendrán que cerrar por falta de competitividad”.⁹

La actitud de los cetemistas equivale a decir que no harán nada por defender a los obreros cuando sean despedidos por la competencia norteamericana; simple-

⁸Citado en “La otra agenda del TLC”, *El Cotidiano*, UAM, septiembre-octubre, 1991.

⁹Citado por Alberto Rocha, *Excelsior*, 2-II-91.

mente dejarán que la “libre competencia” destruya la industria y el empleo.

Por su parte, los que luchan contra la injusticia del TLC son los proscritos, los izquierdistas reciclados, con más sentido histórico que los gobernadores y por ser esas voces las que no se oyen, “pido atención al silencio y silencio a la atención, pues voy en esta ocasión, si me ayuda la memoria, a mostrar que en esa historia ha faltado lo mejor”.

El sindicalismo oficial de nuestro país, sobreviviente de épocas de control político, se ha dividido entre aplauso y condena al tratado; empero, los opositores principales están fuera de las cúpulas obrero-patronales-gubernativas.

Poco tiempo después de aquel junio de 1990 en que los presidentes Bush y Salinas formalizaron su intención de firmar un tratado, grupos independientes comenzaron a realizar estudios, concentraciones, agrupamientos y ya en octubre hubo un primer encuentro con representantes obreros de los tres países. A fines de ese mismo mes, un grupo distinto realizó otra reunión con representantes de las mismas naciones; en febrero de 1991 realizaron un Segundo Encuentro de Organizaciones Sociales frente al cada día más formal TLC.

Por otra parte se formó una Red de Convergencia de Organizaciones Civiles (no gubernamentales) que se unió al rechazo y aceptó los acuerdos de aquel Segundo Encuentro. En abril, el Frente Auténtico del Trabajo sostuvo un encuentro con la Confederación de Sindicatos Nacionales de la Provincia de Quebec, en el que llegaron a una declaración conjunta.

Ese mismo mes, la Red de Convergencia se convirtió en Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio con el fin de impulsar la participación de la sociedad

civil en el debate sobre el libre comercio; abrir un espacio de análisis y coordinación ante el impacto del libre comercio; convertirse en punto de referencia y en interlocutor para todos los que tengan una actitud distinta respecto "al modelo de intercambio que se nos impone". En esa red participan actualmente más de cincuenta sindicatos, frentes, seminarios de estudio, cooperativas, así como numerosos investigadores y académicos.

En octubre de 1990 los mexicanos y canadienses tuvieron un encuentro más cuya declaración final es reveladora:

En los últimos tiempos, los pueblos de Canadá y México hemos sufrido la política agresiva, proteccionista, monetaria y neoliberal del gobierno de Estados Unidos. Dicho gobierno nos ha impuesto su propia estrategia a través de empresas transnacionales y de los dictados del Fondo Monetario Internacional, contraria al desarrollo de nuestras naciones.

Con el actual gobierno de Canadá se ha firmado un acuerdo de libre comercio que frena el derecho de este país a un desarrollo nacional libre y soberano; ahora, con el solo fin de asegurar su propia supervivencia y su supremacía a nivel continental ha iniciado negociaciones para llegar a un acuerdo similar. Con el gobierno mexicano, quien ha implementado ya una serie de políticas económicas, jurídicas y laborales acordes con la estrategia del gobierno estadounidense.

En nuestros países (Canadá y México) tales políticas han tenido un alto costo social para las mayorías. Han querido provocar, además, enfrentamientos entre los trabajadores de ambas naciones. Para nosotros, sin embargo, queda muy claro que ni los trabajadores canadienses ni los mexicanos desean establecer una competencia desleal entre sí ni ser esquirolas de nadie; por el contrario, apoyarán todos los esfuerzos a lograr un desarrollo justo y

soberano en cada una de nuestras naciones sin lesionar los derechos de los trabajadores de otros países.

Tal vez la tesis más importante que los obreros de México quieren hacer oír allá en las puntas de los pinos es que "el trabajo debe ser revalorado y dignificado". En el intercambio comercial la mano de obra barata debe ser considerada como "dumping", como barrera no arancelaria, como subsidio; es decir, debe sancionarse el recurrir a los salarios bajos, los empleos precarios, el sindicalismo de protección, la laxitud en el cumplimiento de la ley en materia laboral y ambiental y las condiciones insalubres, como alternativas para abatir los costos de producción, en la lógica de la competitividad... En la mano de obra desprotegida no puede descansar el proyecto de modernización económica del país.¹⁰

Hablando de que la urgencia de que el obrero haga propuestas en contra de lo que supuestamente se está negociando tras la puerta, Luis Reygadas afirma:

Desde esta óptica se podría proponer que, además de que se derriben las barreras arancelarias del comercio, se elimine todo tipo de trabas al libre flujo de la mano de obra. Los gobiernos de México y Estados Unidos se contradicen cuando hablan de economías libres pero se oponen a liberar el trabajo y el salario; dos variables económicas de primer orden... Si se quiere que las empresas mexicanas estén a la altura de las del resto de Norteamérica, debería suprimirse el proteccionismo, comenzando por suprimir el privilegio de poder contratar trabajadores a sueldos mucho más bajos de los que prevalecen en Canadá y en los Estados Unidos.

¹⁰Manuel García Urrutia, "La otra agenda del Tratado de Libre Comercio", *El Cotidiano*, UAM, número 43.

Si para los canadienses y norteamericanos nuestra mano de obra barata es la principal amenaza a sus propios empleos, la solicitud del obrero mexicano de pedir el libre flujo de mano de obra aterra no sólo a los anglosajones sino, más aún, a los chicanos.

Pero si la mano de obra barata es la mejor carta que tienen los negociadores mexicanos, la situación del tratado, desde el punto de vista obrero, es un callejón sin salida.

Allá en el norte no van a aceptar el intercambio de trabajadores; aquí no queremos aceptar la perpetuidad de la mano de obra barata; allá ven el bajo costo de la mano de obra mexicana como una amenaza a su empleo; aquí la vemos como una amenaza de miseria permanente contra los mexicanos y contra Latinoamérica.

Sin embargo, ante la cercanía del tratado, anunciado el 30 de diciembre de 1990, para la primavera de 1991, los obreros parecían resignarse al desenlace:

Lo que sucederá a la clase obrera ya lo estamos viendo —dijo una estudiosa del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM—, pero habrá más en 1992: fraccionamiento de los grandes sindicatos, desaparición de los contratos de ley, cambios a la Ley Federal del Trabajo, sobre todo respecto al derecho a (empleo de) base, escalafón, pago de salarios, prestaciones, etcétera. Sin faltar la represión a los trabajadores que se atrevan a protestar, como ha sido el caso de la Ford Motor Company.¹¹

El penúltimo día de 1991, el FAT dijo que

aunque el gobierno ha dicho que el TLC generará empleos, incrementará salarios, detendrá el flujo migrato-

¹¹El Sol de México, 30-XII-91.

rio y en general elevará los niveles de bienestar de la población... la realidad es que el gobierno ofrece la mano de obra barata y abundante para dar sustento al modelo maquilador y exportador que se nos asigna en esta relación comercial donde, más que socios, vamos a ser empleados. Al descansar la competitividad de nuestro país en la mano de obra barata se nos está condenando a mantener definitivamente esta ventaja comparativa... (Por todo ello) nos oponemos a este TLC que están negociando los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá porque responde a las necesidades del capital trasnacional y las antepone a los intereses de sus pueblos.

Como resultado, el gobierno de México, Estados Unidos y Canadá, para no haber nada más importante que nuestra seguridad económica. Con una enorme y poderosa frontera sur, estamos obligados a hacer lo que está a nuestro alcance para ayudar a fortalecer la democracia y la libre empresa en México.

El 19 de febrero de 1991, el presidente de los Estados Unidos y el primer ministro de Canadá anunciaron que el TLC se había convertido a su país en una nación cautiva y saqueada. En la cláusula 904 se obliga a exportar recursos no renovables por arriba de su capacidad propia y de esta manera hipotecar sus reservas petroleras. En este sentido va tan rápido que se desahoga a la Chevron y Mecon una gran obra petrolera por sus millones de dólares de capacidad y toda la producción que surja de ahí deberá ser exportada a los Estados Unidos.

En el artículo que el Departamento de Comercio publicó y que el presidente Bush entregó a los representantes de las cámaras legislativas como resultado de los negociados, se expresa que el objetivo es la generación