



Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas
Los Metalúrgicos frente al Area de Libre Comercio de las Américas



INDICE

Prefacio.....	3
----------------------	----------

Primera Parte

El Proyecto de una Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) - un Panorama

1. ¿Qué es el ALCA?.....	9
1.1 Un modelo más para la integración económica impulsada por las empresas	9
1.2 Una amenaza para los derechos de los trabajadores y la democracia.....	10
1.3 Un obstáculo al desarrollo equilibrado y sostenible	11
2. Algunas Esferas de Preocupación para los Trabajadores Metalúrgicos	12
2.1 Acceso a los Mercados	12
2.2 Inversiones	13
2.3 Compras del Sector Público y.....	17
2.4 Privatización	18
3. Los Trabajadores frente al ALCA - la Opinión de UTRAMMICOL	20
3.1 La Globalización: Proceso con ganadores y perdedores.....	20
3.2 Alternativas: ¿Integración o Apertura?.....	20
3.3 Competencia fundada en la precariedad.....	21
3.4 Las Tendencias del Proceso Regional	22
3.5 Posición Alternativa sobre la integración en las Américas.....	24
3.6 Conclusión.....	25

Segunda parte

Las Repercusiones Potenciales de un ALCA sobre la Industria Metalúrgica en el Hemisferio

1. La Industria Automotriz	
Algunas Ideas Preliminares sobre las Repercusiones del ALCA sobre el Comercio de la Industria Automotriz Regional	35
Steve Beckman, UAW, EE.UU.	
Repercusiones del ALCA en la Industria Automotriz en México	38
Oficina de Proyecto de la FITIM, México	
El Alca y la Industria Automotriz en el Mercosur	49
Oficina Regional de la FITIM, Santiago, Chile	
2. La Industria Eléctrica y Electrónica	
El ALCA y las Industrias Eléctrica y Electrónica en EE.UU.	59
Douglas Meyer, IUE-CWA, USA	
La Industria Eléctrica y Electrónica en México frente al ALCA.....	68
Oficina de Proyecto de la FITIM, México	
3. La Industria del Acero	
Impacto Potencial del ALCA sobre la Industria Siderúrgica en las Américas	83
Sheila Block, USWA, Oficina Nacional Canadiense	
O Setor siderúrgico brasileiro e a ALCA.....	94
Patricia Pelatieri - CNM/CUT - Dieese, Brasil	
Convenciones fundamentales de la OIT no ratificadas por los participantes en el ALCA	103

PREFACIO

Desde el decenio de 1990 viene cobrando impulso una tendencia global a los acuerdos de libre comercio, de los que ya hay más de 170 en vigor y se están negociando unos 70 más. En tanto que la OMC sigue siendo objeto de violentas críticas por su falta de transparencia y la no aplicación de normas fundamentales laborales y ambientales, la proliferación de acuerdos de libre comercio bilaterales y regionales debe ser asimismo motivo de preocupación para los trabajadores y los sindicatos.

Entre los acuerdos que se están negociando, el relativo al Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que representa aproximadamente el 40% del PNB mundial y está previsto que quede terminado en 2005, constituye un gran desafío para el movimiento sindical en esa región e incluso en otras. El acuerdo propuesto sobre el ALCA forma parte de un programa más amplio de desreglamentación, privatización de servicios públicos, destrucción de la negociación colectiva y desmantelamiento de redes de seguridad social. La experiencia de un acuerdo similar - el TLCAN - ha sido una amarga lección para los trabajadores de América del Norte y México, y contrasta fuertemente con las promesas de prosperidad y creación de empleo hechas por los gobiernos y por los círculos empresariales.

Ante esos acontecimientos, la FITIM decidió crear un Grupo de Trabajo sobre el ALCA, con la tarea de preparar un documento de política y analizar los posibles efectos del ALCA para la industria metalúrgica en el hemisferio occidental. Si bien se reconoce que el ALCA afectaría a todos los trabajadores, se estima que la FITIM puede aportar una perspectiva sectorial en el debate sindical y suscitar cuestiones de interés concreto para la industria metalúrgica.

Entre o no en vigor el ALCA, las cuestiones abordadas en las negociaciones son algo definitivo. Esas negociaciones pueden perder impulso o el proyecto puede incluso aplazarse, debido a la crisis de Argentina y/o a la falta de legislación americana sobre negociaciones aceleradas. Sin embargo, los defensores del comercio libre no renunciarán. Seguirán presionando por el programa liberal en otros foros y en otras formas.

El presente informe es el resultado de la labor realizada por el Grupo de Trabajo de la FITIM sobre el ALCA en 2000/2001. Debe contribuir a que los miembros de la FITIM conozcan mejor las cuestiones relacionadas con el comercio. También debe ayudar a que participen en el debate sobre el ALCA quienes todavía no lo han hecho, y a generar una presión política sobre los gobiernos para frustrar un proyecto que simplemente refleja los intereses estratégicos del capital transnacional.

PRIMERA PARTE

EL PROYECTO DE UNA AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS (ALCA)

PANORAMA GENERAL

El Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)



1. ¿QUE ES EL ALCA?

1.1. *Un modelo más para la integración económica impulsada por las empresas*

Las discusiones sobre un área de libre comercio de las Américas se iniciaron en la Cumbre de las Américas, celebrada en diciembre de 1994 en Miami. En la declaración final de la Cumbre, los países participantes prometieron crear un Tratado de Libre Comercio de las Américas histórico, que vinculase a todas las economías del hemisferio (salvo Cuba) en el año 2005.

EL ALCA

*800 millones de consumidores(Unión Europea: 380 millones)
Producto nacional bruto: 11 billones \$ EE.UU.
(UE: 8,8 billones \$ EE.UU.)
23% de las exportaciones mundiales
30% de las importaciones mundiales
Parte de las exportaciones de Estados Unidos a
América Latina: 20%
Parte de las exportaciones latinoamericanas a
Estados Unidos: 52%*

El objetivo fijado por los Jefes de Estado y de Gobierno en 1994 se potenció considerablemente con la adopción de la Declaración de San José en marzo de 1998. Desde entonces las negociaciones se han impulsado. Se han creado varios grupos, cada uno de ellos encabezado por un país distinto, para negociar el ALCA, con el apoyo de unidades especiales establecidas en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Nueve Grupos de Negociación	Cuatro Comités Especiales
<i>Acceso a los mercados</i>	<i>Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas</i>
<i>Inversión</i>	<i>Comité de Representantes Gubernamentales sobre la participación de la Sociedad Civil</i>
<i>Servicios</i>	<i>Comité de Expertos Conjunto Gobierno-Sector Privado sobre Comercio Electrónico</i>
<i>Compras del sector público</i>	<i>Comité Técnico de Asuntos Institucionales</i>
<i>Solución de controversias</i>	
<i>Agricultura</i>	
<i>Derechos de propiedad intelectual</i>	
<i>Subsidios, antidumping y derechos compensatorios</i>	
<i>Política de competencia</i>	

La finalidad del ALCA propuesta es clara: establecer un área de libre comercio e inversión desde Alaska hasta Tierra del Fuego; en otras palabras, **dar nuevo ímpetu al modelo de libre comercio impulsado por las empresas y ampliar las normas de tipo TLCAN a todo el hemisferio**. Su principal finalidad es intensificar el poder de las empresas y liberalizar la inversión extranjera, con una intervención cada vez menor del Estado y un marco reglamentario aún más flexible. Las negociaciones abarcarán aspectos que no figuran actualmente en el ámbito de la OMC ni están sometidos todavía a normas generalmente convenidas entre un gran número de naciones comerciales.

Desde el comienzo, representantes de los grandes círculos empresariales y grupos de presión han intervenido en el proceso, asesorando a los negociadores y ayudando a redactar las reglas. Pero, al mismo tiempo, se ha marginado a los sindicatos y a la sociedad civil de las conversaciones, como resultado de lo cual no han podido incorporar en las discusiones sus preocupaciones ni sus propuestas.

1.2. Una amenaza para los derechos de los trabajadores y la democracia

El movimiento sindical ha tratado de participar en el proceso celebrando foros laborales en las reuniones anuales de los Ministros de Comercio del ALCA, y han propuesto la creación de un grupo de trabajo sobre cuestiones laborales y sociales en igualdad de condiciones con los demás grupos. Sin embargo, esa petición se ha rechazado. En cambio, se ha establecido un Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Sociedad Civil para recopilar y tramitar las opiniones de la sociedad civil en el Comité de Negociaciones Comerciales. La realidad es que en ese Comité no hay ningún mecanismo significativo para incorporar las preocupaciones de los sindicatos en las negociaciones actuales. Ha sido objeto de fuertes críticas, e incluso algunos representantes gubernamentales han reconocido que es inadecuado.

Los afiliados a la FITIM en las Américas tienen diversas experiencias en la integración regional: el TLCAN para los afiliados estadounidenses, canadienses y mexicanos, y el MERCOSUR y la Comunidad Andina para los sindicatos latinoamericanos. El TLCAN y su modelo de libre comercio impulsado por las empresas ha representado una amarga lección para los trabajadores de América del Norte y México, que están muy interesados en que este proceso desequilibrado no se repita en el ALCA. El acuerdo paralelo de cooperación laboral del TLCAN es débil y no contiene mecanismos efectivos de sanción. La experiencia de los sindicatos con Mercosur es más positiva. En 1998, Mercosur aprobó una Carta Laboral y Social en cuyo programa figura el desarrollo de un mecanismo de aplicación sobre los derechos de los trabajadores. En la región andina se han realizado algunos progresos en materia de diálogo social, incluido un esfuerzo para producir una carta social basada en el Acuerdo S. Rodríguez de 1973.

Por encima de estas diferencias y del nivel de complejidad de cuestiones específicas, los sindicatos del hemisferio comparten las mismas preocupaciones. La creación de un espacio económico totalmente abierto a la libre circulación de mercancías, servicios y capitales, y la introducción de nuevas presiones para proteger los derechos de las empresas y ampliar su

ámbito de acción representan una gran amenaza para los intereses sociales, económicos y políticos de los trabajadores y sus sindicatos. Si se examina el legado del TLCAN, se verá que ese tipo de acuerdos comerciales únicamente aumenta la competencia por las peores condiciones, amenazando los derechos de los trabajadores, el sustento y la democracia.

Hasta ahora, los trabajadores de las Américas no se han beneficiado de la liberalización de la economía que ya ha tenido lugar. La reestructuración ha conducido a formas de trabajo más precarias, más desempleo y más pobreza. Las desigualdades se han agravado internacionalmente y en los países. Los sindicatos no pueden apoyar un modelo de integración destinado a reducir los niveles de vida existentes al más bajo denominador común. Si eso llega a ocurrir, la integración ha de hacerse en el contexto de una serie común de normas laborales y sobre medio ambiente, y perseguir niveles de vida y condiciones de trabajo para todos que mejoren constantemente. Los vínculos económicos más estrechos deben ir acompañados de medidas aplicables para proteger a los trabajadores y al medio ambiente y fomentar el desarrollo económico y social sostenible para todos.

1.3. Un obstáculo al desarrollo equilibrado y sostenible

En las negociaciones sobre el ALCA intervienen asociados desiguales en cuanto a tamaño, poder político y económico y nivel de desarrollo. Hay países con diferencias en el PNB per cápita de hasta 25 veces. La concentración de la riqueza es significativa: más del 80% en Estados Unidos y Canadá. Los indicadores sociales de la región siguen la misma pauta; diferencias en los años de escolaridad previstos; por ejemplo, más de 7 años en los países del ALCA. El gasto público en educación, como porcentaje del PNB, duplica en Canadá al de Argentina¹.

En las sociedades donde la distribución de la riqueza es desigual y existen diferencias en el acceso a las oportunidades no habrá crecimiento económico sostenido. Es difícil imaginar cómo países con esas desigualdades económicas, productivas, comerciales y sociales pueden beneficiarse en su totalidad de un acuerdo que sitúa los intereses de las empresas por encima de todos los demás valores.

En todo acuerdo comercial se debe abordar la integración social, y la cuestión del endeudamiento forma parte de ello. La deuda externa es un gran obstáculo al desarrollo y sitúa a las economías más pequeñas y más débiles en una posición de negociación difícil. Tiene efectos perjudiciales para la mayoría de las economías de los países del ALCA, porque reduce la capacidad de los gobiernos para invertir en esferas esenciales de desarrollo, como la vivienda, la salud, la educación y el medio ambiente. Los gobiernos están obligados a utilizar sus escasos recursos financieros para pagar el costo de su deuda y los intereses correspondientes.

Una cuestión que ha de examinarse en relación con las economías más pequeñas es la de los fondos estructurales para ayudar a las regiones más

¹ Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001.

atrasadas a desarrollarse. Esos fondos se han utilizado en Europa para reducir disparidades de desarrollo y fomentar la cohesión económica y social en la Unión Europea². Pueden ayudar a crear un proceso más equitativo de relaciones económicas en las Américas.

2. ALGUNAS ESFERAS DE PREOCUPACION PARA LOS TRABAJADORES METALURGICOS

Varias cuestiones tratadas en los diversos grupos de negociación mencionados son críticas para los trabajadores metalúrgicos. En consecuencia, no deben ser del dominio exclusivo de las empresas y deben figurar en el programa de los sindicatos.

2.1 Acceso a los mercados

El Grupo de Trabajo del ALCA sobre el acceso a los mercados tiene un doble mandato: I) eliminar obstáculos arancelarios y no arancelarios, así como otras medidas con efectos equivalentes, y II) facilitar la integración de las economías más pequeñas y su plena participación en las negociaciones del ALCA.

El acceso a los mercados extranjeros es un instrumento fundamental del desarrollo económico y social, pero el aumento de las exportaciones no puede asegurar por sí solo el crecimiento nacional sostenible. Hay que oponerse a la transformación de los países en desarrollo o de los países más pobres en meras bases de exportación. Eso no sólo daña a otros países, sino que no estimula el desarrollo en el país de acogida. Genera bajos sueldos, mala calidad y empleos precarios. La experiencia en todo el mundo muestra que las estrategias de crecimiento activadas por la demanda pueden aumentar la productividad y los sueldos, y reducir el desempleo. Es preciso adoptar medidas apropiadas para impulsar la demanda interna. El acceso a los mercados debe vincularse también al respeto de los derechos humanos y de los trabajadores.

En el actual proyecto de acuerdo³, el acceso a los mercados está sometido al "trato nacional". Esto significa que los productos importados procedentes de un país del hemisferio han de tratarse "no menos favorablemente" que los productos nacionales. Si bien en Mercosur y en el TLCAN se ha establecido

² Los recursos de esos Fondos se destinan a acciones que ayudan a reducir las disparidades entre las regiones más y menos desarrolladas y que fomenten la igualdad de oportunidades de empleo entre distintos grupos sociales. Los dos primeros Fondos - el Fondo Social Europeo y el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria - se crearon en 1958; el tercero -el Fondo Europeo de Desarrollo Regional- se creó en 1975 para ayudar a las regiones afectadas por el declive industrial. El desarrollo de los fondos estructurales está vinculado a las principales fases de la integración europea.

³ El proyecto de acuerdo está disponible en el sitio web del ALCA www.ftaa-alca.org en inglés, español, portugués y francés. Se publicó en respuesta a las reiteradas peticiones de un desarrollo abierto y democrático de la política comercial y gracias a las presiones ejercidas por los sindicatos y varias ONG.

el principio de trato nacional, en el caso del ALCA las asimetrías entre las economías son mucho mayores. La aplicación de este principio en el hemisferio occidental puede ser contraria a las preocupaciones e intereses de desarrollo nacional, como proteger nuevas industrias y nuevos empleos de la competencia exterior o preservar los recursos naturales. La capacidad de los gobiernos para imponer restricciones temporales cuando las importaciones desorganizan la producción local debe darse por sentado, especialmente durante un período de transición.

Para abordar esas asimetrías debe haber un método diferenciado de las reducciones arancelarias. Especialmente en el caso de las economías más pequeñas, se debe conceder trato diferenciado, por ejemplo, en forma de períodos más largos para reducir los aranceles o concesiones permanentes, así como de asistencia técnica apropiada para ayudarles a afrontar la mayor competencia. Ese método debe ser más equitativo para los trabajadores metalúrgicos interesados mediante la protección de políticas industriales y sus efectos que una simple fórmula para reducir todos los aranceles de la misma lista.

Cuando se desplacen empleos será necesario aplicar programas eficaces para la debida compensación del desempleo, la educación y formación de los trabajadores; la inversión pública destinada al reemplazo de trabajadores e investigación y desarrollo, y facilidades de crédito a las empresas, a fin de promover la demanda interna y el desarrollo económico. Es esencial reemplazar a los trabajadores en cometidos con sueldos suficientes para el sustento de la familia. También hay que establecer fondos de inversión que permitan la reconversión de sectores afectados por la liberalización del comercio y para el desarrollo de nuevos productos. La creación de esos mecanismos ha de ser un elemento esencial de todo acuerdo sobre el ALCA y una prioridad para todos los gobiernos de la región. En las negociaciones sobre el acceso a los mercados hay que tener en cuenta que esos instrumentos y su financiación sean adecuados.

2.2 Inversiones⁴

El mandato del grupo de negociación del ALCA es "establecer un marco jurídico justo y transparente para fomentar la inversión mediante la creación de un entorno estable y predecible que proteja al inversor, sus inversiones y flujos monetarios conexos, sin crear obstáculos a las inversiones del exterior del hemisferio".

Para los trabajadores y sus sindicatos, la inclusión de un compromiso vinculante con las **normas laborales** es un requisito previo esencial de las reglas sobre inversión. Su finalidad no es proteger los mercados, sino los derechos de los trabajadores en la región. Esas normas laborales comprenden las siguientes:

⁴ Desde 1990 se han negociado en las Américas más de 55 tratados de inversión bilaterales. En casi la mitad de ellos se han prohibido las prescripciones sobre los resultados. También se han prohibido las prescripciones sobre transferencia de tecnología.

- *Libertad sindical y protección del derecho de sindicación (Convenio núm. 87 de la OIT);*
- *Negociación colectiva (núm. 98);*
- *Eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio (núms. 29 y 105);*
- *Eliminación del trabajo infantil (núms. 138 y 182¹) y*
- *No discriminación en el empleo y la ocupación (núms. 100 y 111).*

Además del cumplimiento de esas normas mínimas, a los gobiernos no se les debe permitir que reduzcan sus normas laborables, sobre medio ambiente y salud y seguridad para atraer o conservar inversiones. A los gobiernos que traten de atraer inversiones suprimiendo normas laborales nacionales o violando los derechos fundamentales de los trabajadores reconocidos internacionalmente se les debe someter a la solución de controversias. Esto debe abarcar también las normas sobre medio ambiente.

El capítulo sobre Inversión, según figura en el proyecto actual, se basa en el capítulo sobre inversión del TLCAN (Capítulo 11), y comprende puntos primordiales para los trabajadores, como:

- **Trato nacional:** ningún país puede discriminar a favor de su sector nacional.

Como ya se ha dicho, esta disposición puede ser contraria a los objetivos políticos y económicos nacionales legítimos de cierto número de países y aumentar su vulnerabilidad con respecto a la competencia del exterior. Si los gobiernos no pueden reglamentar la inversión extranjera, probablemente tampoco puedan aplicar una estrategia industrial o de desarrollo coordinada.

- **Trato de nación más favorecida:** se pide a los gobiernos que concedan el mismo trato favorable a todos los inversores.

Esto significa que los gobiernos federales, estatales y locales no pueden diferenciar entre compañías de países que cumplen las normas laborales internacionales y los que no. Los gobiernos han de reservarse el derecho a discriminar contra inversores de países que no cumplen obligaciones y compromisos específicos, incluidos los derechos de los trabajadores, los derechos humanos, los derechos sociales y las protecciones del medio ambiente.

- **Expropiación e indemnización por pérdidas:** En el TLCAN se permite a las compañías reclamar indemnización por la pérdida de lo que, según ellas, serían futuros beneficios potenciales o valor de la inversión debido a la reglamentación del gobierno "equivalente a expropiación". Las compañías pueden demandar a un gobierno simplemente alegando que

se les priva de su futuro beneficio potencial debido a una decisión gubernamental.

El uso de esta disposición en el TLCAN por compañías para debilitar la reglamentación gubernamental, incluidas disposiciones sobre salud pública y seguridad en el caso METALCLAD, demuestra el peligro público creado por el procedimiento del **conflicto inversor - estado**, y la importancia de impedir su incorporación en todo acuerdo sobre el ALCA.

***Caso Metalclad contra México:** En agosto de 2000, el Tribunal del TLCAN falló a favor de Metalclad y ordenó al gobierno mexicano que pagara una indemnización de 16,7 millones \$ EE.UU. El Estado de San Luis Potosí se negó a reabrir una instalación de eliminación de desechos alegando que contaminaría el abastecimiento de agua local.*

Esta es una parodia que no puede repetirse en ningún acuerdo sobre el ALCA. No se debe establecer ningún mecanismo para que las empresas puedan denunciar a los gobiernos en ningún tipo de ALCA, y los sindicatos están firmemente empeñados en rechazar ese mecanismo en todo acuerdo sobre comercio o inversión.

El derecho de los gobiernos a todos los niveles de adoptar reglamentaciones para proteger la salud pública y la seguridad tiene que prevalecer sobre cualquier demanda de indemnización por empresas afectadas.

- **Requisitos de desempeño:** medidas impuestas a un inversor en relación con la inversión. Las prescripciones más comunes abarcan el uso de mano de obra local, contenido local, transferencia de tecnología, repatriación de beneficios y nivelación del comercio.

Estos son instrumentos importantes para el desarrollo económico local, y la finalidad debe consistir en elaborar estrategias para promover el desarrollo económico y social en vez de favorecer la rentabilidad de las empresas. Su prohibición significa que los inversores extranjeros no tienen obligación alguna con respecto a la economía local y a la comunidad.

Muchos países han adoptado políticas industriales que imponen a los inversores extranjeros la obligación de contribuir al desarrollo económico local cumpliendo diversas exigencias como condición para aprobar sus inversiones. Los gobiernos tienen el interés legítimo de insistir en que las compañías extranjeras, que pueden privar a los productores locales de oportunidades, cumplan objetivos sociales de producción.

En todo debate sobre la limitación o prohibición de prescripciones sobre los resultados vinculadas a las exportaciones hay que tomar también en consideración la necesidad de que los países en desarrollo generen ingresos

de las exportaciones debido a los déficits de la balanza de pagos y a las obligaciones de reembolso de la deuda en gran escala. Esto tiene que guardar relación con la situación política y económica general de esos países, y en particular de los muy endeudados. Además, no hay que olvidar la presión ejercida por las instituciones financieras internacionales sobre esos países para que sigan una estrategia orientada a la exportación y la cuestión de la deuda externa en su conjunto.

Se deben imponer exigencias a los inversores para que protejan y fomenten el empleo, respeten los derechos sociales y laborales y ofrezcan condiciones de trabajo decentes. Los gobiernos deben conservar el derecho a imponer prescripciones a los inversores extranjeros y a mantener protecciones de las empresas pequeñas y medianas, así como de sectores esenciales en sus respectivos planes de desarrollo nacional.

Para los sindicatos de América Latina, la cuestión de la **transferencia de tecnología** reviste particular importancia. Sin tecnología apropiada, los países de esa región jamás podrán ponerse a la altura y competir en los mercados regionales o internacionales. Tampoco dispondrán del poder adquisitivo necesario para comprar bienes producidos en el Norte. Para que esos países puedan desarrollarse y participar en el comercio internacional, en los acuerdos comerciales debe haber un mecanismo que permita transferencias de tecnología adecuadas.

Una cuestión conexas y delicada es la de las compensaciones⁵. Si bien la demanda de transferencia de tecnología es totalmente comprensible desde una perspectiva de desarrollo, la cuestión de las compensaciones y de las prescripciones sobre los resultados de las exportaciones suscita preocupaciones de seguridad en el empleo en los países proveedores. Hay que crear condiciones para garantizar que el resultado de utilizar compensaciones es una transferencia significativa de calificaciones y tecnología a los países en desarrollo, que fomente el desarrollo local y la inversión en la comunidad.

En la Declaración Ministerial sobre el Comercio de Buenos Aires (abril de 2001) se reitera el objetivo de que en el acuerdo sobre el ALCA se eliminen todos los obstáculos al comercio y a las inversiones. A este respecto se sobreentiende que las inversiones comprenden no sólo las inversiones extranjeras directas (IED) sino también la inversión de cartera y otras formas de préstamo a corto plazo.

Según ha mostrado la experiencia, **las corrientes de capitales a corto plazo** causan estragos en la economía cuando se invierten. La salida repentina de fondos de inversión de una región o de un país puede anular años de crecimiento y destruir empleos. La reglamentación financiera internacional es fundamental para el desarrollo económico estable y sostenible, internacionalmente y en la región.

⁵ Compensación: condición impuesta o considerada por una entidad antes de permitir a una compañía extranjera que venda en su mercado. Un gobierno acepta comprar determinado producto si, por ejemplo, a cambio se montan en el país instalaciones de producción.

En consecuencia, los gobiernos deben trabajar juntos para lograr reglas internacionales eficaces que graven las transacciones de divisas y frenen la especulación inconsiderada. Cada país ha de conservar la capacidad de establecer políticas para promover la inversión productiva a largo plazo, impedir la fuga de capitales y controlar las corrientes de capitales extranjeros a corto plazo en bien de la estabilidad macroeconómica y social nacional. En todo acuerdo hay que permitir la reglamentación de los mercados monetarios, los mercados de valores y otras formas de inversión de cartera, y se debe estimular la reglamentación estricta de esas posibles fuentes de inestabilidad económica. Los negociadores deben discutir la posibilidad de adoptar impuestos y reglas para alcanzar esos objetivos, con la esperanza de que puedan utilizarse como modelos para acuerdos internacionales completos.

Los sindicatos se opondrán firmemente a las tentativas de producir un capítulo sobre la inversión basado en el fracasado Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) o en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) existente. Las reglas sobre inversión y finanzas deben beneficiar a la población de las Américas, y no sólo a una reducida categoría de inversores. Es preciso desarrollar un modelo que comprenda reglas claras sobre la responsabilidad de las empresas para equilibrar los derechos concedidos a los inversores.

2.3 Compras del sector público y

En muchos países no hay transparencia en las prácticas de las compras del sector público con referencia a normas nacionales para la licitación, el anuncio de oportunidades de contratación y disposiciones de examen independiente para aplicar en condiciones no discriminatorias. El objetivo de las negociaciones del acuerdo sobre el ALCA es mejorar las medidas de compras del sector público e incluso ir más allá del acuerdo de la OMC sobre compras del sector público⁶.

Lo que está en juego en el ALCA es la apertura de contratos, servicios o bienes del gobierno a licitadores competitivos, y hacer tan accesibles los sectores de servicios a la participación extranjera como los sectores de bienes. Si bien apoyan la demanda de más transparencia, los sindicatos de América del Norte y América Latina están muy interesados en la apertura de los mercados de compras del sector público a la industria para todos los firmantes de cualquier acuerdo tipo de ALCA. La ampliación del ámbito del acuerdo y el sometimiento de más mercados de compras del sector público - por ejemplo, los servicios - a las normas internacionales de la competencia en la región es una cuestión primordial, sobre todo a nivel subnacional.

⁶ El Acuerdo de la OMC entró en vigor en 1996 y comprende un pequeño número de países. Canadá y Estados Unidos son miembros; Argentina, Chile, Colombia y Panamá tienen la condición de observador. El Acuerdo impone prácticas no discriminatorias y procedimientos abiertos en las compras del sector público entre Estados miembros y no sólo abarca las compras de bienes por el gobierno central sino también la adquisición de servicios, incluidas las obras públicas, y las compras a niveles subcentrales de gobierno. También se incluye la adquisición de servicios públicos. Hasta ahora, la OMC no aplica normas de trato nacional a la adquisición de bienes y servicios directamente por el gobierno.

Esto limitaría considerablemente la capacidad de los gobiernos de regular a las compañías que invierten en un sector determinado.

En efecto, muchos gobiernos de las Américas desean ardientemente fomentar las compañías locales y no abrir sus procedimientos de licitación. Esto es más frecuente a nivel estatal y local que a nivel nacional. Servicios proporcionados por el Estado como la educación y la atención de salud son motivo de gran preocupación, porque hay muchos empleos en juego cuando las compañías privadas compiten por la prestación de esos servicios.

En Canadá, por ejemplo, la atención de salud y la educación, junto a otros servicios sociales, tienen exenciones limitadas respecto a la disposición del TLCAN. Hay una reserva sobre las políticas gubernamentales a nivel provincial y subnacional existentes, además de reservas sectoriales. Sin embargo, esas exenciones o reservas no ofrecen una protección total a esos sectores del acuerdo. La reserva a las políticas de los gobiernos provinciales existentes sólo protege las que estaban en vigor el 1 de enero de 1994. No permite una expansión de la prestación pública de servicios como la atención de salud. Cuando se pierde una reserva, por cambiar una provincia su política o práctica anterior, no puede renovarse.

Canadá formuló también una reserva sectorial sobre medidas no conformes respecto a los servicios sociales. Esa reserva no protege servicios sociales como la atención de salud respecto a las disposiciones de trato nacional y trato de nación más favorecida en virtud del TLCAN, porque no exonera a los gobiernos de Canadá de las obligaciones que impone el capítulo sobre inversiones del TLCAN, que comprende la disposición sobre expropiación mencionada anteriormente.

La interacción de diferentes capítulos y la redacción de exenciones o reservas es lo que determinará el nivel de protección a los servicios públicos. La inclusión de las compras del sector público en el acuerdo en el ALCA representa una gran posibilidad de pérdida de flexibilidad normativa.

Los gobiernos deben poder distinguir en sus políticas de contratación para atender las demandas económicas y sociales de sus ciudadanos.

2.4Privatización

El debate sobre las compras del sector público suscita toda la cuestión de la privatización; por ejemplo, la función del Estado en la economía y en la sociedad, su representatividad y sus competencias. Lo que está en entredicho es la soberanía del Estado y su función de reglamentación pública, tanto en el aspecto económico como en la gestión de la esfera social.

En América Latina, con el proceso de privatización, se trata de reducir la función del Estado y de privarle de sus recursos. La experiencia ha mostrado que el principal objetivo del sector privado es liberar al Estado de su función social, y en particular, de toda responsabilidad con respecto a los ciudadanos que padecen la pobreza y la marginación social. Uno de los principales argumentos de los defensores de la privatización es que mejorará la competencia de las empresas y hará más eficientes los servicios. En cierto número de casos, en esos procesos no se tienen en cuenta cuestiones

estratégicas a nivel nacional. En otros, algunas empresas, con el respaldo de los gobiernos, han tratado de desacreditar la eficiencia de los servicios públicos para pasarlos al sector privado.

Al abordar la cuestión de la privatización hay que distinguir entre privatización de empresas de propiedad estatal, por un lado, y funciones y servicios públicos, por otro. En Estados Unidos apenas quedan empresas de propiedad estatal. El problema estriba en la expansión de la privatización a funciones y servicios gubernamentales para reducir el gasto o eliminar déficit. Se suprimen empleos de funcionarios bien remunerados y se subcontrata el trabajo a trabajadores no sindicados. Como resultado, se eliminan servicios al público en general y se libera al gobierno de la obligación de atender a sus ciudadanos. La comercialización de servicios es una de las cuestiones importantes que requieren atención.

Otro argumento aducido por los gobiernos, especialmente de países en desarrollo, para recortar el gasto social y aumentar la privatización es que tienen que acumular reservas para proteger su moneda contra posibles ataques de los especuladores. Este es un importante aspecto que ha de tenerse en cuenta en la discusión sobre los controles de capitales.

Los activos del Estado son el producto del esfuerzo colectivo de la sociedad, y representan el capital acumulado que debe utilizarse en beneficio de todos los ciudadanos. **Hay que preservar la función del Estado, y el Estado debe mantener su capacidad de regulación y proporcionar protección y servicios básicos, por ejemplo en materia de salud y seguridad, prestaciones sociales y educación.** Se trata de cuestiones estratégicas que no pueden delegarse en el comercio libre. **Los gobiernos han de poder determinar qué políticas serían perjudiciales para el desarrollo y los intereses nacionales y tomar sus decisiones de contratación pública sobre esa base.**

3. Los Trabajadores frente al ALCA - la Opinión de UTRAMMICOL⁷

3.1. La Globalización: Proceso con ganadores y perdedores

La economía mundial presenta un incremento del comercio, facilitado por la reducción de aranceles y la reducción de las tarifas arancelarias, de los fletes portuarios y de las telecomunicaciones. Pero al mismo tiempo que el comercio mundial crece, el acceso de la población a los bienes y servicios básicos se ha reducido, de modo que la pobreza y la miseria han aumentado. Y la riqueza se está concentrando agresiva y aceleradamente en unas pocas manos.

La mayoría de los países latinoamericanos muestran déficit en su comercio exterior al caos de una década de integración y apertura económica. Ello se explica por políticas económicas inadecuadas que han mantenido la moneda revaluada y elevadas las tasas de interés afectando a las empresas exportadoras. Pero adicionalmente, las economías centrales mantienen elevados subsidios a sus empresarios, cuotas de acceso a los productos de importación y una amplia gama de controles para arancelarios (sanitarias, ambientales y de derechos humanos) que si bien es cierto se inspiran en motivaciones justas se emplean muchas veces con un criterio proteccionista.

En suma la globalización avanza aceleradamente, pero es un proceso en el que unos países están saliendo vencedores y otros están sufriendo pérdidas. Además la mayor parte del comercio mundial se hace entre las 500 grandes corporaciones transnacionales y ellas toman decisiones de comercio e inversión, en las que los gobiernos nacionales son actores pasivos, que están saliendo perjudicados.

3.2. Alternativas ; ¿Integración o Apertura?

En América se han debatido diversas estrategias de inserción en la globalización: Unos proponen que se consoliden los diversos grupos regionales (Mercosur, CAN, CARICOM y SICA) y de su fusión se constituya el Área de Libre comercio de la América (ALCA). Es lo que se ha conocido como estrategia de construcción por bloques (building blocks). Esta estrategia, impulsada por Brasil, busca reforzar el poder negociador de los países de la región y consolidar bases de competencia regional antes de entrar a una competencia abierta con la economía de Estados Unidos.

Por otro lado, hay quienes proponen que los países vayan ingresando de modo individual al mercado del norte, constituido en el Nafta. Esta estrategia conocida como de eje y radios (hub and spokes) minimiza el poder negociador del país que ingresa, y los obliga a aceptar los acuerdos ya existentes. Esta es la posición de los Estados Unidos y hay varios países, entre ellos Chile, Colombia y Costa Rica que han expresado su interés de adoptar esta vía de negociación.

⁷ El capítulo 3 es una contribución de UTRAMMICOL – Unión de Trabajadores de Colombia

Las dificultades que vive MERCOSUR por la recesión Argentina y la crisis de la Comunidad Andina están creando graves dificultades al proceso de negociación por bloques.

3.3. Competencia fundada en la precariedad

Un hecho innegable es que el proceso de globalización, por su inspiración neoliberal, está sembrando de precariedad el continente.

La extensión de las formas de subcontratación y de contratación temporal, están dejando a los/as trabajadores/as sin una relación directa con la empresa que realmente se beneficia de su trabajo. En esas condiciones, dichos compañeros/as no pueden ejercer el derecho a la organización ni a la negociación colectiva como lo estipulan los Convenios Internacionales de la OIT y la letra de los códigos de trabajo de todos los países. Además, quedan desprovistos de asistencia en salud y protección social.

Si los gobiernos y empresarios que han impuesto estas modalidades cuasi esclavistas de contratación creen que han hecho un gran descubrimiento acerca de cómo impedir que el sindicalismo crezca, se han encontrado con un tipo de trabajo sin calificación que mal podrá servir para elevar la productividad en un contexto de intensa competencia global.

El creciente comercio mundial se está apoyando sobre el trabajo de presos, recurriendo a trabajo infantil y forzado e incluso a la exportación de órganos de personas fusiladas por orden gubernamental. En nuestro continente, los gobiernos ceden a las presiones de las corporaciones transnacionales para otorgar todo tipo de facilidades fiscales, cambiarias y de crédito a los inversionistas extranjeros, llegando incluso a ofrecerles la eliminación de los controles ambientales y de las regulaciones sociales, para que puedan operar con entera libertad. Es lo que hemos denominado la “carrera hacia el fondo” y que ha llevado al extremo de gobiernos que ofrecen como ventaja atractiva a los inversionistas la prohibición de sindicatos en las zonas maquila.

Por todo eso, es importante fortalecer y mejorar la acción de los Estados para garantizar la efectiva regulación de las corrientes financieras que están creando inestabilidad volatilidad en la región. En esa lógica, hay que destacar la importancia de las políticas nacionales, basadas en las especificidades culturales, para enfrenar la globalización.

Para poder actuar efectivamente en ese difícil contexto, se requiere de sindicatos fortalecidos en su estructura, en su funcionamiento y sobre todo, en la definición de sus políticas. Las organizaciones sindicales deben trabajar denodadamente para elevar el grado de afiliación de los/as trabajadore/as y asegurar la efectiva incorporación de las mujeres y jóvenes trabajadores en la vida y gestión de las organizaciones sindicales. Ello debe ir mas allá de la retórica e implica abrir espacios para el acceso de esos sectores que constituyen la mayoría de la fuerza laboral y que representan hasta ahora, una porción minoritaria de las fuerzas sindicales organizadas. Ello es un imperativo democrático, pero sobre todo, una obligación de justicia pues jóvenes y mujeres, al igual que la minorías étnicas, aunque hayan mejorado su acceso a la educación, siguen siendo discriminados en el acceso al trabajo y perciben una remuneración inferior.

Así mismo, las organizaciones sindicales deben utilizar las nuevas tecnologías para mantener contacto en tiempo real con sus afiliados y amigos de todo el mundo y poder articular respuestas adecuadas a las acciones secretas que los organismos multilaterales y los gobiernos pretenden impulsar a espaldas de sus ciudadanos/as:. Ello hizo posible las acciones se Seattle, Davos y Quebec y es necesario poner de manifiesto que si el proceso de globalización e integración por la forma en que está siendo conducido no sirve a las mayorías del continente, no pueden pretender que nos crucemos de brazos a observar la brutal concentración de la riqueza y de los beneficios del progreso técnico en unas pocas manos.

3.4. Las Tendencias del Proceso Regional

La Comunidad Andina (CAN) en el período 1991 – 1998 casi logra duplicar su comercio, lo cual no es un mal desempeño, pero si muy inferior al comportamiento de los otros bloques. El mayor volumen de comercio de la CAN lo obtuvo con el NAFTA, aunque los mejores crecimientos se registraron en el comercio con los países suramericanos, siendo el de mejor desempeño el comercio dentro de la CAN, que se triplicó en la década. Seguido por los países del sur.

Comercio de la CAN con los Bloques Comerciales de América

Millones de US\$

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	30.482	33.295	36.519	39772	48.888	54.121	60.936	56.053
INTRACAN	3.333	4.297	5.519	7.053	9.575	9.717	10.428	10.373
%	10.93	12.91	15.11	17.73	19.59	17.95	17.11	18.50
NAFTA	23.695	25.226	27.013	27.977	3.3278	38.044	43.315	38.637
%	77.73	75.77	73.96	70.32	6.807	70.29	71.08	68.93
MERCOSUR	2.642	2.894	3.094	3.501	4.204	4.465	5.181	50.92
%	8.67	8.69	8.47	8.80	8.60	8.25	8.50	9.08
Chile	812	8.78	900	1.255	1.831	1.895	20.12	1.952
%	2.66	2.64	2.46	3.15	3.75	3.50	3.30	3.48

Fuente: FMI, Dirección de Estadísticas Comerciales, 1999.

Estos mayores crecimientos determinaron que se redujera la participación del comercio con el NAFTA, aunque este continuó siendo el más importante

para la Comunidad Andina. Pero estas cifras no quieren decir que se vaya a dar un cambio en la estructura y destino del comercio de la CAN. Es simplemente una consecuencia del dinamismo de uno intercambios históricamente muy reducidos, y que por la apertura y los acuerdos comerciales, ha adquirido mayor importancia relativa.

Crecimiento del comercio de la CAN con los Bloques Comerciales de América 1991-1998

	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	(1)	(2)
NAFTA	6.46	7.08	3.57	18.95	14.32	13.86	-10.80	53.44	7.63
MERCOSUR	9.54	6.91	13.15	20.08	6.21	16.04	-1.72	70.20	10.03
INTRACAN	28.92	28.44	27.79	35.76	1.48	7.32	-0.53	129.71	18.53
CHILE	8.13	2.51	39.44	45.90	3.50	6.17	-2.97	102.67	14.67

(1) Sumatoria del comportamiento año a año

(2) Promedio del crecimiento anual

Fuente: FMI, Dirección de Estadísticas Comerciales, 1999.

La balanza comercial intra CAN es deficitaria a lo largo del período 1991 – 1998, situación que no acontece con el NAFTA. Este comportamiento será importante revisarlo hacia el futuro porque puede tener incidencia en las negociaciones del Bloque Suramericano y el ALCA, y especialmente para la misma sobrevivencia de la CAN. Aunque obviamente este indicador se debe mirar respecto a otros indicadores: términos de intercambio, relaciones intraindustriales, entre otros. Por ahora los datos dicen que hay países que tienen una balanza negativa y sostenida con los vecinos, más no con los otros países del continente.

Mientras más desarrolladas y mientras más complementarias sean las economías de un acuerdo determinado, mayores son los niveles de intercambio intrarregionales este es el caso del NAFTA que presenta un crecimiento en promedio en el período 1991 – 1998 de 11.28%.

Crecimiento del comercio del NAFTA con los Bloques Comerciales de América 1991-1998

	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	(1)	(2)
INTRANAFTA	9.78	10.47	17.17	11.16	11.15	13.51	5.71	78.95	11.28
CAN	9.94	-1.04	8.06	16.75	11.60	15.19	-11.46	49.04	7.01
MERCOSUR	8.86	5.03	23.94	12.97	7.38	20.52	1.16	79.85	11.41
CHILE	15.66	7.34	14.66	28.30	13.89	5.04	-3.00	81.90	11.70

(3) Sumatoria del comportamiento año a año

(4) Promedio del crecimiento anual

(5) Fuente: FMI, Direction of trade statistics, 1999.

3.5. Posición Alternativa sobre la integración en las Américas

Principios generales: el comercio y la inversión no deben ser un fin en sí mismo, sino instrumentos para el desarrollo justo y sustentable. Las metas centrales de estas políticas alternativas son el impulso de proyectos nacionales de desarrollo sustentable, al bienestar social y la reducción de desigualdades a todo nivel.

Derechos humanos: esta agenda promueve la definición más amplia de los derechos humanos, abordando los civiles, políticos, económicos, sociales y culturales, de género y ambientales, así como los derechos de los pueblos y comunidades indígenas.

Medio ambiente: los acuerdos hemisféricos deben permitir que los gobiernos canalicen la inversión hacia las actividades económicas sustentables desde el punto de vista del medio ambiente.

Laboral: los acuerdos hemisféricos deben incluir disposiciones que garanticen los derechos de los trabajadores y que promuevan el mejoramiento de las condiciones laborales y estándares de vida de los trabajadores y sus familias.

Migración: los tratados económico-financieros deben incluir tratados migratorios, en reconocimiento a la gran diversidad en las situaciones relacionadas con la migración entre los países del continente. A la vez, los gobiernos deberían asegurar que sus leyes laborales protejan de manera equitativa a la totalidad de las y los trabajadores, independiente de su condición migratoria.

Rol del Estado: los acuerdos hemisféricos no deben impedir la capacidad del Estado Nación de cumplir con las exigencias económicas y sociales de sus ciudadanas/os. Los acuerdos deben permitir a lo Estados mantener las empresas públicas y políticas de adquisición en apoyo a los objetivos nacionales de desarrollo, al tiempo que combaten la corrupción dentro de los gobiernos mismos.

Inversión extranjera: los acuerdos deben permitir a los gobiernos regular o rechazar aquellas inversiones que no contribuyan al desarrollo, sobre todo los flujos de capital especulativo.

Finanzas internacionales: los acuerdos deben establecer un impuesto sobre las transacciones de divisas para generar fondos aplicables al desarrollo. También deben permitir que los gobiernos establezcan impuestos a las utilidades especulativas, regulaciones sobre el tiempo mínimo de permanencia de las inversiones en un país e incentivos la inversión directa y productiva.

Derechos de propiedad intelectual: los acuerdos deben proteger los derechos y la subsistencia de las/os trabajadores agrícolas y sus comunidades, que actúan como guardianes de la biodiversidad. No debe permitirse que los intereses corporativos menoscaben tales derechos.

Desarrollo energético sustentable: un acuerdo internacional debe permitir a sus signatarios presentar demandas contra países que intenten obtener ventajas económicas a expensas de la sustentabilidad.

Agricultura: las medidas hemisféricas deben apoyar la homologación hacia arriba de los subsidios a la agricultura (a niveles de porcentaje del PIB), protecciones para trabajadoras/es agrícolas y los derechos consuetudinarios de los de los pueblos indígenas de vivir de sus tierras.

Acceso a mercados y reglas de origen: el acceso a los mercados para las inversiones y los productos foráneos deben ser definido y evaluado en el marco de los planes nacionales de desarrollo. Las normas no arancelarias deben incluir medidas para asegurar que reflejen legítimos intereses sociales y no protecciones para empresas específicas.

Cumplimiento y resolución de disputas: para que las reglas y normas propuestas sean sustanciales, deben ir acompañadas de mecanismos sólidos que aseguren la resolución de problemas.

3.6. Conclusión

El ALCA debe incluir una cláusula para transferencias tecnológica, una cláusula ambiental que asegure la protección de los recursos naturales y una cláusula sociolaboral que asegure el respeto de los derechos universalmente consagrados.

El continente ha sufrido una severa crisis energética y padece un serio retraso en infraestructura portuaria, férrea, carretable. Nuestras vías de comunicación no son competitivas y las políticas gubernamentales no están corrigiendo esta carencia.

El proceso de negociación del ALCA carece de transparencia y la escasa interlocución que se concede a los representantes de la sociedad civil, sólo ha tenido un carácter casi protocolario, al punto que las sugerencias de las organizaciones sindicales y sociales parecieran ser dirigidas a un buzón de correo, en tanto que los delegados de los gobiernos asumen todo el protagonismo y papel decisorio en la negociaciones, con consulta permanente a los empresarios.

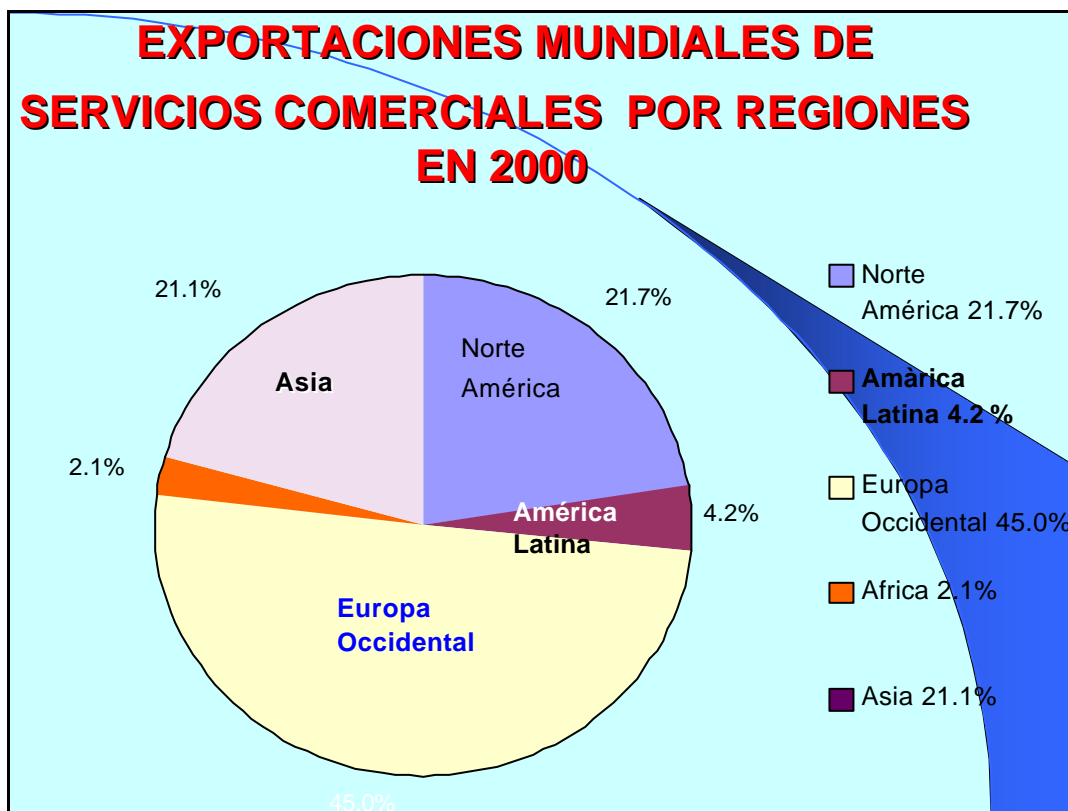
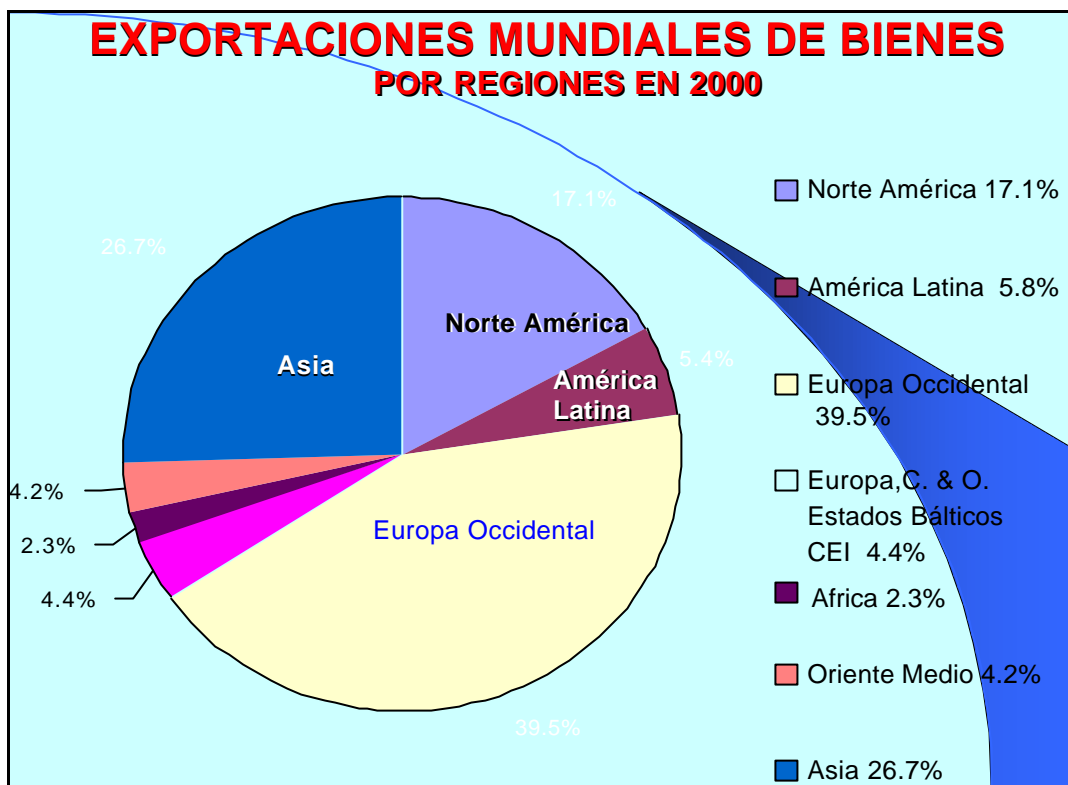
Cabe recordar que durante el proceso de negociación para crear el Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México), las organizaciones empresariales de industriales y de exportadores, al mismo tiempo que las confederaciones sindicales colombianas expresaron su rechazo a un acuerdo precipitado que no consultaba las necesidades nacionales. Pero el gobierno colombiano de la época firmó el acuerdo, para dejar en firme los compromisos y evitar así que el nuevo gobierno que estaba por asumir el mando, reversara las medidas. Al poco tiempo se devaluó el peso mexicano, y como no había sido prevista ninguna salvaguarda cambiaria frente a este riesgo, los demás países sufrieron el impacto. Desde entonces, la balanza comercial ha sido favorable a México.

¿A nombre de quién negocia un gobierno que no escucha las voces de sus ciudadanos, empresarios y trabajadores, que expresan a los sectores comprometidos con la producción? Por todo lo anterior, es necesario exigir

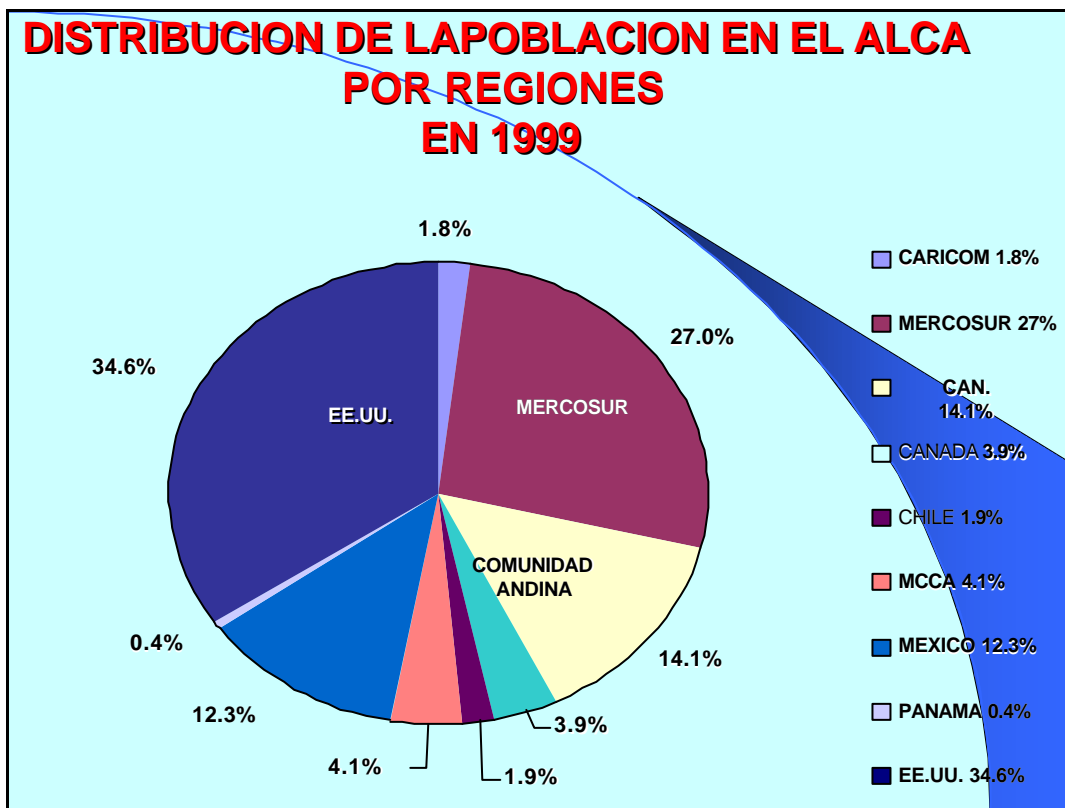
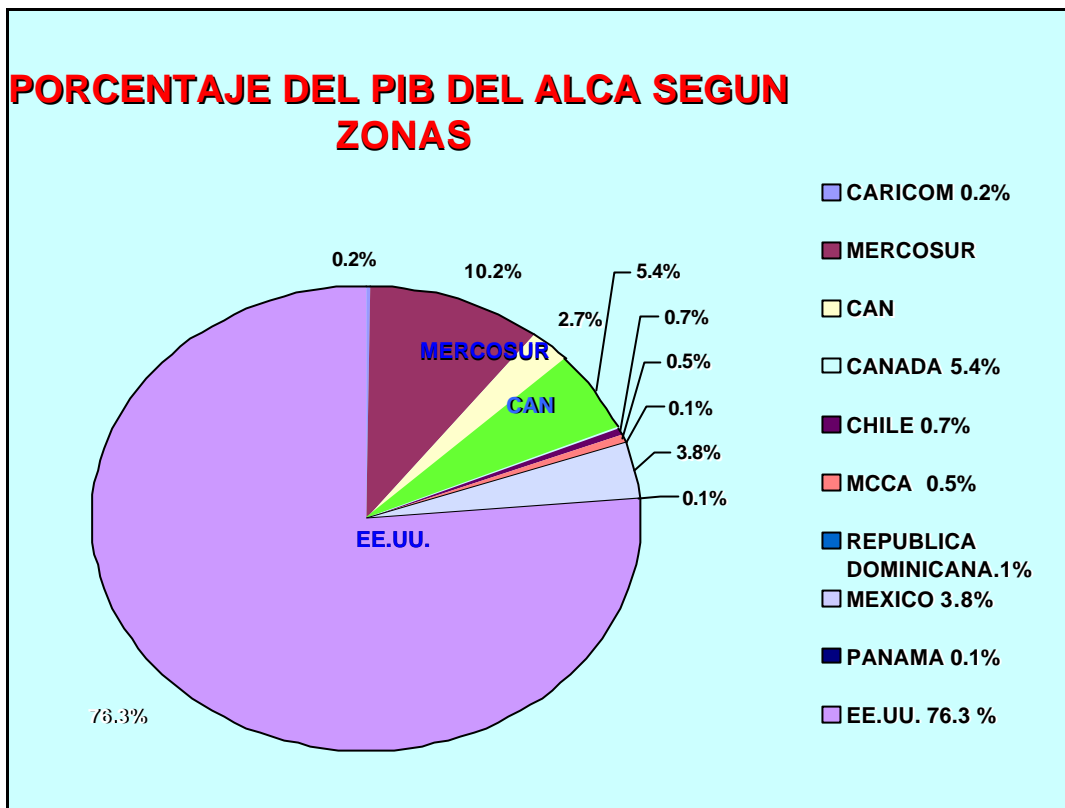
que el ALCA tenga un proceso de negociación mas transparente y que se permita el acceso efectivo de las expresiones de la sociedad civil en la negociación.

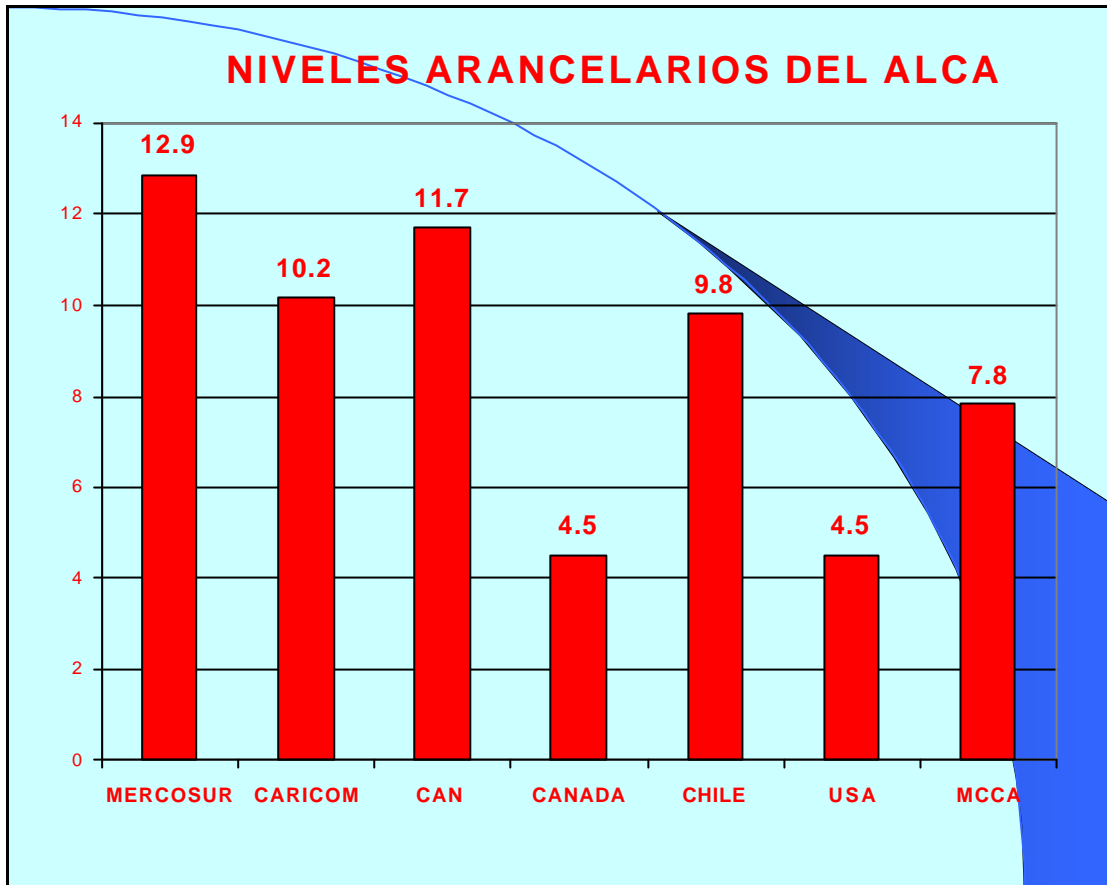
Por lo que hace a la agenda de negociaciones, el proceso del ALCA, al igual que el Nafta, se limita a los asuntos comerciales y de protección a las inversiones, con total desconocimiento de los impactos sociales, ambientales y laborales del proceso. Ello ocurre así, justamente porque la competitividad se está fundando en la degradación del medio ambiente, la pauperización de la población y la precarización del trabajo

Una competencia fundada en el agotamiento de recursos no renovables no es sustentable. Se impone como necesario mejorar los sistemas de educación y salud, que aseguren su cobertura universal y la calidad y eficiencia de los servicios. Sin esas condiciones, nuestros países estarán condenados al atraso y a la pobreza.



Fuente: OMC





La Economía de EE.UU.
es **25 veces**
más grande que
la mexicana

Los Salarios en México son
10 veces más bajos que en
Estados Unidos

Por el solo hecho de operar en México y no en EE.UU., una maquiladora ahorra entre **28.000** y **32.000** dólares anuales por obrero

Esto, multiplicado por los 500.000 obreros de las maquiladoras da un ahorro de **16.000** millones de dólares anuales para las empresas de EE.UU.

El salario mínimo mexicano cayó un **28,84%** desde 1993, año de entrada en vigencia del NAFTA

SEGUNDA PARTE

LAS REPERCUSIONES POTENCIALES DE UN ALCA SOBRE LA INDUSTRIA METALURGICA EN EL HEMISFERIO

1. La Industria Automotriz

Algunas Ideas Preliminares sobre las Repercusiones del ALCA sobre el Comercio de la Industria Automotriz Regional

Steve Beckman, UAW, EE.UU.

La UAW inicia su evaluación de la integración regional en la industria automotriz, examinando el proceso de integración del ALCA. Este análisis supone que las reglas semejantes a las del TLCAN ofrecerían la perspectiva. En ausencia de cualquier acuerdo, tendrá lugar algo de integración de la industria automotriz; de ser adoptadas varias reglas, podría ocurrir un tipo de integración muy diferente.

En 1993, antes de que entrara en vigor el TLCAN, el intercambio comercial automotriz entre EE-UU. y Canadá estaba casi totalmente integrado, pero el comercio automotriz estadounidense y mexicano era limitado. Las empresas automotrices multinacionales habían empezado a responder a la crisis de la deuda mexicana de 1981 y las reformas gubernamentales eran favorables al comercio en 1986 utilizando a México como plataforma de exportación para surtir a los mercados estadounidense y canadiense. Las exportaciones norteamericanas a México ascendieron a \$7.5 billones en 1993, casi todo este monto en partes automotrices. Las importaciones estadounidenses de México fueron de \$11.1 billones, dos tercios en autopartes y un tercio en vehículos. El comercio de autopartes estaba en equilibrio; en general, los EE.UU. tenían un déficit de \$3.6 billones en comercio automotriz con México. El comercio con Canadá era mucho más amplio – las exportaciones estadounidenses ascendían a \$27.5 billones, dos tercios en autopartes y una tercera en vehículos; las importaciones estadounidenses eran de \$37.0 billones, con 70% en vehículos y 30 por ciento en partes. Los EE.UU. típicamente manejaban un excedente comercial en autopartes y un déficit en el comercio de vehículos. La balanza general en 1993 era de un superávit canadiense de \$9.6 billones.

En 2000, el panorama era muy diferente. Las exportaciones estadounidenses a México fueron más de lo doble, ascendiendo a \$16.4 billones, pero las importaciones fueron más del triple ascendiendo a \$39.7 billones, creando un déficit estadounidense de \$23.3 billones. El déficit en vehículos representó casi tres cuartos del total. El incremento comercial con Canadá fue menor – las exportaciones estadounidenses aumentaron 60 por ciento y las importaciones 70 por ciento, propulsando el déficit estadounidense a \$18.5 billones. El excedente estadounidense de partes aumentó de \$8 billones en 1993 a \$12 billones, pero el aumento, de \$17 billones a más de \$30 billones en déficit de vehículos hizo mas que compensarse.

Debido a la ya importante integración EE.UU.- Canadá, derivada del Pacto Automotriz de 1965 entre EE.UU. y Canadá, el proceso de integración bajo el FTAA/ALCA se asemejará más al modelo comercial EE.UU.- México. Sin embargo, la extensa frontera EE.UU.- México ha intensificado la integración mucho más de lo que será entre los EE.UU. y los socios comerciales que no son miembros del TLCAN, que serían incluidos en un FTAA/ALCA.

El mayor productor automotriz de las Américas, fuera de los países integrantes del TLCAN, es Brasil. El comercio automotriz estadounidense con Brasil en 2000 fue considerablemente menor que con México en 1993. El comercio total automotriz con Brasil ascendió a menos de \$2 billones el año pasado; in 1993, ese tipo de comercio con México ascendió a \$18 billones. Añadir a Argentina, Venezuela, Colombia y otros países productores no aportaría ningún cambio significativo a esta realidad. El nivel actual de integración es muy bajo; la producción generada por las multinacionales basadas en los EE.UU. en América Latina se asemeja más a la relación de EE.UU.- México en los años 70 y a principios de la década de los 80.

Las políticas industriales en Brasil y Argentina siguen atrayendo nuevas inversiones en vehículos y partes, principalmente para evitar altos aranceles sobre las importaciones. Estas políticas serán pronto abandonadas casi con certeza, pero su impacto seguirá presente, de la misma manera como los decretos en la industria automotriz de México sembraron las bases para su producción orientada hacia la exportación.

Gran parte del comercio entre los EE.UU. y Sudamérica es el de autopartes. Las exportaciones de autopartes estadounidenses a Sudamérica son del orden de \$1.5 billones anuales, con Venezuela que recibe la mayoría, seguido de Brasil; estos dos representan la mayor parte del total. Las importaciones estadounidenses de partes son un poco más altas, de alrededor de \$1.75 billones; unos tres cuartos del total provienen de Brasil. Como resultado, los EE.UU. corren con un déficit comercial en autopartes con Brasil de tanto como casi \$1 billón, y un excedente con Venezuela.

Esperamos que el comercio automotriz intrarregional crezca, como resultado de un acuerdo que concuerde con las reglas actuales de la OMC y con las disposiciones del TLCAN. Aunque dicho acuerdo eliminaría importantes requisitos de desempeño, la repercusión de los requisitos pasados y actuales serán los cimientos del proceso. Esta ha sido nuestra experiencia con Canadá y México bajo el TLCAN. Los déficits comerciales estadounidenses en la industria automotriz con ambos se han elevado, en parte debido al impacto de las políticas industriales que obligaron a la inversión en esos países.

Un recuento informal de fábricas de ensamble encuentra 28 en Brasil, 15 en Argentina, 9 en Venezuela, 6 en Ecuador, 5 en Colombia, 2 en Perú, 2 en Uruguay y 1 en Paraguay. De haber integración regional en las Américas, es probable que la principal repercusión se resienta dentro de América Latina. La especialización irá en aumento en cada fábrica y las fábricas más antiguas, menos eficientes, menos utilizadas enteramente pueden cerrar. Las fábricas relativamente más aisladas son más susceptibles de cerrar. La mayor parte de la producción será concentrada en los países que ya cuentan con la mayor porción de producción. El proceso de reestructuración que se está llevando a cabo en Brasil (nuevas fábricas en regiones no automotrices que pagan salarios inferiores a menos trabajadores, recortes de producción y empleo en áreas tradicionalmente productoras automotrices) sigue el modelo en los EE.UU. y México y muy probablemente será seguido en otros países.

Probablemente las importaciones de vehículos de Norteamérica (especialmente de EE.UU. y Canadá) a Sudamérica sigan siendo modestas bajo la integración.

Muchas compañías automotrices multinacionales tienen fábricas en América Latina y pueden surtir casi toda la gama de demanda de esas fábricas. Los vehículos con relativamente baja demanda (tales como vehículos deportivos, automóviles de gran tamaño, etc.) podrían ser surtidos desde Norteamérica más que del exterior, con objeto de aprovechar la preferencia regional. Esto pone en desventaja a las importaciones de Europa y Asia, aunque los acuerdos de libre comercio entre la UE y los países individuales limitan la eficacia de toda preferencia arancelaria FTAA/ALCA.

La repercusión sobre la producción de vehículos y partes estadounidenses sería modesta en comparación con el impacto del TLCAN. Es probable que se embarquen más vehículos (automóviles de pasajeros, camiones ligeros, camiones medianos/pesados) de los principales países productores sudamericanos (Brasil, Argentina) a los EE.UU., pero no es probable que se trate de productos de gran volumen que reemplacen directamente a los modelos actuales. Las compañías que no tienen instalaciones de ensamble norteamericanas (Fiat, Hyundai, Kia, VW-Audi, Iveco, Peugeot) podrían usar sus fábricas sudamericanas actuales para embarcar a los EE.UU.

Es seguro que en Sudamérica continuará la inversión adicional sobre autopartes, con un volumen considerable de exportaciones a las fábricas de ensamble y salidas de partes de reemplazo a los EE.UU., Canadá y México. Es probable que ocurra un aumento mucho menor de exportaciones de los EE.UU. al resto de la región. Esto permitirá a los defensores del acuerdo apuntar al incremento de exportaciones pero el efecto claro del comercio liberalizado y el régimen de inversiones serán negativos para nuestros miembros y para la producción estadounidense. Habíamos esperado un aumento considerable de importaciones de México y una continuación del avance de importaciones de Canadá como parte del resultado del TLCAN, y nuestro cálculo fue acertado.

El objetivo principal del TLCAN era garantizar la seguridad de las inversiones en México sobre los cambios en políticas gubernamentales. El monto de las recientes inversiones en la industria automotriz en Brasil y Argentina demuestran que las compañías no están muy preocupadas por ese problema. Aún más, algunas compañías se sentirían tranquilas por las protecciones a los inversionistas que proporcionaría un FTAA/ALCA que siga el modelo del TLCAN. Se harían más inversiones. Por la misma razón, la garantía de disminución de aranceles y restricciones sobre el uso de barreras no arancelarias permitiría a las compañías embarcar más vehículos y partes a Sudamérica. Ha sido, por cierto, nuestra experiencia, que las exportaciones estadounidenses adicionales sean superadas por el incremento de importaciones.

Repercusiones del ALCA en la Industria Automotriz en México

Oficina de Proyecto de la FITIM, México

Antecedentes

El actual modelo de libre comercio, o modelo neoliberal que ha guiado a la integración económica en el continente Americano sigue creciendo. La globalización actual es el resultado de una evolución de siglos. Sin embargo, la globalización ciertamente ha traído beneficios al romper estructuras económicas anquilosadas, al popularizar muchos avances tecnológicos, al solucionar con la palabra fusión la confrontación intercorporativa y al alejar el peligro de otra guerra mundial de proporciones nucleares. Pero como contrapartida, la parte negativa es infinitamente mayor. Es un modelo ajeno y en esencia antitético al desarrollo social; amplía en vez de cerrar la brecha entre ricos y pobres. Agudiza la explotación degradante de los recursos humanos, físicos y tecnológicos; se rige por patrones de explotación total.

La Industria Automotriz en México dentro del proceso del libre mercado

En esta última década, la Industria Automotriz en México se ha caracterizado por su dinamismo y por la transformación en la organización del trabajo para adaptarse al entorno económico que rige en todo el mundo.

Los factores externos están marcados por firmas de Acuerdos Comerciales y el TLCAN. En el ámbito sectorial, la llegada de nuevas armadoras como son: Honda, Peugeot, BMW, Mercedes Benz, Scania, Navistar resultó en cambios estructurales, y México, como productor, se ha convertido en único de algunos modelos.

Los resultados con respecto a producción sitúan a México en el tercer lugar en el ámbito continental. Para 1992, se logró llegar al millón de unidades producidas. Para 1999 se llega al millón y medio y para el 2000 la producción superó el millón ochocientas unidades. Y este mismo año rebasa el millón de autos exportados. (ver cuadro 1)

Aunque podemos decir que esto no se hubiera logrado si fuera para el consumo interno, ya que sólo podemos hablar de números alegres para la producción de exportación donde se refleja ese alto crecimiento, ya que a nivel interno tenemos un estancamiento.

A partir de 1990 se autorizó la importación de unidades y en 1994 con la vigencia del **TLCAN** se incrementa. En el periodo de 1997 a 1999 se importaron 590.9 mil vehículos, lo cual representa el 71.8% acumulado para la década.

El impacto de apertura en esta industria se ha manifestado muy rápidamente, lo que ha dado origen a que actualmente los vehículos provenientes de otros países hayan logrado una participación en 1999 del 36.2%. (Ver cuadro 2)

El TLCAN y la Industria Automotriz en México

Protegida por décadas la Industria Automotriz, con baja escala de producción y la ausencia de desarrollo tecnológico, se enfrentó a un reto que pocos creían se pudiera superar. A partir de la devaluación de 1994 y el TLC, se observa un incremento en las exportaciones. Ya para 1995 éstas sobrepasan a las ventas internas. El tratado tiene como objetivo principal eliminar los aranceles que gravan las ventas de productos entre México, Estados Unidos y Canadá. Las dos principales disposiciones que tenía el gobierno para regular la actividad de la industria automotriz y de autopartes son las reglas que se refieren al contenido del valor agregado nacional con el cual deberían de cumplir las empresas, y la segunda es con respecto al presupuesto global de divisas que deberían tener en su balanza comercial los ensambladores de automóviles y las empresas de autopartes.

Antes de 1994 México aplicaba un arancel uniforme a las importaciones de vehículos del 20%, Canadá y Estados Unidos tenían un arancel respectivamente de 9.2% y 2.5%. Ya con el TLC se estipula que Estados Unidos elimina todos impuestos, desde el inicio del TLC y Canadá y México los disminuyen a 4.6% y 10% respectivamente, para que en el 2004 quede anulada esta disposición.

A partir del 1o de enero del 2004, México vivirá otra etapa de transición. Ese día entran en vigor gran parte de las cláusulas del tratado de libre comercio que aún quedan pendientes. En el sector automotriz, el compromiso adquirido por los tres países entra a su fase presumiblemente más crítica: la eliminación total de las tasas arancelarias de importación. Esto quiere decir que, a partir de esa fecha ninguna restricción podrá impedir que los mexicanos importen autos de Estados Unidos y Canadá. (ver Cuadro 3)

En virtud de que el TLC entró en un proceso de rendimientos decrecientes por el nivel de penetración de cada uno de los socios en los mercados de los otros dos países. Esto es, el incremento de participación de mercancías mexicanas en mercado norteamericano y viceversa empieza a llegar a un nivel donde es cada vez más difícil aumentarlo. Y es que ya se ha eliminado prácticamente todos los aranceles al comercio bilateral en el 2003 habrá tarifa cero en el 90% del intercambio, Hoy México participa ya con el 11.2% del total de las importaciones estadounidenses, de hecho hay ramas en donde productos Mexicanos tienen ya el 40% del mercado. En el caso de la Industria Automotriz específicamente su participación es del 10.9% para el año 2000. (ver cuadro 4)

Situación Laboral en el TLCAN

Empleo en la Industria Automotriz

El empleo en la industria automotriz está muy ligado a la actividad en los Estados Unidos y en las inversiones, hay una diversidad en las unidades productivas, como lo muestran los cuadros 5 en el anexo. La industria automotriz tiene una gran heterogeneidad en el tamaño de sus unidades productivas, destacándose el dinamismo de las medianas y grandes, concentradas en la actividad de maquila para exportación, como es el caso de las autopartes, la cual representa el 68% de las ocupaciones generadas entre 1980 y 1999.

En el ámbito sindical, se viven muchas asimetrías desde el punto de vista laboral, donde se incluyen normas e instituciones laborales y también culturas sindicales muy distintas. En el caso de México, se ha centrado la lucha en el empleo y salarios como resultado de la difícil situación económica que ha vivido el país.

El Tratado de Libre Comercio fue el detonante para ampliar las relaciones y alianzas entre las organizaciones sindicales y sociales de la región. Los distintos niveles y alcances, así como las diferentes experiencias sindicales han puesto énfasis en los aspectos nacionales para enfrentar problemáticas comunes, incluyendo las más variadas formas y mecanismos de articulación de acciones como son la organización y negociación en una misma empresa, pactos de unidad y solidaridad en función de distintas demandas.

Hoy el desafío está en la construcción de una amplia alianza social que conforme un movimiento sindical internacional sin fronteras y que actúe en los diferentes foros internacionales buscando limitar la movilidad del capital, para exigir compromisos y responsabilidad social.

Tenemos que luchar en conjunto por la homologación de condiciones laborales con tendencia a estándares más altos y por la consolidación de la organización sindical democrática, para enfrentar conjuntamente el poder de las transnacionales, haciendo respetar en todos nuestros países las recomendaciones de la OIT.

Intercambio Comercial con América Latina

El intercambio comercial de México con América Latina en el año 2000 fue, en exportaciones, de 2.83% y en importaciones del orden de 2.55% con respecto al total. Al compararlas con las de nuestro socio canadiense para el mismo periodo, en exportaciones fue del orden del 2.02% con respecto al total y en importaciones de 2.30% con respecto al total. Las cifras indican que el intercambio que se tiene con Latinoamérica es un poco mayor que el intercambio comercial con Canadá.

A la fecha, México ha firmado diversos tratados con países latinoamericanos como: Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Chile, Nicaragua, Uruguay y Trinidad y Tobago, además de ser parte de la Asociación Latinoamericana de

Integración (ALADI); no obstante el intercambio comercial entre nuestro país y los antes mencionados no se ha visto un fuerte impacto a partir de estos tratados.

Producción de vehículos en el Continente Americano

Con el propósito de que se tenga una visión histórica de la producción continental de vehículos, se han recopilado todos los datos de producción de los 10 diferentes países que ensamblan unidades. En el cuadro 6 de referencia, se puede observar la trayectoria de cada uno. En los datos, encontramos países con una amplia transformación sustentada en mayores volúmenes; países con un estancamiento permanente y, desde luego, países que han retrocedido.

Uno de los puntos que queremos enfatizar es que, a partir de 1999, México ocupa el tercer lugar en la producción de automóviles, después de Canadá y Estados Unidos. Durante el año 2000, se registró el mayor volumen de producción en el Continente Americano y se obtuvo un crecimiento del 2.3%. (ver cuadros 6 y 7).

Por regiones, Norteamérica produce el 89.0 %, Sudamérica el 10.2 % y el resto sólo un 0.8 %. Lo anterior se basa en datos del 2000. Para ese mismo año, la producción total del continente fue de 19.842 millones de unidades, 6.181 millones por arriba de 1990 y 8.523 millones de vehículos más que en 1980 (ver cuadros 8 y 9).

El ALCA y sus Efectos en la Industria Automotriz.

El proceso de integración del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas plantea un trato igual entre desiguales y, bajo este principio, hace ver a los países de Latinoamérica que es una oportunidad para estos poder entrar con sus productos y mercancías al mercado de América del Norte.

Los principales gigantes corporativos de Estados Unidos (aquí se incluyen General Motors, Ford y DaimlerChrysler) han pedido a la Casa Blanca lograr que el **ALCA** permita que todas las inversiones puedan **tener 100% del capital extranjero, un trato justo y no discriminatorio y que se supriman los requisitos de desempeño.** Además, se pide **protección contra expropiaciones directas o indirectas, incluidas salvaguardas contra regulaciones que erosionen el valor de los activos, así como garantías de que las disputas puedan ser llevadas a paneles arbitrales.**

En este sentido, las empresas norteamericanas solicitaron a su gobierno que las inversiones que realicen se den bajo el modelo del **Capítulo 11** del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (**TLCAN**).

De esta manera queremos ejemplificar que, precisamente en el Estado de San Luis Potosí, México tiene un problema con la empresa Metalclad, la primera firma en ganar parcialmente una demanda bajo el polémico **Capítulo 11**. En un caso donde una ley local, bloqueó la edificación de una planta de tratamiento de desechos tóxicos. Este **Capítulo 11** expresa la pérdida de soberanía nacional bajo los acuerdos de libre comercio.

Daniel M. Pryce, directivo del Consejo Estadounidense para los Negocios Internacionales, que reúne a 300 de las mayores transnacionales, escribió en un testimonio al comité de Comercio de la Cámara de Representantes de E.U. que el capítulo de inversiones para el ALCA es clave para estas empresas: “ Un ALCA que abra las fronteras al comercio y provea fuertes protecciones a la inversión crearía enormes oportunidades comerciales a la industria estadounidense y desataría las sinergías en las operaciones de distribución y producción”.

Posición de los Empresarios Nacionales con respecto al ALCA:

El sector privado del país, representado por la Confederación de Cámaras Industriales (**CONCAMIN**) y la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (**COECE**), después de un sondeo entre veinte cámaras y asociaciones, acordaron continuar con las negociaciones comerciales del **ALCA**. De hecho, los industriales participan activamente asesorando al gobierno. En este sentido, su posición es que los temas de **Medio Ambiente y los Laborales** no deben contaminar la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas. Están de acuerdo en que se podrían mencionar en el texto del **ALCA**, pero estos no deben afectar los aspectos comerciales. La propuesta es que se negocie un acuerdo paralelo.

Posición del Gobierno con respecto al ALCA

El Gobierno continúa privilegiando el modelo **exportador tipo maquilador** y se han relegado las **cadenas productivas y a las pequeñas y medianas empresas**, contrario a los propósitos oficiales y en especial a los anunciados por el actual gobierno. El nuevo esquema arancelario y de importación temporal, derivado de la implementación del **artículo 303**, privilegia a las empresas exportadoras y obstaculiza el desarrollo de las cadenas productivas ligadas a la exportación y a las pequeñas y medianas empresas.

Todas las modificaciones que se han hecho en este gobierno han sido en el sentido de resolverle a la industria maquiladora de exportación el problema de la pérdida de las ventajas del antiguo sistema de importación temporal, como resultado de la aplicación del **Artículo 303**. En ningún momento se han realizado para fortalecer la integración nacional del sector exportador ni mucho menos para apoyar a las pequeñas y medianas empresas.

El gobierno está interesado en seguir participando en las negociaciones del ALCA, aunque tiene sus dudas de una posible inestabilidad social si continúa la desaceleración de la economía norteamericana, con las consiguientes consecuencias de desempleo, cierre de plantas y baja en la inversión.

Posición de los Trabajadores

La actividad sindical en México ha centrado su trabajo en cuidar la planta laboral y luchar por el incremento en sus remuneraciones. Esto ha provocado que sean poco sensibles a los avances que está teniendo el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas en sus distintas etapas.

En estos momentos las diferentes corrientes de sindicalistas están conscientes que tienen que unir fuerzas, porque el Gobierno Federal y los empresarios están uniendo fuerzas para lograr la reforma a la Ley Federal del Trabajo, lo cual sería el marco ideal para flexibilizar el trabajo, más de lo que se ha hecho en la práctica, así como la flexibilización del tiempo de trabajo y, de paso, darle una estocada a la organización sindical en aras de la Libertad Sindical.

Con respecto a la Industria automotriz, hay una planta laboral que se moldeó a través del proceso de reestructuración que se dio en los ochentas y que ahora se puede decir que es una de las más modernas, en la cual los contratos colectivos no representan ninguna carga para las empresas. La industria automotriz es muy sensible al crecimiento de la economía norteamericana y esto provoca que los ajustes de la producción afecten a la planta laboral.

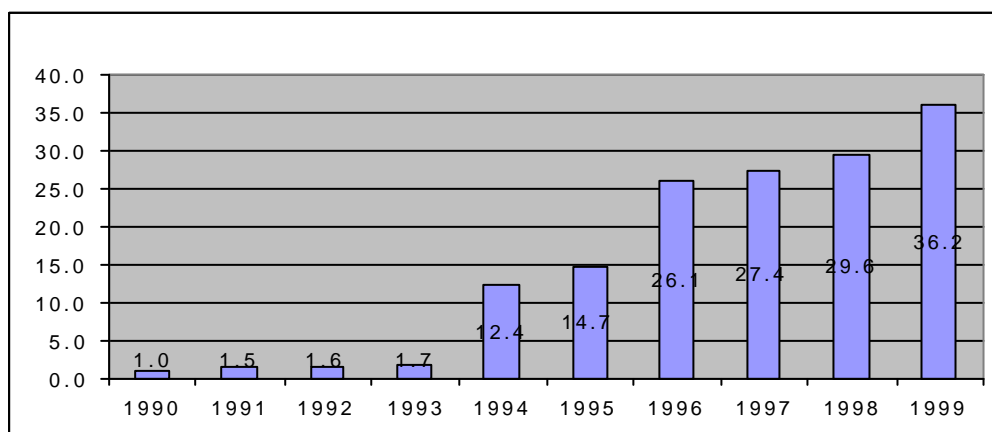
Conclusiones:

- ❖ El ALCA convertiría a América Latina en una gran zona franca para el capital transnacional y, a la vez, reduciría aún más los salarios dejando sin empleo a millones de trabajadores.
- ❖ Para oponerse eficazmente al ALCA, será necesaria la unidad de los trabajadores de América Latina, Estados Unidos y Canadá.
- ❖ Es importante iniciar el debate del ALCA, para con tiempo alertar a la opinión pública de nuestros países sobre su carácter desnacionalizador, entreguista y antipopular. Para lograr esto, es necesario exigir a nuestros gobiernos por medio de grandes movilizaciones.
- ❖ Las resoluciones de disputa del Capítulo 11 deben ser paneles abiertos, con la injerencia de la sociedad civil.
- ❖ El intercambio comercial entre los países de América Latina debe darse más intensamente, pero debe ser entre iguales.
- ❖ La disputa por capitales para invertir no sólo se está dando en el ámbito internacional. Vemos las disputas de los gobiernos estatales para llevarse la inversión hacia sus estados, dando concesiones a los inversionistas, a quienes muchas de las veces se les condona impuestos, se les obsequia predios y los gobiernos estatales aceptan la no sindicalización.

Cuadro 1
Produccion de Vehiculos en Mexico
(unidades)

AÑO	MERCADO NACIONAL	MERCADO DE EXPORTACION	TOTAL
1970	189,136	0	189,136
1980	490,006	18,245	508,251
1990	542,008	276,909	818,917
1991	624,112	350,666	974,778
1992	689,814	388,739	1,078,553
1993	587,179	471,870	1,059,049
1994	547,898	567,628	1,115,526
1995	156,374	782,676	939,050
1996	248,550	970,874	1,219,424
1997	375,250	984,366	1,359,616
1998	483,949	971,411	1,455,360
1999	469,923	1,063,535	1,533,458
2000	500,650	1,422,894	1,923,544

Cuadro 2
Porcentaje de participación de las unidades importadas
en la venta mayoreo nacional



Fuente: INA, A.C.

Cuadro 3
Decreto de la Industria Automotriz de Acuerdo al TLC

Requisitos	Decreto Auto-motriz	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	01	02	03	04
Valor Agregado nacional												
Ind. de Autopartes	30%	20%										0%
Proveedor Nacional												
Armadoras	36%	34%	33%	32%	31%	30%	29%					
Balanza Comercial												
Armadoras	1.75% ⁸	80%	77.2%	74.4%	71.6%	68.9%	66.1%	63.3%	60.5%	57.7%	55%	0%
Otros Aspectos												
Impuestos s/ Autos Importados	20%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	0%
Contenido Regional			50%	51.4%	52.8%	54.2%	55.5%	56.9%	58.3%	59.7%	61.1%	62.5%
Ventas Domesticas de Maquiladoras	20%	55%	60%	65%	70%	75%	80%	85%	100%			

Fuente: Bancomext.

⁸ Unidades monetarias de superávit en la balanza comercial por cada unidad de importación

Cuadro 4
Evolución en TLCAN

Año	Canadá	México	EE.UU.	total Nafta
	(porcentajes)			(unidades)
1980	13.7	5.1	81.2	9.624
1990	15.4	6.5	78.1	12.523
1994	14.8	7.2	78.0	15.695
2000	16.5	10.9	72.6	17.659

Fuente: INEGI, AMIA.

Cuadro 5
Fabricación y Ensamble de Autos, Autobuses y Camiones
Establecimientos
(unidades)

Fecha	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
1995	7	12	3	19	41
1996	10	10	5	19	44
1997	12	8	5	20	45
1998	17	9	4	22	52
1999	19	8	8	20	55
2000	16	5	11	18	50

Empleos
(trabajadores)

Fecha	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
1995	37	394	552	45,297	46,280
1996	54	330	874	45,897	47,155
1997	82	428	890	50,341	51,741
1998	106	547	501	54,130	56,555
1999	133	535	1,757	54,130	56,555
2000	132	358	2,595	54,533	57,617

Fuente: Siem-Secofi 2001

Personal Sindicalizado

Año	Personal Ocupado	Empleados	Obreros
1995	46 280	12 616	33 664
1996	47 155	12 251	47 155
1997	51 741	13 380	38 361
1998	56 555	13 982	42 572
1999	56 925	13 215	43 710
2000	57 617	14 125	43 492

Fuente: siem- SECOFI 2001

Cuadro 6
Producción de Vehículos en América Latina
(unidades en miles)

Año	Argentina	Brasil	Canadá	Colombia	Ecuador	Chile	México	Perú	EE.UU.	Venezuela	Total
1990	0.100	0.914	1.920	0.049	0.017	0.011	0.820	0.004	9.783	0.043	13.661
1991	0.139	0.960	1.888	0.044	0.020	0.013	0.989	0.002	8.812	0.074	12.941
1992	0.262	1.074	1.961	0.050	0.026	0.019	1.080	0.001	9.731	0.092	14.296
1993	0.342	1.391	2.241	0.078	0.028	0.021	1.080	0.001	10.899	0.093	16.180
1994	0.409	1.581	2.322	0.081	0.034	0.019	1.123	0.001	12.250	0.072	17.820
1995	0.285	1.629	2.407	0.081	0.026	0.021	0.935	0.001	11.975	0.096	17.456
1996	0.313	1.804	2.397	0.080	0.019	0.022	1.219	0.001	11.831	0.072	17.758
1997	0.446	2.070	2.622	0.088	0.025	0.026	1.359	0.001	12.150	0.157	18.944
1998	0.450	1.586	2.570	0.066	0.027	0.019	1.455	0.001	12.002	0.129	18.313
1999	0.305	1.351	3.049	0.032	0.010	0.014	1.533	0.001	13.024	0.074	19.393
2000	0.340	1.671	2.922	0.050	0.013	0.019	1.923	0.001	12.814	0.089	19.842

Fuente: SECOFI, SIEM, AMIA.

Cuadro 7
Producción de Automóviles a partir del TLC
(unidades)

Año	México	Canadá	EE.UU.
1994	1 097 381	2 321 811	12 262 737
1995	953 017	2 407 999	11 985 457
1996	1 211 297	2 396 756	11 798 905
1997	1 339 276	2 577 998	12 149 493
1998	1 427 590	2 532 800	11 935 400
1999	1 493 666	3 006 500	13 055 500
2000	1 889 486		

Fuente: INEGI; SIEM; SECOFI.

Cuadro 8
Producción en Sudamérica

Año	Argentina	Brasil	Chile	total Sudamérica
	(porcentaje)			(unidades)
1980	19.1	78.9	2.0	1.476
1990	9.7	89.2	.1	1.025
1994	20.4	78.7	0.9	2.009
2000	16.8	82.3	0.9	2.030

Fuentes: Elaborado por INA, con información de Asociaciones automotrices del país correspondiente. En el caso de México AMIA y ANPACT. nota: En Perú la producción anual a partir de 1992 ha fluctuado entre las 600 y 1500 unidades

Producción por Regiones

Región	Total de Unidades	Porcentaje	Total de Unidades en el Continente
NORTEAMERICA EE.UU. Canadá México	17 659	89%	19,842
SUDAMERICA Brasil Argentina Chile	2 023	10.2%	
OTROS	158	0.8%	

Elaboración propia

El ALCA y la Industria Automotriz en el Mercosur

Oficina Regional de la FITIM, Santiago de Chile

La participación de los países de la sub-región en cualquier proyecto de integración hemisférica debería tener como meta lograr un acuerdo amplio e integral, en el que se tuvieran en cuenta los intereses nacionales y regionales que no vulnerara el Mercosur y que permitiera un ingreso competitivo de los productos de la sub-región en el nuevo mercado ampliado a crearse, con el fin de mejorar las condiciones de vida y el empleo para todos.

1. Premisas básicas vigentes

- **La decisión de negociar como parte de un bloque subregional, el Mercosur, presentando una posición única y coordinada en todas las áreas sustantivas:** La presente decisión, obligó al desarrollo de una estrategia de doble vía: por un lado, la posibilidad de aprovechar la fortaleza derivada del bloque subregional que le permite mejorar la posición negociadora frente a los restantes participantes del proceso y, por el otro, la utilización del ALCA como un instrumento que acelere los tiempos internos de consolidación y profundización del MERCOSUR. La decisión del Consejo del Mercado Común n° 32/2000, reafirmó el compromiso de los Estados-parte del Mercosur de negociar en forma conjunta acuerdos de naturaleza comercial con terceros países o agrupaciones de países extrazona, en los cuales se otorguen preferencias arancelarias.
- **La intención de contar con una agenda lo suficientemente amplia como para permitir un avance equilibrado, que refleje los intereses de todos los participantes del proceso, de manera de reducir las asimetrías existentes.** La agenda amplia debía reflejar un equilibrio entre los nuevos temas de la agenda multilateral (servicios, inversiones, propiedad intelectual), propuestos principalmente por Canadá y Estados Unidos y los viejos temas de dicha agenda (acceso a mercados, agricultura, subsidios) aún pendientes de resolución definitiva. Este equilibrio, debía reforzarse con la adopción de un programa de trabajo integral que impidiera la adopción de acuerdos sectoriales interinos que afectaran al futuro acuerdo hemisférico.
- **El convencimiento de que cualquier proyecto de integración hemisférica redundaría en beneficios para la región, en la medida en que contemplara los intereses particulares de los participantes.** En ese sentido, el Mercosur ha sido un activo participante del proyecto hemisférico, tanto en la propuesta de negociación para cada uno de los temas de agenda, como en el ejercicio de presidencias y vicepresidencias de las distintas entidades del ALCA.
- **El reconocimiento de la necesidad de lograr un acuerdo con derechos y obligaciones comunes, con equidad para todos los integrantes del proceso.** El objetivo de contar con reglas comunes no implica desconocer las diferencias existentes en el nivel de desarrollo y tamaño de las economías del hemisferio, que deberán ser tenidas en cuenta a la hora de

definir las modalidades de cumplimiento del acuerdo, y otorgando provisión de asistencia técnica a los países de menor desarrollo, de manera a facilitar su inserción plena en la construcción e implementación del ALCA. Para todo ello, será necesario implementar mecanismos de control y fiscalización que deberán surgir de una mayor transparencia del proceso del ALCA dando participación a los representantes de los sectores involucrados.

2. La experiencia del MERCOSUR

Desde su creación el Mercosur tuvo, en términos generales, efectos benéficos para los países miembros. Existen datos que avalan el crecimiento del comercio y de la inversión extranjera directa, así como su imposición mundial como "marca" regional de un mercado ampliado.

Los datos del comercio exterior muestran que desde los inicios de la Unión Aduanera hasta 1998, Brasil y Argentina experimentaron un aumento constante de sus flujos comerciales. Las exportaciones e importaciones alcanzaron su máximo nivel en 1998 cuando sumaron 15 mil millones de dólares. En tanto, el superávit de la balanza comercial, registró una sensible reducción desde los más de 1300 millones alcanzados en 1995 hasta los magros 93 registrados en 1999, precisamente el año en que Brasil dejó flotar su moneda iniciando la devaluación. Aunque el 2000 marcó una recuperación hasta los 485 millones, se trata de un saldo por debajo del 50 por ciento de la media de la década. En los primeros 7 meses de 2001, a pesar de la persistencia del proceso devaluatorio brasileño, los datos mostraron un saldo comercial favorable para Argentina en 417 millones de dólares. Sin embargo, esto no se debió a una mejora en la dinámica exportadora local, sino a la caída de las importaciones argentinas por la fuerte recesión local, la que no pudo ser compensada siquiera por el abaratamiento de precios de los productos brasileños.

Si observamos los datos de importación y exportación de Brasil y Argentina notaremos que tanto el comercio intrarregional como la inversión extranjera directa se incrementaron significativamente. Por lo tanto, el Mercosur ha demostrado ser una buena alianza estratégica y una buena opción para enfrentar los desafíos de la globalización, y fortalecer el potencial crecimiento de la región en el marco de un regionalismo abierto.

Sin embargo es necesario señalar que el proceso realizado en el marco de una economía desregulada y antisocial, amenaza con profundizar la crisis, lo que podrá significar más desempleo y exclusión social.

Entre 1990 y el 2000 el comercio con el Mercosur implicó para la Argentina un saldo comercial positivo por 7.612 millones. En el mismo periodo, el saldo comercial acumulado con el ALCA fue deficitario, en US\$ 24.434 millones. No cabe duda que la negociación en bloque fortalece el poder negociador de los países integrantes, para enfrentar las diferencias existentes.

Además del aspecto del comercio exterior, debe tenerse en cuenta un

costado sumamente importante del proceso Mercosur: su dimensión estratégica. El bloque por sí se ha transformado en un jugador económico y político internacional de importancia. Desde las relaciones con los Estados Unidos, hasta las negociaciones con la Unión Europea y las mismas reuniones preparatorias del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se realizan haciendo mérito de la existencia del Mercosur. Rediseñar éstos y otros procesos de negociación (Comunidad Andina de Naciones -CAN-, Mercado Común Centroamericano -MCCA-, Asociación Europea de Libre Comercio -EFTA-, el Closer Economic Relations -CER- de Australia y Nueva Zelanda, Organización de Cooperación Económica del Mar Negro) en función de un Mercosur no suficientemente sólido supone la posibilidad cierta de perder peso en la mesa de negociaciones e incluso de malograr las mismas.

Es indudable que en los últimos tiempos han aparecido efectos no deseados que merecen un profundo examen de sus instrumentos y arquitectura. Esto significa que debe darse al Mercosur la flexibilidad necesaria para evitar que las turbulencias económicas malogren su valor y eficacia como opción estratégica para la inserción internacional de los países que lo integran.

La puesta en marcha del Mercosur incentivó a las organizaciones sindicales de la región a reunirse para analizar distintas formas de participación y originó un amplio intercambio en materia de informaciones, como así también un mejoramiento de las relaciones fraternales de las mismas. En este sentido, el sector metalmeccánico se constituyó en un referente importante para darle al MERCOSUR una dimensión social.

Las organizaciones de trabajadores a nivel regional han bregado para que se adopten políticas y estrategias específicas conducentes a que los procesos de integración favorezcan el desarrollo sostenido de las economías nacionales, a través de políticas macroeconómicas que compatibilicen la apertura y desarrollo integrado de los mercados internos, y promuevan el aumento de los niveles de empleo, los salarios y mejore las condiciones de trabajo.

En este contexto, cabe mencionar las actividades realizadas para profundizar la presencia sindical en los órganos de gestión macroeconómica de los procesos de integración a través de propuestas globales y sectoriales de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur. Esta promueve acciones para coadyuvar a la concertación entre empresarios, gobiernos y trabajadores sobre los diseños de estrategias socio y macroeconómicas a ser negociadas en los marcos de las instituciones de gestión del MERCOSUR.

3. Tendencias en el sector automotriz

Las cifras del mercado automotor en Argentina muestran el efecto de la recesión en el nivel de actividad económica. De acuerdo con los datos difundidos por ADEFA, la producción automotriz bajó 25,9% en los primeros diez meses del año 2001 en comparación a igual lapso de 2000 y la caída en las ventas realizadas a concesionarios ascendió a 43%. Con esta realidad, el volumen total de ventas en el mercado Argentino disminuyó

de 44% en 2001. Las ventas al exterior también bajaron, en este caso afectadas sensiblemente por el desmejoramiento de la situación de la economía brasileña a partir de la profundización de la devaluación del real.

Mientras tanto la industria automotriz brasileña también atraviesa un mal momento. La fuerte caída de las ventas no fue una sorpresa, ya que las empresas automotrices y concesionarias tienen actualmente una reserva de 200 mil unidades. Las fábricas brasileñas se han visto perjudicadas también por el brusco descenso de la demanda en el mercado argentino, para el cual producen determinados modelos por acuerdos de complementación con sus filiales. Otros factores negativos son, a nivel interno, la crisis energética y el alza de tipos de interés para frenar la devaluación del real y, a nivel externo, la desaceleración norteamericana y la crisis financiera argentina.

Este estado de cosas ha llevado al crecimiento del desempleo en Brasil. Los sectores donde la eliminación de empleos se sintió más fueron: químicos, caucho, indumentaria, textil y metal-mecánico. En el sector automotriz, la empresa Volkswagen despidió a partir de noviembre de 2001 a 3.000 trabajadores de su fábrica en San Bernardo do Campo, afectando al 18,75% de la plantilla, luego que la empresa debido a la crisis del sector redujo la producción para ajustarla a la deprimida demanda del mercado. También se prevé la reducción de sueldos y la jornada de trabajo en la otra fábrica que posee en Taubaté. Debe recordarse que la industria automotriz brasileña de 138.000 trabajadores empleados en el año 90, decreció a 96.000, en el año 2000.

El empleo en la industria automotriz argentina tuvo una tendencia ascendente hasta mediados del 90, para luego decrecer en un 30 % aproximadamente hasta el año 2000. Pero en el contexto actual las empresas están aplicando fuertes recortes que se traducen en suspensiones, despidos, reducción de la jornada laboral y de los salarios, y retiros voluntarios. A modo de ejemplo en el ámbito de la Provincia de Córdoba, desde 1999, el sector que nuclea a las automotrices, autopartistas y concesionarios perdió cerca del 56% de los puestos de trabajo. Según el relevamiento efectuado por la Seccional Córdoba del S.M.A.T.A., la fuerte caída de ventas en las fábricas terminales determinó para el sector que de los 11.000 empleos que se contabilizaban a fin de 1999, al 30 de septiembre pasado, totalizaban 4.899 operarios.

Los cálculos indican que se perdieron 6.186 empleos, y sólo queda un 44% de aquella nómina, sumando terminales automotrices, fábricas autopartistas, empresas de servicios y mantenimiento y concesionarias. A ello hay que sumarle que, a nivel internacional las automotrices están sintiendo el efecto recesivo, después de los atentados contra Estados Unidos, debido a ello redujeron sus planes de producción e iniciaron programas de suspensiones.

Empleo en la Industria Automotriz

Brasil ⁹

Argentina ¹⁰

Año	Número de Trabajadores	Año	Número de Trabajadores
1990	138.374	1990	17.430
1991	124.859	1991	18.317
1992	119.292	1992	22.161
1993	120.635	1993	23.027
1994	122.153	1994	25.734
1995	115.212	1955	21.362
1996	111.460	1996	22.728
1997	115.349	1997	26.286
1998	108.200	1998	22.963
1999	94.100	1999	18.522
2000	96.300	2000	17.950
2001 (*)	94.000	2001	14.372

* cifras provisionales

4. Perspectivas

Los gobiernos de los países del MERCOSUR han impulsado y realizado reformas en el marco de un antisocial modelo de privatización de los servicios públicos y sociales de salud, ello sumado a la flexibilización o desregulación de los derechos laborales, ha fomentado el debilitamiento del movimiento y la estructura sindical.

Las proyecciones 2002 insinúan que habrá más ajustes en las plantillas de las empresas como los iniciados en los últimos meses, los mismos se concretarían en despidos, suspensiones, retiros voluntarios, reducción de la jornada y recortes de salarios.

Las terminales argentinas operan hoy en uno de los escenarios de mayor incertidumbre de su historia, no sólo por la crisis, sino porque el principal mercado de exportación, Brasil, ofrece un panorama difícil y, además, hace un año y medio que en la práctica está congelado el régimen automotor común. El régimen automotor ofrecía la posibilidad de una especialización industrial, de manera que fuera negocio instalar plantas en la Argentina y Brasil para una misma casa matriz. Para esto, el régimen establecía un comercio compensado con Brasil, un contenido mínimo de autopartes regionales y nacionales, y aranceles comunes de importación desde

⁹ Empresas asociadas a ANFAVEA (Asociación nacional de fabricantes de vehículos automotores)

¹⁰ Empresas asociadas a ADEFA (Asociación de fabricas de automotores)

extrazona. El primer régimen automotor venció en 1999, y luego apareció una segunda fórmula que se extendería de enero de 2000 a diciembre de 2005. Sin embargo, las mismas empresas que están en uno y otro país aún no se han podido poner de acuerdo para renovar las reglas comerciales.

Cuando se piensa en el impacto que el ALCA podría tener sobre los países de la Subregión no se puede sustraer la necesidad de analizar el caso de México en el NAFTA. Suele decirse del crecimiento de las exportaciones que ha tenido México, pero resulta fantástico pensar que nuestros países pudieran experimentar un fenómeno de crecimiento de las exportaciones similar al mexicano, con toda la excepcionalidad derivada del hecho de su frontera común con los Estados Unidos. Además, el empleo industrial ha aumentado sobre todo en la zona fronteriza de maquila y ha aumentado la importancia relativa del sector informal, que engloba el 30 % del total del empleo del país. Si bien las exportaciones han tenido un muy fuerte incremento, las importaciones compuestas en más de un 70 % por bienes intermedios, siguen una evolución similar, sólo contrarrestada por una activa política gubernamental de control de las remuneraciones y el consumo. Cuando esta política pierde efectividad, como ocurrió en el año 2000, se tiene, frente a un crecimiento del ingreso per cápita del 5,5 y de las remuneraciones del 6 %, un aumento de las importaciones de bienes de consumo del 40 %.

Esto plantea el riesgo de una situación insostenible en el sector externo y la necesidad de aplicar medidas de contención del nivel de actividad y de los ingresos. Esto indica que la asimetría en cuanto a los efectos de la liberalización del comercio puede tener consecuencias particularmente graves en nuestros países, donde el impulso a las exportaciones será, seguramente, mucho más débil. Además, E.E.U.U. ya expuso su objetivo de ampliar sus mercados para colocar sus productos y no lo contrario.

Por otra parte, E.E.U.U. ya tiene un arancel externo muy bajo, lo que determina que las negociaciones deberían pasar por la eliminación de subsidios y restricciones de acceso que, de acuerdo a datos recientes, involucran 2.105 barreras no arancelarias y subsidios que rondan los U\$S 100.000 millones anuales (especialmente en agricultura y siderurgia) que por el momento E.E.U.U. no parece dispuesto a desmantelar.

La agricultura y la industria del MERCOSUR, seguramente no aceptarían un acuerdo en esas condiciones, y no es difícil imaginar cuál sería el resultado de una negociación para rubros como automotor, bienes de capital, al enfrentarse al principal exportador y productor mundial.

A través del ALCA que no constituye un proyecto de integración sino que es un acuerdo de liberalización comercial que implica la extensión del NAFTA a todo el continente, Estados Unidos podrá viabilizar en la región medidas liberalizadoras del comercio y los servicios y de los movimientos de capital, pero libre circulación de capitales y mercancías, aunque no de las personas. Podrá generalizarse una baja en los mercados laborales, tanto de los salarios como de las condiciones de trabajo. El impacto del ALCA sobre la industria automotriz en la subregión tiene como tendencia a un achicamiento del empleo y a una reducción de la cantidad de empresas

existentes actualmente, más aún teniendo en cuenta la situación anteriormente descrita en Brasil y Argentina y el proceso de acumulación producto de las fusiones que se concretan a nivel mundial.

La Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur ha manifestado su rechazo al ALCA, y su intención de profundizar el proceso de integración y ampliarlo a toda América Latina, posición compartida por el sector metalmeccánico y minero del MERCOSUR. Continuar en la actual situación de indefiniciones llevará a la licuación del MERCOSUR, con la posibilidad de perder los pocos pero reales avances logrados en materia social y retroceder a un área de libre comercio, perdiendo la capacidad negociadora del conjunto de los países de la Región.

Recobrar la participación y poner en marcha los instrumentos logrados para mejorar la dimensión social que debe adquirir el MERCOSUR es ahora uno de los principales desafíos de las Organizaciones Sindicales en la región y en eso el sector metalmeccánico tiene mucho que aportar, para incidir en los gobiernos de la Región a la definición de una política de profundización del MERCOSUR, fortaleciendo su estructura institucional y contemplando el desarrollo productivo y social como una alternativa excluyente del ALCA.

2. La Industria

Eléctrica y Electrónica

El ALCA y las Industrias Eléctrica y Electrónica en EE.UU.

Douglas Meyer, IUE-CWA, EE.UU.

Hace ciento cincuenta años, un economista alemán observó que "bajo el capitalismo, todo se presentaba como su opuesto". Con la globalización del capitalismo, esta observación es tan cierta hoy como lo fue durante la revolución industrial del siglo XIX. Los líderes políticos y empresariales del hemisferio occidental promueven el acuerdo para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) como el camino hacia la democracia y una mayor competición de libre mercado en el continente americano. Sin embargo, la propuesta principal de ALCA representa exactamente lo contrario, esto es: proteger a las corporaciones de la competencia y negar a la mayoría de la población sus derechos democráticos. Más específicamente, el ALCA hará mucho más difícil la regulación de las prácticas monopolistas dentro de las industrias eléctrica y electrónica y estimulará la concentración del ingreso, la riqueza y el poder político en todo el continente. En la víspera del viaje a la ciudad de Quebec en abril de 2001, el presidente George W. Bush declaró que "derribar las barreras comerciales es esencial para sostener la democracia y generar riqueza en toda la región". Esta cita inesperadamente refleja la creencia del presidente estadounidense de que ya tenemos suficiente democracia y que generar riqueza adicional para las corporaciones transnacionales debería ser el principal objetivo del gobierno.

Dada la diversidad intrínseca de la industria electrónica, medir el potencial impacto económico del ALCA en el sector mundial eléctrico y económico es tarea difícil. El efecto del ALCA en los consumidores electrónicos, por ejemplo, es probable que sea bien diferente que en los consumidores de aparatos domésticos o de equipos para generación eléctrica. Aun dentro de las compañías representadas por IUE-CWA como General Electric y Delphi, los cambios en las reglas del comercio global variarán en sus efectos positivos y perjudiciales dependiendo de la ubicación de las instalaciones de producción y de la relativa importancia de los bienes y servicios de los mercados domésticos en contra de los mercados internacionales. En el caso de General Electric, el análisis es más complicado debido al hecho de que ésta es la mayor institución financiera no bancaria del mundo y el resultado de las negociaciones del ALCA en los servicios financieros es probable que tenga un impacto significativo en las estrategias de inversiones y adquisiciones globales de esta corporación.

Para los trabajadores estadounidenses de la industrias eléctrica y electrónica, el impacto económico directo del ALCA puede, en realidad, ser mínimo. *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (TLCAN) ya ha otorgado irrestricto poder a las compañías para movilizar el capital y el empleo a México y a otros paraísos de bajos salarios así como para exportar productos eléctricos y electrónicos a Estados Unidos. En su mayor parte, el impacto económico adverso del "libre comercio" sobre los trabajadores estadounidenses ya ha ocurrido. El ALCA extendería el poder de las corporaciones transnacionales para invertir en la producción en localidades no

sindicalizadas de alta explotación y para exportar libremente bienes y servicios a todos los países de la región. En tal sentido, el ALCA representa una simple expansión del TLCAN. Las corporaciones usarán sus plataformas de producción en México como una amenaza no sólo para los trabajadores sindicalizados de Canadá y Estados Unidos, sino también para los trabajadores de Sur América y del área del Caribe.

Los sindicatos son la piedra angular de cualquier sociedad democrática —¿de qué otro modo pueden los trabajadores hacerse oír por los políticos que gobiernan sus vidas? La manera misma en que el ALCA está siendo negociado —tras puertas cerradas con la única colaboración de las corporaciones transnacionales— hace de la democracia un ridículo en este hemisferio. El interés de los trabajadores debe reflejarse en las políticas económicas dentro de cada una de las 34 naciones y en las políticas que gobiernan las relaciones económicas entre estos países. El ALCA representa una amenaza para las frágiles democracias de la región. Las reglas del ALCA harán mucho más difícil mantener las protecciones laborales y ambientales, los duramente ganados programas de seguro social que impiden que el ingreso y la distribución de la riqueza empeoren más de lo que ya están y un salario mínimo que pueda atenuar el costo de vida. En efecto, la globalización y la liberalización comercial han traído mayor desigualdad en la distribución de la riqueza y de los recursos mundiales.

ALCA es proteccionismo puro de la peor clase —éste protege los derechos de propiedad sobre los derechos humanos y laborales. Siempre que las corporaciones transnacionales piensen que su derecho de proteger sus inversiones ha sido violado, podrán responsabilizar a los gobiernos. No obstante, los trabajadores no podrán responsabilizar a esas mismas compañías cuando sus derechos de organizarse, negociar colectivamente o de trabajar bajo condiciones saludables y seguras sean violados. La administración de Bush y sus aliados en el congreso estadounidense ya han aclarado que no tienen ningún interés en incluir normas laborales en el acuerdo del ALCA. Originalmente, se propuso un grupo de negociación para los derechos laborales pero nunca se estableció.

Para los trabajadores de las industrias eléctrica y electrónica, la principal amenaza del ALCA no es la reducción adicional de los aranceles. Sin duda, es difícil exponer por qué los aranceles sobrantes en los productos eléctricos y electrónicos que van a Estados Unidos son suficientemente significativos como para afectar el balance comercial en estos sectores. La principal amenaza del ALCA está radicada en la creación de una economía internacional libre de los obstáculos gubernamentales y de la regulación del movimiento de las inversiones (y por esa razón, del empleo) más allá de las fronteras. El ALCA eliminaría las barreras arancelarias y no arancelarias para invertir, otorgar a las compañías el derecho de evitar las leyes nacionales por medio de dudosos tribunales internacionales, extender servicios gubernamentales y de abastecimiento a inversionistas extranjeros y estrechar el dominio corporativo sobre la propiedad intelectual—patentes, marcas comerciales, diseños industriales y derechos de autor que puedan ser usados para crear nuevos monopolios. Esto también limitaría el poder de los gobiernos nacionales y locales de financiar el desarrollo económico para crear empleos. En fin, la agenda del ALCA es mucho más amplia que el recorte de los aranceles—ésta

aborda la desregulación monetaria, la privatización de los servicios públicos, el exterminio del sistema de seguro social y la destrucción de la negociación colectiva.

El nuevo comercio internacional y las reglas de inversión deben basarse en la construcción de un contrato social global, en lugar de promover el desarrollo económico basado en mínimas normas y condiciones laborales. Los sindicatos del hemisferio se unen para exigir un proceso de integración económica que respete los derechos laborales básicos internacionalmente reconocidos, que permita un ámbito para el legítimo desarrollo de políticas nacionales y que asegure que los gobiernos puedan tomar medidas apropiadas para regular los flujos de capital especulativos y desestabilizantes. En dos palabras, las nuevas reglas deben dar prioridad a un desarrollo equitativo, democrático y sostenible.

Debido a que TLCAN está sirviendo como modelo para las negociaciones del ALCA, un análisis del impacto del acuerdo comercial en los trabajadores metalúrgicos puede proveernos revelaciones acerca de un mundo después del ALCA. A pesar del largo período de expansión económica que vivió Estados Unidos durante la última década, el déficit comercial de Estados Unidos es más elevado y el desempleo estadounidense y los salarios reales para los trabajadores de la producción son más bajos hoy que lo que eran el 1 de enero de 1994 —el día en el que el TLCAN entró en efecto. Cuando los trabajadores sin representación sindical intentan organizarse, son rutinariamente amenazados con cierre de planta y desplazamiento de sus empleos a México. Cuando los trabajadores sindicalizados intentan negociar mejores salarios y beneficios, son amenazados con cierre de planta y desplazamiento de sus empleos a México. Cuando los sindicatos ejercen presión ante el Congreso de Estados Unidos y el ejecutivo por incrementos en el salario mínimo y otros beneficios sociales, éstos son negados como parte del precio que el Estado paga por mantener las compañías en Estados Unidos.

Aunque Estados Unidos ha experimentado el crecimiento de déficits globales durante el último cuarto de siglo, el tamaño de tales déficits ha crecido rápidamente durante los últimos siete años y medio. En 1993, Estados Unidos presentó un déficit comercial de \$16.600 millones con México y Canadá. Sin embargo, este balance comercial se ha incrementado 378 por ciento para un déficit de \$62.800 millones (cifras en dólares de 1992, ajustadas por inflación). Estados Unidos presentó un superávit con México en 1993, pero tuvo un déficit comercial de \$24,2 mil millones en 2000. Estudios del *Instituto de Política Económica* (EPI)¹¹ radicado en Washington, D.C. señalan que como resultado del aumento de estos déficits comerciales, el TLCAN ha ocasionado la pérdida de empleos en todos los 50 estados y el Distrito de Columbia de la unión¹² La mayor pérdida ocurrió en estados donde la producción eléctrica y electrónica se había concentrado históricamente. El EPI estima que el TLCAN, en su totalidad, ha acarreado la pérdida de 766.000 empleos industriales en Estados Unidos.

¹¹Economy Policy Institute

¹²“NAFTA’s Hidden Costs: Trade Agreement Results in Job Losses, Growing Inequality, and Wage Suppression for the United States”, Robert Scott, Economic Policy Institute, Washington, D.C., 2001.

El déficit comercial global de Estados Unidos en el sector de "Maquinaria Eléctrica, Equipos de Sonido, Equipos y Partes de TV" se incrementó en un 42,5 por ciento —\$19.100 millones— desde 1994 hasta 2000:

Tabla I (a)

Balanza Comercial Global de Estados Unidos en Maquinaria Eléctrica, Equipos de Sonido, Equipos y Partes de TV (en billones de dólares)

Año	Exportaciones Estadounidenses	Importaciones Estadounidenses	Balance
1990	\$28,4	\$33,6	-\$5,2
1994	\$44,3	\$57,7	-\$13,4
2000	\$89,7	\$108,8	-\$19,1

El déficit comercial con México en este sector creció en un 65,8 por ciento —\$6,3 mil millones— durante este mismo período.

Tabla I (b)

Balanza Comercial de Estados Unidos con México en Maquinaria Eléctrica, Equipos de Sonido, Equipos y Partes de TV (en billones de dólares)

Año	Exportaciones Estadounidenses	Importaciones Estadounidenses	Balance
1990	\$5,3	\$7,1	-\$1,8
1994	\$9,8	\$13,6	-\$3,8
2000	\$29,5	\$35,8	-\$6,3

Durante los últimos siete años, el empleo total en Estados Unidos creció en casi un 18 por ciento —132, 4 millones—(ver TABLA II. El empleo neto estadounidense en el sector manufacturero, sin embargo, creció menos del 0,6 por ciento durante este mismo período. Durante los últimos doce meses, las pérdidas del trabajo manufacturero han totalizado más de 500.000. De hecho, en abril de 2001, el empleo manufacturero cayó por debajo de los 18 millones por primera vez desde 1965. La expansión conjunta de la economía estadounidense ha ocultado las inclinaciones adversas que se están dando en importantes sectores manufactureros de Estados Unidos.

En la Industria Electrónica y de Otros Equipos Eléctricos (SIC¹³ 36), el empleo total de los trabajadores de la producción creció de 6.954.000 en enero de 1994 a 7.462.000 en enero de 2001. No obstante, si quitamos el subsector de Componentes y Accesorios Electrónicos (SIC 367), veremos que el empleo en el resto de la industria había caído en 24.000 empleos durante este período. Por cuanto el sector de Componentes Electrónicos, el cual incluye la producción

¹³ Standard Industrial Classification (SIC) = Norma de Clasificación Industrial

de semiconductores, es esencialmente no sindicalizado en Estados Unidos, estos cambios en el empleo han resultado en un drástico descenso en la densidad sindical en el conjunto de la industria de los equipos eléctricos y electrónicos de los años noventa.

Tabla II
Empleo Estadounidense de Trabajadores de la Producción en
Industrias seleccionadas
(en miles)

	Ene-94	Ene -01	Variación	% Variación
TODOS LOS TRABAJADORES	112,302	132,428	20,126	17.90%
MANUFACTURA	18,155	18,257	102	0.60%
EQUIPO ELECTRONICO Y ELECTRICO (36)	984	1,063	79	8.00%
EQUIPO DE DISTRIBUCION ELECTRICA (361)	57.1	57.7	0.6	1.10%
TRANSFORMADORES (3612)	29.7	25.8	-3.9	-13.10%
INTERRUPTORES DE APARATOS Y APARATOS (3613)	27.4	31.9	4.5	16.40%
APARATOS ELECTRICOS INDUSTRIALES (362)	106.7	98.8	-7.9	-7.40%
MOTORES Y GENERADORES (3621)	58	50.5	-7.5	-12.90%
RELES Y CONTROLES INDUSTRIALES (3625)	34.9	31.1	-3.8	-10.90%
APARATOS DOMESTICOS (363)	96	88.7	-7.3	-7.60%
REFRIGERADORES Y CONGELADORES DOMESTICOS (3632)	24.9	20	-4.9	-19.70%
EQUIPOS DOMESTICOS DE LAVANDERÍA (3633)	12.9	13.7	0.8	6.20%
ARTÍCULOS ELECTRICOS Y VENTILADORES (3634)	21.4	16	-5.4	-25.20%
EQUIPOS DE ALUMBRADO Y CABLEADO ELECT. (364)	125	131.8	6.8	5.40%
LAMPARAS ELECTRICAS (3641)	16.8	14.5	-2.3	-13.70%
DISPOSITIVOS DE CABLEADO QUE TRANSPORTAN CORRIENTE ELECTRICA (3643)	41.2	43.3	2.1	5.10%
DISPOSITIVOS DE CABLEADO QUE NO TRANSPORTAN				
CORRIENTE ELECTRICA (3644)	13.9	14.6	0.7	5.00%
ALUMBRADO RESIDENCIAL FIJO (3645)	15.7	14	-1.7	-10.80%
EQUIPOS DOMESTICOS DE AUDIO Y VÍDEO (365)	57.1	47.5	-9.6	-16.80%
EQUIPOS DOMESTICOS DE AUDIO Y VÍDEO (3651)	38.5	30.5	-8	-20.80%
EQUIPOS DE COMUNICACIONES (366)	122.5	124.4	1.9	1.60%
APARATOS TELEFONICOS Y TELEGRAFICOS (3661)	59.2	60.8	1.6	2.70%
COMPONENTES Y ACCESORIOS ELECTRONICOS (367)	310.1	412.8	102.7	33.10%
TUBOS ELECTRONICOS (3671)	16.3	13.6	-2.7	-16.60%
SEMICONDUCTORES Y DISPOSITIVOS RELACIONADOS (3674)	90.8	131.4	40.6	44.70%
COMPONENTES ELECTRONICOS (3679)	84.5	109.2	24.7	29.20%
ACUMULADORES (3691)	20	20.1	0.1	0.50%
EQUIPOS PARA MOTORES ELECTRICOS (3694)	52.3	50.8	-1.5	-2.90%
MOTORES Y PARTES PARA AVIONES (3724)	48.6	49.2	0.6	1.20%

Fuente: Departamento del Trabajo de EE.UU. (BLS)

Los impactos de la globalización y el TLCAN sobre los salarios estadounidense han sido aún más pronunciados que el impacto sobre el empleo. Para los trabajadores de la producción en manufactura, el promedio real salarial por hora se incrementó tan sólo un 1,9 por ciento — \$14,54— desde enero de 1994 hasta enero de 2001. Por cuanto este incremento —producto del ajuste de inflación—es mucho menor que los incrementos en la productividad laboral durante este período, ha habido un deterioro en la distribución del ingreso y la riqueza entre el capital y el trabajo. Para la producción de trabajadores en la Industria del Equipo Eléctrico y Electrónico (SIC 36), los salarios reales crecieron desde \$13,63 en 1994 a \$14,07, es decir un 3,2 por ciento, durante este mismo período pero los cambios en los subsectores individuales de la industria han variado ampliamente. Los salarios en los Equipos Domésticos de Lavandería (SIC 3633), Equipos Domésticos de Audio y Vídeo (SIC 365), Equipos de Comunicaciones (SIC 366), Equipos para Motores Eléctricos (SIC 3694), por ejemplo, han caído durante los últimos siete años mientras que los salarios en Motores y Partes para Aviones (SIC 3724) han permanecido inmutables.

Los trabajadores mexicanos no han experimentado ningún avance bajo el TLCAN. Hoy, el 80 por ciento de la población de México vive en pobreza. Desde 1991, el ingreso real ha caído en un 25 por ciento. Seis años después de la devaluación del peso, los salarios reales de los trabajadores mexicanos son treinta por ciento más bajos que los de antes de la imposición del TLCAN. El desempleo todavía está creciendo en México. El ALCA extenderá al resto del hemisferio los desastrosos efectos del TLCAN que han sido experimentados por los trabajadores de Norte América.

Un examen completo de los efectos del libre comercio y la globalización sobre los trabajadores electrónicos requiere, no obstante, un análisis a nivel de la compañía. Esto no es simplemente porque los sindicatos por lo general negocian e interactúan directamente con empleadores individuales de la industria, sino también porque estas compañías ejercen una gran influencia sobre la economía global, especialmente en todo el continente americano. Una clasificación de las 100 primeras "economías" del mundo de acuerdo al Producto Interno Bruto (PIB) y a las ventas corporativas, revela que 51 de estas economías eran corporaciones mientras que sólo 49 de éstas eran países (ver el APÉNDICE II). *La Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas* (FITIM) mantiene Consejos Mundiales de Compañía en muchas de estas corporaciones, incluyendo General Electric, Siemens y Philips. Desde luego, GE ha tenido beneficios brutos por \$130 mil millones— más que el Producto Interno Bruto (PIB) de la mayoría de los 34 países potencialmente cubiertos por el acuerdo del ALCA, incluyendo Colombia, Chile, Venezuela y Perú.

Jack Welch, presidente y principal director ejecutivo de General Electric, fue citado hace unos años al decir: "Idealmente, usted podrá tener cada planta que posea en una barca". Lo que plantea esta declaración es que GE, una de las mayores y más poderosas corporaciones del mundo, no se ata a ningún país o fuerza laboral. Su estrategia globalizante es la de movilizar su capital y empleo continuamente alrededor del mundo para explotar a los trabajadores. El ALCA, precisamente, facilitará que GE haga esto. Durante la última década, GE ha cerrado docena de plantas en Estados Unidos y Canadá, no porque no

sean rentables sino porque no son suficientemente rentables. GE las cerró de modo que pudiera hacer aun mayores beneficios al operarlas en México o en cualquier otra parte, donde los salarios son bajos y no hay sindicatos.

En 1985, por ejemplo, el IUE tenía más de 46.000 miembros de GE. Hoy, el IUE representa a menos de 16.000 trabajadores. Hace una década, la proporción de todos los empleados estadounidenses de GE se ubicaba en más de 4 a 1. Al final del año 2000, esa proporción se ubicó en 1,15 a 1. De esta manera, hoy GE ya tiene casi tantos empleados fuera como dentro de Estados Unidos. Aunque GE hizo \$12 mil millones en beneficios netos el último año, ésta quiere continuar el juego global de la exportación de empleos y de los trabajadores así como quiere que el ALCA le ayude a alcanzar este propósito.

En las últimas dos rondas de las negociaciones nacionales con GE, los sindicatos en Estados Unidos han propuesto que GE adopte un código internacional de conducta laboral que se aplique a todas sus operaciones globales. La gerencia ha rehusado discutir esta propuesta. Buscando un código de conducta similar, durante los últimos tres años los trabajadores de GE también han presentado proposiciones a los accionistas en las reuniones anuales de GE. Este año en Atlanta, Georgia, la Junta Directiva de GE argumentó que "no cree que el código de conducta sugerido en la propuesta sea necesario y recomendó votar en contra de tal propuesta". La propuesta habría restringido el poder de GE para usar mano de obra infantil, convicta o para discriminar sobre las bases de raza, color, sexo, religión, opinión política, edad, nacionalidad u origen social. Aparentemente, este no es el tipo de democracia que GE está interesada en extender al resto del continente americano. La gerencia de GE afirma que tales provisiones no se necesitan porque ya GE cumple efectivamente con las normas en todas partes donde la compañía tiene negocios. Tal afirmación no sólo es falsa sino que también releva a la compañía de cumplir con estas normas en países sin normas laborales efectiva e internacionalmente reconocidas. El ALCA asegura que no habrá norma laboral alguna en el futuro.

La lucha contra el ALCA es tanto económica como política. GE contribuyó con millones de dólares con los candidatos políticos en la última elección federal de Estados Unidos. En los años 1999-2000, la compañía gastó \$15.900.000 ejerciendo presión en Washington, D.C. en asuntos tales como el ALCA y la campaña de reforma financiera. Así, GE no sólo amenaza a sus trabajadores y nuestros miembros sindicalizados sino también la democracia en sí misma. GE y cualquier otra corporación deben hacerse responsable de sus trabajadores y las comunidades en las cuales viven.

En conclusión, la IUE-CWA cree que el ALCA, igual que el TLCAN antes de éste, representa una amenaza tanto económica como política para los trabajadores de la industria eléctrica y electrónica en todo el continente americano. Una importantísima razón para la caída reciente del crecimiento del salario real y del empleo en estas importantes industrias metalúrgicas puede atribuirse, en su conjunto, al actual déficit contable y al déficit comercial en los bienes manufacturados. El deterioro del salario y los efectos resultantes de estos déficits sobre el empleo sólo se empeorarán con el ALCA. La lucha contra el ALCA y la globalización ilimitada no sólo continuará hasta

que lugar en la esfera política sino también en la mesa de negociaciones contra empleadores transnacionales tales como General Electric.

Tabla III

Ingresos de los Trabajadores de la Producción basados en el Promedio de Horas trabajadas para Industrias Seleccionadas enero 1994-enero 2001

	1994	2001	Variación	Variación real
MANUFACTURA	\$11,93	\$14,54	21,9%	1,9%
EQUIPO ELECTRONICO Y ELECTRICO (36)	\$11,40	\$14,07	23,4%	3,2%
EQUIPO DE DISTRIBUCION ELECTRICA (361)	\$11,41	\$14,33	29,0%	7,9%
TRANSFORMADORES (3612)	\$10,57	\$13,02	23,2%	3,0%
INTERRUPTORES DE APARATOS Y APARATOS (3613)	\$11,69	\$15,35	31,3%	9,8%
APARATOS ELECTRICOS INDUSTRIALES (362)	\$10,77	\$13,67	26,9%	6,2%
MOTORES Y GENERADORES (3621)	\$10,04	\$12,76	27,1%	6,3%
RELES Y CONTROLES INDUSTRIALES (3625)	\$12,14	\$15,49	27,6%	6,7%
APARATOS DOMESTICOS (363)	\$10,70	\$13,22	23,6%	3,3%
REFRIGERADORES Y CONGELADORES DOMESTICOS (3632)	\$11,76	\$15,59	32,6%	10,9%
EQUIPOS DOMESTICOS DE LAVANDERÍA (3633)	\$13,42	\$12,67	-5,6%	-21,0%
ARTÍCULOS ELECTRICOS Y VENTILADORES (3634)	\$8,45	\$11,76	51,1%	26,4%
EQUIPOS DE ALUMBRADO Y CABLEADO ELECTRICO (364)	\$11,19	\$13,80	23,3%	3,10%
LAMPARAS ELECTRICAS (3641)	\$11,89	\$18,46	55,3%	29,8%
DISPOSITIVOS DE CABLEADO QUE TRANSPORTAN CORRIENTE ELECTRICA (3643)	\$10,97	\$14,28	30,2%	8,9%
DISPOSITIVOS DE CABLEADO QUE NO TRANSPORTAN CORRIENTE ELECTRICA (3644)	\$10,57	\$12,53	18,5%	-0,90%
ALUMBRADO RESIDENCIAL FIJO (3645)	\$8,45	\$12,09	46,5%	22,6%
EQUIPOS DOMESTICOS DE AUDIO Y VÍDEO (365)	\$11,12	\$13,19	18,6%	-0,8%
EQUIPOS DOMESTICOS DE AUDIO Y VÍDEO (3651)	\$11,63	\$12,81	10,1%	-7,9%
EQUIPOS DE COMUNICACIONES (366)	\$12,06	\$14,30	18,6%	-0,8%
APARATOS TELEFONICOS Y TELEGRAFICOS (3661)	\$13,32	\$14,43	8,3%	-9,4%
COMPONENTES Y ACCESORIOS ELECTRONICOS (367)	\$11,29	\$14,63	29,6%	8,4%
TUBOS ELECTRONICOS (3671)	\$13,14	\$15,31	16,5%	-2,6%
SEMICONDUCTORES Y DISPOSITIVOS RELACIONADOS (3674)	\$14,41	\$19,75	37,1%	14,6%
COMPONENTES ELECTRONICOS (3679)	\$9,64	\$12,21	26,7%	5,9%
ACUMULADORES (3691)	\$13,78	\$15,27	10,8%	-7,3%
EQUIPOS PARA MOTORES ELECTRICOS (3694)	\$13,51	\$12,51	-7,4%	-22,6%
MOTORES Y PARTES PARA AVIONES (3724)	\$16,82	\$20,12	19,6%	0,0%

Fuente: Departamento del Trabajo de EE.UU. (BLS)

APENDICE 1

de las 100 mayores economías del mundo, 51 son corporaciones, y sólo 49 son países

País/Corporación	PIB/ventas 1997 (millones dólares)	País/Corporación	PIB/ventas 1997 (millones dólares)	País/Corporación	PIB/ventas 1997 (millones dólares)
1 EE.UU.	7'745'705	35 ITOCHU	126'691	69 MOBIL	59'978
2 Japón	4'201'636	36 Arabia Saudita	125'266	70 PHILIP MORRIS	56'114
3 Alemania	2'100'110	37 EXXON	122'379	71 ALLIANZ WORLDWIDE	55'397
4 Francia	1'396'540	38 WAL-MART	119'299	72 SONY	55'058
5 Reino Unido	1'271'710	39 Grecia	119'111	73 República Checa	54'890
6 Italia	1'145'370	40 Finlandia	116'170	74 NISSAN MOTOR	53'503
7 China	825'020	41 MARUBENT	111'173	75 AT&T	53'261
8 Brasil	786'466	42 SUMITOMO	102'443	76 FIAT GROUP	52'590
9 Canadá	603'085	43 Malasia	97'523	77 HONDA MOTOR	48'899
10 España	531'419	44 Portugal	97'357	78 CREDIT SUISSE	48'641
11 Corea del Sur	442'543	45 Singapur	96'319	79 UNILEVER	48'479
12 Federación Rusa	440'562	46 TOYOTA MOTORS	95'181	80 HSBC CORP	48'404
13 Australia	391'045	47 Israel	91'965	81 NESTLE	48'230
14 Países Bajos	360'472	48 GENERAL ELECTRIC	90'840	82 Argelia	45'997
15 India	359'812	49 Colombia	85'202	83 BOEING	45'800
16 México	344'766	50 Filipinas	83'125	84 TEXACO	45'187
17 Argentina	322'730	51 NISSHO IWAI	81'932	85 Hungría	44'845
18 Suiza	293'400	52 IBM	78'508	86 TOSHIBA	44'488
19 Bélgica	264'400	53 NIPPON TEL & TEL	77'019	87 Ucrania	44'007
20 Suecia	227'751	54 AXA-UAP	76'869	88 STATE FARM INS.	43'957
21 Indonesia	214'593	55 Egipto	75'482	89 VEGAA GROUP	43'866
22 Austria	206'239	56 Chile	74'292	90 ELF AQUITAINE	43'570
23 Turquía	181'464	57 Irlanda	72'037	91 TOMEN	43'420
24 GENERAL MOTORS	178'174	58 DAIMLER BENZ	71'536	92 TOKYO ELEC. POWER	43'017
25 Hong Kong	171'401	59 BRITISH PETROLEUM	71'175	93 HEWLETT-PACKARD	42'895
26 Dinamarca	161'107	60 HITACHI	68'599	94 DUPONT	41'304
27 Tailandia	157'263	61 Venezuela	67'316	95 SEARS ROEBUCK	41'296
28 FORD MOTOR	153'627	62 VOLKSWAGEN GROUP	65'306	96 DEUTSCHE BANK	40'778
29 Noruega	153'403	63 Nueva Zelanda	64'999	97 FUJITSU	40'632
30 MITSUI & CO.	142'754	64 Pakistán	64'360	98 NEC	39'945
31 Polonia	135'659	65 MATSUSHITA ELEC.	64'310	99 PHILIPS GROUP	39'181
32 Sudáfrica	129'094	66 SIEMENS GROUP	63'731	100 DEUTSCHE TELEKOM	38'956
33 MITSUBISHI	128'982	67 Perú	62'431		
34 ROYAL DUTCH/SHELL GROUP	128'108	68 CHRYSLER	61'147		

Fuente: Guía de Campos a la Economía Mundial
AFL-CIO

La Industria Eléctrica y Electrónica en México frente al ALCA

Oficina de Proyecto de la FITIM, México

Antecedentes

La industria manufacturera en México ha sufrido grandes cambios en los últimos años. Desde los cincuenta, el gobierno mexicano empezó a adoptar políticas industriales proteccionistas para poder consolidar un proceso de industrialización donde los capitales mexicanos pudieran impulsar las diferentes ramas productivas. Esta política realmente no dio el resultado que esperaba el gobierno mexicano. Después de una crisis fiscal e impulsado por los organismos internacionales Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), el gobierno decide emprender un rumbo diferente a las acciones que lo habían caracterizado años atrás como: estado interventor, regulador, y protector de la industria nacional.

Para 1983, se cambia el modelo de industrialización. En estas nuevas condiciones, la industria mexicana ha tenido que enfrentarse a presiones crecientes del mercado y se ha visto obligada a incrementar su productividad y mejorar la calidad para ser competitiva.

La protección de la economía mexicana alentó una integración vertical, en ocasiones excesiva, mientras la apertura comercial funcionó a la inversa. Esto provocó un descenso en la integración de la producción, ya que las empresas más eficientes aprovecharon las oportunidades de una economía abierta para insertarse en cadenas productivas globales y desconectarse de productores poco eficientes del mercado local.

Ante estas circunstancias, la industria eléctrica y electrónica que tradicionalmente se encontraba ubicada en el centro del país (Ciudad de México, Estado de México y otros polos de desarrollo tradicionales como son los estados de Jalisco y Monterrey), empieza a sufrir una relocalización de las plantas productivas, así como un ajuste provocado por las nuevas formas de organización del trabajo y hasta cierres de plantas por considerárseles obsoletas (Philips, planta Vallejo, 2000).

Actualmente, la industria eléctrica y electrónica se encuentra en toda la República Mexicana. La siguiente tabla representa el número de empresas y personal ocupado por estados en la industria manufacturera, especialmente para industria eléctrica y electrónica. Podemos observar que en algunos estados es marginal la actividad de esta industria y en cambio, en los estados fronterizos, es donde se concentra.

La Industria Manufacturera y Eléctrica - Electrónica de la República Mexicana, por Estados - 1998

Estado	Industria Manufacturera		Industria Eléctrica y Electrónica	
	Número de empresas	Empleo	Número de empresas	Empleo
Aguascalientes	827	24, 059	129	7 571
Baja California Norte	1,315	135, 573	355	93, 501
Baja California Sur	268	833	16	43
Campeche	278	595	24	78
Coahuila	1,875	84, 594	456	49, 870
Colima	333	1, 147	37	153
Chiapas	1,409	2, 770	48	135
Chihuahua	2,059	241, 272	523	201, 629
Ciudad de México	6330	97, 178	1, 493	36, 463
Durango	841	7, 665	121	2, 152
Guanajuato	3,243	31, 096	387	12, 154
Guerrero	1,274	2, 246	23	88
Hidalgo	1,178	10, 933	137	2, 138
Jalisco	5,409	80, 772	1, 036	37, 264
Estado de México	7,194	139, 208	1, 091	139 208
Michoacán	2,421	7, 620	185	1, 345
Morelos	1,180	8, 376	93	1, 873
Nayarit	496	973	13	52
Nuevo León	4,163	139, 208	1,444	79, 718
Oaxaca	1,542	7, 620	61	222
Puebla	3,227	8, 376	453	8, 642
Querétaro	1,026	973	289	17, 854
Quintana Roo	359	139, 709	15	8
San Luis Potosí	1,404	3, 876	258	9, 555
Sinaloa	1,366	41, 917	205	3, 105
Sonora	1,567	33, 976	274	54, 967
Tabasco	747	1, 767	34	227
Tamaulipas	1,680	97, 432	289	73, 280
Tlaxcala	746	9, 365	75	7, 715
Veracruz	2,868	10, 034	385	2, 909
Yucatán	705	4, 177	108	1, 411
Zacatecas	891	5, 480	47	3, 453

Fuente: INEGI

Desarrollo de la Industria Eléctrica y Electrónica

El desarrollo de la industria lo podemos caracterizar en tres etapas:

- La primera, que corre de los años treinta hasta 1982, donde el proteccionismo del Estado fue una de las constantes para que se desarrollara la industria. En esta etapa surgen las primeras organizaciones sindicales en este sector y se alcanzan importantes beneficios para los trabajadores, como son el incremento de su salario real, seguridad social y otros más.
- La segunda etapa es mucho más corta, de 1982-1986. Aquí se da un retroceso del empresariado nacional dentro del sector, el predominio del capital extranjero en el ramo, así como un importante repunte de la industria maquiladora de exportación. Se da un retroceso del sindicalismo en esta actividad y cierre de plantas ante la situación de crisis que vive el país.
- La tercera etapa va de 1986 en adelante. Se caracteriza por el declive del empresariado en el sector tradicional (producción para el mercado interno), y un crecimiento desmesurado en la industria maquiladora de exportación, debido a la flexibilidad productiva y laboral que propicia, por los bajos costos fiscales y laborales que supone su operación. De esta manera, se empieza a ver en el sector el crecimiento del sindicalismo de protección¹⁴ y de trabajo precario.

El TLCAN y la Industria Eléctrica y Electrónica

La apertura comercial no afectó por igual a todas la industria manufacturera. Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, el dinamismo de la industria eléctrica y electrónica recuperó su posición en el conjunto de la industria manufacturera y en el sector exportador. De hecho aumentó el número de empleos y también su participación en el PIB.

Pero esta recuperación no se da en el sector tradicional sino en el maquilador. Los empresarios mexicanos y extranjeros trasladaron sus capitales a esta nueva modalidad empresarial en la medida que con ello evitaban los gravámenes fiscales del conjunto de la industria manufacturera, las obligaciones laborales de las leyes locales y federales y obtenían todas las facilidades para insertarse en el sector exportador de la economía. De esta manera se insertó a un esquema sumamente flexible que implicaba menos costos fiscales y laborales y mayores ganancias.

El sector manufacturero mexicano, a pesar del desarrollo que se produjo, no se vinculó a su contraparte maquiladora como proveedora fundamental, pues consideró que era arriesgar su capital. Por su parte, el gobierno consideraba la maquila como una industria transitoria y no estimuló la integración entre proveedores del sector manufacturero y de la industria maquiladora.

¹⁴ Sindicatos que fueron formados a espaldas de los trabajadores y que funcionan como barreras de contención frente a las auténticas agrupaciones sindicales. Es un sindicalismo que protege a los patrones

Según el INEGI (1998), el sector eléctrico y electrónico emplea 34.3% del total de los trabajadores del sector maquilador, genera 43.3% PIB, y el 15% de las exportaciones mexicanas. La contribución al PIB no proviene de las empresas del sector manufacturero eléctrico-electrónico, sino de aquellas que elaboran los empaques, instructivos y lo relacionado con la envoltura.

Este tipo de empresa que se formó se caracteriza por tener un crecimiento importante en sus indicadores económicos (número de plantas, empleo y valor agregado) y su crecimiento está ligado al crecimiento de los Estados Unidos. Estas empresas ocupan el lugar más bajo dentro de la cadena del producto (el ensamble a través de mano de obra intensiva y no calificada) y se les conoce como “centros de costos”.¹⁵

Por otro lado, algunos analistas señalan que la vinculación entre industria manufacturera mexicana y la maquiladora no se puede dar en el corto plazo, porque las empresas nacionales no cumplen con los estándares de calidad internacional, no son competitivas en precios, las distancias geográficas son considerables, no hay infraestructura suficiente para estrechar vínculos comerciales y existen importantes diferencias en los procesos administrativos.

Actualmente, los gobiernos federal y locales, por allegarse los capitales de la industria maquiladora de exportación, ofrecen a las transnacionales infraestructura, predios industriales, electricidad, agua, gas, teléfonos a precios bajos. Les condonan los impuestos. y el apoyo para que a nivel laboral puedan tener la flexibilidad que así les convenga, desde contratar con la central obrera que se adapte a sus necesidades o propiciar el sindicalismo de protección.

Participación Extranjera en la Industria Maquiladora en la Industria Eléctrica y Electrónica

Inversión	Extranjera %	Local %
1994	49%	51%
1997	81%	19%
1999	81%	19%

Fuente: Bancomext.

¹⁵ Plantas productivas donde no se desarrolla investigación, tecnología y mucho menos diseño de productos. Sólo se ensambla con mano de otra barata

Impacto Regional el TLCAN en México

Si se ve por regiones, la evolución del comercio entre México y Estados Unidos, es muy contrastante. De 28 entidades estadounidenses que participaban en el comercio previo al TLCAN, ahora son 44 estados, es decir que actualmente 88% de los estados de EE.UU. le venden a México; además, 16 de estos estados exportan más un billón de dólares anuales.

En contraparte, los estados mexicanos que exportan a los EE.UU. pasaron de cinco a nueve. Sólo el 32% de los estados del territorio mexicano le venden a EE.UU. Además, se observa que, de esos participantes, la gran mayoría son estados con muchos establecimientos de maquiladoras.

Estados de La Republica Mexicana donde se concentra la Industria Maquiladora de Exportación

Estado	Número de Establecimientos
Baja California	1,453
Chihuahua	593
Tamaulipas	559
Puebla	207
Sonora	358
Nuevo León	239
Coahuila	420
Estado de México	88
Ciudad de México	56

Fuente: Banxico, INEGI.

Se observa que los estados que realizan altos niveles de exportación lo deben básicamente a la industria maquiladora y como ésta, en su mayoría, es de origen extranjero, principalmente estadounidense, los beneficios por un mayor comercio no se quedan en México.

En cuanto a la relación con Canadá, México es el cuarto socio comercial para esa nación. Si bien el comercio bilateral se ha expandido, las distancias geográficas limitan un mayor flujo de mercancías.

En lo que se refiere a las inversiones impulsadas desde el TLCAN, esta nación realizó inversiones directas en México, entre enero de 1994 y mayo de 2001, por un monto de 47 billones de dólares, lo que equivale a 62.8% de la Inversión Extranjera Directa (IED) total en el país. Así, actualmente en México, se tiene el registro de 13,379 empresas con inversión de EE.UU., y en 87% de ellas el capital mayoritariamente es norteamericano.

Canadá realizó inversiones en nuestro país por 3,439 millones de dólares en el lapso referido, cifra que representa 4.6% de la IED. Con ello ocupó la tercera posición entre los países que invirtieron en México

El TLCAN ha sido un reto difícil de superar para las empresas mexicanas, formadas en su mayoría por micros, pequeñas y medianas empresas, ya que la mayoría de éstas no cuentan con los medios suficientes para ser

competitivas. Prueba de ello es que, de los 32 estados de la República Mexicana, sólo 23 exportan.

Empleo por Sector en la Industria Maquiladora de Exportación 2000

Sector	Empleo (miles)	%	Crecimiento Promedio de 1995 a 2000
Electrónica	418.02	3.89	12.6
Autopartes	228.67	18.52	10.5
Vestido	266.54	21.59	23.7
Otros sectores	320.87	26.00	12.9
Total	1,234.10	100.00	15.0

Fuente: INEGI

La Composición de las Empresas Maquiladoras en la Industria Electrónica

Tipo de Compañía	% de Establecimientos	% de Trabajadores
Micro/ pequeña/ mediana.	60.3	12.6
Grande	39.7	87.4

Fuente: INEGI

Capital invertido según origen de un total de 625 empresas (1998)

País	Número de Empresas	% del Total	% de Origen del Capital
Estados Unidos	306	49.00	100
México	135	21.60	100
Japón	25	0.04	100

Fuente: INEGI

Situación actual de la Industria Eléctrica y Electrónica

La desaceleración de la economía de los Estados Unidos hará que las exportaciones mexicanas de productos no petroleros caiga considerablemente, ya que no se ha logrado diversificar las exportaciones mexicanas. Según datos de Banco de Comercio Exterior, en el 2000, el 81% del comercio exterior que realizó México lo hizo con EE.UU., mientras el intercambio con la Unión Europea cada vez se reduce más. El año pasado, México dirigió a los países de la Unión Europea el 3.4% del total de sus exportaciones. En este sentido, México ocupa el lugar 32 como proveedor de manufacturas en la Unión Europea.

La evolución en la industria eléctrica-electrónica ha sido una de las más relevantes. En abril del 2000, contaba con 708 plantas (20% del total de la industria maquiladora de exportación); empleaba 421,300 personas, 33.9% del empleo total, y generaba un valor agregado de 5 billones de dólares, 37.6% del total. En 2001 la industria de ensamble registró exportaciones por 79,789.4 millones de dólares e importó 61,709 millones de dólares.

Ante este contexto, la industria maquiladora de exportación para 2001, se encuentra en un proceso de cambios que se establecen en el Artículo 303 de Tratado de Libre Comercio de América (TLCAN), en el cual se inicia el retiro de una serie de estímulos de los cuales disfrutaba y ahora se impone gravámenes a las importaciones de materia prima procedente de países distintos a los firmantes del acuerdo.

Por esta situación muchas de las empresas transnacionales que se veían beneficiadas y están siendo afectadas están amenazando al gobierno con retirar sus inversiones, de no buscarse alguna solución que haga más rentable sus inversiones. El Gobierno Mexicano ofreció una opción al sector de ensamble para revertir los efectos del Artículo 303 y son los programas de Promoción Sectorial (PROSEC).

Con las nuevas tendencias en el mercado, caracterizadas por la innovación tecnológica para ganar clientes en una actividad cada vez más competitiva, se prevé una situación crítica. En los últimos diez años, las empresas presentes en el sector de electrodomésticos han optado por concentrarse y quedar unas doce que manejan números importantes en términos de participación en el mercado.

Lo que se está viviendo actualmente es una presencia mayor de marcas extranjeras y una oferta mucho más variada que la que se tenía anteriormente. No podemos decir que se consolide el mercado sino al contrario, hay una pulverización del mismo dada la cantidad de oferentes que actualmente participan en México.

Productos exportados más representativos

de enero a octubre de 2000
(en millones de dólares EE.UU.)

Productos	Cantidad
Computadoras	4, 807.4
Refacciones para Radio y Televisión	3, 033.5
Receptores de Radio y T.V.	1, 548.5

Fuente: INEGI

Productos importados más representativos

de enero a octubre de 2000
en millones de dólares EE.UU.)

Productos	Cantidad
Cables Aislados	2, 006.5
Otros Aparatos	1, 498.0
Piezas para Instalaciones	1, 295.4
Partes y Refacciones de Radio y T.V.	701.3
Transformadores	472.1

Fuente: INEGI

Presencia de las Transnacionales

Las exportaciones de la industria eléctrica y electrónica se concentran en pocas empresas que son ya sea maquiladoras o filiales de transnacionales. En la industria del televisor, se encuentran cuatro firmas líderes asiáticas Sony, Samsung, Matsuchita y Sanyo; otras de capital europeo como Thompson y Philips, así como la participación de norteamericanas como General Electric, RCA, etc..

Establecimientos de Maquiladoras de Origen Asiático

1999

País	Número de Empresas	Porcentaje del Total
Japón	94	42%
Corea	74	32%
Taiwán	27	12%
China	20	9%
Hong Kong	7	3%
Filipinas	3	1%
Singapur	2	1%

Fuente: Bancomext.

Situación Laboral y Empleo

La industria manufacturera, especialmente en el sector de la industria eléctrica y electrónica, ha tendido a fortalecer a las empresas relacionadas con el sector externo, con crecimiento importante en la productividad del trabajo y con pequeños aumentos en los salarios, en detrimento de los trabajadores.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI, para el 2001 el porcentaje de población que vive en pobreza extrema en México pasó de 16.1% a 30.1% y de los que viven en pobreza moderada de 27.9% a 29.2%. Es decir que cerca de 60 millones de personas viven en la línea de pobreza. Esto se refleja en la participación de los salarios en el PIB de 35.3% en 1994 a 28.9% en 1996. Por el contrario, la contribución al PIB de las ganancias para los capitales se eleva del 56.1% al 61.7%.

En general, en los últimos 18 años, los salarios mínimos han caído 75.92%, mientras que para los trabajadores de las manufacturas, la caída ha sido de 45.8% y para los de las maquiladoras de exportación de 31.2%.

Con respecto a la productividad, la economía en su conjunto para 1999, se elevó hasta un 110.7% y en la manufactura lo hizo en 128.9%, tomando como base 1988. Esta alza fue ocasionada por el uso intensivo de la mano de obra, así como por una renovación del capital fijo.

Por otra parte, en la última década, en la industria manufacturera nacional, la principal fuente de empleo se dio en la industria maquiladora, especialmente en la industria electrónica, en la cual las empresas no maquiladoras aumentaron su empleo apenas en un 1.3% en promedio al año, mientras que en la industria maquiladora lo hizo al 10.3%. Pero esto no es indefinido y la desaceleración de la economía norteamericana mostró un panorama donde la industria maquiladora no pudo sostener su ritmo de crecimiento y para octubre de 2001, este sector había perdido 212,850 empleos.

De esta manera, el escenario que se presenta con la posible entrada del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas es una agudización de estos fenómenos que llevarán a una mayor pauperización de la población y a la destrucción de la industria manufacturera nacional.

**Personal ocupado en la Industria Metalúrgica
(miles de personas)**

Año	Total	Minería	Industrias Metálicas Básicas	Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	Total de Trabajadores de la Industria Eléctrica y Electrónica
1988	1,151 934	183 816	103 516	864 602	227 350
1989	1,202 314	173 139	97 038	932 137	244 400
1990	1,256 158	178 871	88 467	988 820	262 975
1991	1,257 043	176 296	81 812	998 935	282 698
1992	1,281 558	149 255	70 279	1,062 024	304 749
1993	1,215 885	131 420	59 441	1,025 021	328 521
1994	1,200 178	125 462	56 143	1,018 573	326 560
1995	1,137 027	124 098	52 788	960 141	307 500
1996	1,237 652	124 112	55 895	1,057 645	350 505
1997	1,391 365	126 780	58 949	1,205 636	396 400
1998	1,507 457	129 677	60 362	1,317 418	520 357

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI

**Establecimientos y Empleo en la Industria Maquiladora Eléctrica y
Electrónica**

Años	Número de Establecimientos	Personal Ocupado
1990	472	166 501
1991	502	164 627
1992	527	177 554
1993	526	188 205
1994	519	211 221
1995	510	234 432
1996	535	264 624
1997	576	311 664
1998	611	346 964
1999	655	386 116
2000	717	418 930

Fuente: INEGI, Industria Maquiladora de Exportación

Situación Sindical

Una de las características de esta industria es el hecho de que hay un bajo nivel de sindicalización. Son varios los motivos, pero sin duda hay contubernio entre los gobiernos y las empresas transnacionales para desalentar la sindicalización en las más de 860 maquiladoras de la industria eléctrica y electrónica. Con respecto a la industria tradicional, en su mayoría formada por micro, pequeñas y medianas empresas, no existe sindicato ya sea por el

número de trabajadores que laboran en estos establecimientos o porque éstas son de tipo familiar.

Las empresas con relaciones laborales sin sindicatos, como serían las plantas electrónicas japonesas establecidas en Tijuana, han preferido las relaciones laborales más encaminadas por el manejo de las relaciones humanas que por las instancias sindicales.

En un contexto más amplio, la existencia sindical en las maquiladoras está vinculada con la naturaleza de la empresa. Las plantas con más baja tecnología y trabajo intensivo consideran al sindicato como un obstáculo para sus proyectos, ya que basan su productividad en la explotación y la flexibilización de las relaciones laborales, en tanto que las empresas con una producción basada en otros determinantes como son el trabajo calificado de su planta laboral, integración de tecnología de punta, centros de investigación para desarrollar nuevos productos, localización geográfica, etc. encuentran en el sindicato un factor favorable para cumplir con sus objetivos de producción, ya que logran que éste sea el conducto para hacer participar a los trabajadores en los proyectos de la empresa.

Conclusiones

El Acuerdo de Libre Comercio de América (ALCA), que se prevé entre en vigor en 2005, va a ser un duro golpe para la industria tradicional; agudizará la situación de la industria eléctrica y electrónica, el empleo y el nivel de sindicalización.

Especialmente esta rama de la actividad económica se va a ver afectada, pues las cadenas productivas no pudieron integrarse, ya que las empresas tradicionales que se concentran en la micro, pequeña y mediana empresa, se han quedado rezagadas con bastantes carencias, falta de financiamiento, de tecnología y de capacidad empresarial, donde los niveles de sindicalización se han caracterizado por ser muy bajos.

En la industria

La industria eléctrica y electrónica tradicional no logró vincularse al sector maquilador como proveedor fundamental para ser rentable, y ha apoyado su crecimiento en subsidios, y mano de obra barata. La integración que pretenden las transnacionales norteamericanas con el ALCA no permite que se pueda predecir un crecimiento de la industria.

El TLCAN ha dejado una industria desintegrada, donde las cadenas productivas no existen; las pocas empresas que atienden al mercado interno van a desaparecer. A las transnacionales de la industria les urge instalarse en la frontera norte para atender a su máximo consumidor con bajos costos en mano de obra y contar con el apoyo de los gobiernos estatales mexicanos, quienes se pelean por las “inversiones de estas empresas”. Por otro lado el Gobierno Mexicano ha cedido demasiado ante las presiones de estas empresas con el afán de atraer inversiones que puedan reducir sus déficits, pero ¿cuánto tiempo más podrá hacerlo?.

En el Empleo y el Medio Ambiente

Las empresas transnacionales tienen un interés muy especial por que se adicione en el ALCA lo que no se había considerado en el TLCAN, es decir que no se les ***pueda exigir niveles de desempeño, la creación de empleos, ni niveles de inversión; menos aún que cuiden el medio ambiente.***

Los empleos que se pudieran crear en este contexto no van a tener condiciones como las plantea la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su documento de Trabajo Decente.

De hecho, pudiera acentuarse lo que los críticos del TLCAN han llamado una “convergencia a la baja” centrada en la relocalización de empleos con baja calificación y bajos salarios en México.

Con respecto al ámbito sindical

Como se ha comentado, es una de las industrias que ha evitado a toda costa que los trabajadores se organicen y han bloqueado sus derechos. Las empresas que se instalen a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de América ALCA van a acentuar la política que hasta ahora se ha dado: la no-existencia de sindicatos en la industria eléctrica y electrónica.

Esto no es exagerado. Esta es una de las industrias más vulnerables en este sentido y la posición que han adoptado los negociadores del ALCA es que es un Acuerdo de Comercio y por tal motivo no tienen que considerar cuestiones laborales. Esta posición converge con la discutida Reforma Laboral en México, donde la parte patronal, en aras de la Libertad Sindical y de la Democracia Sindical, insiste en flexibilizar las relaciones laborales al grado de desaparecer a los sindicatos.

3. La Industria del Acero

Impacto Potencial del ALCA sobre la Industria Siderúrgica en las Américas

Sheila Block, USWA Oficina Nacional Canadiense

Este documento planteará algunos de los impactos potenciales del ALCA sobre la industria siderúrgica en las Américas. Proporcionará: un breve examen estadístico de la industria; un estudio sobre las repercusiones potenciales basado sobre el borrador del capítulo sobre inversiones; y aportará algunas implicaciones de la repercusión del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá y los EE.UU., que se firmó en 1988, y el Tratado de Libre Comercio Norte Americano (TLCAN).

Han sido considerados cruciales el desarrollo y el mantenimiento de una industria siderúrgica interna para el desarrollo económico, por tres razones. La primera resulta de la utilización del acero para fines militares, y el deseo de los países de mantener un control interno sobre la producción militar. La segunda es la importancia de la industria siderúrgica para la economía en su conjunto. El acero es una inversión esencial en la infraestructura para el desarrollo económico incluyendo la energía; los sectores del transporte y de la construcción. También es un aporte esencial para gran parte de la industria de la manufactura secundaria. La tercera es que se ha considerado el desarrollo de una industria siderúrgica como un símbolo de la industrialización y de la modernización.

Como resultado de los cambios en la tecnología y en el ámbito económico, el papel de la industria siderúrgica en el desarrollo económico ha evolucionado. A pesar de esta evolución, la industria sigue desempeñando un papel pivote en el desarrollo económico nacional. En un ambiente donde el FMI y el Banco Mundial exigen políticas económicas encaminadas a la exportación, una industria siderúrgica nacional cumple con numerosas funciones. La exportación del acero carbónico básico para procesamiento ulterior en los países industrializados proporciona ingreso de divisas exigidas por el FMI y el Banco Mundial. Al mismo tiempo, el crecimiento de una industria siderúrgica ofrece también otros dividendos a la economía interna debido a su papel en el desarrollo de la manufactura y de la infraestructura.

Una amplia gama de palancas de políticas gubernamentales contribuyó al desarrollo de las industrias siderúrgicas canadiense y estadounidense. Sin limitarse a ellas, éstas incluyeron: protección del mercado nacional; subsidios; metas de políticas de compra; y una variedad de palancas macroeconómicas. El ALCA propuesta negaría a los países latinoamericanos¹⁶ la capacidad de desarrollar sus industrias nacionales, incluyendo la metalurgia, de manera semejante. El ALCA impediría a todos los países de las Américas implementar políticas industriales que no se entreguen por medio de compras militares, o exportación de mercancías.

El acuerdo del ALCA propuesto reduciría ingresos arancelarios, y expondría a las industrias nacionales a una competencia extranjera desenfrenada. Sin embargo, el mayor daño probable para la industria siderúrgica o para

¹⁶ Por razones de disponibilidad, en este documento, Norteamérica incluye únicamente los EE.UU. y Canadá

cualquiera otra industria en América Latina resulta de restricciones sobre la flexibilidad del estado para establecer políticas de orden público.

Los acuerdos comerciales ya no son únicamente reglas que gobiernan el comercio. Se trata de restricciones sobre la función del estado y la garantía de los derechos del inversionista, sin ninguna obligación inherente. La introducción de este tipo de acuerdos, cuando no son acompañados de una carta social con normas mínimas con relación al empleo, medio ambiente y derechos humanos, fomentan la competencia del común denominador más bajo. Este es el resultado inevitable de un acuerdo en el cual proporcionar un subsidio es considerado una práctica comercial injusta, en tanto que dejar sin efecto la propia legislación sobre la protección de la salud y la seguridad o no cobrar los impuestos de las empresas no lo es.

Si la negociación de TLCAN y del TLC de Canadá-EE.UU. no son ningún indicador, el ALCA será vendido sobre la base de que garantiza el acceso al mercado estadounidense. En ambos acuerdos, ninguno de los gobiernos renunció al derecho de usar la legislación comercial para proteger a las industrias nacionales de la competencia que consideran injusta. Tampoco deberían hacerlo. Como resultado, la promesa de acceso al enorme mercado estadounidense es en gran parte ilusorio. La verdadera agenda del ALCA es la seguridad y la expansión de los derechos e intereses de los inversionistas en detrimento de los derechos e intereses de los ciudadanos de los países anfitriones.

Examen estadístico de la Industria Siderúrgica en las Américas.

El Cuadro 1 proporciona una imagen de la Industria en las Américas en 1999. Incluye cifras de producción, importaciones, exportaciones y consumo aparente. Las cifras dan un indicio del tamaño enorme del mercado estadounidense. El mercado y la industria estadounidenses son mayores que los del resto de la región combinados. Los EE.UU. representan 57 por ciento de la producción siderúrgica en la región.

Mientras América Latina produjo más acero del que consume, Norteamérica consume más acero del que produce. Tanto los EE.UU. como Canadá son netos importadores de acero. América Latina es un exportador neto de acero, ya que el consumo aparente es inferior a la producción. En tanto que nueve por ciento de la producción norteamericana fue exportado, se exportó 35 por ciento de la producción latinoamericana. El consumo de acero per capita en los EE.UU. y Canadá equivale a 7 y 5 veces del consumo per capita en América Latina.

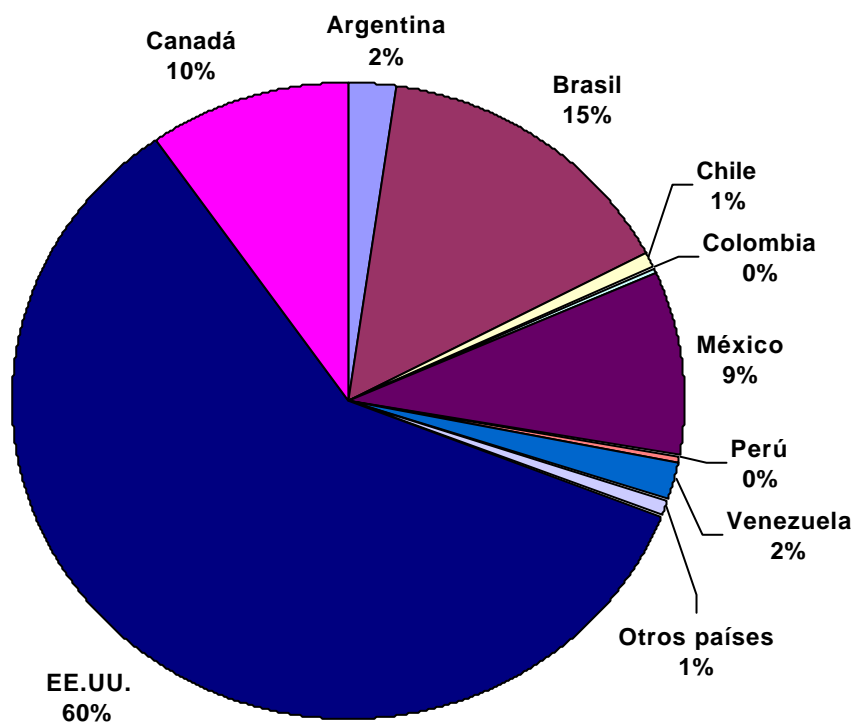
Cuadro 1

Estadísticas sobre el Acero en 1999, toneladas

	Producción de Acero Crudo	Importaciones	Expor-taciones	Consumo aparente	
				Acero	Per capita
Latinoamérica	55,967	7,191	19,523	44,32	90
Norteamérica	113,662	39,519	9,784	143,63	
Canadá	16,235	6,784	4,755	18,48	45
EE. UU.	97,427	32,735	5,029	125,14	60

Fuente: Instituto Latinoamericano de Hierro y Acero

La gráfica 1 a continuación muestra la proporción de producción de acero por país en 1999. Como se vio anteriormente, los EE.UU. es de lejos el mayor productor de acero en la región. Ningún otro país se acerca a la producción estadounidense. El siguiente mayor productor de acero es Brasil con 15 por ciento. Canadá ocupó 10 por ciento de la producción total y México 9 por ciento. Argentina y Venezuela cuentan con 2 por ciento de la producción cada uno.



Fuente: Instituto Latinoamericano de Hierro y Acero, OECD

El Cuadro 2 a continuación muestra el comercio entre América Latina y América del Norte y entre estas dos regiones y otras áreas:

- América Latina exportó 20.2 millones de toneladas de acero en 1999. De este total, 14.4 millones de toneladas fueron exportadas al exterior de la región, incluyendo 8.6 millones a Norteamérica. Otros importantes mercados de exportación para América Latina fueron la Unión Europea y los países asiáticos, con excepción del Japón. Los 5.8 millones de toneladas restantes de exportación fueron vendidos de un país latinoamericano a otro.
- Norteamérica exportó 9.8 millones de toneladas, las cuales, con excepción de 2 millones, fueron exportaciones entre los EE.UU. y Canadá. De esos 2 millones, 1.3 millones fueron exportados a América Latina. El comercio fuera de Norteamérica es muy pequeño comparado con la producción total.
- Norteamérica importó 38.2 millones de toneladas. De ese total, 7.8 millones fueron importaciones entre los EE.UU. y Canadá.
- El total de importaciones latinoamericanas fue de 12 millones de toneladas. De ese total, 6.2 millones fueron importaciones del exterior de la región.
- 42 por ciento de las exportaciones latinoamericanas son a Norteamérica. 13 por ciento de las exportaciones norteamericanas son a América Latina.

Cuadro 2

Importaciones de Acero por Area, 1999 (millones de toneladas)

	UE	Otros países de Europa	Antigua URSS	Norte-américa	América Latina	Otros	Total importaciones	De las cuales; importaciones extra regionales
Norteamérica	6.2	1.5	3.3	7.8	8.6	10.8	38.2	30.4
América Latina	1.3	0.6	1.4	1.3	5.8	1.6	12.0	6.2

Fuente: Instituto Internacional de Hierro y Acero

Cuadro 3

**Comercio Siderúrgico por Area, 1999
(millones de toneladas)**

Región Exportadora y Destino	Norteamérica	América Latina
Unión Europea	0.2	2.3
Norteamérica	7.8	8.6
América Latina	1.3	5.8
Africa	0.1	0.2
Medio Oriente	0	0.1
China	0	0.1
Japón	0	0
Otros Asia	0.3	3.1
Total Exportaciones	9.8	20.2
De las cuales exportaciones extrarregionales	2	14.4
Exportaciones Netas (X-M)	-28.4	8.2

Fuente: Instituto Internacional de Hierro y Acero

Análisis del Borrador del Capítulo sobre Inversiones del ALCA

La Alianza Social Continental ha preparado un análisis del capítulo sobre inversiones que se divulgó en abril de este año¹⁷. Su análisis, que muestra que el capítulo propuesto incluye todos los peores aspectos del TLCAN, se resume a continuación

Resolución de Controversias entre Inversionistas y Estados

El borrador del texto incorpora los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y estados dentro del marco del TLCAN. Fue el primer acuerdo comercial en proporcionar un medio a las corporaciones para desafiar las acciones gubernamentales, más que solicitar acciones de gobierno a gobierno. Como resultado, otorga a los inversionistas extranjeros mayores derechos que a los ciudadanos u a otros estados. Estos derechos permiten a las corporaciones usar arbitraje internacional en su esfuerzo por reducir leyes y reglamentos democráticamente promulgados. Las corporaciones han utilizado estos derechos con éxito para desafiar una serie de leyes y reglamentos.¹⁸

¹⁷ Derechos de los Inversionistas "un TLCAN Plus" un Análisis del Borrador del Capítulo sobre inversiones del ALCA

¹⁸ La información sobre los casos como la decisión referente a *Metalclad*, que fue discutida durante la última reunión del Grupo de Trabajo, está disponible en el documento que hace referencia a "Derechos Privados, Problemas Públicos": Una Guía para el capítulo de controversias del TLCAN sobre los derechos de los inversionistas (Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible y el Fondo Mundial para la Fauna, 2001) para un análisis más detallado de los casos comerciales.

Bajo el proceso de arbitraje del TLCAN, los "jueces" son escogidos por las partes, no son sujetos a las reglas éticas y jurídicas comunes, y no se les puede pedir cuentas por sus actos. El público está excluido de sus procedimientos. No hay ningún cuerpo de apelación para revisar las decisiones. El borrador del texto indica claramente que los inversionistas podrán recurrir directamente a estos mecanismos de arbitraje internacional, pasando por alto los procesos de jurisdicción interna de las naciones tan solo mostrando su nuevo derecho de hacerlo.

Definición de Expropiación

Uno de los aspectos más discutibles de las disposiciones sobre las inversiones del TLCAN es su extremadamente amplia definición de "expropiación". Tradicionalmente, expropiación ha significado la toma de una propiedad sin el consentimiento del dueño para un propósito de interés público (por ejemplo: un terreno para construir una carretera). Las leyes nacionales requieren la compensación. EL TLCAN también requiere que se compense las expropiaciones indirectas, así como las medidas "equivalentes a la expropiación." Este léxico es tan amplio que ha permitido a corporaciones extranjeras y a los inversionistas individuales el hacer demandas frente a cualquier acto gubernamental que pueda hacer que las ganancias que esperan obtener disminuyan.

Los inversionistas del TLCAN y algunos paneles de arbitraje para los conflictos inversionista-Estado han dado un significado a la expropiación que va mucho más allá de las leyes nacionales de cualquiera de las tres partes signatarios. Generalmente, bajo las leyes nacionales, las regulaciones de interés público que restringen el uso de la propiedad tales como la creación de zonas o parques o aquéllos que afecten en forma adversa los activos de los inversionistas, no han sido consideradas como expropiaciones que deban ser compensadas. Al nivel nacional, se pone en una balanza estos intereses frente a otros intereses legítimos. El extenso lenguaje del TLCAN, las respuestas de los gobiernos y la interpretación de los paneles inversionista-estado no han dado ese peso y equilibrio a otros temas. El borrador del texto del ALCA propone 4 alternativas sobre expropiación y compensación, pero cada una define la expropiación tan ampliamente como en el texto del TLCAN.

Trato Justo y Equitativo

El artículo 1105 del TLCAN está incluido en el borrador del capítulo de inversiones del ALCA. Esta disposición es extremadamente vaga. Declara que los gobiernos deben tratar a los inversionistas de acuerdo a la ley internacional, incluyendo el trato justo y equitativo y la completa protección y seguridad. Este lenguaje amplio y vago ha sido utilizado por órganos de resolución de controversia comercial cuando perciben que los gobiernos han interferido con los derechos de los inversionistas. Se descubrió una violación del artículo 1105 en cada uno de los tres casos del TLCAN, que han sido resueltos a favor de los inversionistas Metalclad, S. D. Meyers y, más recientemente, *Pope and Talbot*. En *Pope and Talbot*, el pánel encontró que fue el único delito de Canadá.

La obligación vaga y general impuesta por esta disposición es un gran disuasivo para la acción y reglamentación gubernamental. Su falta de precisión significa que es difícil determinar qué políticas serían y cuáles no

sujetas a disciplinas comerciales. Sin embargo, el aspecto más peligroso de este artículo es que se está usando para ampliar los derechos de los inversionistas.

Bajo el TLCAN, el derecho unilateral de los inversionistas extranjeros de presentar una demanda se limitaba a las reglas de inversión. El resto del acuerdo, con dos excepciones menores, se encuentra fuera de los límites de las disputas que pueden iniciar los inversionistas. En el caso de Metalclad, el tribunal encontró a México responsable de haber violado el artículo 1105, debido a que su régimen regulador no era suficientemente transparente. Pero las disposiciones de transparencia del TLCAN no se encuentran en el capítulo de inversiones y, por lo tanto, no deberían ser el tema de una controversia inversionista-estado. La disposición 1105 se usó para importar dentro de la órbita de las demandas de los inversionistas extranjeros obligaciones de reclamaciones que deberían haber estado fuera del alcance de dichas reclamaciones.

En su reciente revisión del caso Metalclad, la Suprema Corte de *British Columbia* en Canadá se opuso a la decisión del tribunal de incorporar las disposiciones del TLCAN en torno a transparencia contenidas en el artículo 1105, y dejar de lado parcialmente el fallo del tribunal. Sin embargo, el fallo de la corte no tiene ningún efecto obligatorio sobre los tribunales subsecuentes del TLCAN. Como resultado, no cierra esta avenida para ampliar el ámbito de protección del inversionista. Actualmente la empresa United Parcel Service (UPS) está desarrollando un argumento similar para desafiar a los servicios postales públicos en Canadá. La compañía está tratando de usar el artículo 1105 para importar el artículo 1502 (3) (c) y (d) a los monopolios y empresas estatales hacia una cuestión de inversionista-estado.

Trato Nacional

El trato nacional significa que los gobiernos deben tratar a los inversionistas extranjeros y a las inversiones por lo menos tan favorablemente como a los inversionistas e inversiones internos.

Durante la mayor parte de la segunda mitad del siglo XX, el trato nacional significaba que una vez que los artículos extranjeros ingresaban a un país, estos deberían recibir un trato no menos favorable que los productos producidos localmente. El TLCAN fue el primer tratado en aplicar el trato nacional a la inversión.

El borrador del capítulo del ALCA sobre inversión contiene casi el mismo texto que el del TLCAN. Casi toda economía industrializada se desarrolló abriéndose progresivamente y de forma gradual a la inversión extranjera. En Alternativas para las Américas, La Alianza Social Continental destacó los poderes que deben conservar los gobiernos:

- Implementar políticas de desarrollo nacional viables, adecuadas a los objetivos de sus pueblos, manteniéndose simultáneamente abiertos a la economía mundial.
- Fomentar la inversión productiva que refuerce los lazos entre la economía local y nacional y eliminar las inversiones que no dan una contribución neta al desarrollo.

- Hacer que la inversión extranjera desempeñe un papel activo en la creación de condiciones macroeconómicas para el desarrollo.
- Proteger a las empresas pequeñas de familias locales y de la comunidad de la competencia extranjera injusta; y
- Permitir disposiciones legales para preservar la propiedad del sector público o estatal en algunos sectores, posesión nacional exclusiva en otros sectores, y participación nacional obligatoria en la posesión de otros sectores.

La aplicación indiscriminadamente del trato nacional a la vasta nueva área de inversión interferiría, en forma intolerable, en la capacidad de los países de todo el hemisferio para orientar la inversión hacia el logro de estos objetivos.

Ambito del Acuerdo

Como el TLCAN, el borrador del capítulo de inversión del ALCA es un acuerdo que incluye todo, significando que supuestamente todas las disposiciones y todos los sectores deberán ser cubiertos, a menos que sean explícitamente excluidos. Como el TLCAN, también el ALCA limitaría las medidas tomadas a todos los niveles gubernamentales – nacionales, estatales, provinciales y locales.

El ALCA no dice si los gobiernos podrán proteger únicamente las medidas existentes, o si tendrán la capacidad de preservar su flexibilidad para adoptar nuevas medidas en ciertos sectores.

Requisitos de desempeño

Los requisitos de desempeño son condiciones impuestas a los inversionistas para extender a lo máximo los beneficios socioeconómicos y ambientales de inversión. El TLCAN prohíbe 7 tipos de requisitos de desempeño que son reproducidos casi al pie de la letra en el borrador del texto del ALCA. Estas restricciones ponen en claro que los firmantes del acuerdo no podrían implementar las políticas que aseguren que las comunidades y países beneficiarían de la inversión extranjera.

Impacto del TLC sobre la Industria Siderúrgica Canadiense

Hace ya 13 años desde la creación del TLC. El tamaño relativo de las industrias canadiense y estadounidense sugiere que la experiencia canadiense podría ser semejante a la de otros países en las Américas.

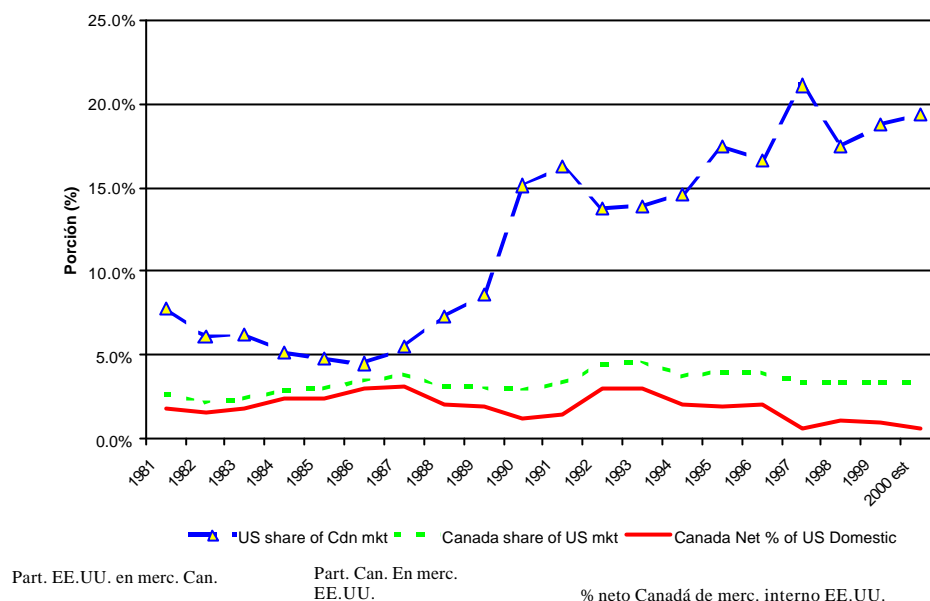
Como la siguiente gráfica lo muestra, desde la creación del Tratado de Libre Comercio, la parte del mercado canadiense suministrada por las importaciones de EE.UU. ha aumentado de apenas un 5 por ciento en 1987 a un porcentaje entre 17 y 21 a finales de 1990.

Las importaciones canadienses no han tenido ninguna repercusión semejante sobre el consumo de acero estadounidense. Se ha mantenido estable entre 3 y 5 por ciento durante el período.

El impacto neto del acero canadiense sobre el mercado estadounidense es hasta más pequeño. Las exportaciones canadienses a los EE.UU. menos las exportaciones estadounidenses a Canadá como porción del mercado

estadounidense, han estado disminuyendo. De tan alta como un 3 por ciento en 1997, esta cifra ha bajado hasta apenas medio por ciento en 2000.

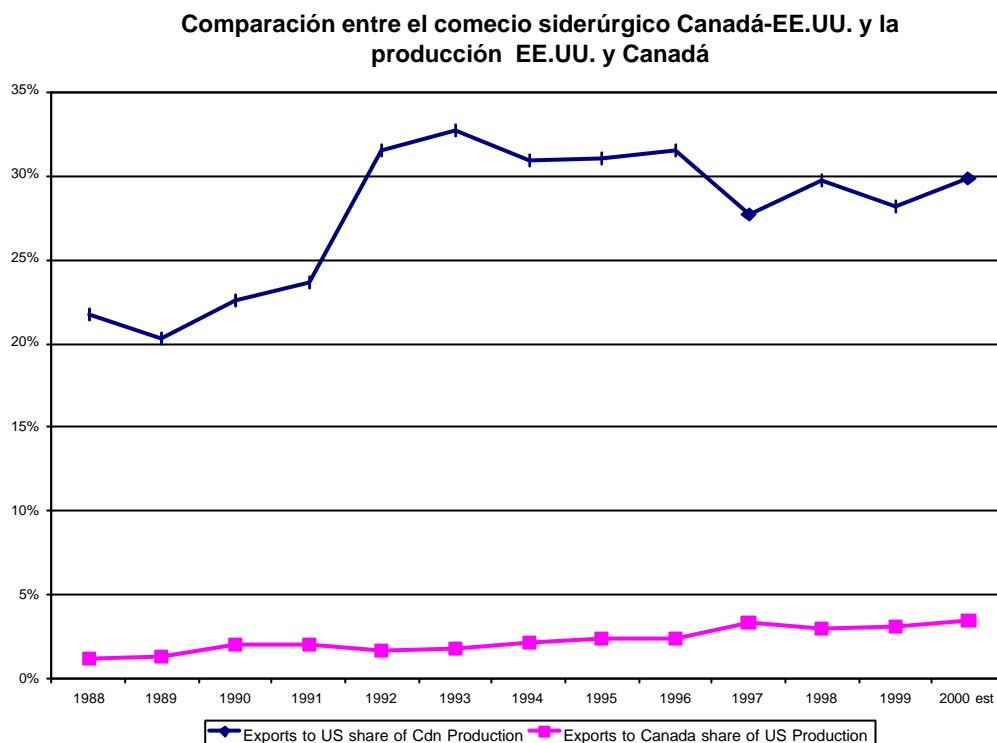
Porciones comerciales y del mercado, Canadá y EE. UU.



Diferencias en modelos de inversión y propiedad

No ha habido aumento en la capacidad de mini-acerías en Canadá, correspondiente al gran incremento en los EE.UU. No ha habido inversiones importantes estadounidenses en las instalaciones canadienses. Al contrario, todas las compañías canadienses importantes, con excepción de una, tienen inversiones considerables en mini-acerías en los EE.UU. Irónicamente, la razón principal de la inversión canadiense en los EE.UU. ha sido que el TLCAN no ha cumplido con su promesa de dar acceso al mercado estadounidense.

Como resultado de los acuerdos de libre comercio, el mercado canadiense ha sido integrado efectivamente al mercado estadounidense. Las exportaciones a los EE.U. representan aproximadamente 30 por ciento de la producción canadiense. Las exportaciones a Canadá siguen representando menos de 5 por ciento de la producción estadounidense.



Como consecuencia, Canadá es mucho más vulnerable a los cambios en acceso al mercado estadounidense que los EE.UU. son a los cambios en acceso al mercado canadiense.

Conclusiones

- Parece haber lazos comerciales y de inversión bien desarrollados entre los países en las Américas que tienen industrias siderúrgicas. Como resultado, cualquier ganancia en el comercio es susceptible de ser mínima.
- El borrador del capítulo del ALCA sobre inversión incluye todos los peores aspectos del TLCAN. Resultaría en una expansión de los derechos de los inversionistas, en detrimento de los derechos de los ciudadanos. Necesitaría la entrega de soberanía y la flexibilidad del estado para crear políticas.
- La experiencia canadiense con el TLC demuestra que esta clase de acuerdos no fomenta una industria nacional sólida. El TLC no atrajo aumento en inversión extranjera a Canadá ni seguridad de acceso al mercado estadounidense. Sin embargo, sí aumentó la dependencia canadiense del mercado estadounidense.

Cuadros adicionales

**Consumo aparente de Acero Terminado
(000s T)**

	1996	1997	1998	1999
Argentina	3.8	4.0	4.1	2.7
Brasil	12.5	14.6	13.9	13.6
Canadá	13.3	15.2	15.3	16.1
Chile	1.6	1.7	1.6	1.4
Colombia	8.4	10.0	10.3	10.7
México	8.0	9.5	10.4	10.8
Peru	0.7	1.0	1.1	0.7
EE.UU.	103.1	108.0	115.7	109.8
Venezuela	2.2	2.8	1.9	1.3
Otros	1.5	2.0	2.5	2.2

Fuente: Instituto Latinoamericano de Hierro y Acero, Instituto Internacional de Hierro y Acero

Importaciones y Exportaciones de Acero por País, 1999

	toneladas	
	Exportaciones	Importaciones
	1,629,593	997,951
Brasil	10,016,765	642,196
Chile	70,000	461,000
Colombia	36,500	1,049,000
Costa Rica	-	235,991
Cuba	200,100	107,205
Ecuador	-	150,129
El Salvador	-	83,722
Guatemala	-	191,158
Honduras	-	92,612
México	5,199,874	1,904,275
Panamá	-	231,100
Paraguay	2,268	53,976
Perú	71,146	278,493
República Dominicana	-	257,100
Trinidad / Tobago	704,934	69,800
Uruguay	8,783	110,714
Venezuela	1,582,643	442,558
Canadá	4,755,000	6,784,000
EE.UU.	5,029,000	32,735,000

Fuente: Instituto Latinoamericano de Hierro y Acero, Instituto Internacional de Hierro y Acero

O Setor siderúrgico brasileiro e a ALCA

Patricia Pelatieri – CNM/CUT, Dieese, Brasil

Introdução

A indústria siderúrgica mundial vivencia, desde o início da década de 80, um período de profundas mudanças de ordem tecno-produtivas, patrimoniais e geográficas.

Quanto às transformações produtivas, elas dizem respeito à disseminação de novas tecnologias na fabricação do aço, como as aciarias elétricas à base de sucata de aço, difusão do lingotamento contínuo e processos alternativos, como metal líquido para conversor LD, injeção de finos de carvão nos altos-fornos, redução direta e/ou por fusão.

No tocante a base geográfica, assiste-se um deslocamento da produção mundial de aço da Europa para países da América Latina e Sudeste Asiático no setor de aços semi-acabados, com baixo valor agregado e com menor conteúdo tecnológico.

No nível patrimonial, verifica-se a intensificação da concentração, justificada pela necessidade de maior porte das empresas na busca de elevadas escalas de produção, de modo a enfrentar as novas imposições do mercado globalizado.

Diante desse quadro, constata-se um intenso movimento de reestruturação em curso e a proliferação mundial de um novo modelo produtivo para o setor siderúrgico.

Inserida neste contexto, a indústria siderúrgica brasileira também passa por um processo de reestruturação em sua organização industrial, iniciada pela saída do Estado da atividade de produção do aço, entre 1991 e 1993, caminhando para um período de arranjos patrimoniais. Na linha desse reordenamento acionário aguarda-se uma reconversão produtiva mais intensa, que possibilite aumentos na produtividade e ganhos nas margens operacionais, vinculadas a uma maior especialização das usinas.

O parque siderúrgico nacional, embora apresente certa defasagem tecnológica em relação às siderúrgicas dos países desenvolvidos, como Japão, Alemanha e Estados Unidos, possui algumas vantagens comparativas na produção de aço, que conferem às empresas brasileiras um dos mais baixos custos operacionais do mundo.

Para efetuar essa reestruturação produtiva, a indústria siderúrgica tem introduzido novas técnicas de gestão dos recursos humanos, em relação à contratação, à formação profissional, às novas práticas de trabalho e à concessão de benefícios. A estratégia principal do setor vem no sentido de atribuir maior participação e autonomia aos trabalhadores na condução das tarefas, estando ligados diretamente aos objetivos das empresas.

Assim, desde o início da década de 90, as exigências de habilidades e conhecimentos têm aumentado consideravelmente. Atualmente, para conseguir um novo emprego na siderurgia, os trabalhadores da produção têm que provar conhecimentos dos processos técnicos, demonstrar capacidade de análise e pensamento lógico, assim como atitudes para o trabalho em equipe.

1 - Caracterização do Setor Siderúrgico

A indústria siderúrgica brasileira como negócio em escala significativa inicia-se a partir da percepção dentro e fora do país, das abundantes reservas de minério de ferro em Minas Gerais e do desejo de industrializá-las, substituindo importações de aço exigidas pela economia do país. Tentada na década de 20, com a criação da Cia. Siderúrgica Belgo Mineira, foi somente a partir de 1946, com a inauguração da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) - fruto de uma negociação entre o Governo Getúlio Vargas e o Governo americano, vinculado à participação dos aliados na 2ª Guerra Mundial - que o Brasil iniciou a expansão do seu parque siderúrgico. Essa expansão durou até meados dos anos 80, quando entraram em operação as duas últimas grandes usinas: Açominas (1976) e Companhia Siderúrgica de Tubarão (1978).

A importância do capital estatal para o setor siderúrgico veio a se revelar durante os anos 70, no modelo de desenvolvimento econômico adotado pelo país. Durante o ciclo de expansão da economia brasileira - de 1968 a 1973 - o consumo interno de aço elevou-se significativamente, sem investimentos compatíveis para elevação da produção, o que levou à crescente importação de produtos siderúrgicos. Em resposta a essa elevada dependência externa, criou-se em 1973, a Siderurgia Brasileira S.A. (Siderbrás).

Em 1975, a Siderbrás elaborou o I Plano Siderúrgico Nacional, que previa investimentos de 12 bilhões de dólares, montando assim, a configuração atual do parque siderúrgico nacional. A produção de aços planos ficou a cargo do Estado, enquanto a produção dos não-planos e especiais, constituída por unidades de menor escala de produção, ficou para o setor privado, com financiamento oficial.

Porém, a partir da década de 80, a siderurgia brasileira passou por um processo de crise, provocado principalmente pela estagnação da economia, decorrente dos problemas cambiais do país.

Privatizações

A privatização das usinas siderúrgicas brasileiras constituiu-se, nas últimas décadas, no principal elemento de mudança da estrutura industrial no setor. O período de privatização pode ser segmentado em duas etapas bem delineadas: o plano de saneamento do Sistema Siderbrás e o PND-Siderurgia.

O Plano de Saneamento do Sistema Siderbrás, realizado em 1988 e 1989, teve por objetivo iniciar o processo de saneamento das empresas, e assim promover a transferência para a iniciativa privada de cinco usinas de menor porte, Aparecida, Cosim, Cimetal, Cofavi e Usiba, basicamente empresas produtoras de aços longos. O programa atingiu um valor de 180 milhões de dólares, com um ágio médio de 38%. O impacto dessa etapa sobre a estrutura industrial e a

competitividade do setor resultou na elevação do poder de mercado dos grupos Gerdau e Villares.

Entre 1991 e 1993, o PND-Siderurgia privatizou todas as indústrias do setor siderúrgico nacional controladas pelo Estado: Usiminas, Cosinor, Piratini, CST, Acesita, CSN, Cosipa e Açominas. O programa movimentou 5,58 bilhões de dólares, sendo 18,6% em moeda corrente e 81,4% em moedas podres (SIBR, DVR, OFND, CPs), apresentando um ágio médio de 22%.

A privatização da siderurgia brasileira foi encarada mais em função da crise de endividamento do Estado, do que como um instrumento de estratégia setorial ou política industrial que representasse um programa mais ampliado de reestruturação do setor siderúrgico.

O maior impacto foi à redução drástica do efetivo empregado ocorrida no período imediato à privatização: AFP/Aços Finos Piratini cortou 25% do quadro total, CST 30%, Acesita 25%.

Ocorreu, também, uma diminuição das despesas financeiras por meio de um saneamento pré-privatização e mudança no comportamento administrativo pós-privatização. Outra alteração importante foi à mudança do regime de preços praticados pelo setor, tendo sido liberado pelo governo federal, após uma recuperação de 40%.

Em termos de relações industriais, a participação acionária foi bastante diversificada, apresentando os seguintes grupos: bancos (com moedas podres: Usiminas, CST, CSN e Cosipa); fundos de pensão (Acesita); CVRD (Usiminas, CST e CSN); grandes consumidores (Açominas); concorrentes privados (Gerdau e CSBM); grupos estrangeiros (Califórnia Steel e Nippon Steel); e funcionários. Quanto às estratégias pós-privatização, as empresas seguiram dois caminhos: a verticalização, adotada por algumas empresas, como Usiminas (distribuição de aço e ferro-ligas), Acesita (tubos e embalagens) e a CSN (energia, transporte e cimento), e a horizontalização, seguida pela Usiminas (Cosipa e Siderar), MJS (Açominas) e Acesita (CST e Villares).

No final da década de 90 houve uma crescente internacionalização das empresas, com a entrada da NatSteel (Cingapura) no capital da Açominas, da Usinor no da Acesita e CST e ainda da Sidenor no da Aços Villares. No caso da Acesita e da Aços Villares, a aquisição implicou a integralização de capital, diluindo a participação acionária dos antigos controladores.

Características gerais

A atividade siderúrgica é complexa, requer grande aporte de capital, usa intensivamente energia e a maturação do investimento é lenta. Seu desempenho é vulnerável a mudanças bruscas de política econômica, política industrial e às condições para financiamento de longo prazo. Além disso, sofre a concorrência crescente de outros materiais (polímeros, plásticos e alumínio), com grande impacto sobre o meio ambiente. Por estas questões, a siderurgia tem um papel estratégico no desenvolvimento econômico do país.

Com produção de 27,8 milhões de toneladas de aço bruto em 2000, o Brasil foi o 8º produtor mundial. Em relação à América Latina, o país é o maior

produtor de aço, responsável por 49,5% do total e é o 5º exportador de aço do mundo (9,3 milhões de t).

Do ponto de vista macroeconômico, o setor siderúrgico brasileiro contribui com 1,6% para o Produto Interno Bruto (PIB) e 5,3% para a produção industrial; recolhe 1,7 bilhão de dólares de impostos ao ano e contribui com um saldo cambial de 1,9 bilhão de dólares ao ano.

Empresas/grupos brasileiros produtores de aço bruto 2000 (em mil toneladas)

Empresas	Aço Bruto
CSN	4.781
Usiminas	4.438
Cosipa	2.746
CST	4.752
Grupo Gerdau	3.383
Açominas	2.620
CSBM	2.571
Grupo Villares	0.660
Acesita	0.857
V&M do Brasil	0.519
Demais	0.424
TOTAL	27.751

Fonte: IBS.

A participação das diversas empresas/grupos na produção de aço bruto brasileiro é mais significativo em relação aos produtores de aços planos, tais como, CSN, Usiminas e Cosipa, que juntas detêm 47,6% da produção total.

Competitividade

Os três principais indicadores de competitividade da indústria siderúrgica, a nível internacional e nacional, são:

- 1) os custos de produção;
- 2) participação no mercado internacional de produtos siderúrgicos ou seja desempenho exportador;
- 3) difusão de processos industriais e novos métodos de gestão.

Custos de produção

A siderurgia brasileira possui um dos menores custos operacionais do mundo (US\$295 por tonelada), em consequência da qualidade, disponibilidade e

proximidade das jazidas de minério de ferro e dos reduzidos custos da força de trabalho. Possui um dos mais elevados custos financeiros (US\$67 por tonelada).

Custo da mão-de-obra na siderurgia mundial

Países Selecionados	Custo Final da Força de trabalho (Dólares/tonelada embarcada)
México	76,00
Brasil	57,00
Coréia do Sul	62,00
Taiwan	86,00
Canadá	118,00
Reino Unido	113,00
França	132,00
EUA	154,00
Japão	142,00
Alemanha	136,00

Fonte: world steel dynamics (200 1ª)

O Brasil apresenta, pela Tabela acima, um custo de força de trabalho menor em 40% em relação aos países em desenvolvimento e 130% em relação à média dos países desenvolvidos selecionados pela amostra.

No que se refere aos materiais, o Brasil apresenta grandes vantagens no custo do minério de ferro e desvantagens no custo da sucata e do carvão mineral. Quanto ao grau de aproveitamento dos materiais ao longo do processo produtivo, a siderurgia brasileira apresenta valor similar aos padrões europeus e norte-americanos, embora inferiores aos níveis japoneses.

Os demais elementos componentes do custo da siderurgia nacional, estão em patamares bem superiores à média mundial. É o caso do custo do capital, expresso pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP).

Participação internacional

A siderurgia brasileira foi originalmente planejada para atender ao mercado interno, com exceção da CST e Açominas, que foram concebidos para atingir o mercado mundial de placas. Contudo a implantação dessas duas usinas, em meados da década de 70, e a expansão de outras siderúrgicas coincidiram com a drástica retração do consumo doméstico, levando o setor a redirecionar parcelas crescentes da produção para o mercado externo.

A entrada no mercado mundial foi bem sucedida em termos de volume exportado: atualmente, o país é o quinto maior exportador mundial de aço, com um montante de 9,3 milhões de toneladas.

O nível de exportação da siderurgia brasileira evoluiu significativamente entre 1990 e 1993, reduzindo-se em 1997, 1998 e 1999. Em 2000, observou-se a queda das exportações em volume mas o seu valor foi maior, atingindo US\$ 2,6 bilhões, face à melhoria nos preços praticados, especialmente os semi-acabados. Por outro lado, o consumo interno evoluiu até 1997, mas essa tendência de crescimento não se manteve em 1999, com a produção de aço bruto decrescendo 3% e o consumo em 4,3%. Em 2000 com a recuperação da economia interna, a produção siderúrgica voltou a crescer 11,2%, bem como o consumo interno em 10,8%, e queda das exportações em 7,7% motivada, em boa parte, pelas barreiras protecionistas de diversos países importadores.

Exportações (Mil Toneladas).

1998	(%) 98/97	1999	(%)99/98	2000	(%) 00/99
8.756	4,4	10.033	14,6	9.341	-6,9

Fonte: BNDES, IBS.

Elaboração: Subseção DIEESE CNM/CUT

As exportações brasileiras de produtos siderúrgicos estão mais concentradas na América do Norte (36%), seguido pela Ásia (21%), pela Europa (18,9%) e pela América Latina (18%).

Verifica-se, entretanto, que a inserção neste mercado acabou contingenciada à venda de produtos de baixo valor agregado, pois os produtos semi-acabados representam 64% do total das exportações (planos 22%, longos e demais 14%).

Apesar de ser factível, a inserção brasileira no mercado internacional é estrangulada por três fatores:

- 1) as exportações sempre foram uma saída emergencial para as crises e não um objetivo de longo prazo;
- 2) o crescimento das exportações brasileiras ocorreu num contexto internacional recessivo. Nesse sentido é que se verifica o acúmulo de ações anti-dumping e de direitos compensatórios - aplicados pelo governo americano e movidos contra a siderurgia brasileira - que consideram a influência de subsídios sobre o desempenho das empresas no período das estatais siderúrgicas. Essas ações podem durar entre 10 a 20 anos;
- 3) a política da Siderbrás privilegiou metas quantitativas em detrimento de metas qualitativas, em termos de melhoria acentuada no mix de produção.

Em termos de concorrência internacional, embora o Brasil tenha a oitava maior produção mundial, não existe nenhuma empresa brasileira entre as 20 maiores do mundo. A maior empresa do setor siderúrgico mundial, a Nippon

Steel (Japão), tem capacidade superior à totalidade da produção de aço do Brasil, em torno de 25 milhões de toneladas.

A maior empresa nacional, a Gerdau, encontra-se em 32º no ranking dos maiores fabricantes mundiais, seguida da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), em 36º e a CST, em 47ª, e considerando a capacidade conjunta da Cosipa e da Usiminas, seria a 28ª maior em termos internacionais. Conclui-se então que o setor siderúrgico brasileiro ainda não opera de acordo com os padrões mundiais de largas escalas de produção.

Indicadores Setor Siderúrgico no Brasil

Indicadores	1997	1998	1999	2000
Capacidade de Produção (mil toneladas)	30.000	30.000	31.000	32.000
Produção de Aço Bruto (Mil Toneladas)	26.153	25.760	24.996	27.865
Faturamento (US\$ bilhões)	11,8	10,2	7,8	9,9

Fonte: IBS e BNDES

O desenvolvimento tecnológico é um importante vetor para a competitividade da indústria. Em geral, o avanço técnico na siderurgia busca a redução de custos e a elevação da flexibilidade do processo de produção.

Nível tecnológico

Em termos de nível tecnológico dos processos, a siderurgia brasileira apresenta resultados satisfatórios, da fase de redução até a aciaria, sendo que as defasagens concentram-se nas etapas finais do processo (metalurgia de panela ou interligação da aciaria e as máquinas de lingotamento e laminação). A exemplo de quase todos os países - com exceção do Japão, Alemanha e Estados Unidos -, a siderurgia brasileira montou seu parque com tecnologias adquiridas externamente. Apesar de ser o 8º produtor mundial, o país não conseguiu desenvolver experiências técnicas capazes de fazer progredir tecnologias de novos processos, pois o volume de recursos necessários e o prazo de maturação limitam tais inversões. Contudo, deve-se destacar que o país conseguiu absorver a tecnologia de operação e manutenção, adaptação e otimização de processos produtivos.

Assim, logo que se concluiu o processo de privatização, no final de 1993, o setor iniciou um programa de modernização e atualização tecnológica das usinas, na expectativa de terminar o ano 2000, orçando inversões da ordem de 7,1 bilhões de dólares. Esse programa está essencialmente voltado para o aprimoramento da competitividade do aço, redução de custos e melhoria das condições ambientais nas usinas. Associado ao processo, as siderúrgicas estão aproveitando para remover estrangulamentos operacionais e adicionar algumas unidades de produção, que permitam enobrecimento da mistura e obtenção de escalas mais compatíveis.

As decisões de investimentos foram influenciados pela intenção anunciada da

indústria automobilística de fazer do Brasil um importante polo produtor de automóveis para o mercado interno e para a exportação, por programas setoriais do Estado, como a criação de mecanismos de financiamento habitacional e em infra-estrutura, que fomentaram assim a construção civil, enquadrada entre os grandes consumidores de aço.

Produtividade

Considerando o critério físico homem/hora/tonelada (h/h/ton) para apuração da produtividade da mão-de-obra na siderurgia brasileira, percebe-se nos anos 90, um crescimento da ordem de 150%.

Evolução da Produtividade (t/h/ano)

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
188	220	250	266	283	336	375	423	432	470

Fonte: BNDES, 2000.

Elaboração: Subseção DIEESE CNM/CUT

Cabe salientar que estes ganhos foram baseados quase exclusivamente, no processo de redução estrutural do nível de emprego no setor, que de 1996 a 2000 reduziu 23%.

Evolução do emprego

Indicadores	1996	1997	1998	1999	2000
Número de Empregados	65.227	60.425	58.879	50.578	50.365
Faturamento por Empregado (US\$ Mil)	142,68	161,64	164,50	125,7	159,4

Impactos da ALCA para os Trabalhadores

São maiores os riscos do que as oportunidades em relação à ALCA. A posição da CUT – Central Única dos Trabalhadores é completamente contrária à ALCA. Em seu documento da 9ª Plenária, expressa um repúdio pleno:

“A Central única dos Trabalhadores deve seguir o caminho inverso, repudiando a ALCA em seu conjunto. Não existe a menor possibilidade de cláusulas progressistas nesse tratado, ou que assegurem o mínimo de direitos trabalhistas...”

Um recente documento da CUT enviado ao Ministério das Relações Exteriores reitera que a central é “contra a participação do Brasil num acordo de livre comércio baseado numa agenda de negociações que trata desiguais como iguais (...) e que beneficiará apenas os grandes conglomerados empresariais multinacionais instalados na região”. Além disso, reivindica que o governo

brasileiro garanta “que o povo brasileiro tenha acesso todos os elementos de informação (sobre o processo de negociação) e que seja realmente consultado através de um plebiscito sobre a participação ou não do Brasil na ALCA”.

A conjuntura instável por que passa a siderurgia mundial, com reflexos na siderurgia brasileira pode ser um agravante na negociação da ALÇA. Vive-se um momento de indefinição quanto à trajetória futura de investimentos na siderurgia brasileira. E tudo isso deve ser considerado no processo de negociação. As oportunidades que podem ser abertas à siderurgia brasileira são fortemente correlacionadas à revisão e reformulação das legislações protecionistas dos Estados Unidos da América.

Cerca de 30% das exportações de aço brasileiro, no montante de 3,1 milhões de toneladas, são dirigidas à América do Norte. A desaceleração da economia americana, aliada à aprovação da TPA pela Câmara de Representantes dos EUA, da não autorização do executivo americano fazer concessões nas principais áreas de interesse do Brasil – o aço, entre elas – e garantir todas as vantagens para o mercado norte americano, a discussão da ALCA perdeu absolutamente todo sentido.

O aço nacional é extremamente competitivo. Em uma negociação mais igualitária entre países, certamente o Brasil teria muito a ganhar.

Essa posição dos EUA reforça a necessidade de um planejamento nacional que adote uma política agressiva de conquista em mercados externos pouco atuantes até então, especialmente países da América Latina

CONVENCIONES FUNDAMENTALES DE LA OIT NO RATIFICADAS POR LOS PARTICIPANTES EN EL ALCA

STATES/ ESTADOS	Freedom of Association/ Libertad sindical	Collective bargaining/ Negociación colectiva	Forced labour/Trabajo forzado		Equal treatment/ Igualdad de trato	Minimum Age/ Edad mínima
	C. 87	C. 98	c.29 105	c.	c.100 c.111	c.138
Antigua & Barbuda					X	
Barbados						X
Belize					X X	X
Bolivia			X			
Brazil	X					
Canada		X	X			X
Colombia						X
Dominican Republic						X
Ecuador						X
El Salvador	X	X			X	
Grenada						X
Haiti						X
Jamaica						X
Mexico		X				X
Panama						X
Paraguay						X
Peru						X
Saint Kitts & Nevis	X	X	X	X	X X	X
Saint Lucia						X
Suriname					X X	X
Trinidad & Tobago						X
United States	X	X	X		X X	X

X = Conventions not ratified / convenciones no ratificadas (Situation on **1st February 2002** situación al **1º de febrero de 2002**)