

El desarrollo continental y el comercio entre México y Estados Unidos: ¿Por qué los trabajadores estadounidenses necesitan salarios más altos en México?

Richard Rothstein *

Los trabajadores mexicanos y estadounidenses tienen un interés común en el comercio entre México y EU. Los beneficios de la expansión comercial para la economía norteamericana —mayores mercados de exportación para los productos de EU— sólo podrán ser logrados cuando los salarios mexicanos puedan subir lo suficiente como para crear mercados masivos para los productos manufacturados. Si los salarios mexicanos continúan deprimidos, la expansión comercial sólo puede resultar en la reubicación continua de la manufactura desde los centros industriales de EU hacia el sector exportador mexicano.

Por esta razón, la meta consiste en crear un plan de desarrollo común para toda América del Norte y asegurar un alza en los salarios mexicanos. Para este proyecto, el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) es principalmente irrelevante. El NAFTA es un símbolo de la incorporación de México a la economía de EU como un centro manufacturero con salarios bajos. Fuerzas competitivas aseguran que esta integración económica hará bajar los salarios, el empleo y los niveles de vida, así como evitar las regulaciones ambientales tanto en México como en EU. Pero el NAFTA es sólo un símbolo: la integración a través de salarios bajos continúa desarrollándose con o sin acuerdo.

Basta considerar lo que ya ha ocurrido sin el NAFTA. General Motors es actualmente el mayor empleador de

México. Ford, Chrysler y la GM cuentan actualmente con un total de 64 plantas en territorio mexicano. Medio millón de mexicanos trabajan en la actualidad en dos mil plantas fronterizas ("maquiladoras") que exportan hacia EU pagando aranceles mínimos, salarios bajos y prestando poca atención hacia las regulaciones ambientales. Aunque en ausencia de estas ventajas no todos los empleos de las maquiladoras serían ubicados en el norte de la frontera (algunos exportarían en cambio desde Asia o El Caribe), claramente el sector maquilador ha desplazado a cientos de miles de empleos estadounidenses en el sector del ensamblaje manufacturero.

Los defensores de la manufactura en maquiladoras sostienen que estas plantas crean mercados para herramientas, maquinarias y componentes estadounidenses sin ensamblar. Pero un establecimiento que vende maquinaria estadounidense no gana nada cuando la planta ensambladora se traslada de Wisconsin hacia México. Sólo en el menor de los casos, donde la planta se movería hacia Asia (y adquiriese herramientas en Japón o Corea) se podrá decir que las operaciones de las maquiladoras preservan empleos en los sectores estadounidenses de bienes intermedios o de capital.

En 1989, las firmas estadounidenses crearon 48 mil empleos manufactureros en EU, mientras que en México crearon un número muy cercano (46 mil). Este patrón de inversión no puede ser atribuido a la perspectiva del NAFTA, el "presidente Salinas no hizo su sorpresivo anuncio sobre la búsqueda de un acuerdo de libre comercio sino hasta 1990. En aquel entonces los manufactureros estadounidenses ya contaban con in-

* Investigador del Instituto de Política Económica de Washington, D.C. Este trabajo ha sido adaptado de un artículo que aparecerá en el invierno de 1993 en la revista *The American Prospect*. Traducción: Santiago Pérez.

centivos suficientes —sin el NAFTA— para crear en México todos los empleos a su alcance. En el sector exportador mexicano, la productividad laboral es prácticamente igual que la de EU, mientras que en México los salarios han declinado en un 50 por ciento desde 1982. En la actualidad los salarios mexicanos se encuentran sustancialmente por debajo del nivel de los salarios en Asia; para 1989, el salario manufacturero mexicano promedio había caído un 16 por ciento en comparación con el estadounidense, mientras que el de Singapur era del 22 por ciento y el de Corea y Taiwán representaba un 25 por ciento.

En los libros, las regulaciones ambientales industriales mexicanas son comparables a las de EU, pero raramente se aplican. A pesar de la promesa de Salinas respecto a que México dejaría de atraer inversiones a través de la laxitud en la aplicación de las leyes; durante el año pasado la *General Accounting Office* examinó a seis nuevas fábricas norteamericanas propensas a contaminar en el sector maquilador, y reportó que ninguna se tomó la molestia en obtener antes de abrir los permisos requeridos por la ley mexicana, que certifiquen que los sistemas de control de polución y tratamiento de desechos tóxicos estén en su lugar. El NAFTA no cambiará esto. Mientras los negociadores estadounidenses afirmaban que el NAFTA es el pacto comercial “más verde” jamás negociado, su declaración se basaba en la inclusión en el acuerdo de estándares en el *producto*, no en el *proceso*. El NAFTA contiene disposiciones remarcadas que prohíben la importación a EU de un producto como una cuna para niños con terminaciones filosas, lo cual es peligroso para la salud o la seguridad de los consumidores; pero no contiene disposiciones por medio de las cuales los estadounidenses puedan impedir la importación de una cuna que es segura para los niños, pero no lo es para los trabajadores mexicanos que la rocían con pintura. Es por eso que numerosas plantas de muebles del sur de California se trasladaron a México cuando las regulaciones sobre calidad del aire fueron más estrictas en Los Angeles, y es el porque ellos esperan continuar manufacturando en México después de que el “tratado verde” esté en su lugar. Aunque el NAFTA sea aprobado o rechazado, la reubicación del empleo industrial desde EU hacia México continuará.

México inclusive no se beneficiará con la continuación de dicho comercio. Basta considerar lo que está sucediendo con la industria del vestido. México ya no puede contar con las exportaciones de ropa como una

fuentes segura de divisas extranjeras. La estrategia mexicana de libre comercio sólo puede funcionar si tiene acceso *privilegiado* al mercado de EU. Pero mientras el “libre comercio” se expande, la competencia de México con otras naciones por inversiones de EU será más intensa. Al luchar contra otras naciones por una porción del mercado finito estadounidense México podría perder.

Cuando el presidente Bush quiso agradecer a Turquía (el noveno exportador de ropa a nivel mundial) por su ayuda en el Golfo Pérsico, su cuota de exportación de pantalones para hombres a EU se duplicó a cuatro millones en un año. Para asegurar el colapso del comunismo en Europa del Este, el presidente Bush incrementó la cuota de importación de vestido para Polonia, Hungría y Checoslovaquia. Apoyamos al gobierno de Aquino en Filipinas otorgándole una liberación en las importaciones textiles, y los 500 millones de dólares que esa nación recibe en materia de exportaciones de vestido es actualmente del mismo tamaño que la mexicana.

Cuando la administración Reagan se preocupó por las políticas izquierdistas en Jamaica, EU promulgó una “Iniciativa de la Cuenca del Caribe”, la cual eliminó virtualmente las cuotas de importación para la industria del vestido caribeña. De 1986 a 1991, mientras las importaciones estadounidenses de ropa mexicana crecieron en un 221 por ciento, las importaciones de otras naciones caribeñas lo hicieron en un 245 por ciento y actualmente superan cuatro veces el nivel de las importaciones mexicanas en el ramo. Guatemala, por ejemplo, ahora cuenta con 70 mil empleados en la exportación de ropa, más de los dos mil con los que contaba hace sólo ocho años y ahora es de uno y medio veces el tamaño del sector maquilador de México. En 1986 Guatemala, como México, inició un programa de estabilización económica destinado a atraer a las industrias de exportación. Al igual que México, Guatemala usó una combinación de devaluación monetaria y ajuste salarial para reducir los costos de la mano de obra en las industrias exportadoras. Como resultado, los salarios de la industria del vestido guatemalteca son de 20 centavos de dólar la hora, alrededor de un cuarto del salario de la industria maquiladora del vestido en México. Van Heusen es el mayor empleador en Guatemala, con mil trabajadores exporta 20 mil camisas al mes. Las exportaciones guatemaltecas de ropa crecieron de 22 millones de dólares a 350 millones entre 1986 y 1991.

China es en la actualidad el mayor exportador textil en el mundo, con capacidad para aplastar a cualquier otra industria del vestido. Aunque últimamente los problemas en los derechos humanos han moderado incrementos en las cuotas, las exportaciones textiles de china hacia EU crecieron a mediados de los ochenta en un 19 por ciento anual. Con o sin NAFTA, las plantas textiles mexicanas incrementarán su competencia con exportadores chinos que cuentan con menores salarios y productividad superior.

Los que fomentan el libre comercio reconocen que la reubicación de industrias estadounidenses hacia México continuará, pero alegan que las pérdidas en empleos serán superadas por las ganancias en las industrias de exportación de EU, que ahora encontrarán nuevas oportunidades en un mercado de "80 millones de consumidores" como el de México. Ellos argumentan que mientras la industrialización de México prosigue, no sólo los consumidores estadounidenses se beneficiarán del menor costo de la especialización ("ventaja comparativa") del comercio entre ambas naciones, sino que también la competencia en México por el escaso empleo manufacturero calificado y semi-calificado incrementará la demanda de empleo y salarios. Las economías de escala (que sirven a los mercados de EU) y mayores inversiones de capital en tecnología llevarán entonces a elevar la productividad industrial mexicana. Los salarios aumentarán en la medida que los trabajadores demanden una porción constante al alcanzar una productividad más alta. Con salarios incrementados, el poder de compra de los mexicanos crecerá simultáneamente con el apetito y la capacidad para absorber las importaciones de EU.

Es verdad que las firmas estadounidenses han expandido en México sus ventas de pastas dentífricas, pañales, cámaras, vestido y otros bienes de consumo desde que disminuyeron los aranceles y las restricciones a la importación fueron eliminadas. Aunque las expectativas respecto a que dicho crecimiento pueda continuar no son realistas. La clase media mexicana es pequeña, relativamente pocos mexicanos pueden comprar cualquier cosa que no sean los productos básicos estadounidenses. Pronto, la demanda repentina de esta clase media será satisfecha. A menos que los ingresos de los trabajadores mexicanos se incrementen notoriamente, el mercado de consumo mexicano no proveerá a los exportadores de EU el estímulo que los adeptos al libre comercio esperan.

Los ingresos mexicanos no tenderán al crecimiento,

México cuenta con una fuente tan enorme de subempleados y desempleados que el esperado ajuste de los mercados laborales no causará un incremento general en los niveles salariales. México requiere una tasa de crecimiento de 6.5 por ciento anual simplemente para proveer empleos al millón de jóvenes que anualmente ingresan al mercado laboral, sin hacer mella del presente superávit en la mano de obra, inclusive los observadores más optimistas esperan un crecimiento menor. El Plan Brady destinado a "resolver" la crisis deudora de México asumía un crecimiento a futuro del cuatro por ciento, asegurando que el superávit en la mano de obra crecería (En 1991 el PNB de México creció en un 3.5 por ciento y la tasa estimada para 1992 fue de 2.5 por ciento).

Con una mayor integración económica, la fuente superavitaria en mano de obra puede incrementarse antes que disminuir. Como parte de su liberalización económica, México desreguló el agro y permitió la venta de tierras agrícolas, retiró los subsidios para los agricultores de subsistencia y abrió los mercados alimenticios hacia una mayor competencia con las importaciones de granos de EU. Una vez que la protección agrícola mexicana sea totalmente desmantelada, muchos campesinos mexicanos no podrán competir con las exportaciones agrícolas altamente mecanizadas de EU. Los trabajadores rurales y los mercados laborales industriales repletos deprimirán los salarios, eliminando cualquier ajuste en el mercado laboral derivado de mayores inversiones.

Las expectativas referentes a que una mayor productividad industrial originaría alzas salariales tampoco serán alcanzadas. Las plantas mexicanas de automotores, por ejemplo, operan actualmente a un 80 por ciento de los niveles de productividad de EU, aunque los salarios sean solamente de un seis por ciento en comparación con este país. Los salarios y la productividad de las plantas exportadoras varían a lo largo del Tercer Mundo, donde las ganancias en productividad no han sido igualadas en incrementos salariales. En Asia, naciones como Bangladesh y Tailandia que han recibido incrementos en inversiones transnacionales, los salarios *disminuyeron* mientras que la productividad *aumentó*. En Corea del Sur, fueron necesarios disturbios a nivel nacional en 1987, que derribaron a la dictadura Park Chun, antes que los salarios de los altamente productivos trabajadores coreanos comenzaran a incrementarse. En México de 1980 a 1989, los salarios manufactureros reales *caye-*

ron en un 24 por ciento mientras que la productividad industrial *creció* en un 28 por ciento.

Durante la década de los ochenta en EU los salarios reales cayeron mientras la productividad industrial crecía. En Japón y algunas naciones industrializadas de Europa, la productividad y los salarios crecieron simultáneamente. Contrario a la teoría académica, no existe una necesidad real en la que el crecimiento económico y la productividad hagan incrementar los salarios, debido a que los salarios son más afectados por factores macroeconómicos —una política fiscal, monetaria y laboral— que por la productividad industrial.

Los ejecutivos de EU sostienen con ingenuidad que ellos invierten en México para vender en un mercado de “80 millones de consumidores”. Una indicación es el hecho de que el NAFTA no contiene disposiciones para la coordinación monetaria, algo que es de esperarse para promover el comercio bilateral en un acuerdo. Las corporaciones transnacionales (CTN) al considerar las inversiones en el extranjero son generalmente temerosas del riesgo en los tipos de cambio. Pero el NAFTA no considera la unión monetaria o inclusive una política monetaria coordinada entre México y EU, de manera que el tratado no protegerá el valor en dólares de inversiones realizadas con pesos. El peso ha caído de 25 por dólar en 1981 a 3 100: por dólar a principios de este año. Actualmente el gobierno tiene una política de devaluación gradual, pero el peso todavía está sobrevaluado y son probables devaluaciones más drásticas. Sin embargo la inversión directa de EU continúa creciendo debido a que el propósito primario de manufacturar en México es volverlo a exportar a EU. Una devaluación podría afectar el valor en papel moneda de activos mexicanos en los libros de las firmas norteamericanas, pero también abarata los costos de la mano de obra y otras inversiones, aumentando ganancias en las exportaciones. La falta de interés de los inversionistas de las CTN sobre futuras devaluaciones del peso y su falta de presión a los negociadores de EU para que buscaran una coordinación monetaria en el NAFTA es quizá la mejor evidencia que, contrariamente a la propaganda pública, estas firmas tienen poco interés en vender al mercado mexicano. Ellos no se preocupan del posible bajo valor de las ventas en pesos. Sólo las ventas en dólares importan.

Mientras las importaciones estadounidenses provenientes de naciones subdesarrolladas se expandieron en los ochenta, los empleos manufactureros de EU

disminuyeron junto con los salarios reales. Una combinación de políticas contribuyó no sólo a las importaciones con salarios bajos, sino que no invirtió en educación, trabajos públicos y capacitación laboral; una preferencia por la especulación financiera sobre la manufactura; hostilidad hacia los sindicatos; un déficit presupuestal que requirió tasas de interés altas y valores en dólares; y políticas del Banco Mundial (BM) y del FMI para deprimir el poder de compra de los países del Tercer Mundo para que sus deudas externas pudieran ser pagadas con mayor facilidad.

Los salarios mexicanos cayeron durante la década pasada a pesar del crecimiento en la tasa de empleo y de productividad, debido a que la necesidad de destinar las ganancias derivadas de las exportaciones a los servicios de una deuda externa de 100 mil millones de dólares, requería salarios inclusive más bajos para atraer inversionistas en las plantas exportadoras. Las políticas mexicanas no podían permitir un incremento salarial, originando un mayor poder de adquisición doméstico que competiría con la producción industrial de los exportadores. Si, por el otro lado, los ingresos se hubieran incrementado, los mexicanos no sólo hubieran adquirido mayores productos de EU, sino más productos de sus propias plantas, reduciendo las exportaciones hacia EU y por consiguiente una menor destrucción de los empleos estadounidenses. Durante los ochenta, EU sufrió pérdidas de 1.1 millones de empleos como resultado de las mermas en las exportaciones destinadas a naciones subdesarrolladas donde estalló la crisis de la deuda. Actualmente, EU tiene superávit comercial con México sólo debido a las exportaciones de maquinaria industrial. Una vez que la maquinaria esté en su lugar, llevará una corriente de bienes de consumo de regreso al norte, creando un déficit comercial a largo plazo.

Repudiar el NAFTA simplemente permitirá que las pérdidas de empleos continúen junto con el declive en el nivel de vida de ambos países. De igual manera sucedería con una simple ratificación del tratado. La única oportunidad para detener dicha tendencia sería utilizando al NAFTA como palanca para negociar otros acuerdos que reformen la economía mexicana de manera que los salarios se incrementen.

Actualmente los ingresos mexicanos son tan bajos no sólo debido a las obligaciones de pago de servicio de la deuda que compite con el consumo, sino también a que la distribución de la riqueza es ampliamente desigual. Sólo el 15 por ciento del PNB de México se

destina a salarios, el resto va hacia las ganancias corporativas, ingresos en las propiedades e intereses. En EU la figura comparable es de 55 por ciento.

Juicios convencionales sostienen que México, al igual que gran parte de América Latina, adoptó su estrategia económica actual —apertura a la inversión extranjera, depresión salarial y orientación exportadora— después de que su experimento previo con la “Industrialización sustitutiva de Importaciones” (ISI) fracasara. En respuesta, se dice que México determinó copiar el camino del éxito de los tigres asiáticos —Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong— que experimentaron un rápido crecimiento al perseguir una estrategia exportadora, utilizando las ganancias derivadas de las exportaciones para adquirir bienes de capital, pagos en el servicio de la deuda y para destinarlo posteriormente en importaciones de consumo que apoyaran un crecimiento en los niveles de vida.

El juicio convencional se equivoca en dos aspectos. En primer lugar, la estrategia de ISI no falló, en diversos rubros fue altamente exitosa. En segunda instancia, la estrategia de desarrollo seguida por México a partir de 1982 no contiene el menor parecido a la utilizada por los tigres asiáticos.

En las últimas dos décadas, el crecimiento real de los salarios mínimos mexicanos fue de 5.5 por ciento, mientras que el crecimiento anual promedio del ingreso per cápita creció anualmente en un 3.6 por ciento. Inclusive durante los años previos a la crisis (1973-1981), cuando los préstamos hacia México eran excesivos, el ingreso per cápita creció en un promedio anual de 2.6 por ciento, a pesar del rápido crecimiento demográfico.

Contrariamente al juicio convencional, las estrategias económicas de ISI que México siguió antes de la liberalización eran más similares a las de aquellos “exitosos” tigres asiáticos que las aproximaciones actuales. Corea del Sur, por ejemplo, evitó políticas de mercado de las cuales la opinión pública de EU estima que Corea fue pionera. Éstas ahora se consideran como un camino para la prosperidad de México.

Por ejemplo, en México se privatizaron recientemente los bancos propiedad del Estado. Aunque en 1961, cuando comenzó en Corea el desarrollo industrial, el dictador Park Chung Hee *nacionalizó* los bancos. Con el control del crédito, el gobierno decidió qué industrias promover, qué firmas deberían ingresar a un mercado, qué productos podían hacer y en qué cantidad. Los bancos propiedad del gobierno dieron

créditos *gratuitos* a las industrias protegidas, ubicando las tasas de interés por debajo de la inflación.

Las importaciones que competían con los bienes coreanos fueron prohibidas o sujetas a aranceles exorbitantes. Corea exigió a las firmas lograr las metas de exportación fijadas por el gobierno mientras a los competidores domésticos potenciales se les negaban las licencias de operación. Corea también tenía una aproximación diferente para la “fuga de capitales”: las transferencias de las riquezas coreanas sin autorización eran castigadas con la muerte.

Un principio central de la estrategia mexicana de libre mercado, es un tipo de cambio que refleja el verdadero poder de compra del peso, fijado lo más cercanamente posible al dólar. Corea, de manera distinta, manipuló su tipo de cambio violando las normas de libre mercado. En los sesenta, el won fue “sobreevaluado” haciendo que la maquinaria industrial y las materias primas provenientes del extranjero fueran baratas para los industriales coreanos. La sobrevaluación del won no originó una inundación de bienes de consumo importados que compitiera con los productos coreanos debido a los elevados aranceles y las prohibiciones en la importación. Una vez que las industrias claves se desarrollaron, en 1971 Corea “devaluó” el won.

En 1982 Corea adoptó una ley exigiendo a la industria pesada (como las ensambladoras de automóviles) que comprara autopartes de pequeños y medianos subcontratistas locales. Mientras tanto México se preparaba a dismantelar leyes similares.

El éxito de Corea no comprueba que la planeación y la sustitución de importaciones sean mejores que el libre mercado. Junto con las reparaciones de guerra japonesas Corea recibió ayuda masiva por parte de EU. Más de la mitad de su inversión se financiaba con ayuda extranjera. Las tropas de EU ubicadas en Corea proveían también un estímulo económico el cual, junto con la ayuda extranjera, es inaccesible para países como México.

En 1968 Corea tenía un ingreso per cápita de 180 dólares, comparados con los 580 de México. Para 1990 el ingreso per cápita de México era de 2 490 dólares, mientras que el de Corea era de 5 400. Con las reformas en el mercado, la economía mexicana está creciendo anualmente a una tasa de dos a cuatro por ciento. Pero Corea creció a una tasa de nueve por ciento en los setenta; su nuevo plan de cinco años se basa en un crecimiento anual de siete por ciento para 1992-1996.

Es tentador preguntar por qué México es aparentemente tan tonto persiguiendo teorías que no han sido probadas para atraer inversión transnacional sin un plan para aumentar los ingresos de los mexicanos o creando una base industrial autosuficiente. ¿Por qué México abandonó su modelo de desarrollo de ISI que, aunque no era perfecto, condujo a tres décadas de rápido crecimiento?

Sería inclusive un insulto a la inteligencia del presidente Salinas, así como a la de su predecesor, Miguel de la Madrid, sugerir que sus políticas de libre mercado fueron adoptadas voluntariamente. Quizá De la Madrid y Salinas fueron socios demasiado complacientes en un esquema de explotación y empobrecimiento para su nación. Pero desde 1982 los que tomaron las decisiones fundamentales en la estrategia económica mexicana no estaban en la Ciudad de México, sino en Washington. La estrategia mexicana ha sido dictada por el Departamento del Tesoro, el FMI y el Banco Mundial, que impusieron a México una versión de "Reaganomics" de libre mercado, de goteo, de tipo abastecedor,¹ tan radical que ellos ni siquiera tenían una ligera alusión de aquello en casa.

Los salarios mínimos reales en el empleo urbano de México fueron reducidos en un 47 por ciento de 1980 a 1989 y el promedio de los salarios manufactureros fueron radicalmente reducidos a un 24 por ciento. Los subsidios a los productores de alimentos se eliminaron, los subsidios del precio al consumidor para las tortillas, frijoles, aceite comestible, pan y huevo fueron eliminados por completo tanto en las áreas urbanas con menos recursos como en el resto del país. Cuando el gobierno tenía negocios ("paraestatales") que no podían ser vendidos a los inversionistas privados, los cerró sin una asistencia mínima para los trabajadores. La meta, sin embargo, se había alcanzado, los salarios bajos ayudaron a que las exportaciones mexicanas saltaran de 1 800 millones de dólares en 1982 a 3 300 millones en 1983. Para 1989, las exportaciones de manufacturas se valoraron en 11 600 millones de dólares.

La palanca que Washington utilizó para demandar esos sacrificios fue la deuda. México fue forzado a abandonar la estrategia de ISI debido a que su deuda creció fuera de control para 1982. Existieron tres razones distintas para la suspensión casi formal de pagos, dos de ellas estaban más allá de su control.

¹ "Trickle-Down, Supply-Side, Free Market Reaganomics" en el original (N. del T.).

Una fue la guerra entre Irán e Irak, en la cual ambas naciones (alentadas por EU) intentaron financiar sus esfuerzos inundando los mercados mundiales con petróleo, bombeados a niveles excesivos para las cuotas de la OPEP. El resultado fue el desplome de los precios mundiales, pasando de 37 dólares por barril en 1981 a ocho dólares en 1986.

La segunda razón fue la política monetaria mal concebida adoptada por Paul Volcker y la Reserva Federal durante las administraciones de Carter y Reagan. La estrategia de Volcker consistía en acabar con la inflación de EU a través de tasas de interés exorbitantes. Muchos préstamos mexicanos de esa época eran del tipo de tasa variable, similares a las hipotecas de EU. Ni el servicio de esos préstamos, ni abrir nuevos préstamos que tenían que pagarse, eran posibles con tasas del 20 por ciento. Nuevamente, la suspensión era la única alternativa.

La tercera causa de la crisis económica de México era que algunos de sus préstamos fueron invertidos de manera ineficiente. Este factor es ampliamente enfatizado dentro de las consideraciones convencionales respecto a las "fallas" en la inversión de la sustitución de importaciones. También existen afirmaciones que señalan que los préstamos eran reducidos por la corrupción de funcionarios gubernamentales o de industrias estatales ya sea para beneficio personal o bien para uso privado. Estas consideraciones, sin embargo, estaban radicalmente sobreestimadas. Quizá el capital extranjero no fue siempre invertido de manera *inteligente*—por ejemplo, México no ha tenido que agregar una nueva refinería desde 1982, sugiriendo que existía inversión excesiva en la industria petrolera antes de la crisis—pero la corrupción era un factor insignificante. En ausencia de *shocks* exógenos (desplome de los precios del petróleo y alza vertiginosa de las tasas de interés), inclusive una nación con la corrupción de México podía haber continuado con el servicio de su deuda y crecimiento.

En 1982 el secretario de Hacienda, Jesús Silva Herzog, vino a Washington amenazando con la suspensión y solicitando alivio. En vez de eso, le dijeron que redujera los salarios y los niveles de vida, a fin de que los impuestos fueran usados para pagar la deuda, no para subsidiar la tortilla, de manera que México pudiera atraer a las industrias exportadoras y obtener dólares para el servicio de la deuda. Entonces México firmó un plan de "estabilización" con el FMI, en el cual a cambio de compromisos para reorientarse hacia las

políticas de libre mercado, los bancos le otorgarían fondos equivalentes a la mitad del total que recibieron por concepto de intereses en los próximos dos años. Todavía incapaz de pagar los servicios de la deuda (los pagos en materia de intereses a los acreedores extranjeros pasaron de 66 por ciento del total del presupuesto en 1982 a 79 por ciento para 1988), México buscó un alivio mayor; en 1985, James Baker, en aquel entonces secretario del Tesoro, trató de persuadir a los bancos que otorgaran a México mayores préstamos para el pago de la deuda. Los bancos se rehusaron, el "Plan Baker" fracasó. En 1989, Nicholas Brady, sucesor de Baker, pidió a los bancos que suavizaran los términos del pago de la deuda (por ejemplo, reduciendo las tasas de interés o perdonando el 35 por ciento del principal), pero el "Plan Brady" sólo aportó un alivio ligero. Mientras tanto, el FMI y el Banco Mundial (ambos están ampliamente influenciados y controlados por EU) continuaron negociando acuerdos en la Ciudad de México, otorgando créditos puente y diversos tipos de ayuda temporal para sacar el país a flote, a condición de que México continuara siguiendo las políticas de libre mercado, salarios deprimidos, reducción en los subsidios al consumo, menos servicios sociales, menos participación gubernamental en la economía, reducción de aranceles (el arancel promedio de México para las importaciones de EU es actualmente de sólo 11 por ciento) y la eliminación de otras barreras no arancelarias para la penetración extranjera de la economía mexicana. En 1986 México se unió al GATT, formalizando su renuncia a la ISI.

A pesar de estas "reformas", la deuda externa de México (actualmente de 120 mil millones de dólares aproximadamente) es mayor que hace diez años (90 700 millones de dólares) cuando comenzó la crisis. Después del fracaso de las negociaciones Herzog-Baker-Brady, Salinas anunció su disposición a firmar un acuerdo de "libre comercio" para simbolizar la determinación de atraer a los inversionistas de EU hacia la fuerza de trabajo de salarios bajos de México. Como hemos visto, sin embargo, si el NAFTA es ratificado o rechazado tendrá poco impacto en el flujo de inversiones de EU hacia México. Este flujo se está expandiendo pero nunca será suficiente para corregir las carencias de capital en México. Pero debido a que el comercio y la inversión están actualmente estructurados de una manera que perjudica a ambas naciones, es un interés muy importante para EU redefinir nuestras políticas económicas internacionales así como negociar una

nueva con México. Ya sea si estas negociaciones se llevan a cabo separada, paralelamente o renegociando el NAFTA es poco importante y puede ser dejado a la conveniencia de los expertos presidenciales en relaciones públicas. Pero el objetivo esencial debe ser un proyecto de desarrollo conjunto que pueda tener éxito en elevar, no disminuir, los ingresos mexicanos. Elevar los salarios mexicanos es esencial para crear un mercado doméstico para la industrialización mexicana, creando mercados recíprocos para las exportaciones de EU y para aliviar la presión descendente de los salarios de EU que se origina en la competencia mexicana de salarios bajos.

El alivio de la deuda y las reformas de las políticas de desarrollo del FMI y del Banco Mundial deben ser las piedras angulares de una nueva relación económica. El actual espiral descendente en México comenzó con la crisis de la deuda, es tonto tratar de finalizar con ese espiral tratando todos los problemas excepto el que provocó el declive. Si México pudiese gastar 10 mil millones de dólares adicionales en manufacturas de EU al año, en vez de destinarlos al servicio de la deuda, serían creados empleos en EU mientras que México se beneficiaría con maquinaria industrial y bienes de consumo, una transacción "ganador-ganador". Cada mil millones de dólares obtenidos por las exportaciones mexicanas, si después son gastados en adquisiciones de bienes de capital y de consumo de EU, crearían alrededor de 30 mil empleos. Si de otra manera las ganancias de México son transferidas a los bancos internacionales, muchos de esos empleos se pierden.

No existe en principio riesgo en perdonar las obligaciones de la deuda externa mexicana. La administración Bush pagó a Egipto por su apoyo en "la Tormenta del Desierto", organizando a los acreedores de Europa Occidental para que perdonaran 20 mil millones de dólares de su deuda externa egipcia. Para promover a los reformadores de Europa del Este, nos las arreglamos para eliminar 17 mil millones de dólares de la deuda externa de Polonia. Varias veces durante los últimos dos años, hemos presionado a nuestros aliados para permitir que Rusia suspenda los pagos de su deuda externa de 65 mil millones de dólares, esperando que usara el efectivo para comprar trigo de Kansas. EU ha sido como una veleta en el asunto del alivio de la deuda rusa, pero la cuestión no radica en si el alivio es una recompensa para la prodigalidad soviética, sino más bien en que los políticos consideren que los controles

estén en su lugar para asegurar que el alivio será gastado apropiadamente (en exportaciones de EU).

Nuestra ley de bancarrota permite a las firmas con problemas utilizar sus ingresos para los gastos de operación antes que pagar onerosas deudas. Las firmas cuyos problemas son mucho menos serios que los de México utilizan estos procedimientos. México redujo drásticamente los niveles salariales para mantener en forma regular el pago de los intereses durante los ochenta, pero ningún juez de bancarrota en EU requeriría un corte salarial tan drástico antes que permitir que la firma ignore a los acreedores.

Mientras que las restricciones presupuestales de EU limitan nuestra voluntad de adquirir deuda mexicana, la carga podría ser eliminada requiriendo que México adquiriese (dólar por dólar) maquinaria y bienes intermedios de EU con fondos que de otra manera, serían destinados al servicio de la deuda (este requerimiento ha sido históricamente agregado a los fondos de ayuda al exterior, comenzando con el Plan Marshall para Europa Occidental). Dicha disposición podría proveer un estímulo para la actual capacidad ociosa de EU, ocasionando mayores recaudaciones de impuestos y reduciendo pagos de transferencia (ayuda social y desempleo) eliminando, en cierto grado, el costo presupuestal.

Con la elección de Bill Clinton como presidente, Gran Bretaña se convierte en la única nación industrializada que pretende suscribirse a las irreales panaceas económicas que nosotros impusimos alegremente en el mundo subdesarrollado. Y, como se recordará, en septiembre cuando Inglaterra se enfrentó con la ortodoxia de reprimir su economía para atender a sus deudas, eligió en su lugar retirarse del mecanismo del tipo de cambio europeo, México (cuya deuda está contratada en dólares) no puede permitirse un lujo semejante.

La redefinición de las políticas del FMI y del Banco Mundial son necesarias para que en negociaciones con México y otras naciones subdesarrolladas, cese la demanda de adopción de políticas de libre mercado más extremas que ninguna otra nación (incluyendo EU) se atrevería a contemplar.

Ya sea en negociaciones con EU o sus sustitutos, el FMI y el Banco Mundial, México debería ser impulsado a que regrese a algunas políticas que funcionaron bien en su periodo de ISI, a la vez que evite los excesos de ese periodo. A la nación debería permitírsele, y alentársele, para que adopte una estrategia de desarrollo en

la cual la especialización no sea exclusivamente de aquellas industrias que pagan salarios demasiado bajos como para permanecer en EU. Con una estrategia industrial que es complementaria a la de EU algunas industrias mexicanas podrían ser protegidas e inclusive subsidiadas. El modelo coreano es apropiado para evadir las ineficiencias, producto del proteccionismo excesivo del modelo histórico de ISI. Esto es, algunas industrias designadas podrían esperar a obtener la protección de sus mercados domésticos hasta ser lo suficientemente competitivas a nivel internacional.

Una estrategia de desarrollo continental debería incluir ayuda de EU para el desarrollo de México. Si bien esta asistencia será limitada por las presiones presupuestales de EU, un compromiso serio para el desarrollo común de América del Norte requiere una reorientación de las prioridades en materia de ayuda externa para el desarrollo. En ningún lugar del mundo se ha intentado el libre comercio entre economías con un nivel de desarrollo tan dispar. La Comunidad Europea, cuando incorporó a España, Portugal y Grecia, reconoció que la integración económica no era para arrastrar a sus miembros prósperos al nivel inferior de sus miembros pobres, la asistencia para el desarrollo tenía que ser otorgada por las arcas de la Comunidad hacia las regiones menos desarrolladas. El tratado de la Comunidad Europea compromete a las naciones miembros a "reducir las disparidades entre las diversas regiones y respaldar a las regiones menos favorecidas". El Banco de Inversión Europea y el Fondo de Desarrollo Regional financian proyectos de infraestructura en las naciones miembros más pobres, construyendo caminos, mejorando las comunicaciones y respaldando el desarrollo industrial. En consecuencia, los salarios en las regiones pobres han ascendido, la reubicación de las industrias del norte de Europa hacia las naciones del sur europeo ha sido mínima.

México afirma razonablemente que sus abismales antecedentes ambientales —que han atraído plantas contaminantes de EU, permitido que envenenen el aire, la tierra y el agua sin sanción alguna a falta de sistemas de tratamiento de drenaje y desechos químicos que requiere el desarrollo controlado— provienen fundamentalmente de la carencia de recursos. En 1980-1981, México utilizó el 80 por ciento del presupuesto gubernamental para el pago de intereses. De 1983 a 1988, el promedio era de 50 por ciento. No se puede esperar que México incremente su presupuesto para la protección ambiental y la inversión en infraestructura

al mismo tiempo que el Tesoro de EU, el FMI y el Banco Mundial están reforzando los esquemas de pagos de deuda, que exigen a México desregular su economía, reducir el sector público y dedicar cualquier recurso disponible al servicio de la deuda.

Por otro lado, la carga no pertenece exclusivamente a EU y las agencias de desarrollo. Se debe esperar que México haga mucho más por cuenta propia, la asistencia internacional no puede ser la única fuente de fondos para el desarrollo. México, puede obtener fondos de inversión doméstica a través de una reforma fiscal, un incremento en el nivel impositivo y la eficiencia de la captación fiscal, así como corrigiendo la regresividad excesiva del sistema fiscal mexicano.

De las naciones que el Banco Mundial clasifica como de "ingreso medio-alto", la captación fiscal de México es de las más bajas. En materia impositiva capta el 14 por ciento de su PNB en impuestos comparado por ejemplo, con Portugal que capta el 35 por ciento, Venezuela 17 por ciento, o Uruguay con 27 por ciento. A lo largo de los últimos tres años México no ha establecido un impuesto a las ganancias de capital de los rendimientos especulativos hechos en la Bolsa Mexicana de Valores. Menos del 20 por ciento de los negocios de México están siquiera registrados por las autoridades fiscales. Antes de las privatizaciones de la década pasada, la mayoría de los ingresos gubernamentales no venían de los impuestos, sino de las ganancias de las empresas paraestatales. Ahora, esta fuente de recursos ha declinado en la medida en que los negocios propiedad del Estado, incluidos bancos, aerolíneas y empresas fueron vendidos. Jorge Castañeda enumera seis elementos de reforma fiscal que deberían ser ejecutados si se establecen las metas de bienestar e inversión pública: los impuestos corporativos deben ser incrementados; sobretasa en los impuestos a la riqueza; establecimiento de un impuesto a las ganancias de capital en mercados financieros; mejoría de la captación; reforzamiento a los impuestos sobre la renta de profesionales independientes y de la clase media alta; así como una extensión de impuestos a bienes y capitales ubicados en el exterior.

México nunca podrá convertirse en un mercado provechoso para las exportaciones de EU, mucho menos en un exportador exitoso de bienes con un alto valor agregado, a menos que se le permita y aliente por parte de EU y las agencias internacionales de desarrollo a, reinvertir en la educación y salud de su juventud. Hoy en día, la productividad mexicana está condenada

a rezagarse limitando gran parte de los incrementos en la inversión extranjera, debido a la política de ajustes estructurales que impusimos a la nación obligaron a una reducción en el gasto para educación, salud y nutrición. El gasto en educación bajó en un tercio, de 3.6 por ciento de su PNB en 1981 a 2.8 por ciento en 1983, y ha permanecido en este bajo nivel. La inscripción de niños a primer grado disminuyó, y para 1988, el gasto por alumno cayó en un 22 por ciento. Los gastos en materia de salud pasaron de 3.7 a 3.0 por ciento en el mismo periodo. Los niños mexicanos que eran preescolares en 1982 cuando comenzó la crisis económica estarán ingresando a la fuerza de trabajo en los próximos cinco años. Ellos están más desnutridos y menos educados que la generación previa de trabajadores mexicanos y por consiguiente serán menos productivos (Ellos se desempeñaran también de manera más eficiente como inmigrantes en las escuelas de EU). La reinversión en la calidad de la fuerza de trabajo mexicana es necesaria no sólo para el desarrollo de México sino para crear consumidores prósperos para las exportaciones de EU.

Los negociadores de las agencias internacionales y de EU deben incluir en su estrategia de desarrollo continental un incremento gradual en el salario mínimo, que actualmente es alrededor de 60 centavos de dólar por hora. Cabe recordar nuevamente que este salario mínimo está a la mitad del nivel de 1982 y fue reducido por las políticas mexicanas bajo las ordenes de los acreedores internacionales, en una remarcada transferencia de riqueza de los exportadores de EU (y sus fuerzas de trabajo) hacia los banqueros acreedores de la nación.

Asimismo las políticas para abaratar las exportaciones mexicanas también provocan que las exportaciones de EU sean demasiado caras en México. Estas exportaciones declinaron notablemente durante el "ajuste estructural" de los ochenta. Las importaciones anuales de bienes y servicios cayeron de 21 mil millones a ocho mil millones de dólares de 1982 a 1983. Esta política fallida debe ser revocada. El objetivo *final* deberá ser un salario mínimo común para México y EU al nivel de este último. Existen diversos puntos por medio de los cuales pueden establecerse metas intermedias. Una comparación de la proporción del salario en el PNB entre EU (55 por ciento) y México (15 por ciento) sugiere que los salarios mexicanos podrían triplicarse para lograr su igualdad. Las comparaciones de la productividad laboral en las industrias de expor-

tación de México y EU indican que un incremento apropiado podría ser todavía mayor.

El presidente Clinton, durante su discurso de campaña en el cual llamó a nuevas negociaciones con México, propuso un tratado complementario solicitando que los ciudadanos mexicanos tengan libre acceso a las cortes locales si los estándares laborales son violados. La Constitución mexicana garantiza un salario mínimo suficiente para "satisfacer las necesidades normales de vida, educación y placeres honestos de un trabajador, considerándolo como jefe de familia". Otorgar a los ciudadanos este derecho sería un paso importante.

Independientemente del estándar que sea adoptado, el nivel de incremento salarial debería ser lo suficientemente rápido como para proveer a los trabajadores mexicanos de un incremento significativo en su poder de compra, apropiado para sus niveles de productividad, aunque lo suficientemente lento para atraer nuevas inversiones. Los incrementos inmediatos serían considerables. Las naciones asiáticas atrajeron establecimientos que se movilizaron de EU, aún con niveles salariales mucho más altos que los mexicanos.

Existen precedentes para la incorporación cuidadosa de áreas de bajos salarios al mercado de EU. En Puerto Rico, por ejemplo, los salarios mínimos para industrias específicas fueron establecidos por consejos salariales industriales. No obstante, la mayoría de los salarios mínimos eran razonablemente cercanos a los niveles continentales. En 1960, el salario mínimo de EU era de un dólar por hora; de 98 diferentes salarios mínimos industriales en la isla, 73 eran de 70 centavos de dólar por hora o mayores, y sólo seis eran menores de 50 centavos. El salario mínimo de la industria del vestido era de 80 centavos. El diferencial fue reducido gradualmente, hasta que en 1981 se alcanzó la paridad con el continente al nivel de 3.35 dólares. El diferencial se mantuvo para que las firmas intensivas en mano de obra tuvieran incentivos para invertir y crear empleos en Puerto Rico. Pero el diferencial era lo suficientemente pequeño como para evitar una hemorragia de firmas de EU que se reubicaran exclusivamente para tomar ventaja de los bajos salarios. La estrategia funcionó. Puerto Rico sostuvo un desarrollo económico continuo aunque sus salarios mínimos estaban a niveles inconcebiblemente altos para los estándares mexicanos. De 1960 a 1989 el ingreso real per cápita creció sostenidamente, a una tasa promedio anual de 3.7 por ciento. Debido a que a las industrias de

la isla se les exigió en 1981 que pagaran el mismo salario mínimo que el de EU, el crecimiento per cápita ha promediado un 3.3 por ciento. Durante este mismo periodo de crisis y liberalización, el crecimiento per cápita mexicano declinó a una tasa del uno por ciento anual.

Una estrategia de desarrollo continental debe incluir también una armonización de los niveles ambientales y del cumplimiento de los procedimientos. Mientras que actualmente las regulaciones ambientales de México son cercanas a las de EU, su cumplimiento ha sido a menudo inexistente.

El defecto obvio de una aproximación cuyo propósito es elevar la armonización de los niveles laborales y ambientales de México y EU, radica en la competencia actual de México por inversiones de EU con otras economías subdesarrolladas de Asia y América Latina, basadas en la oferta de bajos costos regulatorios y laborales. Si la estrategia de desarrollo mexicana espera un incremento en las regulaciones y salarios, un resultado probable sería la fuga del capital internacional hacia otras naciones del Tercer Mundo que no estén bajo regulaciones similares que eleven los costos laborales y regulatorios.

Si se quisiera otorgar a todas las naciones subdesarrolladas un acceso privilegiado al mercado de EU, ninguna lo tendría. Es claro que EU no puede ser un mercado de (primer y) último recurso para cada economía subdesarrollada en el mundo. Una estrategia de desarrollo continental con México sólo puede funcionar si se abandona el objetivo de libre comercio mundial, y se le otorga a México, quizá junto con las naciones del Caribe, acceso privilegiado al mercado de EU. Existen, como se sugirió previamente, buenas razones de seguridad, para escoger a México y al Caribe. No sólo necesitamos estar más atentos a la inestabilidad política de México de lo que estamos en cualquier otra parte, sino que no existe otra manera de detener el nivel de la migración indocumentada desde México salvo con una importante estrategia de desarrollo para las áreas emisoras. Este era también uno de los fundamentos del NAFTA pero el libre comercio, con sus perspectivas para aumentar la depresión de los niveles de vida urbanos de México y romper con las economías tradicionales de los campesinos en las áreas rurales, serán más propensas a estimular la emigración de México antes que limitarla.

Las armonizaciones salariales y ambientales no podrán funcionar a menos que el mercado de América

del Norte esté protegido del incumplimiento de otras naciones. Aumentar los salarios de México al nivel de EU será poco benéfico si los inversionistas transnacionales pueden reubicar las plantas de México a Filipinas o Sri Lanka. Para prevenir fugas semejantes, necesitamos nuevas barreras arancelarias para proteger la prosperidad del desarrollo de América del Norte.

Nuestra área de libre comercio sólo deberá aceptar las importaciones de aquellos países del Tercer Mundo que sean manufacturadas con niveles salariales y ambientales comparables a los aquí requeridos. Hablando pragmáticamente, la protección de la armonización se lograría estableciendo un "arancel social" a las importaciones de otras naciones, con una tasa equivalente a la diferencia entre el salario pagado y aquél que sería exigido si un salario mínimo fuera puesto en vigor, calculado en una base similar al nuevo salario mínimo de México. Un arancel semejante podría ser impuesto para representar los costos de la responsabilidad ecológica.

¿Es apropiado para EU y sus agencias para el desarrollo, intervenir en la política interna de México al solicitar mayores inversiones en los rubros laborales, de educación y salud? ¿Acaso esas intervenciones no son una afrenta para la soberanía de México? No, porque las actuales políticas mexicanas de menor inversión en salud y educación, salarios reducidos y bajos niveles laborales y ambientales son todas consecuencia de demandas previas hechas por EU y sus agencias. La intervención es ahora necesaria para revertir los efectos de esta imprudencia. Las objeciones a las nuevas políticas que "no respetan la neutralidad" en la política interna de México son una pantalla de humo también para otros aspectos. La versión actual del NAFTA contiene numerosas adaptaciones mexicanas, producto de demandas de cambios en política interna, como su sistema legal (resolución de disputas comerciales), sus leyes de propiedad intelectual, y sus reglas sobre inversión. Se necesitan actualmente reformas en su política fiscal, de bienestar y de mercado laboral.

Si EU negocia nuevamente con México, podríamos lograr elevar los niveles de vida y su capacidad para adquirir exportaciones de EU. Podemos asumir que el presidente Salinas no se opone en principio a mayores salarios; los salarios mexicanos fueron reducidos por las demandas de los banqueros, y no porque la estrategia de desarrollo con salarios bajos haya sido libremente escogida. Si una nueva administración estadounidense puede abolir una economía de tipo

abastecedor² en casa, puede también encontrar un amigo en el presidente de México, ahora liberado de las demandas externas de que fueran impuestas soluciones reaccionarias como medidas en su nación.

Mientras los opositores al NAFTA se equivocan con predicciones exageradas de que el tratado acelerará las inversiones de EU en México (que actualmente se llevan a cabo a gran velocidad), ellos afirman correctamente que al codificar la teoría del *laissez faire* en un tratado, el NAFTA hará imposible muchas de las reformas aquí sugeridas. Una estrategia de desarrollo continental requerirá que México adopte políticas de inversión dirigida, buen desempeño en las exportaciones, reglas sobre la reinversión de las ganancias y la transferencia de tecnología, reglas de contenido doméstico, utilización de recursos gubernamentales para industrias incipientes, reglas de reinversión en la comunidad para los servicios financieros, etcétera, a las cuales el NAFTA otorga el derecho de veto a los inversionistas de EU.

Si bien los argumentos de que el NAFTA impide este tipo de políticas, son en principio correctos, en la práctica el acuerdo no se puede reformar. Con la actual economía internacional, donde México y otras naciones subdesarrolladas dependen del financiamiento externo, es inconcebible que esas naciones se puedan embarcar en una estrategia de desarrollo modificada de sustitución de importaciones sin el apoyo de un consenso internacional para abandonar la economía de *laissez faire*. Pero si, por otro lado, EU, México, el FMI y el Banco Mundial se ponen de acuerdo por ejemplo, a que México intente disminuir la emigración de campesinos desde las áreas rurales, exigiendo a los inversionistas que adquieran partes de pequeñas empresas ubicadas en las comunidades campesinas, las enmiendas al NAFTA para permitir este tipo de política no encontraría oponentes.

Desde luego, hubiera sido mejor si en primer lugar no hubiera habido un NAFTA, pero la existencia del tratado tiene una ventaja duradera: liga irrevocablemente el desarrollo económico de México y EU, haciendo imposible que la expansión y el crecimiento de una nación no obligue a los políticos a que confronten la necesidad de los unos con los otros. El presidente Clinton y sus asesores encontrarán que el camino de salarios altos y técnicas especializadas que prometie-

²"Supply Side" en el original. (N. del T.).

ron, no se podrá tomar si el capital internacional permanece totalmente libre para reubicarse en los ambientes desregulados de salarios bajos, donde pueden alcanzar estrategias mundiales de empobrecimiento competitivo. De manera similar, el presidente Salinas y sus sucesores aprenderán, que los beneficios del ensamblaje de exportaciones al norte no podrá ser ilimitado si los niveles de vida permanecen muy bajos para equilibrar aquellas exportaciones con la adquisición de importaciones (producción que permitirá a EU sostener su crecimiento en los ingresos y nuestra habilidad para ayudar a que México salga adelante). Conjuntamente los líderes de ambas naciones encontrarán

que el desarrollo continental, no el libre comercio, es el objetivo al cual ambos necesitamos abocarnos.

Mientras tanto, la aproximación del presidente Clinton es la más inteligente: evitar provocar una crisis política con México al repudiar abiertamente el NAFTA, pero comprometerse a nuevas negociaciones complementarias con acuerdos que corrijan sus omisiones más notorias — la carencia de cualquier mecanismo en el NAFTA que garantice que los niveles laborales y ambientales de México puedan ser cumplidos. A lo largo del camino, en la medida que el NAFTA presente obstáculos a las estrategias de desarrollo mutuo, se podrán llevar a cabo futuras enmiendas.