

# ¿QUÉ HACER CON EL TLCAN?

MIRADAS CRÍTICAS Y ALTERNATIVAS DESDE LA SOCIEDAD





Dra. Raquel Sosa Elízaga  
Coordinadora General del Programa Escuelas Universitarias

C.P. Bertha E. Luján Uranga  
Presidenta de la Asociación Civil Escuela de Contabilidad y Administración Pública,  
Leona Vicario.

Dr. Andrés Peñaloza Méndez  
Director de la Escuela de Contabilidad y Administración Pública, Leona Vicario, A.C.

Comité Editorial:

Mtro. Carlos Dámaso España

Lic. Ana Valeria Ysita Torres

Prof. Eduardo Cervantes Díaz Lombardo

José Reynaldo Sandoval Torres

Coordinación General de la Publicación:

Dr. Andrés Peñaloza Méndez

Dr. Pablo Moctezuma Barragán

Diseño Gráfico y Formación:

Brenda Arellano Pérez

# CONTENIDO

<b>PRÓLOGO</b> Pablo Moctezuma Barragán	<b>05</b>
<b>¿QUÉ HACER CON EL TLCAN? MIRADAS CRÍTICAS Y ALTERNATIVAS DESDE LA SOCIEDAD</b> Andrés Peñaloza Méndez	<b>09</b>
<b>DESIGUAL DESARROLLO REGIONAL BAJO EL TLCAN</b> Josefina Morales Ramírez	<b>11</b>
<b>LA PRESENCIA DE CHINA EN EL TLCAN, ¿UN COMPETIDOR O UN ALIADO PARA MÉXICO?</b> Cinthia Márquez Moranchel	<b>18</b>
<b>LA INVIABILIDAD DE MANTENER EL TLCAN</b> Arturo Huerta González	<b>23</b>
<b>NEOLIBERALISMO Y TLCAN, CAUSAS DE LA DECADENCIA NACIONAL</b> Eduardo Cervantes Díaz Lombardo	<b>44</b>
<b>QUE SE LLEVE LA “TRUMPADA” AL TLCAN: REALIDADES DE MÁS DE 20 AÑOS DE LIBRE COMERCIO</b> Héctor de la Cueva Díaz	<b>49</b>
<b>EL EMPLEO, UNA PROMESA OLVIDADA DEL TLCAN</b> Luis Ignacio Román Morales	<b>63</b>
<b>CAMBIOS EN LOS MICRO, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS DURANTE LA VIGENCIA DEL TLCAN</b> Adán Rivera García	<b>69</b>
<b>EL TLCAN CONTRA LOS PROCESOS SOCIALES DE ECONOMÍA SOLIDARIA</b> Mario Bladimir Monroy Gómez	<b>74</b>

<b>EL TLCAN, LA RENEGOCIACIÓN Y LAS MIPYMES EN MÉXICO</b> Gerardo González Chávez	<b>78</b>
<b>EL TLCAN Y LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN MÉXICO</b> Victor Jorge Espinoza Bautista	<b>86</b>
<b>LA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN Y LA REFORMA ENERGÉTICA EN MÉXICO, EN EL CONTEXTO DE UN NUEVO ORDEN MUNDIAL</b> Gerardo Trejo Castro	<b>91</b>
<b>TLCAN Y LA MINERÍA EN MÉXICO; UN ACUERDO TRILATERAL PARA EL DESPOJO</b> Miguel Ángel Mijangos Leal	<b>95</b>
<b>EL TLCAN Y LA NUEVA RURALIDAD EN MÉXICO</b> Federico Gerardo Zúñiga Bravo	<b>101</b>
<b>UNA MIRADA CRÍTICA Y ALTERNATIVA DESDE LA SOCIEDAD</b> María Atilano Uriarte	<b>106</b>
<b>EL RETO NO ES RE-NEGOCIAR EL CAPÍTULO DE INVERSIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, SINO REPLANTEAR NUESTRA FORMA DE INTEGRACIÓN EN EL MUNDO</b> Alberto Arroyo Picard	<b>111</b>
<b>QUÉ HACER CON EL CAPÍTULO 11 DE TLCAN (Y CON EL CAPÍTULO DE INVERSIONES DEL TLCUEM)</b> Manuel Pérez - Rocha Loyo	<b>116</b>
<b>NAFTA, REGIONAL INTEGRATION PROCESSES AND THE CURRENT CONJUNCTURE OF CAPITALISM</b> Roland Kulke	<b>121</b>
<b>THE MODERNIZATION OF THE MÉXICO - EU GLOBAL AGREEMENT AND THE RENEVAL OF NAFTA DIFFERENT BROTH BUT THE SAME OLD MEDICINE?</b> Florian Horn	<b>125</b>

# PRÓLOGO

Dr. Pablo Moctezuma Barragán

En marzo de 1519, hace casi 500 años, comenzó la invasión, sometimiento y saqueo de nuestra tierra y nuestra gente. Hernán Cortés impuso a sangre y fuego el sistema colonial. Hoy, en pleno siglo XXI, se sigue impulsando el neocolonialismo, adoptando formas “modernas” con la explotación de nuestro trabajo y el saqueo de las riquezas y recursos de México, una de ellas fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá (TLCAN).

Con la llegada de Donald Trump a la Presidencia de Estados Unidos, los objetivos de sometimiento sobre nuestro país y su pueblo se muestran sin el disimulo que se practicó en los años recientes, en los que se hablaba de la “alianza estratégica” entre los dos países para esconder planes siniestros de integración subordinada de nuestro México a Estados Unidos.

El deterioro nacional ha provocado que hoy la aspiración a la plena independencia de país sea más fuerte que nunca y la organización para alcanzarla y desarrollar la plena soberanía crezca y se articule. El futuro se asoma ya.

Nuestro México logrará su florecimiento integral, el bienestar de toda la población que contará con seguridad, empleo, vivienda, servicios de salud y educación, arte y cultura. El pleno desarrollo de la patria contará con el beneficio de sus recursos materiales que son muchos y variados, así como el respeto al me-

dio ambiente. El desarrollo de México ha de ser equilibrado, cada región y localidad debe impulsar el florecimiento de todas sus potencialidades para que cada una se apoye en su propia vocación, con el fin de que sea sustentable y haga uso de todos sus recursos.

Cada sector, industrial, agropecuario y de servicios ha de impulsarse armónicamente y apoyarse en nuestras propias fuerzas, en el desarrollo del mercado interno y colocando en el centro al ser humano. El pleno empleo de todo el potencial de la población económicamente activa es clave para multiplicar la riqueza y el bienestar, tomando siempre en cuenta que sin independencia económica no existe la independencia política, que la soberanía nacional debe descansar en la soberanía regional y local, y que un fuerte apego y soporte en nuestras raíces, con una fuerte construcción identitaria, son claves en la voluntad colectiva de sacar adelante nuestro proyecto de Nación. Por cierto, solo es uno, porque lo que buscan los neoliberales es la destrucción de la Nación y su proyecto es el de las grandes corporaciones extranjeras, es decir, todo lo contrario a las actuales políticas neo porfiristas o neoliberales que han provocado el desmantelamiento de nuestro país, en primer lugar de su economía.

A 23 años de aprobado, ha quedado claro el carácter antinacional y antipopular del TLCAN. La economía mexicana quedó sujeta a la estadounidense y vio destruirse sus secto-

res clave, la agricultura e industria, pero particularmente el estratégico sector energético se ha puesto al servicio de los intereses de las grandes corporaciones nacionales y extranjeras, y han conducido no sólo a la ruina de todo el aparato productivo, sino también a la marginación y pauperización de la población. En particular ha colocado el futuro de nuestros niños y jóvenes en una posición patética, buscando desmoralizar y controlar a la juventud para que no luchen por alternativas, así como en la colonia se promovió el alcoholismo por parte de los invasores europeos, en la época actual se estimula la drogadicción entre la población y entre los jóvenes para que se pierdan en la droga.

Las campañas propagandísticas en 1993-94 que hablaban de más empleo, más salario y más productividad y que prometían la inclusión de México “en el primer mundo”, aumentando nuestra “competitividad”, hoy se vive todo lo contrario, porque al ponernos a competir con la Economía de Estados Unidos, quince veces más fuerte y la de Canadá el doble de potente que la nuestra, de entrada nos colocaron en una situación de desventaja total. Es como si subiéramos al ring a un hijo de 11 años para enfrentar a un campeón peso completo con el fin de “estimular la competitividad” de nuestro vástago.

El 1 de enero de 1994 entró en vigor el TLCAN, el cual se anunció como una simple reducción de aranceles y barreras comerciales de distinto tipo, cuando en realidad fue un acuerdo para eliminar toda restricción al comercio y la inversión en el mediano plazo. El tratado avanzó para convertirse en un instru-

mento de integración económica subordinada que no tomó en cuenta la asimetría de las economías de Estados Unidos, Canadá y México, excluyendo áreas de vital importancia como la migración, el empleo, las maquiladoras, el narcotráfico y el medio ambiente.

La apertura de México a las inversiones y capitales de Norteamérica ha venido acompañada con la construcción de vallas y muros en nuestras fronteras (Ley 4437 o Ley Sensenbrenner, del 16 de diciembre de 2005). A la fecha se han construido 1,050 kilómetros de muros y Trump quiere continuar el proyecto en los restantes dos mil. Dicha apertura también ha estado ligada a la emigración de diez millones de mexicanos y con el artero ataque a los migrantes, que han muerto por cientos, algunos asesinados descaradamente con un tiro en la cabeza por la migra o border patrol tanto en territorio mexicano como en el de Estados Unidos.

La integración económica llevó a la integración política, con la implantación del modelo bipartidista de “democracia americana” y la sujeción de la política exterior de México a la de Estados Unidos; así como, con la integración energética y militar a partir de la firma de la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN, 2005) y la Iniciativa Mérida (2008). A partir de 2009 comenzó la integración militar por mar, aire y tierra, mediante las maniobras Unitas, los drones sobrevolando la frontera, la actuación de agentes armados de Estados Unidos en nuestro territorio, (con oficinas centrales en Paseo de la Reforma), la base militar “academia de formación policial” en Chachapa, Puebla.

El desastre es inocultable: de un crecimiento promedio económico del 6% de 1934 a 1982 pasamos a un crecimiento del 2.15% en el periodo de 1983 a 2016, lo que significa un verdadero estancamiento. El país se desindustrializa y baja la participación del sector secundario en el Producto Interno Bruto (PIB) nacional, subsistiendo a la baja la industria maquiladora y diversas armadoras extranjeras, las que van de salida y donde explotan sin tregua a la mujer.

En cuanto a la pequeña y mediana empresa, han sufrido un deterioro total, al tiempo que la dependencia alimentaria se agudiza. El salario promedio ha caído un 60%, crece el desempleo, la explotación infantil y se deterioran las condiciones de trabajo, mientras aumenta la delincuencia, la inseguridad y la violencia, como se demuestra ampliamente en los diversos e importantes artículos del presente libro, de estudiosos que durante años han analizado y develado los efectos nocivos del TLCAN.

Un aspecto poco estudiado, pero que es muy claro, es que a partir de 1994 se desarrolló como nunca la criminalidad y los índices de delincuencia se dispararon en una verdadera “globalización del crimen”, proliferando la violencia y los enfrentamientos armados. Se ha desarrollado la “industria de la muerte”, favoreciendo a las grandes corporaciones productoras de armas letales en Estados Unidos que atizan conflictos para fomentar su negocio.

Contar con un diagnóstico de nuestros males, significa la mitad de la solución. Los textos que presentamos en este libro son una

importante colaboración al estudio de la realidad nacional y a la evaluación de las políticas que ha aplicado el régimen neoliberal en las décadas recientes. Hoy aumenta la cantidad de mexicanos que somos conscientes de la necesidad de un desarrollo soberano y de romper con todo lazo de dependencia externa. Reconocemos nuestra gran potencialidad como economía y la notable capacidad de los mexicanos, que en el pasado reciente fuimos capaces de levantar por nosotros mismos la industria energética y petroquímica, de ser autosuficientes en alimentos, de fabricar carros, trenes y tractores, así como levantar grandes armadoras de navíos, de producir bienes de capital, así como de emprender el diseño de software y hardware.

Sirva este libro y sus veinte ensayos como material de reflexión para la acción, no como mero estudio academicista. Son tiempos de definiciones y soluciones. Pensemos antes que nada en nuestro México del futuro.





### ¿QUÉ HACER CON EL TLCAN?

Entre el 22 y 29 de marzo de 2017 se realizó el seminario ¿Qué hacer con el TLCAN? Miradas críticas y alternativas desde la sociedad, convocado por la delegación Azcapotzalco, Bia'lii, Asesoría e Investigación, A.C., Centro Internacional de Investigación de Economía Social y Solidaria de la Universidad Iberoamericana; Centro de Promoción y Educación Profesional Vasco de Quiroga, A.C y Asociación Nacional de Industriales de la Transformación, A.C., y nuestra Escuela de Contabilidad y Administración Pública Leona Vicario, A.C.

El libro que tiene el lector(a) es producto de esta iniciativa con la cual ofrecemos análisis y propuestas de destacados hombres y mujeres que desde la academia, lo social, lo productivo y la política reflexionan sobre el contexto, las consecuencias y opciones en torno al TLCAN de cara a su revisión prevista para el segundo semestre del año en curso.

Cabe destacar que más de la mitad de los 125 millones de mexicanos no habían nacido o estaban en etapa de párvulos cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hace 23 años.

A nuestro juicio es imprescindible conocer su contenido para tomar conciencia de la urgencia de reemplazarlo con un proyecto nacional de desarrollo soberano.

El reclamo por desechar el TLCAN se produce desde su primer día vigencia y no ha cesado. En 2005, en el marco de una de las cumbres para las Américas en Mar del Plata, Argentina gobiernos y movimientos sociales expresaron su rechazo a la pretensión de extender el contenido corporativo y desnacionalizador del TLCAN a nivel hemisférico al través de la llamada Alianza de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En los textos que conforman el presente libro se desnuda el discurso oficial empeñado en ocultar la trágica realidad en los años neoliberales y telecianos: miseria y explotación, devastación ambiental, precariedad laboral y desempleo, violencia, expoliación, corrupción e impunidad, desnacionalización y transnacionalización de la vida nacional. En contrapartida pocos se han beneficiado del libre comercio.

### **A CASI 23 DEL TLCAN: RECUENTO DE DAÑOS. RESISTENCIAS CONTRA-HEGEMÓNICAS Y CONSTRUCCIÓN DE ALTERNATIVAS**

Más comercio y más inversiones no se han traducido en más y mejores empleos. La devastación del campo mexicano, el desempleo, la precariedad laboral y los bajos salarios — pérdida del 70% del poder adquisitivo real de los salarios—, siguen arrojando a millones de compatriotas a la migración —alrededor de medio millón de migrantes promedio anual—.

Ya no hay sueño norteamericano ni europeo sino pesadilla de pobreza y muerte.

Con el TLCAN la abyecta subordinación a la geopolítica de las potencias occidentales del norte va en sentido contrario a la integración nuestra americanista y a la vocación universal de México. Ahora, las relaciones con el exterior se ciñen a los actuales 12 tratados de libre comercio con 44 países y 33 acuerdos bilaterales de inversión.

## **EL TLCAN, FOCO DE INESTABILIDAD MUNDIAL**

Bastaría reparar en las consecuencias del estallido de las crisis en México (1994-1995) y estadounidense-europea (2007-2008) para advertir el riesgo sistémico mundial provocados por sistemas financieros liberalizados que facilitan el lavado de dinero y ahondan su carácter especulativo, usurero y parasitario.

Para México, las caídas históricas de su producto interno bruto (PIB) en esos años de crisis, del 6.2 y 6.5%, respectivamente; ha significado a lo largo de éstas dos últimas décadas un dinamismo mediocre, desigual y frágil. Las elites políticas pusieron a disposición de los banqueros y especuladores financieros millonarias sumas de dinero público para su rescate: en México alrededor del 20% de su PIB, en los EE.UU. más de 700 mil millones de dólares para la adquisición de bonos basura y en la UE, 750 mil millones de euros.

## **REPORTE DE GUERRA: NI SEGURIDAD NI PROSPERIDAD**

Con la ASPAN (eufemísticamente llamada Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte), brazo militar teleciano, la prosperidad prometida se torna infierno; se allana la militarización de territorios y fronteras; criminalizan la migración en la frontera con el mayor número de cruces ilegales en el mundo. Más de treinta mil sentenciados en EE.UU. por delitos migratorios y, alrededor de diez mil migrantes muertos y desaparecidos al año como ofrenda al gran capital.

No todo está perdido, existimos resistiendo. Consistencia en el análisis crítico y congruencia en el andar

No obstante los agravios telecianos, la voracidad, el autoritarismo y el exterminio social que marcan las más de dos décadas de apertura comercial y de inversiones, las resistencias se han sucedido en todo momento. Construyendo alternativas comunitarias, sociales, sindicales, productivas, políticas, de amistad y solidaridad contra estos tratados de muerte.

Frente a la profunda crisis social y política acicateada por los TLC's, las organizaciones políticas, sociales y civiles mexicanas irrumpen con lo insólito; tenazmente y hasta lo inteligentemente posible para recuperar la soberanía nacional y popular.

# DESIGUAL DESARROLLO REGIONAL BAJO EL TLCAN

Josefina Morales Ramírez

## EL SALDO REGIONAL DEL TLCAN

El TLCAN deja, veintitrés años después, una profunda desigualdad económica, sectorial, social y regional, presidida por un pobre crecimiento, menos del 1% del PIB per cápita, insuficiente para responder a las necesidades sociales de los mexicanos.

Esta problemática se sintetiza en la desnacionalización y la pérdida de soberanía alimentaria y energética con la ausencia de una política de desarrollo nacional (tanto agropecuaria como industrial, energética y regional); y en la desarticulación y ruptura de cadenas de producción para el mercado interno.

En estos 23 años, la dependencia y el subdesarrollo estructurales adquieren nuevas características en su reproducción bajo la mundialización. La estructura económica y social del país ha cambiado. Se ha profundizado la desigualdad regional, a partir de la reorientación de la producción hacia el exterior, bajo el encadenamiento dependiente de las cadenas globales de valor de las empresas transnacionales, a través de los eslabones más débiles de los que se puede prescindir. Al mismo tiempo se presentan crisis recurrentes emparejadas con el comportamiento de la industria estadounidense pero con un mayor y prolongado impacto en nuestro país.

Regionalmente se presentan tres patrones diferenciados en el proceso industrial

manufacturero: desindustrialización en algunas entidades, como la ciudad de México, reestructuración industrial con la reorientación de la producción hacia el exterior, como en Nuevo León y Querétaro y nueva industrialización como en las regiones donde se instaló la industria automotriz y de autopartes en las últimas décadas.

Otro cambio profundo de la estructura económica del país es el deformado peso de la terciarización donde coexisten el comercio y los servicios de la informalidad, en donde la economía familiar encuentra refugio. Lo mismo ocurre con el turismo nacional e internacional y el poderoso sector inmobiliario que fragmenta y polariza nuestras ciudades y que hoy representa más del 12% del Producto Interno Bruto (PIB).

El PIB registró una tasa media de crecimiento de 2.4% anual entre 1993 y 2015; más de la mitad de las entidades registró una superior, entre ellas están las que tienen uno de los tres ejes de la reinserción subordinada del país a la economía internacional: el petróleo, la manufactura o el turismo.

Destacan, en primer lugar, Campeche y Tabasco por los altos precios del petróleo con 8.6% y 6.7% de crecimiento medio anual, respectivamente. Las principales entidades exportadoras de manufacturas registran tasas de crecimiento entre 3.5% y 4.7%; sobresalen Querétaro y Guanajuato que adquieren un

mayor dinamismo que las entidades de la frontera norte. Gracias al turismo crecen Baja California Sur (4%) y Quintana Roo (3.5%).

El PIB per cápita muestra una mayor desigualdad dado el comportamiento demográfico regional. Por ello encontramos que el promedio nacional de crecimiento por año fue apenas de 0.9% y que 17 entidades registraron tasas menores, entre las que se encuentran Guerrero y Chiapas, que tienen bajos índices de desarrollo humano, y otras por su alto crecimiento demográfico por la migración como Quintana Roo y Baja California.

El otro proceso eje de nuestra reinserción dependiente, fue la exportación de fuerza de trabajo: los millones de trabajadores mexicanos que fueron a Estados Unidos en busca de trabajo y significaron un aporte fundamental para mitigar la crisis, económica y social, al enviar miles de millones de dólares a sus familias y comunidades, al tiempo que en la macroeconomía ayudaban al equilibrio de la balanza de pagos. El TLCAN garantizó la libre circulación del capital pero no de la fuerza de trabajo, la que se vio sometida a condiciones de “ilegalidad”, a trabajo de precarización extrema sin papeles.

Entre 1994 y 2015 se recibieron 334 146 000 millones de dólares por remesas, las que se concentraron en Michoacán, Guerrero, Guanajuato, estado de México y Puebla.

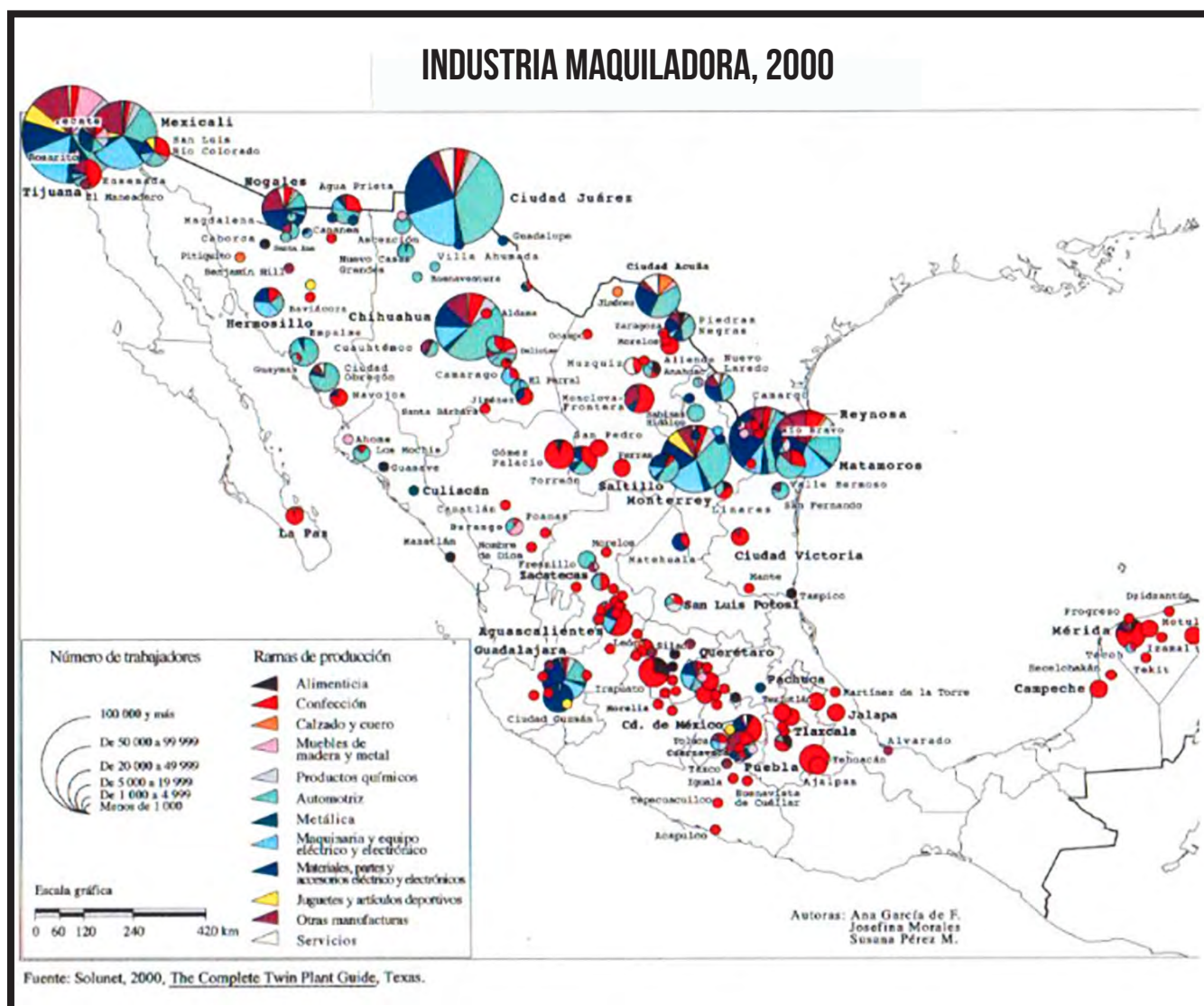
Desde principios de la década de los ochenta, a la par de la crisis de la deuda, se incorporaron partes del territorio nacional al proceso de reestructuración de la industria automotriz estadounidense, la cual trasladó a entidades de la frontera norte eslabones de su

producción intensivos en mano de obra, donde se pagan salarios equivalentes entre la séptima y la décima parte de los estadounidenses.

La industria maquiladora tradicional incorporó así la rama de autopartes, e incluso plantas ensambladoras, que se establecieron en Coahuila, Tamaulipas, Sonora, Ciudad Juárez y Aguascalientes para dirigir su producción hacia EE.UU.

Para el año 2000 la industria maquiladora multiplicó su número de establecimientos y se encuentra dispersa por el país, localizándose en cerca de 200 municipios; en 1980 estaba concentrada en los municipios de la frontera norte.

## INDUSTRIA MAQUILADORA, 2000



Con el TLCAN se refuerza esta tendencia y el país se consolida como plataforma territorial exportadora de la empresa transnacional y, en muchos casos, se reproducen enclaves industriales en diversos municipios. La Inversión Extranjera Directa (IED) acumuló entre 1994 y 2016 más de 400 000 millones de dólares, poco más de la mitad nueva inversión y se concentró en la ciudad de México y en las entidades exportadoras.

La manufactura se entrelaza dependientemente a la estadounidense y su fragilidad se acentúa, como lo muestran sus crisis recu-

rrentes. Por ejemplo, la crisis del 2001, de las *empresas.com* en EE.UU, provocó en México una recesión de tres años con un fuerte impacto regional ya que se perdieron cerca de 300 000 empleos en la industria maquiladora, concentrándose en Ciudad Juárez y Tijuana el más grave impacto.

El TLCAN generaliza en todo el territorio nacional las condiciones de excepcionalidad de la industria maquiladora fronteriza: excepcionalidad fiscal (no pagan impuestos de importación ni exportación, ni IVA y apenas un bajo impuesto sobre la renta) y laboral

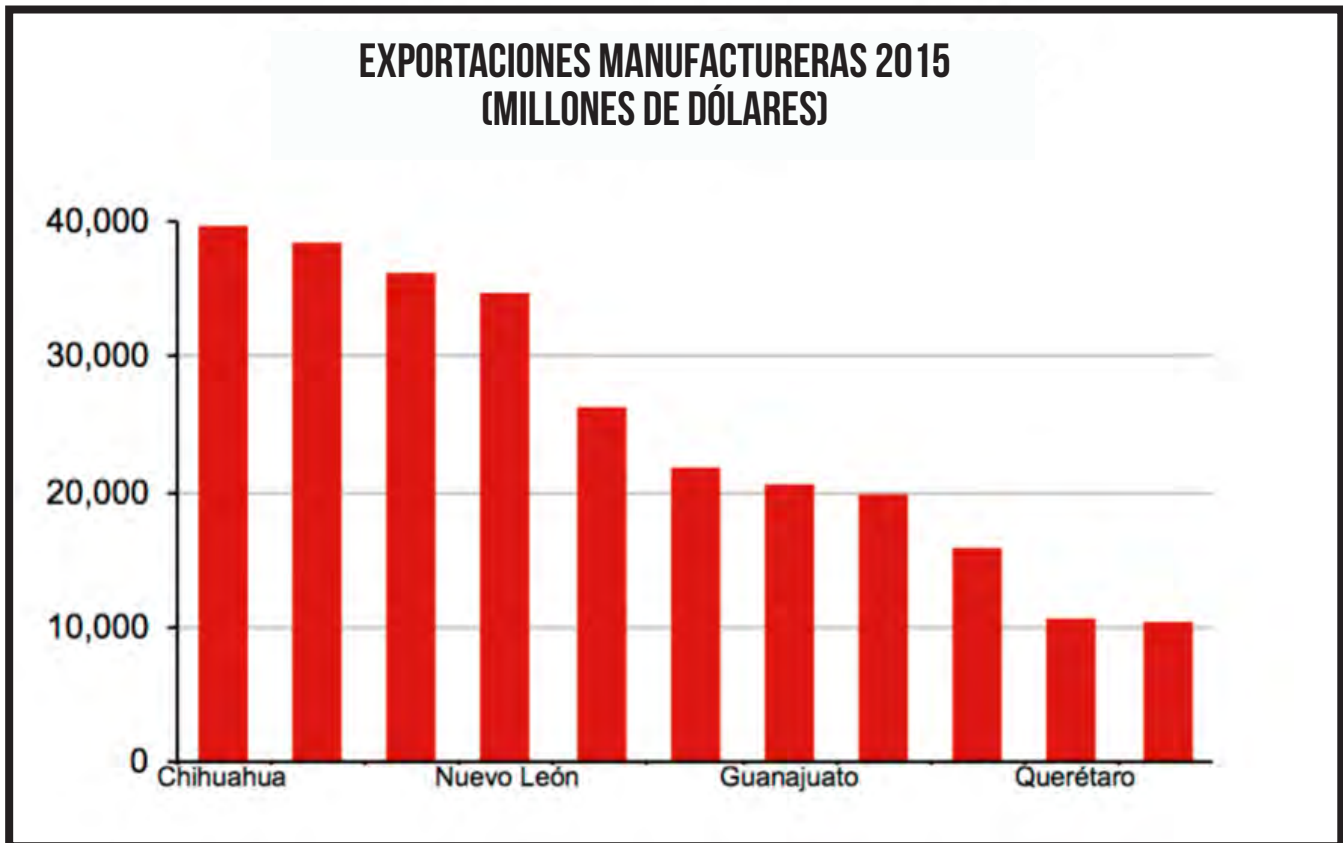
(con contratos de protección y precarización del trabajo), al mismo tiempo que cuenta con enormes subsidios públicos, tanto federales como estatales y municipales: excepción del pago del predial durante años y creación de infraestructura *ad hoc*.

La minería se convirtió también en un campo atractivo para el capital extranjero, fundamentalmente canadiense, y a lo largo de más de dos décadas se ha entregado a empresas extranjeras más de la quinta parte del territorio nacional en condiciones de excepcionalidad fiscal. Con ello, se han multiplicado los conflictos por la tierra y por los problemas ambientales que genera esta actividad.

Las exportaciones manufactureras se multiplican por cinco y para 2015 alcanzaron un total de 380 772 millones de dólares, más

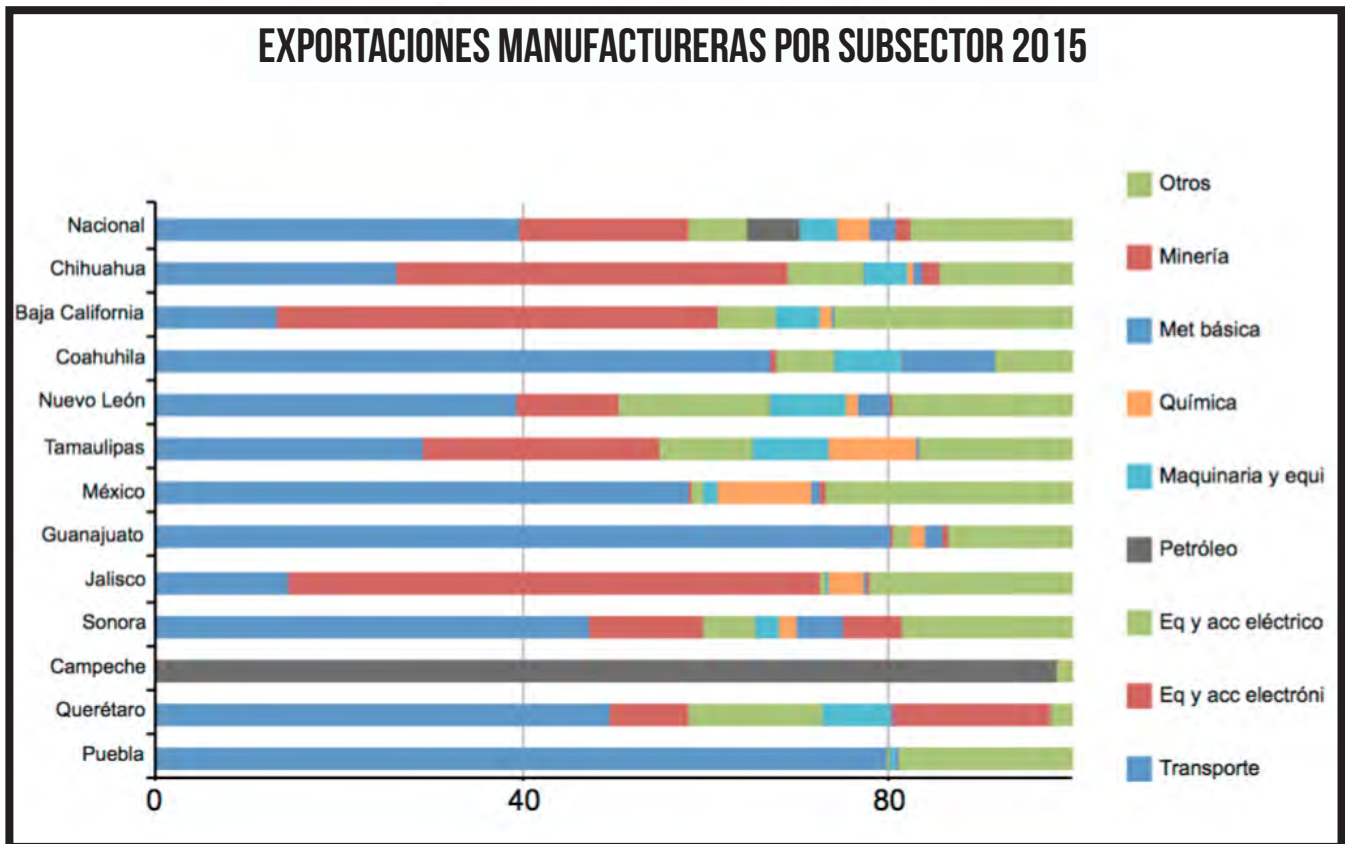
del 30% de la industria automotriz, único subsector con un gran superávit comercial. Dichas exportaciones están dirigidas, en más de 90%, a EE.UU. La densidad del tráfico comercial, de flujos transfronterizos con trailers, ferrocarriles y barcos, se multiplica. Los puertos de Altamira en Tamaulipas, Tuxpan y Veracruz en Veracruz y en el Pacífico el de Manzanillo, Lázaro Cárdenas y Salinas Cruz en el Pacífico se vuelven centros neurálgicos del libre comercio.

En 2015, las cinco entidades de la frontera norte realizaron 60.8% del total de las exportaciones manufactureras; Chihuahua y Baja California respondieron por más de la cuarta parte del total nacional y con Coahuila y Nuevo León concentraron las dos terceras partes de las exportaciones fronterizas.



Es alta la especialización industrial de las entidades exportadoras, cuya actividad se concentra en pocos municipios. En Puebla y Guanajuato la industria automotriz responde por más del 80% de sus exportaciones; esta misma actividad responde por más del 40% de las exportaciones manufactureras de Querétaro, el estado de México, Sonora y Nuevo León.

León. La especialización en equipo y partes electrónicas de computación y comunicación se registra en Jalisco, Baja California y Chihuahua; mientras Campeche, Tabasco y Chiapas son exportadoras de petróleo.





El número de trabajadores en la industria maquiladora y manufacturera de exportación alcanzó cerca de dos millones y medio de personal ocupado en 2016, más de la tercera parte concentrados en Chihuahua, Baja California y Coahuila.

## **PERSPECTIVAS REGIONALES DE LA RENEGOCIACIÓN DE TRUMP DEL TLCAN**

Los EE.UU vivieron un proceso de transformación de su estructura económica a partir de la crisis iniciada a principios de los años setenta que se aceleró con la revolución tecnológica electrónica. Lo anterior facilitó la automatización de la maquinaria, equipos y procesos industriales y, con ello, la fragmentación y deslocalización del proceso productivo, al mismo tiempo que impulsó una gran diversidad en la economía de los servicios.

La industria manufacturera en EE.UU contribuía en 1975 con 27% del producto interno y en 1980 trabajaban en ella 19.8 millones de trabajadores, si bien su participación relativa en el empleo total había descendido, con respecto a finales de los años cincuenta, del 30.4% al 22.7%. Para 2016 su peso se había desplomado: apenas representaba el 12% del PIB y empleaba a poco más de doce millones de personas, menos del 8% del total de los trabajadores.

EE.UU registra, desde los años ochenta, sus conocidos déficits gemelos, tanto en la balanza comercial como en el gasto público y es el país más endeudado del mundo.

Con el TLCAN, México registra un superávit comercial con EE.UU, superior a los

50 000 millones de dólares, correspondiente en lo fundamental al sector automotriz. Sin embargo, es importante anotar que en todos los demás sectores manufactureros se reproduce el viejo déficit estructural característico del subdesarrollo.

Trump, equivocado, acusa a México y al TLCAN de la pérdida de empleos y pretende imponer una renegociación unilateral del tratado y una política fiscal que bajará impuestos a las empresas e impondría impuestos transfronterizos a la exportación desde México. Simultáneamente ejerce una presión fascistoide sobre los trabajadores migrantes y prepara la construcción del muro de la ignominia en la frontera con nuestro país.

El mayor impacto regional se sentirá en las entidades del norte y del Bajío, en donde se asienta la industria automotriz y de autopartes. La política de Trump contra los trabajadores migrantes mexicanos en EE.UU repercutirá gravemente en los municipios fronterizos hacia donde son enviados, principalmente de Tamaulipas, Baja California y Sonora y a corto plazo también en las entidades que más reciben remesas de sus paisanos, como Michoacán y Guerrero atrapados por las bandas criminales.

En la perspectiva del defenestrado TTP, las entidades del sur, Guerrero, Oaxaca y Chiapas, también están bajo la política de desarrollo de las zonas económicas especiales, zonas libres, de excepcionalidad fiscal y laboral, que avanzan sobre sus recursos naturales. Desde el gobierno mexicano se anuncia que se modernizará el TLCAN incorporando

aspectos de servicio y propiedad intelectual incorporados en el TTP y el TISA.

La contrarreforma energética, que entrega los recursos energéticos al capital extranjero y con ello los incorporó al TLCAN, deprimirá las regiones petroleras y petroquímicas en donde ya se resiente el despido de miles de trabajadores petroleros.

Finalmente, existen dos problemáticas regionales que confluyen en la crisis orgánica por la que atraviesa el país: la acción criminal que impone una violenta acumulación por la violencia y el despojo y la descomposición del Estado que alcanza graves dimensiones estatales y se muestra en el endeudamiento público estatal en Veracruz, Chihuahua, Coahuila y Quintana Roo.

China representa un referente mundial de crecimiento a partir del cambio en su modelo económico en 1978, transitando de un sistema de planificación central y autosuficiencia, a una economía de mercado; incorporándose a la dinámica económica global con una mayor apertura comercial. El cambio en el eje de la política económica en México, al pasar de una estrategia de industrialización a la aplicación de un modelo basado en una mayor apertura comercial, lo han llevado a una constante comparación con China, ya que los resultados de las reformas económicas en ambos países generaron un mayor dinamismo de su actividad exportadora.

La similitud del perfil exportador de México y China, ha determinado una relación basada más que en complementariedad, en rivalidad comercial; principalmente respecto al lugar que han ocupado como proveedores de EE.UU<sup>1</sup>.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sobre economías de América Latina, la mexicana es la más expuesta a la competencia china por su perfil productivo similar, altamente concentrado en manufacturas. Todo parece indicar que sus estructuras de exportación continuarán siendo similares pues, ade-

más de las manufacturas intensivas en mano de obra, ambas economías buscan apuntalar los sectores de autopartes-automotriz, eléctrico-electrónico y aeronáutica” (Villalobos, 2007).

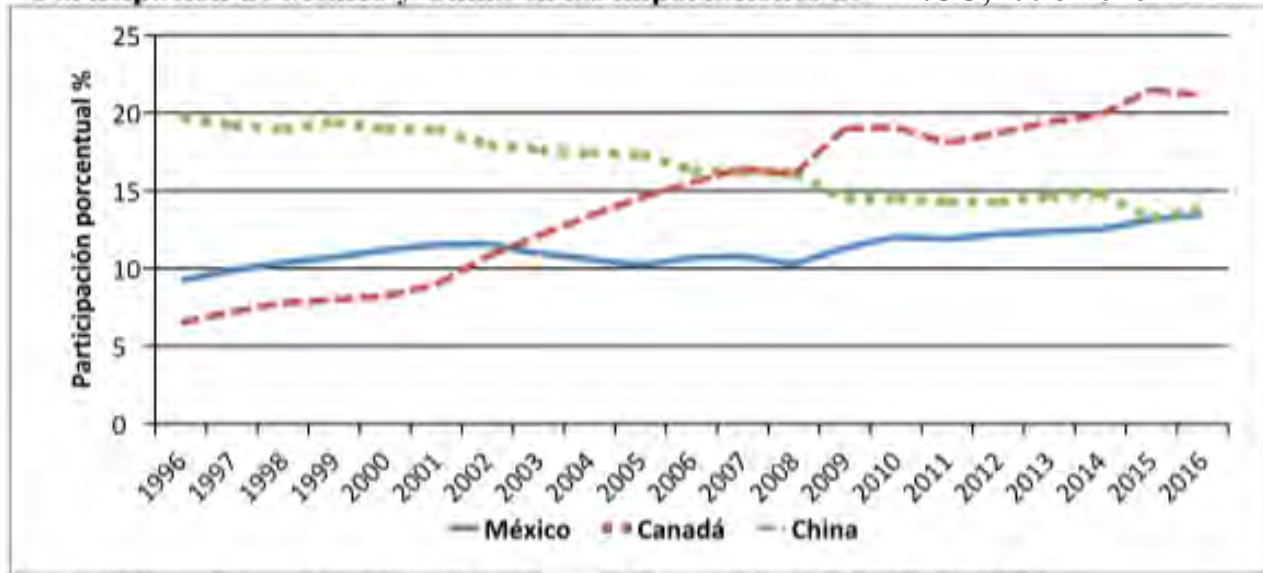
Aun sin gozar de las preferencias arancelarias que se conceden entre sí los miembros del TLCAN a partir del año 2003, China superó a México en su comercio con EE.UU. En dicho año las importaciones provenientes de la nación asiática representaron el 12.1% de las importaciones totales de EE.UU, mientras que las de México, el 10.9%.

Asimismo, además de superar la participación de México en las importaciones estadounidenses a partir del 2009, China superó la participación de Canadá. En el año 2016, mientras que México y Canadá tuvieron una participación en las importaciones de Estados Unidos igual a 13.5% y 13.9%, respectivamente, EE.UU importó de la nación asiática el 21.1% del total.

1 México fue el último país en firmar el acuerdo de la entrada de China a la OMC, ante la amenaza que la nación asiática comenzó a representar a partir de la década de los ochenta.

Gráfica 1.

Participación de México y China en las importaciones de EE.UU, 1996-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina de Censos de los Estados Unidos, 2017.

### EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO Y CHINA, UNA COMPARACIÓN EN TÉRMINOS DE LA DEPENDENCIA EXTERIOR

China se ha ido consolidando como uno de los principales proveedores de manufacturas a nivel mundial. De acuerdo con datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en el año 2012, China se colocó como el segundo exportador mundial de manufacturas, sólo superado por la Unión Europea, participando con el 16.8% en las exportaciones mundiales, en comparación con su participación del 4.7% en el 2000. Respecto a las importaciones mundiales, China fue el tercer país con la mayor participación, igual a 8.8% en 2012.

La estrategia económica de China respecto a su posicionamiento en la economía mundial, tuvo como eje principal una mayor apertura comercial, política que también fue implementada por México. No obstante, los resultados de su reestructuración son muy distintos. El cambio de modelo económico realizado por México y China, coincide en cuanto al periodo de tiempo en que se implementa. En México podemos ubicarlo en el año 1982, tras el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y la crisis de la deuda. En China, en 1978, dos años después de la muerte de Mao Tse Tung y de la Revolución Cultural (1966-1976).

Una de las mayores diferencias respecto a las condiciones de inicio fue que, mientras

que México se vio comprometido a aceptar los lineamientos del Consenso de Washington, ante la inestabilidad económica ocurrida con la crisis de la deuda, China entró a la globalización en un proceso dirigido por el Estado. Lo anterior mediante una estrategia denominada “doble vía” que implicó la coexistencia de dos mecanismos de coordinación: planificación y mercado (Naughton, 2007). Así, en México se sustituyó la rectoría del Estado por el automatismo del mercado en todos los ámbitos posibles, mientras que en el caso de China el desmantelamiento gradual de la economía y el logro de crecimiento económico, requirieron de un Estado fuerte, enmarcado bajo el liderazgo de Deng Xiaoping, principal ideólogo de la reforma y líder gubernamental.

Dado que en China el proceso de apertura y liberalización comercial fue gradual, el país estuvo en condiciones de planear un mejor aprovechamiento de sus recursos y el fomento de la competencia interna y externa, sin abandonar la promoción de la industria nacional.

El proceso de apertura comercial en México, en contraste, no se realizó de forma gradual con un alcance de objetivos a largo plazo y políticas sectoriales vinculadas. En nuestro país, desde la etapa de industrialización se generó una dependencia comercial, financiera y tecnológica hacia el exterior, con una elevada importación de maquinaria y equipo que, entre 1955 y 1970, fue superior al 40%. Se brindó una elevada protección a empresas que llevaran a cabo el proceso de sustitución de importaciones, de forma que México representó un terreno fértil para las empresas transnacionales,

quienes finalmente lograron imponer sus patrones y productos al desarrollo del país.

Dentro del proceso de integración global fue fundamental la participación de la industria maquiladora, establecida desde 1965. A partir de la década de 1980, buena parte del crecimiento industrial de México se debió a la expansión de las maquiladoras, pero fue en el contexto del TLCAN cuando la maquiladora se convirtió en la principal fuente de creación de empleo industrial y en la segunda fuente de generación de divisas. En los primeros seis años del Tratado, el empleo creció 110% y el número de plantas en 78%. No obstante, dicho crecimiento no se atribuye solamente al TLCAN, sino al crecimiento industrial estadounidense y el diferencial de salario manufacturero mexicano frente al de Estados Unidos y de Asia (Contreras, 2012).

El impulso que recibieron la industria maquiladora de exportación (IME) y el comercio intraindustrial a raíz de la firma del TLCAN, llegó a su fin con la aparición de la recesión estadounidense de 2001 y la mayor competencia mundial. Dicho tipo de comercio llevó a una fragmentación de la producción y a una mayor dependencia externa.

El siguiente cuadro muestra la dependencia<sup>2</sup> de México, Canadá y China, respecto a Estados Unidos, la cual se mide como la suma de las exportaciones de cada país a Estados Unidos más las importaciones que hace cada país de Estados Unidos como porcentaje del PIB de cada uno de los tres países. Asimismo se muestra la dependencia de Estados Unidos respecto a cada uno de los tres países, es decir la suma de las exportaciones de Estados Unidos a cada país y de las importaciones que Estados Unidos hace de cada país como porcentaje del PIB estadounidense.

La economía de Estados Unidos presenta una baja dependencia respecto al comercio que mantiene con México y Canadá, en el 2015 el comercio con ambos países representó el 6.2% de su producción, mientras que el comercio con China representó 3.3%. La alta y creciente dependencia de México respecto a Estados Unidos es grave, ya que en el año 2015, el comercio con dicho país representó el 46.4% del PIB mexicano, lo cual no es de extrañar teniendo en cuenta que en 2014 Estados Unidos fue el receptor del 80.2% de sus exportaciones y a quien le importó el 49% del total de bienes.

Dependencia de México, Canadá y China respecto a EE.UU				Dependencia de EE.UU respecto a México, Canadá y China			
Año	México	Canadá	China	Año	México	Canadá	China
1996	32.6	46.2	7.4	1996	1.6	3.6	0.8
2005	33.5	43.0	12.5	2005	2.2	3.8	2.2
2015	46.4	37.2	5.5	2015	3.0	3.2	3.3

Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina de Censos de los Estados Unidos y del Banco Mundial, 2017.

## REPLANTEANDO LA RELACIÓN MÉXICO-CHINA

En comparación con México, China tiene un mercado más diversificado. De acuerdo con la OMC, en 2015 los principales receptores de sus exportaciones fueron EE.UU con el 45.8% y la Unión Europea con el 18%, respecto a las importaciones, el 56.9% provino de la Unión Europea y el 12.4% de Corea.

Ante el actual contexto de renegociación del TLCAN, la relación México-China podría fortalecerse, pues México requiere disminuir su dependencia hacia EE.UU. En este sentido, aunque México no debe de concentrar sus esfuerzos de colaboración en un país, es claro que China representa una opción de contrapeso ante la influencia estadounidense.

Este año ambos países celebraron el 45 aniversario del restablecimiento de sus relaciones diplomáticas, el rumbo de la relación México-China depende en gran medida de la

<sup>2</sup> El cálculo que se presenta tiene como base la metodología presentada por Puyana y Aparicio (2016).

confianza bilateral que se logre para la realización de acuerdos comerciales y empresariales que sean benéficos para ambas naciones. De acuerdo con el Centro de Estudios China-México (CECHIMEX), desde 2003 China se ha convertido en el segundo socio comercial de México. En 2015, la relación importaciones/exportaciones provenientes del país asiático fue de 14:1 (Dussel Peters, 2016) y se ha convertido en la economía con la que México tiene un mayor déficit comercial.

La cooperación con China representa una alternativa para diversificar el comercio de México, ante el amplio mercado que ofrece la nación asiática, asimismo es una opción para disminuir la concentración de la Inversión Extranjera Directa IED, (de acuerdo con la Secretaría de Economía, en 2015 la IED de China representó solamente el 0.1% del total de IED en México, mientras que la proveniente de EE.UU fue igual al 57.5%).

México debe de considerar y replantear la estrategia e implementación de un proyecto nacional, que priorice el desarrollo nacional, replantee la política industrial y regional, y adecue la política de apertura comercial y financiera al logro de una menor dependencia externa. En efecto, el camino trazado por China puede tomarse como punto de referencia, en el cual se tenga presente el papel de China como un potente aliado y como un continuo competidor.

# LA INVIABILIDAD DE MANTENER EL TLCAN

Arturo Huerta González

## LOS LÍMITES DE LA APERTURA COMERCIAL Y SU CUESTIONAMIENTO.

La desaceleración de las economías y del comercio a nivel mundial, el cual creció 1.9% en 2016 (Mody, 2017), así como la caída de las exportaciones, junto a las altas tasas de desempleo, y deterioro del nivel de vida de grandes sectores de la población, han incrementado el cuestionamiento al proceso de globalización, a las políticas de apertura comercial, como a las políticas de austeridad fiscal que le acompañan.

La apertura comercial y los acuerdos comerciales multilaterales pasan a ser responsabilizados de los déficits de comercio exterior crecientes, del gran endeudamiento y bajo crecimiento que enfrentan muchas economías. El nuevo gobierno de EE.UU instrumentará al parecer una política de altos aranceles a las importaciones para reducir las y proteger e impulsar la producción y el empleo nacional, así como disminuir el déficit de comercio exterior.

EE.UU pasa a cuestionar la apertura comercial y plantea instrumentar políticas proteccionistas para tratar de regresar las industrias manufactureras que salieron de su país y así retomar el desarrollo productivo y los niveles de empleo que se tuvieron antes de la liberalización económica. Para ellos, si una estrategia les deja de funcionar, buscan otras

tratando de mantener su supremacía económica.

El secretario de comercio de EE.UU Wilbur Ross, en las entrevistas que la cadena de televisión CNBN le hizo el 3 y 7 de marzo de 2017, insistió en que su país negoció mal el TLCAN, pues ha llevado a perder industria y empleo, por lo que quieren su revisión para recuperar la manufactura y empleo, así como incrementar exportaciones y eliminar subsidios ilegales que otros países establecen. Habló de agresivas conversaciones en las negociaciones, lo que implica que tratarán de imponer sus condiciones para restringir importaciones para impulsar su producción en su país, así como incrementar sus exportaciones hacia los otros países miembros.

El Sr. Ross dijo que empezarán negociando primero el TLCAN, y luego con China. Hay que recordar que su principal déficit de comercio exterior es con dicho país. En 2015 China exportó a EE.UU 484 mil millones de dólares (mmd) y éste exportó a China productos por 116 mmd. Las negociaciones comerciales con China serán diferentes, dado que dicho país es su gran acreedor. Si Donald Trump se pone agresivo frente a China, éste país puede vender los bonos estadounidenses y originarle fuertes problemas financieros y de ahí que se frente a México tratarán de imponer ventajas a su favor, dado que no tenemos poder de negociación frente a ellos. Buscarán en las



negociaciones aumentar el valor agregado de los países del TLCAN, a fin de reducir la presencia de insumos provenientes de otros países fuera del área. Presionará para que México incremente las importaciones provenientes de dicho país, dado que la presencia de las compras procedentes de EE.UU ha venido disminuyendo en términos relativos. En el año 2000 el 73.1% del total de lo que México importaba venía de EE.UU, y en cambio en 2015 dicha participación se redujo al 47.3%, viéndose incrementada la participación de los productos provenientes de China, los cuales pasaron de ser el 1.65% en el año 2000 al 17.7% del total importado de México en el 2015 (Datos del INEGI).

Desde que China ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC), ha incrementado su presencia en todos los mercados a nivel mundial, reduciendo la participación que EE.UU tenía, y de ahí las diferencias de crecimiento. De 1993 a 2012 la tasa de crecimiento promedio anual del PIB de China creció en 9.4%, en cambio la de EE.UU lo hizo al 2.7%, Canadá al 2.6% y México al 2.4%, evidenciando que China ha sido la economía victoriosa en el proceso de globalización. De ahí el interés de EE.UU de aumentar el valor agregado de la región, para reducir la presencia de los productos provenientes de China, en los componentes de los productos que México exporta a EE.UU, y de incrementar la presencia de sus productos en el comercio interregional.

En 2015 México es el segundo más grande mercado de exportaciones de bienes de EE.UU (Datos de la oficina ejecutiva del

presidente) por 236 mmd, lo que representa 15.7% del total de las exportaciones. Por otro lado, México es el tercer más grande oferente de productos importados de EE.UU, por 295 mmd. Con su propuesta de colocar un impuesto de 20% a las importaciones provenientes de México, pretende reducirlas y estimular su producción en su país. Ellos importan vehículos de México por 74 mmd; maquinaria eléctrica por 63 mmd; instrumentos médicos y ópticos por 12 mmd, que sería lo que más les interesaría impulsar en su país, pues ocupa mano de obra calificada, tiene fuerte efecto multiplicador interno y ello representa el 50.5% de sus importaciones procedentes de México.

Cabe señalar que 40% de dichas importaciones tienen valor agregado que proviene de su país, por lo que con la revisión del TLCAN, pretenden incrementar dicho porcentaje. El valor agregado que México incorpora en promedio a las exportaciones que realiza es alrededor del 20%. Las empresas que exportan manufactura de México a EE.UU triangulan. Importan insumos de China y de resto de Asia, aprovechan la mano de obra barata de México y exportar a EE.UU. De ahí el interés estadounidense de reducir la presencia de los productos asiáticos en tales exportaciones. En los datos de México se tiene superávit comercial con EE.UU por 122 mmd, pero un gran déficit comercial con China por 65 mmd, de 54 mmd con el resto de Asia, y con la Unión Europea por 25 mmd en 2015.

Por otra parte, las importaciones agrícolas que realiza EE.UU provenientes de México son por 21 mmd, y cabe destacar que

somos el segundo oferente más grande de productos agrícolas a dicho país. Surte 1/3 de las frutas que importan, y 2/3 partes de los vegetales. Como no podrán avanzar en la sustitución de importaciones en la producción de bienes agrícolas, dados los diferentes climas, un arancel de 20% a tales productos representaría presiones sobre precios de los bienes de consumo salarial, que impactará sobre los salarios, mermando más su competitividad en el mercado internacional. De ahí que optan primero por las negociaciones del TLCAN, y de no conseguir lo que pretenden, un arancel diferenciado a las importaciones sería la opción, donde procurarían no gravar, o poner bajo arancel a los alimentos. En el caso de la producción pesada que ellos quieren impulsar en su país, requerirían un gran crecimiento de la productividad para abaratar costos, y evitar presiones sobre precios, dada el mayor costo de su mano de obra, y el hecho de que los salarios tenderán a aumentar por el mayor crecimiento económico que impulsen y la mayor generación de empleo.

Ante el impuesto a las importaciones que EE.UU establezca a los productos provenientes desde México y de otros países, muchas empresas (estadunidenses o de otros países que exportan hacia dicho país) tendrán que trasladarse hacia EE.UU. De hecho, ya algunas empresas que exportan a Norteamérica, han frenado sus inversiones en México ante las amenazas que los aranceles representan, y aprovecharán las políticas de estímulos fiscales que otorgará EE.UU para realizar las inversiones en tal país. A fin de contrarrestar los

mayores costos de mano de obra, las empresas contarán con menores impuestos.

## **MAYOR PODER DE NEGOCIACIÓN DE EE.UU FRENTE A MÉXICO**

El gobierno estadounidense tiene mayores elementos de presión que el mexicano. Ellos pueden presionar a través de las exportaciones de granos básicos que realizan hacia México, lo que podría generar escases y alza de precios de estos productos. En la entrevista señalada el secretario de comercio de EE.UU indicó que ellos están por la estabilidad del peso, porque la devaluación encarece los alimentos en México y afecta a los sectores pobres. Bien saben la dependencia alimentaria de nuestro país, y a partir de ahí presionarían para obtener mejores posiciones en las negociaciones. La preocupación del Sr. Ross en torno a la estabilidad del peso, no es para favorecer a los pobres. Buscan dicha estabilidad, porque con la devaluación del peso, ellos pierden competitividad frente a México, y les resultaría más difícil reducir el déficit de comercio exterior que tienen. Los aranceles que pongan a las importaciones no lograrían frenarlas, dado que la devaluación abarata los productos mexicanos en término del dólar, por lo que seguirían creciendo nuestras exportaciones hacia tal país.

Ante la pregunta de que como lograrían la estabilidad peso – dólar, hizo referencia a que en el pasado (refiriéndose a la crisis de 1995), el Tesoro le hizo un préstamo a México para frenar la devaluación y la crisis. Habló de préstamos entre bancos centrales para estabilizar la moneda y que eso podría usarse para

alcanzar la estabilidad cambiaria. Hay que tomar en cuenta que en 1995 para que EE.UU le prestara los 30 mil millones de dólares a México, se tuvieron que poner como garantía las exportaciones petroleras. Ellos no dan de gratis esos préstamos, siempre los otorgan a altas tasas de interés y pidiendo mayores concesiones. El gobierno de EE.UU puede también chantajear a través de los créditos que México requiere para financiar el déficit de cuenta corriente (donde se incluye el pago de la deuda externa), ya que si no se reciben créditos, se genera una crisis de proporciones. Tal debilidad de la economía nacional es resultado de la política económica predominante que ha debilitado a la esfera productiva nacional y que nos lleva a perder soberanía alimentaria y depender de la entrada de capitales para financiar el déficit externo, quedando así sujetos a las reglas e imposiciones de los acreedores.

El secretario Ross habló del diferencial de salarios entre ambas naciones, y dijo que era importante la estabilidad peso – dólar para evitar que ese diferencial siga creciendo, dado que al devaluarse el peso se abarata más la mano de obra en México.

En EE.UU se ha venido planteando desde hace tiempo que se homologuen las condiciones laborales y las normas ambientales entre ambos países, dado que los menores salarios y prestaciones laborales, así como las bajas normas ambientales establecidas en México, que son más laxas, abarata los costos, estimulando a muchas empresas estadounidenses a trasladarse a México para aprovechar tal situación y mejorar su posición competitiva. En los 10 puntos de negociación que el gobierno

mexicano fijó el 23 de enero de 2017, se habló que se mejorarían salarios y las normas ambientales y además se introdujo en las negociaciones la energía y las telecomunicaciones. México no tiene capacidad de homologar las condiciones laborales con EE.UU. No tenemos la capacidad productiva, ni los niveles de productividad y financieros. Se dijo que se mejorarán salarios conforme a productividad, pero no hacen nada, sino al contrario, están disminuyendo la inversión, por lo que menos viabilidad hay para aumentar productividad y salarios. Y en torno a las normas ambientales, podría México avanzar en eso, aunque si implicaría mayores costos a las empresas transnacionales, lo que les llevaría a buscar otros mercados más flexibles, situación que no quisiera el gobierno. En relación a introducir el sector energético y de comunicaciones en el TLCAN, es abrir y ceder los sectores estratégicos y comprometer más la soberanía a los intereses estadounidenses, a costa no solo de la mayor descapitalización y extranjerización de la economía, sino de mayor debilidad y subordinación del gobierno frente al gran capital transnacional, lo que vendría a relegar la satisfacción de las demandas nacionales.

## **LOS EE.UU NO HAN DECIDIDO SI SE MANTIENE EL TLCAN, U OPTAN POR ACUERDOS BILATERALES**

El secretario de Comercio de EE.UU, el domingo 12 de marzo de 2017 en una entrevista televisiva en el programa Sunday Morning Futures de Fox Business Network, señaló que su gobierno “no ha tomado una posición aún sobre si desea preservar el TLCAN como

acuerdo trilateral o bilateral”. Es decir, dos acuerdos paralelos, uno con Canadá y otro con México. Reiteró que la meta para su país es potenciar sus exportaciones y reestablecer un sentido de balance en el comercio. Dijo que el TLCAN “es anticuado y hay muchas cosas erróneas...hay muchas imperfecciones que necesitan corregir y que el propósito será reducir el déficit de su balanza de pagos”. De tales declaraciones se puede deducir que lo más probable es que se inclinen por acuerdos bilaterales, dado que las balanzas comerciales de EE.UU son diferentes. El déficit comercial que EE.UU tiene con México es de 63 mil millones de dólares y con Canadá es de 9 mil millones de dólares en 2016.

Los términos de negociación con ambos gobiernos son diferentes. Con México tienen mayor poder de negociación para conseguir bilateralmente mejores condiciones. El secretario Ross dejó en claro que la meta de su gobierno es “completar sus objetivos comerciales para finales de 2017”. Habló de objetivos comerciales, no de firma de acuerdo comercial alguno, por lo que si no logran en las negociaciones sus objetivos de aumento de exportaciones, restricción de importaciones y reducción significativa del déficit de comercio exterior, se rompen los acuerdos e imponen las políticas que les garantice los objetivos comerciales que buscan. De hecho, dijo que el gobierno “tampoco ha adoptado una posición final sobre el tema del impuesto comercial fronterizo (BAT)”, el cual promueve el presidente de la Cámara de Representantes, Paul Ryan (Partido Republicano). Fue significativo que haya dicho que aún no deciden si instru-

mentarán los aranceles a las importaciones, pues será la opción que tomarán de no lograr imponer las condiciones favorables que buscan con México.

En relación al impuesto de frontera, o arancel a las importaciones, el Sr. Ross ha dicho que es para contrarrestar la ventaja que tienen algunos países al devaluar su moneda frente al dólar para mejorar su competitividad, y además dicho impuesto será importante para balancear el presupuesto fiscal, considerando que van a incrementar la inversión pública y reducir impuestos a las empresas para impulsar la inversión privada.

## **REPERCUSIONES DE LA POLÍTICA PROTECCIONISTA DE EE.UU SOBRE LA ECONOMÍA MEXICANA**

La política arancelaria de EE.UU pasará a afectar sobre todo a las economías que han sustentado su crecimiento en las exportaciones hacia su mercado, como es el caso de México y otras economías. El 83% del total de sus exportaciones de México van al mercado estadounidense y se tiene un superávit de comercio exterior con dicho país.

El gobierno mexicano confía en que obtendrá buenos resultados en tales negociaciones. Sin embargo, EE.UU va por todo, para incrementar sus exportaciones, reducir importaciones y su déficit de comercio exterior. Nuestro país perderá mucha de las exportaciones de autos y auto partes. Exporta dos millones de autos al año a dicho país, más de la mitad de la producción (Welch y Merrill, 2017).

No se tiene condiciones de aumentar el valor agregado nacional a las exportacio-

nes manufactureras que realizamos a EE.UU. Hoy tenemos menos industria que antes. Hay muchos rezagos productivos y baja productividad. No hay política industrial, ni política fiscal, ni crediticia para impulsar el sector manufacturero, para que el mayor valor agregado de lo que exportamos sea nacional, por lo que el mayor valor agregado lo incorporarían sobre todo EE.UU y Canadá. Por lo que seguiremos siendo perdedores, sea con China o con EU, pues no tenemos capacidad productiva para encarar la competencia frente a importaciones provenientes de tales países. Seguiría creciendo el déficit de comercio exterior, y no habría mayor crecimiento en el país.

Con la política arancelaria que impondrá EE.UU seremos altamente afectados como resultado de haber apostado a la creciente integración con dicha economía, que más que favorecernos, nos ha llevado a un acelerado proceso de extranjerización de la economía, a grandes desigualdades del ingreso y la riqueza, a que el 58% de la población esté en la economía informal, a presiones crecientes sobre el sector externo y a un bajo crecimiento.

Dicha integración económica nos ha llevado a ser altamente vulnerables al comportamiento y a las decisiones de la economía estadounidense. Cuando ésta entra en crisis, nosotros caemos en crisis profunda, y ahora que impondrán políticas arancelarias a los productos que les vendemos, nos llevará a una fuerte crisis, y más por el hecho de que el gobierno no instrumenta políticas para contrarrestar tal situación.

Al caer las exportaciones, se incrementará el déficit de comercio exterior, se reduci-

rá la dinámica manufacturera y aumentará el desempleo. Junto a ello se reducirá la entrada de capitales ligada a las exportaciones, lo que comprometerá el financiamiento del déficit de cuenta corriente.

Se enfrentarán serios problemas de crecimiento, debido a su incapacidad para hacer frente a la caída de exportaciones y a las presiones sobre el sector externo, como para flexibilizar la política económica para contrarrestar tal situación y crecer hacia el mercado interno. El gobierno se ve limitado por los altos niveles de endeudamiento, como por la reducción de la entrada de capitales, por lo que se caerá en un contexto recesivo, de alto desempleo y devaluación.

Al aumentar el desempleo, proseguirá el interés de muchos de éstos de tratar de emigrar, a pesar del muro. Otros optarán por la delincuencia como ha venido aconteciendo. Señala el columnista del NYTimes, Thomas Friedman que “y si Trump forza a todas esas multinacionales de EE.UU a trasladar sus operaciones de México hacia EE.UU, ¿qué hará eso? Ayuda a la economía mexicana tal que más mexicanos tratarán de ir al norte, y aumentarán los costos para los manufactureros de EE.UU. ¿Qué harán ellos? Mover sus fábricas a EE.UU, pero reemplazarán a muchos humanos lo más posible con robots para reducir costos”, (2017) Efectivamente, el proceso de competencia impulsará a las empresas a invertir en mayor automatización y robotización, por lo que el propósito de generar más empleos con su regreso no acontecerá del todo, aunque si puede alcanzarse mayor crecimiento económico.

De regresar algunas empresas transnacionales a su país, desocuparán a sus trabajadores en México, aumentará el desempleo, lo que junto al regreso de inmigrantes, implica un reto al gobierno mexicano de generar empleo, y no tiene política de empleo alguno, ni para absorber a los connacionales que EE.UU regresará al país, ni para los desempleados y subempleados existentes, ni se tiene política de industrialización de sustitución de importaciones, ni de crecimiento alguno.

### **POSICIONES DEL GOBIERNO MEXICANO FRENTE A LA POLÍTICA ARANCELARIA DE DONALD TRUMP**

México negociará el TLCAN, sin reconocer que el gobierno vecino terminará imponiendo sus posiciones. El secretario de economía Ildefonso Guajardo, ha señalado que no aceptará la imposición de tarifas y aranceles, ya que ello no beneficia a ninguno de los dos lados de la balanza comercial (Marzo 3, 2017). La postura de que los aranceles no benefician a ninguno de los dos lados, no es cierta. Los aranceles que establezca EE.UU le permitirán restringir importaciones, mejorar su dinámica económica y disminuir su déficit de comercio exterior. En cambio, México sería afectado, pues se reducirían las exportaciones, así como el superávit de comercio exterior que tiene frente a ellos, y además se frenaría su crecimiento. Al desacelerarse la economía mexicana, se restringirían las importaciones y afectarían las exportaciones de EE.UU a México. Sin embargo, éste país con los aranceles, avanzaría en la sustitución de importaciones, lo que impulsaría su crecimiento.

Guajardo ha mencionado que los aranceles serían un viaje al pasado. Cabe recordar que si los países (desarrollados y en desarrollo) se industrializaron, fue gracias a las políticas proteccionistas, ya sea a través de prohibir las importaciones de los productos que pasaron a producirse internamente, o estableciendo aranceles a las importaciones, para mejorar la posición competitiva de la producción nacional. En los años cincuenta, sesenta y setenta cuando EE.UU trabajó con políticas proteccionistas, tuvo superávit de comercio exterior. México con sus políticas proteccionistas (de 1947 a 1981) creció a 6.2% promedio anual. En cambio, al eliminar los países la política proteccionista, y al reducir y eliminar los aranceles, la gran mayoría se ha desindustrializado, y enfrentan fuertes déficit de comercio exterior, bajo crecimiento económico, magros salarios, altos niveles de endeudamiento. El TLCAN no frenó la migración. Weisbrot señala que “de 1994 al 2000 la migración hacia EE.UU se incrementó en 79%”. (2017)

El secretario Guajardo señaló que “los intercambios de bienes y servicios entre países no debe ser visto como responsable de los problemas internos de una nación” (Marzo 3, 2017). Con tal posición refleja que para él, el comercio internacional es neutro. Es decir, no tiene impactos negativos para nadie. Insiste en que “el TLCAN debe renegociarse sobre la noción de que el resultado favorecerá a los tres países involucrados y que será sobre una base de ganar-ganar-ganar”. Sin embargo, la realidad es que ganan los países que tienen productividad y competitividad por arriba de sus adversarios, y pierden éstos, es decir los

países que no tienen condiciones productivas, ni competitivas para encarar la competencia frente a las importaciones. Éstas terminan desplazando a la producción nacional, incrementan el desempleo y el déficit de comercio exterior y frenan la dinámica productiva e incrementan los problemas financieros de la economía. De hecho, quienes ganan son las empresas transnacionales que controlan el comercio internacional. Los acuerdos comerciales y la apertura comercial les permiten aprovechar las ventajas comparativas, competitivas y de localización que los diferentes países ofrecen para trasladar procesos productivos para abaratar costo de producción y de transporte. Quienes ganan han sido ellas y no los países donde operan, ya que la mayor parte de los insumos productivos que utilizan los importan, aprovechando la apreciación de las monedas de tales países, como ha sido el caso de México, por lo que la dinámica de sus exportaciones no irradia sobre el resto de la industria, ni sobre la economía.

### **¿SE PUEDE GANAR Y GANAR EN EL TLCAN?**

El secretario Ildefonso Guajardo, se ha planteado como reto el mantener a EE.UU dentro del TLCAN, para que todos ganen. Para que ello sea posible, los tres tendrían que tener superávit de comercio exterior frente a otros países, pero no hay perspectivas de ello, tal como se ha evidenciado en las últimas décadas, y menos ahora con la desaceleración del comercio mundial y el recrudecimiento de la competencia.

La posición donde todos ganen, no es posible. Hemos sido perdedores en el TLCAN y con el resto de los TLCs. El problema es que los tres países tienen menos crecimiento que el que tenían antes del acuerdo comercial. El superávit que México tiene con EE.UU no significa ningún éxito para el país, ni en crecimiento, ni en el total de la balanza de comercio exterior, dado que las empresas transnacionales que exportan a EE.UU, como ya se dijo, importan sus insumos productivos de China y de resto de Asia, por lo que tenemos enormes déficit de comercio exterior con tales países, que superan el superávit que México tiene con EE.UU, lo que nos lleva a depender de la entrada de capitales.

Guajardo desestima las políticas proteccionistas que instrumentará Donald Trump. Dijo el 14 de febrero, que “es importante mantenerse con ideas centradas y pensar en las necesidades de la región, y no dejarse guiar por variables que son momentáneas y que en cinco o 10 años dejarán de existir”. Resulta que Trump con sus políticas ha puesto a su país primero. Él busca el beneficio para su país. En su política no hay cooperación para ayudar al vecino, y el funcionario mexicano sigue pensando en “las necesidades de la región”. Eso no le interesa a Trump. Y nuestros gobernantes deberían de preocuparse por el país, y no por la región de Norteamérica, dado el desinterés de los otros hacia nosotros. Decir, que la política proteccionista será temporal y que en cinco o 10 años dejará de existir, es no entender lo que está aconteciendo, tanto en EE.UU, como en muchos países a nivel mundial, que están cuestionando las políticas de

mercado abierto, dados los magros resultados que se han derivado de ello, en términos de bajo crecimiento, bajos salarios, desempleo, desigualdad del ingreso, presiones crecientes sobre el sector externo, endeudamiento y alta vulnerabilidad externa. Estamos viviendo el ocaso de la globalización y él dice que las políticas proteccionistas dejarán de existir. ¿Con que recursos la economía mexicana seguirá manteniendo la apertura económica, ya que ello se traduce en déficit de cuenta corriente crecientes? Al no poder reducir el déficit comercial externo, y al no haber entrada de capitales suficientes para financiar el déficit externo, se tendrán que establecer políticas proteccionistas, a pesar que no le gusten, ya que con las políticas de contracción del gasto público y la devaluación que está aconteciendo no se ajustará el déficit externo, y además ello contrae la actividad económica, lo que aumenta los problemas. Por lo que las políticas proteccionistas no serán temporales, sino llegarán para quedarse y generalizarse un buen tiempo.

También el funcionario mexicano dijo que “la velocidad para el desarrollo tecnológico, en la digitalización, nos obliga a pensar más profundo, el cambio es muy rápido”, pero el problema es que ese pensamiento no se traduce en incremento de la inversión pública en desarrollo tecnológico, sino por el contrario, el gobierno lo viene reduciendo, así como toda la inversión productiva, por lo que la economía nacional no corre a la velocidad del desarrollo tecnológico, sino que nos rezagamos, y ello significa atraso, subdesarrollo, y mayor

incapacidad para satisfacer las demandas de bienestar de la población.

Ha dicho que “la salida del TLCAN sería totalmente contrario al interés nacional, pues los sectores productivos del país y la sociedad se han beneficiado de la integración” (febrero 1, 2017). Pero no presenta dato alguno. La realidad evidencia todo lo contrario. Si la economía mexicana ha visto acentuado el proceso de desindustrialización y tiene menos sector agrícola, fuertes presiones sobre la balanza de comercio exterior, crecientes niveles de endeudamiento interno y externo, así como bajo crecimiento y una creciente economía informal y disminución de la participación de las remuneraciones en el ingreso nacional bajos salarios, ha sido resultado de la apertura comercial generalizada con que se viene operando desde fines de los años ochenta, y acentuado con los TLCs. Con los acuerdos comerciales no pueden ganar todos. La economía que ha ganado sin estar en el TLCAN ha sido China, con la cual las tres economías del TLCAN tienen déficit de comercio exterior crecientes, y mucho menor crecimiento en relación al que China ha alcanzado desde 1994 (año en que empezó el TLCAN). Las ganadoras son las empresas transnacionales y en cambio los tres países manifiestan bajo crecimiento.

El secretario Guajardo también ha dicho que si se cancela el TLCAN significará un fuerte golpe a las exportaciones y una profunda recesión. Y en el mismo sentido el Secretario de Relaciones Exteriores, Luis Videgaray ha dicho que dejar el TLCAN representaría un “costo muy alto, porque millones de empleos mexicanos dependen de la capacidad de



exportar libremente a EE.UU”. Pues efectivamente se afectarían los que están vinculados a las exportaciones a dicho país, pero el crecimiento de exportaciones no ha generado efecto multiplicador interno para que integre al resto de la sociedad y reduzca las altas tasas de subempleo, la economía informal, y las grandes desigualdades de ingreso y de salarios, y el déficit de comercio exterior para disminuir nuestra dependencia de la entrada de capitales. Si seguimos en el TLCAN con las condiciones que quiere imponer EE.UU, va a ser peor. Los funcionarios están confiados en “mejorías” al TLCAN antes de definir la salida de este acuerdo. EE.UU va por mejoras para ellos, lo que significará mayores pérdidas para nosotros, por lo que lo mejor para el país es salirse de dicho acuerdo. El secretario de economía a su vez ha señalado que “si no hay claros beneficios... no tiene sentido quedarnos”, esperemos que lo cumplan. El gobierno debe estar contemplando que el TLCAN desaparece, e instrumentar una estrategia económica diferente a la apertura comercial, y no seguir esperando a que se continúen deteriorando las condiciones productivas y financieras, pues cambiar el modelo hasta que la crisis estalle, resultará más costoso y más difícil salir de la crisis que ya empieza a manifestarse.

### **MÉXICO INSISTE EN MÁS ACUERDOS COMERCIALES CON ASIA PACÍFICO**

A pesar que México no ha alcanzado un crecimiento sostenido, ni mejores condiciones de empleo bien remunerado, el gobierno planea firmar TLCs con los países del Asia –Pacífico.

El gobierno cree que podrá contrarrestar la caída de exportaciones hacia el mercado estadounidense que se avecina con las políticas proteccionistas que instrumentará el gobierno de Trump, firmando acuerdos con China y otros países asiáticos. Pero resulta que ahí no tenemos competitividad alguna como lo muestran los grandes déficits de comerciales con tales países. Se insiste en una estrategia en que somos perdedores.

No se da cuenta que los simples acuerdos comerciales no dinamizarán las exportaciones, si no se cuenta con las condiciones productivas y competitivas y con el manejo de política económica para ser exitosos. Mientras otros países están revisando la apertura económica, nosotros seguimos apostando a más apertura, sin tener posición autocrítica de cómo le ha ido al país en ello.

### **NO SE PUEDE PROMOVER UNA ESTRATEGIA FALLIDA DE CRECIMIENTO**

En muchos países cuestionan la apertura, por considerar que ello ha atentado sobre su desarrollo productivo y la generación de empleo, por lo que se pronuncian por políticas proteccionistas, que algunos gobiernos acogen y en cambio la gran mayoría insiste en el libre comercio. A pesar de la avalancha que se avecina con la política proteccionista de EE.UU, el gobierno mexicano sigue apostando al crecimiento hacia fuera. Continúa promoviendo acuerdos comerciales para crecer hacia fuera, como si ello hubiera resultado benéfico para el país. Solo nos ha llevado a un crecimiento de

2.4% promedio anual desde los años noventa hasta la actualidad.

Somos los abanderados de los acuerdos de apertura, sin considerar que la estrategia en torno a exportaciones ya dio de sí, ya se ha saturado pues cada vez se crece menos, y menos se crecerá ante el proteccionismo, como por la desaceleración del comercio mundial y además no tenemos capacidad productiva para salir airoso, tal como la realidad lo ha venido demostrando en éstas últimas décadas. Hasta la propia China que fue la exitosa como por treinta años en la globalización y en el crecimiento hacia fuera, dejó de crecer como lo venía haciendo, dada la desaceleración de la economía y del comercio, que afectó el crecimiento de sus exportaciones y es por eso que ha cambiado su estrategia de crecimiento hacia su mercado interno.

Ante la desaceleración que ha tenido el comercio mundial después de la crisis de 2008-09, por más TLCs que se quieran, no hay viabilidad de su instrumentación, dado el cuestionamiento que sobre ellos se han presentado en los países europeos, como en EE.UU. No se puede seguir defendiendo posturas de apertura comercial y creer que se puede crecer en torno al mercado externo, cuando los países están preocupados por reducir su déficit comercial, que lleva al predominio de políticas de austeridad fiscal que restringen más el mercado interno, que es el mercado externo del vecino.

Seguir con la apertura comercial y la libre movilidad de capitales, implica continuar atentando sobre el sector productivo e incrementando el déficit de cuenta corriente de

balanza de pagos, se comprometerá el crecimiento económico, la generación de empleo y la capacidad de pago de la deuda, lo que implica un problema serio de financiamiento.

### **¿EL DESEMPLEO ES DERIVADO DE LA APERTURA COMERCIAL O DE LA TECNIFICACIÓN Y ROBOTIZACIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS?**

Hay quienes culpan a la tecnología del desempleo industrial y no a la apertura comercial (Bradford DeLong, 2017). Cabe mencionar que el desarrollo tecnológico de una u otra forma ha estado presente desde la Revolución Industrial y ha conllevado procesos productivos ahorradores de mano de obra; sin embargo, el crecimiento económico ha impulsado la generación de empleo. Si la mayoría de las economías enfrentan procesos de desindustrialización, se explica en mayor medida por el contexto de apertura comercial y su menor competitividad frente a China y otros países asiáticos, que ha llevado a que la industria se traslade hacia dichos países, con el consecuente mayor crecimiento en éstos, y déficit de comercio exterior crecientes y menor crecimiento y empleo productivo en el resto. Al crecer más las importaciones manufactureras que las exportaciones manufactureras, la economía se desindustrializa, y se reduce la participación de la población ocupada en dicho sector en relación a la población ocupada, la que a su vez se reduce ante el menor crecimiento económico, teniendo que emigrar a otro país, o reubicarse en otros sectores económicos, y sobre todo en la economía informal. El proceso de competencia que genera la apertura, acentúa la tecnifi-

cación y robotización del proceso productivo a fin de incrementar productividad y reducir costos. Ello también expulsa mano de obra, y en consecuencia aumenta el desempleo. La tecnificación y robotización se han acelerado con la globalización y la competencia que se deriva de la apertura de mercados. Aquellas empresas intensivas en capitales que no cuentan con procesos productivos intensivos en mano de obra y en consecuencia no tienen por qué trasladar procesos productivos a países de bajo costo laboral para abaratar mano de obra, tienen que avanzar en la mayor tecnificación y robotización para abaratar costos, con los mismos resultados de mayor desempleo que originan las empresas que se trasladan a otros países. Aquellos que adjudican el desempleo a la tecnificación y robotización y no a la apertura comercial, no toman en cuenta que es ésta última la que ha roto procesos productivos y ha trasladado procesos productivos a países con menores costos de mano de obra, e impulsado la tecnificación y robotización.

### **¿CÓMO SE AJUSTARÁ EL SECTOR EXTERNO?**

La economía nacional enfrenta presiones sobre el déficit de cuenta corriente, tanto por el déficit de comercio exterior, como por el pago de la deuda externa y de utilidades de las empresas transnacionales y pago de tecnología al extranjero. Dicho déficit se acentuará tanto por la caída de exportaciones, como por la carga creciente de la deuda externa y el pago de utilidades e intereses al capital invertido internamente. Ello se complica por la salida de capitales y la menor entrada de éstos ante el con-

texto de incertidumbre que lo anterior genera, lo que pasa a comprometer el financiamiento de dicho déficit. El problema es que después del petróleo, ya no tiene activos que ofrecer al capital para que siga fluyendo a la economía, y la reforma petrolera no atrajo la inversión en el corto y mediano plazo deseada por el gobierno para hacer frente a tales requerimientos financieros. Ante ello surge la pregunta de cómo se ajustará el déficit externo. En la década de los años ochenta se ajustó dicho déficit a través de la devaluación del peso y contrayendo la actividad económica que nos llevó a la década perdida. Así se logró un superávit de comercio exterior que permitió cubrir el pago de la deuda externa. En 1995, el gobierno se quedó sin reservas internacionales y recurrió al gobierno de EE.UU por créditos para hacer frente a la deuda pública que estaba indizada en dólares, los llamados Tesobonos. México en tal ocasión puso como garantía las exportaciones petroleras. ¿Ahora ante la necesidad de otro rescate, que pondrá como garantía? dado que el petróleo está compartido con los inversionistas privados que participan ahí.

Detrás del déficit de comercio exterior están los fuertes rezagos productivos, el rompimiento de cadenas productivas, todo lo cual es difícil de revertir. Llevará años recomponer el aparato productivo para reducir importaciones e incrementar el valor agregado nacional de las exportaciones manufactureras. En muchos casos no se podrá recuperar cadenas productivas, pero tendrá que impulsarse aquellas que tengan mejores efectos multiplicadores internos, que sustituyan importaciones de productos estratégicos clave para la economía, y

que reduzcan el déficit de comercio exterior para depender menos de la entrada de capitales. El problema se agranda al no haber políticas económicas dirigidas a encarar los rezagos productivos que están detrás del déficit de comercio exterior, por lo que éstos seguirán, así como las presiones sobre dicho déficit. Y ¿cómo se financiará éste, así como el pago de la deuda externa y demás obligaciones financieras? ¿Otorgará el FMI financiamiento para encarar el déficit externo? ¿Bajo qué condiciones de política se concederán dichos préstamos? Las recetas siempre son devaluación, restricción del gasto público, aumento de la tasa de interés, mayor privatización y extranjerización (donde ya no hay nada más que vender).

La devaluación de la moneda en principio favorece la competitividad de la producción nacional, encarece el precio de los productos importados, lo que actúa a favor de la producción nacional para incrementar exportaciones y reducir importaciones y el déficit de comercio exterior. Como dice Dean Baker que “los mayores precios de las importaciones es el futuro, no un error. Es un aspecto necesario de política para reducir el déficit de comercio exterior y crear más empleos en manufactura” (2017). Sin embargo, ello requiere de política industrial, agrícola, crediticia y fiscal para impulsar la producción, para sustituir importaciones, y el problema es que no tenemos esa política económica, por lo que la devaluación solo se traduce en inflación, alza de la tasa de interés, recortes permanentes del gasto público que condenan a la economía a un contexto

recesivo, inflacionario, con creciente desempleo y subempleo, desigualdad del ingreso.

Al no haber expectativas de revertir el déficit de comercio exterior y la caída de las exportaciones derivadas de las políticas proteccionistas que establecerá EE.UU, la única forma de revertir ello y mejorar las finanzas del sector privado, es que el gobierno incremente el gasto público deficitario a favor de la sustitución de importaciones para así dinamizar el mercado interno y reducir las presiones sobre el déficit de comercio exterior, permitiendo efectos multiplicadores internos que retroalimenten la dinámica económica.

México importa más de 380 mil millones de dólares al año, lo que representa un mercado significativo para crecer vía sustitución de importaciones. Si bien muchas de estas importaciones están vinculadas a las exportaciones, por lo que al caer éstas, también caerán las importaciones, se puede avanzar en la sustitución de importaciones dirigidas a satisfacer el consumo nacional. Para ello hay que impulsar el desarrollo tecnológico y la esfera productiva, encarar los desequilibrios y rezagos productivos, para incrementar el valor agregado nacional en lo que se produce y exporte y reducir las presiones sobre el sector externo, y los requerimientos de entrada de capitales. Si no se mejoran las condiciones productivas internas de acumulación, no se podrá enfrentar las adversidades externas y retomar el crecimiento económico.

Mientras no se avance en la sustitución de importaciones, para reducir el déficit de comercio exterior y generen efectos multiplicadores internos a favor del ingreso de empresas

e individuos, como del propio gobierno, no se podrán generar condiciones de pago de la deuda externa e interna. El déficit de comercio exterior debe reducirse sin sacrificar el crecimiento y la generación de empleo, para lo cual debe procederse a instrumentar políticas proteccionistas para impulsar la producción interna y así dinamizar la economía y a generación de empleos.

## **LIBRE COMERCIO VS PROTECCIONISMO**

Han predominado las políticas de más mercado de economía abierta y menos Estado, para alcanzar los objetivos de crecimiento, mayor eficiencia y productividad, y no lo han logrado. Los TLCs han ido acompañados de pérdida de soberanía, ya que restringen los márgenes de maniobra del Estado sobre el desempeño de la economía. Con dichos acuerdos, la economía pasa a ser determinada por las decisiones fijadas por las empresas transnacionales, y los objetivos de éstas no concuerdan con los objetivos nacionales de desarrollo integral. Se ha favorecido a la cúpula empresarial, a costa de aumentar el desempleo y reducir salarios, lo que ha exacerbado la desigualdad del ingreso y de la riqueza, y el consecuente descontento de la población, que clama por cambio de rumbo.

Varios analistas (Pigman, 2016) se preguntan de si puede sobrevivir el libre comercio al decidir EE.UU regresar al proteccionismo. Históricamente las políticas económicas han sido mundiales, al menos en el campo occidental. En el Siglo XX los llamados países

socialistas tenían sus propias políticas económicas y de comercio.

El periodo más largo de la historia con crecimiento sostenido, tanto en países desarrollados, como en desarrollo, fue cuando predominaron las políticas proteccionistas y la regulación del Estado, donde destaca la regulación del sector financiero y del movimiento de mercancías y capitales. México creció al 6.5% promedio anual (p.a.) desde 1947 a 1981 y con las políticas de libre comercio lo venimos haciendo al 2.4% p.a.

No hay futuro para aquellos que siguen insistiendo en la estrategia de crecimiento hacia fuera, donde no se tiene competitividad y además en un contexto donde el comercio mundial crece cada vez menos. Desde 2010 el crecimiento del comercio mundial ha sido de 2% p.a. Ello es reflejo de la desaceleración de la actividad económica de la mayoría de los países, que ha sido resultado de las políticas de austeridad fiscal, como de las propias políticas de apertura que llevaron a que las importaciones crecieran en mayor medida que las exportaciones, lo cual afectó a la producción nacional, la generación de empleos, como el crecimiento de salarios y el propio comercio internacional.

Ahora en este mundo globalizado donde ha cambiado la estructura de poder económico y participación de los países en el escenario mundial, cabría preguntarse si las políticas proteccionistas que instrumente EU, se impondrán o no en un contexto donde China, que es la segunda economía mundial y tiene una gran participación en el comercio mundial y

está por el libre comercio, dado que se ha favorecido de ello.

La desaceleración del comercio internacional, como el hecho que EE.UU pondrá obstáculos a las importaciones de aquellos países donde tiene menos competitividad, a fin de proteger su producción y empleo, generará problemas en el sector externo y de crecimiento en México como en muchas otras economías. Ello terminará cuestionando la apertura comercial, dada la incapacidad financiera para hacer frente a los déficits externos generados, por lo que terminarán instrumentando políticas proteccionistas.

Para que muchos países puedan retomar el crecimiento y la generación de empleo, requieren de políticas de aumento de gasto público para dinamizar su mercado interno, así como políticas de subsidio al sector industrial y agrícola, situación que no se puede instrumentar por los acuerdos comerciales y políticas predominantes. De mantenerse la apertura comercial y la movilidad de capitales, seguiremos en el entorno de presiones crecientes sobre el sector externo, sin tener políticas que permitan recuperar la capacidad productiva necesaria para alcanzar condiciones endógenas de acumulación para encarar en mejores términos el entorno externo y disminuir la vulnerabilidad existente.

## **LAS POLÍTICAS PROTECCIONISTAS TERMINARÁN INSTRUMENTÁNDOSE EN NUESTRO PAÍS Y EN OTROS**

Ante el costo económico y político que conllevarían los ajustes al déficit externo, derivados de la apertura comercial y la carencia de políticas industrial y agrícola para encararlos,

se tendrá que recurrir a las políticas proteccionistas para ajustar su déficit comercial. En vez de entrar a un proceso de renegociación del TLCAN donde EE.UU impondrá ventajas comerciales a su favor, sería mejor que el gobierno mexicano reconozca la inviabilidad de alcanzar el crecimiento económico, mayor generación de empleo bien remunerado, y reducción del déficit de comercio exterior a través de los TLCs. Debe desistir de éstos y pasar a regular el sector externo para ampliar los márgenes de maniobra de la política económica a favor del crecimiento del mercado interno.

Ante la evidencia de que la apertura y la estrategia de crecimiento hacia fuera, dejan de ser opción de crecimiento ante los problemas productivos internos y la desaceleración económica de la gran mayoría, las políticas proteccionistas se irán generalizando.

Si México recibió mucha inversión extranjera directa desde la década de los años cincuenta para impulsar la industrialización, fue gracias a la política proteccionista de permisos previos de importación establecida a fines de 1947, que motivó la producción interna de los bienes que importábamos. Frente a los aranceles que establezca EE.UU a los productos provenientes de México, nuestro país debe regresar a la política proteccionista para impulsar la industrialización y así la generación de empleo bien remunerado y el crecimiento económico. Sin mejorar las condiciones productivas internas de acumulación, no se podrá enfrentar las adversidades externas y retomar el crecimiento económico.

## CUADROS ESTADÍSTICOS

**Cuadro 1. México: Apreciación del peso mexicano frente al dólar, 1996-2013 (1996=100)**

Año	Tipo de Cambio Teórico1/	Tipo de cambio nominal	Apreciación2/
1996	7.60	7.60	0.00
2006	13.91	10.90	27.60
2013	16.12	12.77	26.23

Notas:

1/ Tipo de cambio teórico.- Es el tipo de cambio nominal de un año determinado (1996) considerado como referencia, multiplicado por la relación de precios de Estados Unidos y México.

2/ Apreciación.- Es la diferencia porcentual entre el tipo de cambio nominal y el tipo de cambio teórico.

**Fuente:** Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros, 2014.

**Cuadro 2. México: Coeficientes de importación por ramas industriales, 1993-2012**

Total	1993	2012
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	8.1	24.2
II. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	22.2	66.7
III. Industria de la madera y productos de la madera	27.6	82.7
IV. Productos de papel, imprentas y editoriales	38.6	115.8
V. Sustancias químicas, plástico y hule	67.2	201.5
VI. Productos de minerales no metálicos	7.8	23.3
VII. Industrias metálicas básicas	46.1	138.2
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	98.8	296.3
IX. Otras industrias manufactureras	93.273	279.82

**Fuente:** INEGI, Banco de Información Económica, 2014.

**Cuadro 3. México: Tasa de crecimiento promedio anual de actividades seleccionadas, 1994-2013**

Año	PIB actividades Primarias	PIB Manufacturero	PIB total	Exportaciones Manufactureras	Importaciones Manufactureras
1994-2013	1.50	2.29	2.41	8.71	9.92

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica, 2014.

**Cuadro 4. México: Nivel de apertura comercial, 1993, 2000 y 2013.**

Año	(X+M)/PIB
1993	18.49
2000	42.45
2013	71.80

Fuente: Secretaría de Economía, información estadística y arancelaria, 2014. World Bank, base de datos, 2014.

**Cuadro 5a. Países Seleccionados: Exportaciones totales de mercancías con el "resto del mundo", 1993-2012.**

(Millones de dólares)

Año	Canada	EE.UU	México
1993	145,178.00	464,773.00	51,886.00
2012	454,794.20	1,545,708.50	370,826.83
2012/1993	3.13	3.33	7.15

Fuente: OMC, Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados, 2014.



**Cuadro 5b. Países Seleccionados: Importaciones totales de mercancías con el "resto del mundo", 1993-2012.**  
(Millones de dólares)

Año	Canada	EE.UU	México
1993	139,035.00	603,438.00	67,547.44
2012	474,920.00	2,335,536.70	380,477.17
2012/1993	3.42	3.87	5.63

Fuente: OMC, Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados, 2014.

**Cuadro 6. Países seleccionados: Tasa de crecimiento del PIB per cápita, 1993-2012**

	México	EE.UU	Canada	China
PIB per capita	1.12%	1.58%	2.30%	5.91%
PIB Total	2.50%	2.70%	2.66%	9.40%

Fuente: Worl Bank, base de datos, 2013.

**Cuadro 7. México: Crédito otorgado por la banca comercial por sectores (porcentaje del PIB)**

	1994	1997	2000	2011
PIB	100	100	100	100
Crédito total	40.4	30.4	17.5	19.2
<b>Sector privado del país</b>				
I. Empresas y personas físicas.	36.7	27.9	12.9	15.6
a) Sector industrial	10.4	7.7	3.4	4.0

Fuente: Banco de México, 2013.

**Cuadro 8. México: Saldo de la balanza comercial con EU, Europa, Asia y China, 1994-2012**  
(miles de dólares)

Año	EE.UU	Europa	Asia 1/	China
1994	3,215,561	-6,889,286	-7,462,048	-457,491
2012	102,734,609	-20,894,854	-45,188,020	-51,215,274
<b>Tasa de Crecimiento</b>				
1994-2012	21.22%	6.36%	10.52%	29.97%

**Nota: 1/ Excluye China.**

**Fuente:** INEGI, Banco de Información Económica, 2013 y BANXICO, 2014.

**Cuadro 9. Estados Unidos. Importaciones provenientes de México y China, 1999-2012**  
(Millones de dólares)

Año	Importaciones	
	México	China
1999	120,211	84,545
2012	298,391	439,812
2012/1999	2.48	5.20
<b>Tasa de Crecimiento</b>		
1999-2012	7%	14%

**Fuente:** Bureau of Economic Analysis, 2014

**Cuadro 10. México: Importaciones de Estados Unidos y China, 1993-2013 (miles de dólares)**

Año	Estados Unidos	China
1993	45,294.7	386.4
2013	187,261.9	61,321.4
<b>Tasa de crecimiento</b>		
1993-2013	7.35%	28.83%

**Fuente:** Secretaría de Economía, información estadística, 2014.

<b>Cuadro 11. México y AL: PIB crecimiento promedio anual, 1960-2013</b>		
	<b>1960-1980</b>	<b>1994-2013</b>
México	3.5	0.9
América Latina	3.3	1.6

**Fuente:** IFM, 2013.

<b>Cuadro 12. México y AL: Producto Interno Bruto, 1994-2012</b>		
(Tasa de crecimiento anual)		
<b>Año</b>	<b>México</b>	<b>América Latina</b>
1994	4.42	4.76
1995	-6.17	0.67
1996	5.15	3.55
1997	6.77	5.31
1998	5.03	2.40
1999	3.76	0.63
2000	6.59	4.41
2001	-0.03	0.69
2002	0.77	0.46
2003	1.39	1.75
2004	4.21	5.92
2005	3.08	4.50
2006	4.98	5.52
2007	3.22	5.58
2008	1.38	4.06
2009	-4.74	-1.52
2010	5.20	5.92
2011	3.84	4.37
2012	3.94	3.10
2013	1.06	2.50

**Fuente:** CEPAL, Bases de Datos, 2014.

<b>Cuadro 13. México. Importaciones de granos básicos seleccionados provenientes de Estados Unidos</b>			
<b>(Miles de dólares)</b>			
<b>Año</b>	<b>Grano básico</b>		
	<b>Maíz</b>	<b>Arroz</b>	<b>Trigo</b>
1993	35,018	56,015	134,353
2013	1,764,760	405,587	907,192
2013/1993	50.4	7.24	6.75
<b>Tasa de Crecimiento</b>			
1993-2013	20.52%	9.89%	9.52%

**Fuente:** United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, 2014

**Cuadro 14. Inmigración anual de México a EE.UU: 1994-2013**  
(millones de personas)

Año	Personas
1994	6,485,252
2007	11,811,731
2013	11,778,921
<b>Tasa de Crecimiento (p.a)</b>	
1994-2007	4.72
2007-2013	-0.05

Fuente: CONAPO, 2014.

**Cuadro 15. México: Estructura del empleo por sectores1, 1994-2012**

(porcentaje del total de la población ocupada)

Año	Agricultura	Industria Manufacturera	Construcción	Comercio	Transporte	Servicios Financieros	Otros Servicios
1994	22.4	18	7.5	16.9	3.8	1.3	29.1
2012	15.5	15.1	7.5	19.8	4.9	1.9	34

Nota 1: Se refiere a la población ocupada de 15 años y más

Fuente: CEPAL, 2013

**Cuadro 16. México: PIB por actividades, 1994-2013 (% del PIB)**

Año	PIB Primario	Participación PIB Manufacturero	Participación PIB Financiero
1994	3.54	17.20	2.90
2013	3.63	16.60	4.40

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica, 2014

**Cuadro 17. México: Ingresos por divisas, 1993-2012**  
(millones de dólares corrientes)

Año	Remesas familiares	Exportaciones Petroleras.
1993	3,333	7,685
2012	22,446	53,078

Fuente: CONAPO, 2014.

# NEOLIBERALISMO Y TLCAN, CAUSAS DE LA DECADENCIA NACIONAL

Eduardo Cervantes Díaz Lombardo

A partir del 1983, con Miguel de la Madrid en la presidencia, los detentadores del poder económico y político impusieron en México un modelo de acumulación capitalista, denominado neoliberalismo, fuertemente concentrador de la riqueza en un puñado de magnates y empobrecedor para la inmensa mayoría de la población, siguiendo para ello la tutela del gobierno de Washington y los dictados de agencias financieras internacionales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En México, el neoliberalismo ha cumplido cabalmente el faccioso cometido de consolidar un poder oligárquico cerrado y compacto, integrado de no más de tres decenas de grandes empresarios, con fortunas que se miden en miles de millones de dólares y beneficiario de lujo de las políticas públicas; una clase política entreguista y corrupta, comandada por la alianza del PRI y el PAN, con su coro de partidos subordinados y exorbitantes negocios y ganancias de diversas corporaciones trasnacionales al amparo del poder público.

*El neoliberalismo puede entenderse como la forma en que se organiza el capitalismo en la era de la globalización económica, bajo la hegemonía de las grandes empresas transnacionales y sus gobiernos. Se trata de una doctrina que promueve el llamado libre comercio, bajo el supuesto de que la sardina come tiburón, al tiempo que limita al extremo la intervención del Estado en la regulación económica (argumentando que ésta debe ser guiada por una mano invisible a la que llaman "mercado"), junto con el gasto social de los gobiernos, al tiempo que fomenta la privatización a ultranza de los bienes públicos, mientras combate al sindicalismo, los contratos colectivos y los derechos laborales de los trabajadores. El neoliberalismo sostiene que cada persona es un "emprendedor" en potencia y, por tanto, ser "exitoso" en la vida; ideología engañosa para generar falsas esperanzas entre la mayoría de la población. Noam Chomsky (brillante intelectual y mordaz crítico del poder en EE.UU) sintetiza al ser neoliberal como "dictadura del dinero". Lo demás, digo yo, será la recompensa en la otra vida...*

Inevitablemente, el capitalismo salvaje y la insensibilidad social que conlleva el neoliberalismo generó también pérdida de soberanía nacional, aguda crisis económica y enorme desigualdad social, inseguridad y violencia, en un marco de pobreza, exclusión y marginación crecientes. Privatización de ganancias y socialización de pérdidas, bien

podría ser una síntesis realista a 34 años del inicio de la era neoliberal en nuestro país.

Capítulo central del modelo económico neoliberal, convertido en catecismo irrefutable por sus inspiradores y seguidores, es el llamado libre comercio, suscrito como Tratado con

EE.UU y Canadá en 1993 y rigurosamente aplicado por los últimos seis presidentes de México, junto con prácticamente todos los secretarios de Hacienda y Crédito Público, así como por los directores del no tan autónomo.

### AUTORES Y OPERADORES DE LA DECADENCIA NACIONAL

	CARGO	LICENCIATURA	POSGRADO
1) CARLOS SALINAS	PRESIDENTE	UNAM	U. HARVARD
2) ERNESTO ZEDILLO	PRESIDENTE	IPN	U. YALE
3) VICENTE FOX	PRESIDENTE	UIA	-----
4) FELIPE CALDERÓN	PRESIDENTE	ELD/ITAM	U. HARVARD
5) ENRIQUE PEÑA NIETO	PRESIDENTE	UP	ITESM
6) JOSEPH M. CÓRDOBA	Jefe Oficina Pdca	SORBONA	U. STANFORD
7) MIGUEL MANCERA	BANXICO	ITAM	U. YALE
8) JAIME SERRA PUCHE	SECOFI/SHyCP	UNAM/COLMEX	U. YALE
9) HERMINIO BLANCO M.	SECOFI	ITESM	U. CHICAGO
10) GUILLERMO ORTIZ	SHyCP/BM	UNAM	U. STANFORD
11) JOSÉ A. GURRÍA	SHyCP/OCDE	UNAM	U. HARVARD
12) PEDRO ASPE ARMELLA	SHyCP	ITAM	ITM (MIT)
13) FRANCISCO GIL DÍAZ	SHyCP	ITAM	U. CHICAGO
14) ERNESTO CORDERO A.	SHyCP	ITAM	U. PENNSYLVANIA
15) AGUSTÍN CARSTENS	SHyCP/BM	ITAM	U. CHICAGO
16) JOSÉ ANTONIO MEADE	SHyCP	ITESM	U. YALE
17) LUIS VIDEGARAY CASO	SHyCP	ITAM	ITM (MIT)

(VER GLOSARIO AL FINALIZAR CAPÍTULO)

La información del cuadro es elocuente. Existe un estrecho vínculo entre el cargo público de los funcionarios aludidos y las instituciones educativas en que cursaron sus licenciaturas: 5 en universidades públicas (29.4 %), 12 en privadas (70.6 %), destacando el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) con 7 casos.

En las universidades privadas predomina la ideología de la gran empresa, la misma que sintoniza con los fundamentos del modelo económico neoliberal y que se expresa en los contenidos educativos, la orientación de la enseñanza y la propia organización de la escuela.

Sin embargo, esa realidad palidece frente a otra: de los 17 artífices y operadores de la política económica aplicada sin concesiones en México en los últimos 34 años, 15 de ellos (88.2%) realizaron estudios de posgrado en universidades de EE.UU, tres de ellas (Yale, Instituto Tecnológico de Massachusetts y Universidad de Chicago) estrechamente vinculadas a la producción teórica del monetarismo y su desdoblamiento al catecismo neoliberal. Queda la impresión de un pacto secreto entre las élites de poder de Washington y de México para hacer posible semejante coincidencia.

Bajo esta lógica, resultó natural que la oligarquía local se sumara al postulado neoliberal del libre comercio a escala global, instrumento vital para el voraz negocio de las grandes corporaciones transnacionales, principales beneficiarias de la acumulación de capital en el mundo. Sin duda el instrumento clave de esta postura, convertida en política de Estado en México, fue el TLCAN.

Cabe recordar, en este contexto, que durante casi medio siglo (1934-1982) la economía mexicana creció a un ritmo promedio de 6.5% anual, mientras que en el periodo neoliberal (de 1983 a la fecha) dicho crecimiento apenas rebasa el 2% del Producto Interno Bruto, dramática situación si consideramos que el crecimiento de la población es aproximadamente de ese rango, lo que arroja un saldo de estancamiento económico absoluto.

El precepto neoliberal de reducir a su mínima expresión el papel del Estado en la vida económica del país, erradicar la política de subsidios y de ampliación del mercado interno, características del primer periodo antes señalado, significó un cambio radical de rumbo, orientado éste a desarrollar una economía de mercado contenido exportador, sustentada precisamente en el llamado libre comercio, puerta de entrada al TLC cuyo artífice en jefe fue sin duda Carlos Salinas de Gortari.

Para países como México, estructuralmente dependientes y subdesarrollados, el mandamiento expuesto se ha traducido en otorgar todo tipo de ventajas a las empresas transnacionales ubicadas en territorio nacional, facilitándoles por diversos medios (exenciones fiscales y bajos impuestos, control salarial, insumos baratos, infraestructura, etc.) un bajo costo de producción, o sea, la mayor tasa de ganancia a la vista, siempre encubierta con el garlito de la “competitividad”.

El siguiente cuadro muestra con claridad cómo los beneficiarios principales de la economía exportadora y de la inserción subordinada de México a la bendita globalización, son las empresas transnacionales.

### LAS 5 PRINCIPALES EXPORTACIONES DESDE MÉXICO EN 2015

1) VEHÍCULOS	90 400*	23.7%
2) ELECTRÓNICOS	81 200*	21.3%
3) MAQUINARIA Y EQUIPO PESADO	58 900*	15.5%
4) PETRÓLEO	22 800*	6.0%
5) EQUIPO MÉDICO	15 200*	4.0%
TOTAL	268 500*	70.5%

\*Millones de dólares

Fuente: Fondo Monetario Internacional

Casi dos terceras partes del total de exportaciones realizadas desde nuestro país corresponden a empresas transnacionales de ensamblaje, o bien de las plantas maquiladoras de capital extranjero, con su régimen laboral esclavista, que han proliferado en las últimas décadas. Baste señalar que sólo la industria automotriz, integrada principalmente por tres firmas estadounidenses, una japonesa y una alemana, cuadruplicó el monto de las exportaciones petroleras, único rubro entre los cinco señalados vinculado a una empresa nacional.

Otro ejemplo de los efectos perniciosos que ha traído consigo el TLCAN, es el abandono del campo y la destrucción de la economía campesina, con su trágica secuela de marginación, exclusión y desesperanza de millones de familias, caldo de cultivo de la imparable migración de compatriotas a los EE.UU.

En 1970 había un millón de mexicanos en el vecino país, para el año 2000 en pleno apogeo del neoliberalismo y del TLC, se incrementó a 9.4 millones de compatriotas, y para 2007 alcanzó el máximo histórico de 12.8 millones de mexicanas y mexicanos que emigraron a EE.UU a buscar el sustento y las oportunidades negadas en su país.

Dos factores explican la decadencia y el desastre que agobian al agro mexicano: el retiro de los precios de garantía a la producción de granos básicos (entre ellos el maíz y el frijol), derivado de otro mandamiento del catecismo neoliberal, según el cual los subsidios al pueblo constituyen pecados capitales, mientras que los subsidios gigantescos a las grandes agroindustrias significan cuantiosos privilegios.

El otro factor es el proteccionismo y los subsidios de que disfruta la actividad agrícola en EE.UU, lo cual, junto con la alta



tecnología empleada en la producción, hacen imposible la competencia en materia de granos básicos, reducida ésta a la exportación de productos como el aguacate, los espárragos o las fresas, por cierto convertida en negocio de particulares como recientemente se hizo evidente en el dramático caso de los comuneros de San Quintín en Baja California, sometidos a un régimen de esclavitud muy semejante al de la época de Porfirio Díaz.

La pérdida de soberanía alimentaria resulta impresionante como se verá a continuación:

- Las importaciones de maíz, trigo y soya pasaron de 10 millones de toneladas en 1994 a 23 millones en 2012, equivalente a un incremento del 130%.

- Según datos de la FAO, en 2013 se compraba a EE.UU el 43% del maíz consumido en México, al tiempo que se compraba en el exterior el 40% del frijol, el 50% del trigo y el 80% del arroz.

- En términos monetarios, las importaciones de alimentos pasaron de 2 726 millones de dólares en 1993 a 15 000 millones en 2013, es decir, en 20 años de TLC crecieron 550 por ciento.

En síntesis, rescatar la soberanía y la dignidad nacional socavadas, priorizar el interés general sobre el particular, devolver al Estado la rectoría sobre la vida económica del país y anteponer los derechos del pueblo a los privilegios privados, implicaría no sólo una renegociación digna -prevista para iniciar en junio o julio del 2017- y despedir con pompas fúnebres un Tratado que ha fungido como palanca siniestra de la decadencia nacional.

Como tal cosa no sucederá, dimensionar la problemática de México nos lleva a concluir que es la hora de un cambio de régimen, de una transformación a fondo de la vida pública, de un programa político antineoliberal, de una transición que honre nuestra historia y acerque el horizonte de un futuro mejor para todos los mexicanos.

**Glosario:** Banxico, Banco de México; Shy-CP, Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Secofi, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; UNAM, Universidad Nacional Autónoma de México; IPN, Instituto Politécnico Nacional; UIA, Universidad Iberoamericana; ELD, Escuela Libre de Derecho; ITAM, Instituto Tecnológico Autónomo de México; UP, Universidad Panamericana; Colmex, Colegio de México; ITESM, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey; MIT, Instituto Tecnológico de Massachusetts; Universidades de Harvard; Yale; Stanford; Chicago; Pennsylvania; Universidad de la Sorbona de París.

### INTRODUCCIÓN

Por si fueran pocas las calamidades que azotan a México, la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos añade graves peligros, que no hay que subestimar. Son tan burdas las amenazas que el propio gobierno de Peña Nieto y adláteres se visten de un postizo patriotismo y aprovechan para llamar a la “unidad nacional” en momentos en que atraviesan por su peor ilegitimidad. Pero no faltan quienes desde la sociedad civil o desde la “izquierda” se suman a defender frente a Trump lo indefendible.

Es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), después de que Trump anunciara su renegociación. Habría que tener cuidado de, en un acto reflejo anti Trump, hacerse eco de quienes desde el gobierno y los empresarios se han escandalizado e intentan transmitir a la opinión pública la preocupación por el “peligro” que corre el TLCAN, como si se fuera a perder la maravilla del desarrollo y la tierra de las grandes oportunidades.

En realidad, más de 20 años de TLCAN han dejado al país sumido en un gran desastre económico y social. “...el Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos... En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen”, decía Salinas de Gortari en 1992 al

finalizar las negociaciones del TLCAN. Pero cada una de las promesas que nos hicieron se convirtió exactamente en su contrario.

### EL PARAÍSO QUE NUNCA LLEGÓ

Nos prometieron que con el TLC México iría al “primer” mundo y hoy estamos en el cuarto o quinto, y en algunas zonas de plano en el inframundo. El desarrollo económico profetizado contrasta con el hecho irrefutable de que durante el TLCAN México ha tenido el menor crecimiento de su Producto Interno Bruto en un siglo: comparado con el crecimiento de la población, apenas por arriba del 0%.

El crecimiento de las exportaciones se cumplió, si vemos por encima las estadísticas que nos ofrece el gobierno. El problema es que cuando las desmenuzamos resulta que las exportaciones, quitando el petróleo —que ahora se le quiere dar también a las transnacionales— son principalmente de maquiladoras, que ocupan sólo 3% de insumos nacionales. Por supuesto, no ha habido arrastre en las cadenas productivas. Antes de la apertura del ’82 las exportaciones tenían 91% de contenido nacional. Las famosas reglas de origen han sido favorables evidentemente a las corporaciones norteamericanas. En realidad, lo que vemos es que las transnacionales se importan y exportan entre ellas mismas. En los primeros 10 años de este siglo, el comercio intrafirma multinacio-

nal fue de 63 mil 525 millones de dls. México no es más que un territorio conquistado desde donde exportar con todo tipo de facilidades y fuerza de trabajo cada vez más barata. Eso no es desarrollo, se llama simplemente neocolonialismo.

Algo similar pasa con el cacareado crecimiento de las inversiones. Éstas han sido principalmente de capitales golondrinos y para comprar establecimientos ya existentes, inversiones que no han generado crecimiento. En contrapartida, se ha dado un verdadero desmantelamiento de lo que fue la industria nacional. Y hay que contrastar las inversiones extranjeras con la salida de capitales del país. En los primeros 10 años de este siglo, el traslado de ganancias de las firmas multinacionales se calcula en 32 mil millones de dólares. Para acabarla, está la fuga de capitales “mexicanos”, que ronda los 250 mil millones de dólares. México es un auténtico exportador, pero de capitales.

En todo caso, el incremento de las inversiones se ha dado bajo el amparo de un TLCAN, verdadera constitución supranacional, que ha otorgado superderechos a las grandes corporaciones, como se establece en el Capítulo 11, que es un modelo de ignominia. Ahí está el Artículo 1110 en el que se establece el principio de la “expropiación indirecta”. Ahora resulta que, antes de invertir un centavo, en caso de que por alguna razón —lo que es verdaderamente excepcional con las autoridades que tenemos— se impida una inversión, las compañías pueden reclamar indemnizaciones por impedirles una ganancia esperada! Varias demandas se han enderezado contra México.

Otra joya del TLCAN es el principio de “trato nacional” para las corporaciones de los países “socios”. Ahora se parte de que si se favorece a un productor nacional se les está discriminando! Ahora resulta que el pequeño productor agrícola mexicano no puede ser protegido de las grandes corporaciones alimentarias norteamericanas! El mundo al revés --o al derecho según los neoliberales. Pero ya lo sabemos: Trato igual entre desiguales sólo puede ser igual a más desigualdad. El resultado no podía ser otro que el desastre nacional que se vive.

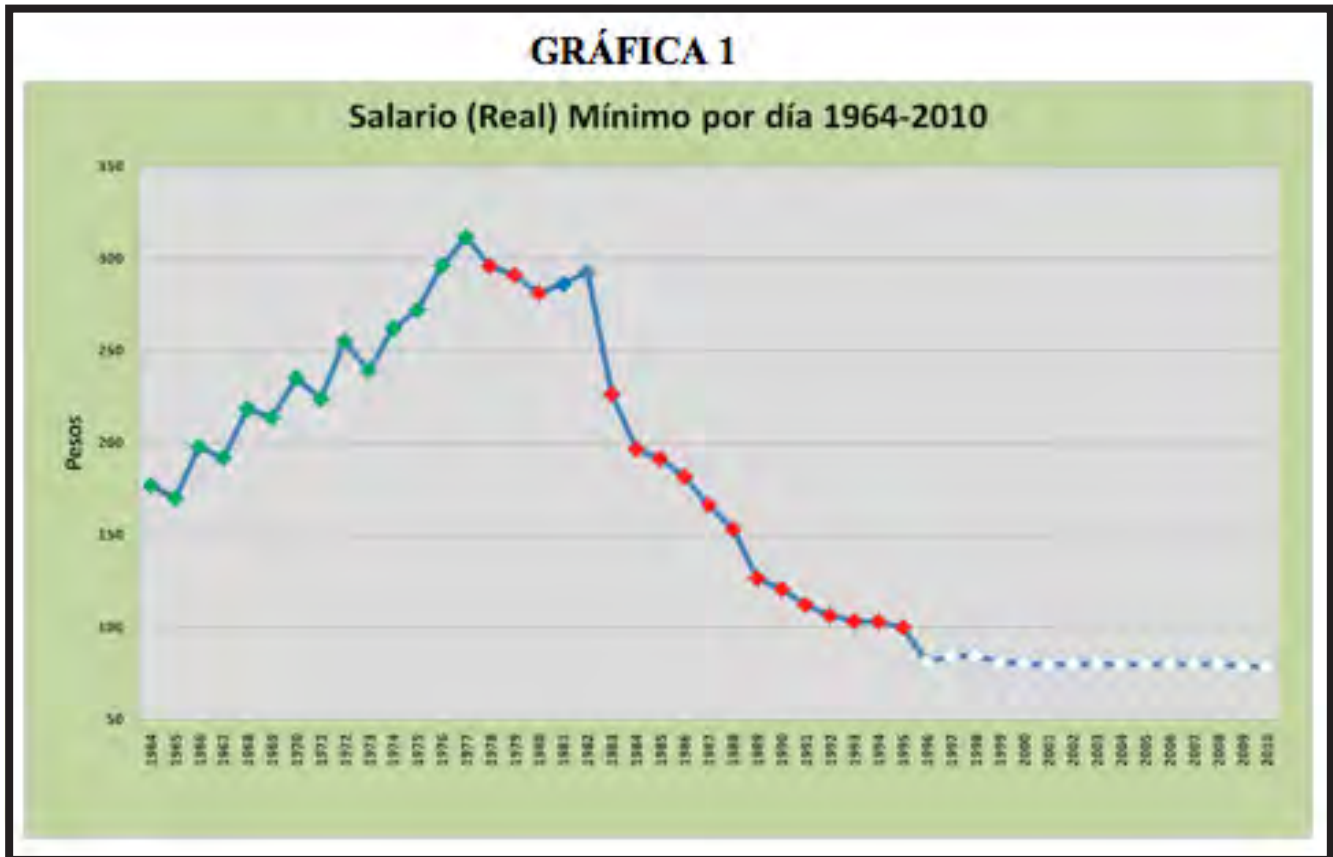
Aunque no es responsabilidad exclusiva del TLCAN, su imposición vino a alentar las privatizaciones sin fin, de las que hoy sufrimos una nueva oleada para acabar con lo que queda de público y bienes comunes. Hoy la soberanía de México es casi un mito. Y el proceso de integración subordinada a EU continúa.

El hecho es que el TLCAN ha dejado tras 20 años un verdadero desastre social. La crisis en el campo es dramática y alcanza dimensiones absurdas. El país del maíz lo importa y las trasnacionales se lo buscan apropiarse con el maíz transgénico. Las oleadas de migración, que han llegado hasta 500 mil por año, es una consecuencia dramática y la violencia desenfrenada que se vive en el país le debe también algo al modelo impuesto con el TLCAN.

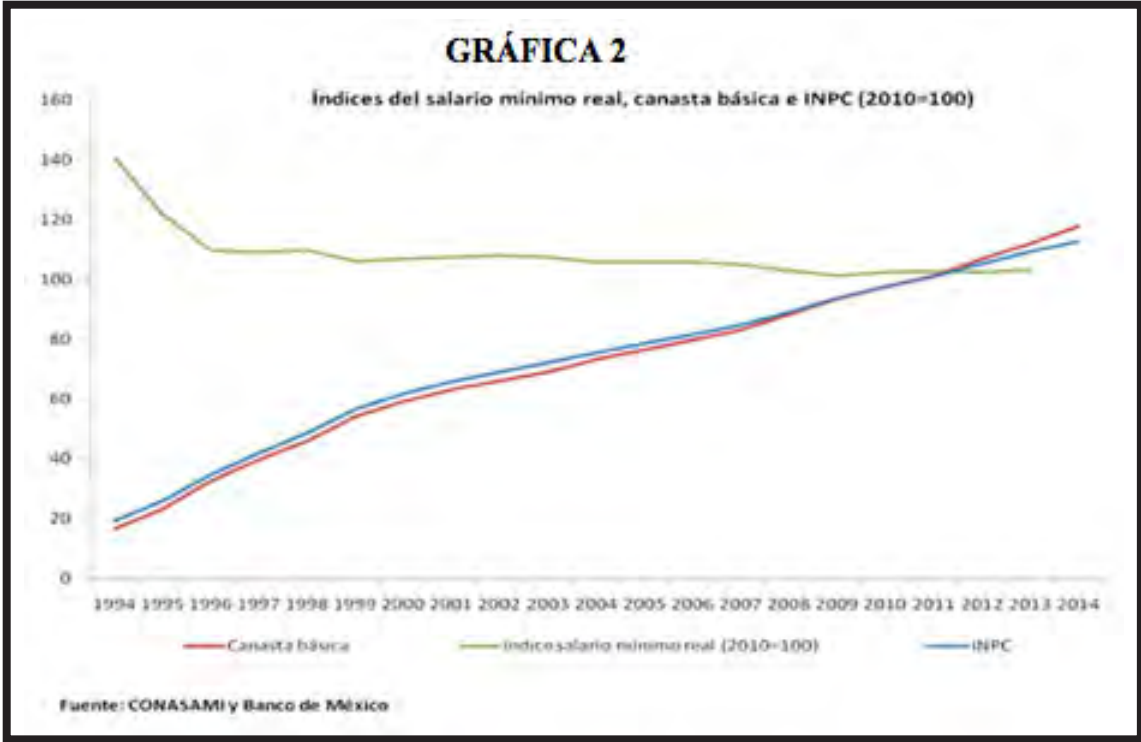
## PROMESAS Y REALIDADES LABORALES

Pero vayamos a las expresiones de ese desastre social en el mundo del trabajo.

Nos prometieron mejores salarios y hoy tenemos mucho peores. El salario mínimo real no sólo no se elevó sino que redujo su poder adquisitivo en casi 30% tan sólo entre 1994 y 2014 (porque si nos vamos a la punta de 1976 la caída más que se duplica. El salario mínimo compra una cuarta parte de lo que alcanzaba en ese año) (Gráfica 1).



En ese mismo periodo la canasta básica se incrementó en 611%! y el INPC en 490% (Gráficas 2 y 3).



Además, se pasó de 24, 503, 545 personas con ingresos menores a 5 salarios mínimos a 36, 293, 339. Es decir, el rango de personas que ganan menos de 5 salarios mínimos tuvo un crecimiento de 48% (Gráficas 4, 5 y 6). Debemos tener en cuenta que se necesitan entre 7 y 8 salarios mínimos para cubrir la canasta básica alimentaria. Es decir, después de 20 años de TLCAN hay más gente que gana menos de lo que se necesita para comprar la canasta básica que antes del '94. ¿Dónde está la mejoría cacareada por el gobierno?

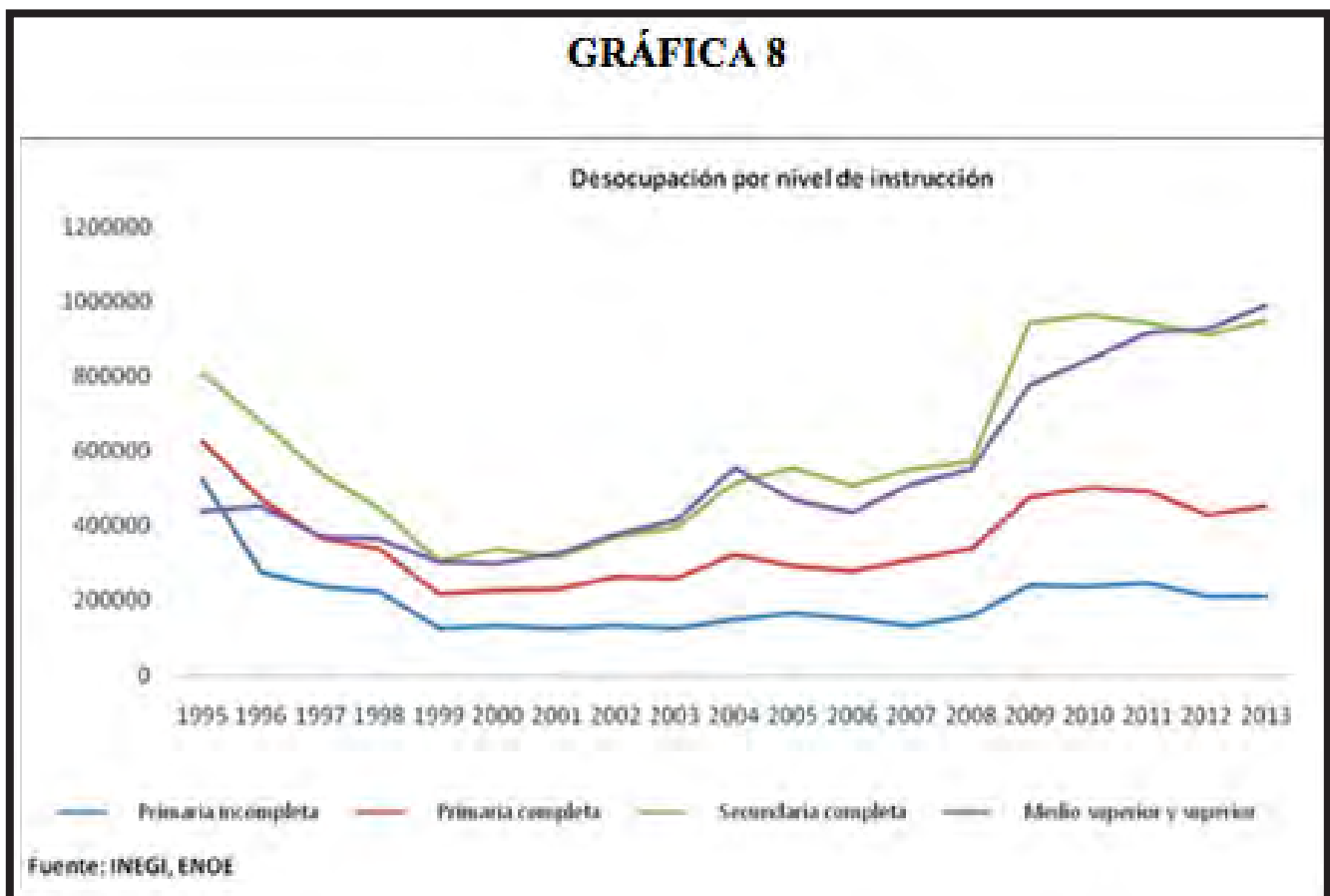




Por otra parte, la productividad laboral se incrementó de 0.88 a 1.02 (Gráfica 7) mientras que el salario mínimo real pasó de 78.84 pesos a 57.98. La brecha de productividad entre los tres países firmantes se estrechó, mientras que la de los salarios se amplió, pues hoy la proporción de lo que gana, por ejemplo en la industria automotriz, un obrero estadounidense o canadiense por el mismo tiempo de trabajo y básicamente en las mismas condiciones productivas respecto a un obrero mexicano pasó, de 10 a 1 antes del TLCAN, a 15 a 1 en la actualidad. Esto contradice claramente el paradigma neoliberal del “libre mercado”, pues los salarios en México se han sometido arbitrariamente bajos como “ventaja comparativa” en la integración.

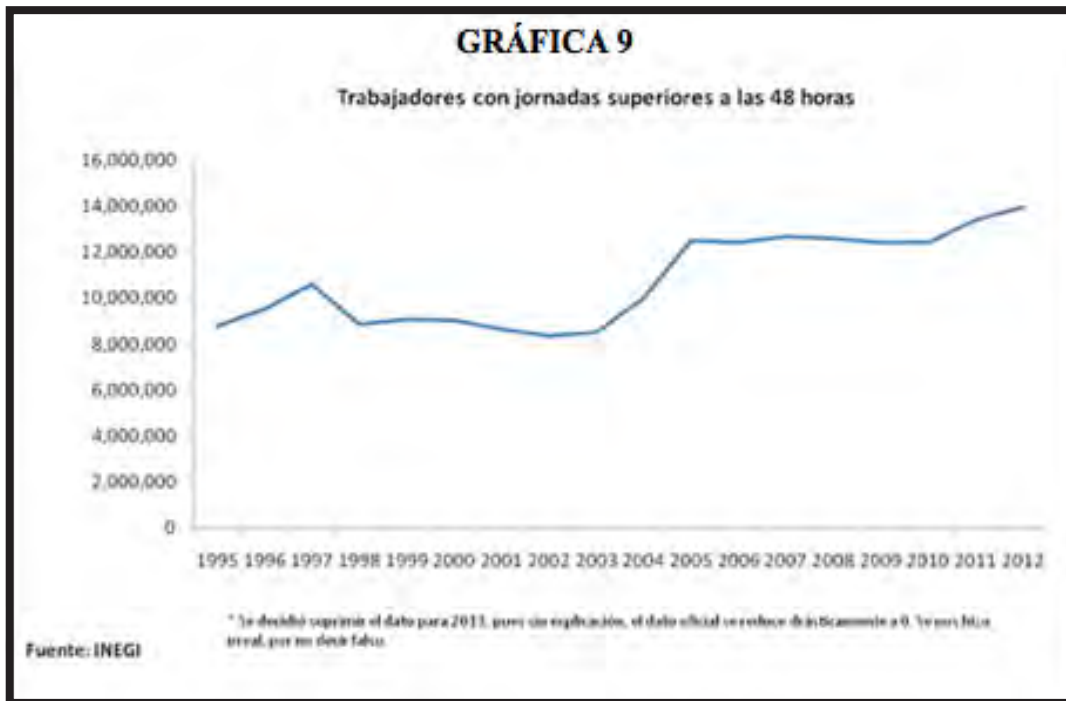


Nos prometieron más y mejores empleos, y hoy tenemos menos y peores empleos. El desempleo oficial, medido con tasas mañosas que no corresponden a la realidad, pasó de 4.2 a 4.9 % en el periodo. Un crecimiento del 16.66%. Medido en términos reales, no maquillados, el desempleo abierto rondaría el 15 %, es decir, más de 7 millones. Usando las mismas cifras oficiales, el desempleo por sexo pasó, para los hombres de 2.5 a 4.8% y para las mujeres del 4.19 al 4.90. Aún más grave es el caso del desempleo juvenil. Para las mujeres pasó de 5.8 al 9.8 en los años del tratado y para los hombres pasó del 5.19 al 9.1. Los jóvenes “ninis” sumaban ya en 2010 16,176,753. Otro dato revelador es que mientras el desempleo para personas con primaria incompleta se redujo en más de la mitad (59.56%), para quienes cuentan con un nivel de instrucción de medio superior en adelante se ha incrementado en 124.08% (Gráfica 8).

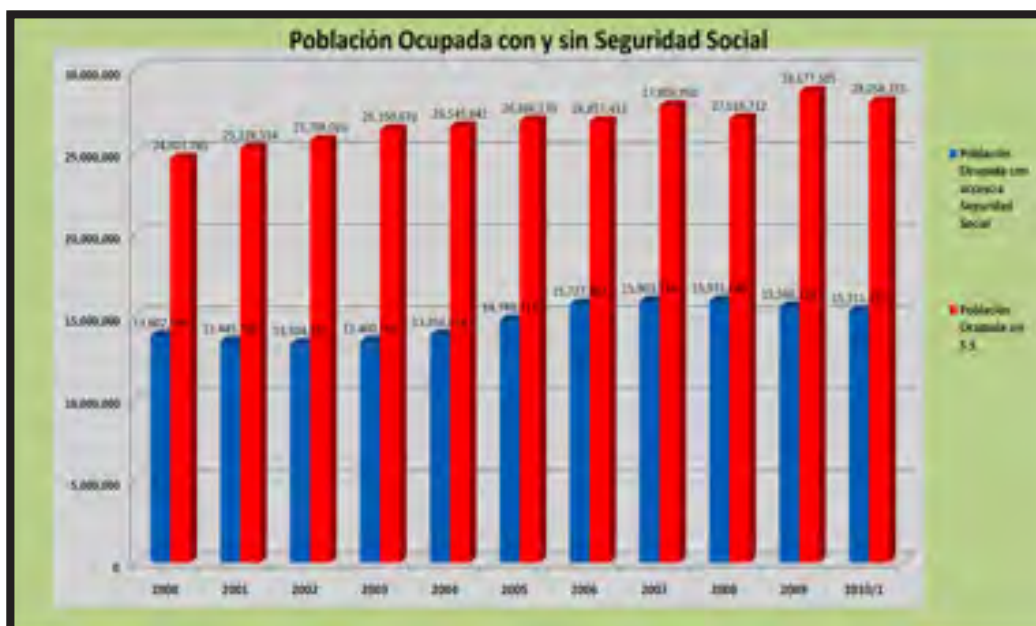




Por otra parte, está el tiempo invertido en el trabajo para sobrevivir. En 1995, 8,784,330 personas laboraban más de 48 horas semanales. Para 2012 se incrementó a 13,972,359. Es decir 59.06% (Gráfica 9).



Además, sólo la mitad de las personas “ocupadas” cuentan con empleo permanente y se ha reducido el porcentaje de trabajadores con acceso a instituciones de seguridad social (Gráfica 10).



El déficit de empleo formal (desocupados + trabajadores sin acceso a seguridad social) pasó de 10,850,042 a 17,808,299. Un crecimiento del 64.13%. (Se pasó del 30.94 al 34.14% de la PEA) (Gráficas 11, 12 y Cuadro 1).



**CUADRO 1**

<i>Año</i>	<i>Trabajadores sin Seguridad Social.</i>	<i>desempleo</i>	<i>Total déficit formal</i>
1995	8,444,943	2,405,099	10,850,042
1996	9,296,772	1,885,653	11,182,425
1997	9,974,651	1,517,434	11,492,085
1998	10,133,163	1,372,644	11,505,807
1999	10,556,225	954,206	11,510,431
2000	10,881,656	998,892	11,880,548
2001	10,630,946	996,132	11,627,078
2002	11,185,229	1,145,570	12,330,799
2003	11,494,999	1,195,613	12,690,612
2004	11,851,027	1,539,752	13,390,779
2005	11,772,704	1,482,492	13,255,196
2006	12,570,639	1,377,701	13,948,340
2007	12,426,624	1,505,196	13,931,820
2008	12,922,774	1,593,307	14,516,081
2009	13,059,487	2,365,074	15,424,561
2010	13,509,427	2,485,925	15,995,352
2011	14,530,082	2,602,502	17,132,584
2012	15,179,887	2,484,925	17,664,812
2013	15,200,930	2,607,369	17,808,299

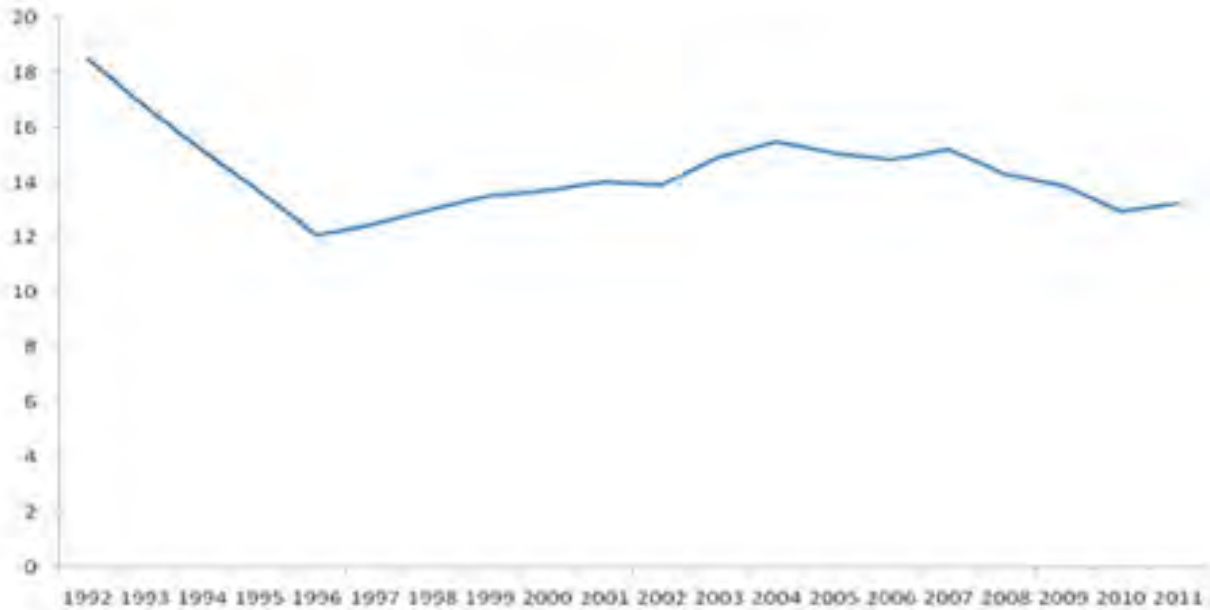
Se calcula en alrededor de 1.5 millones de empleos anuales lo que se requiere generar y, desde luego, los empleos presumidos están a una distancia remota. ¿En dónde quedaron los empleos prometidos? Y el gobierno mexicano sigue mintiendo con descaro sobre la gran generación de empleo que ocurrirá, ahora por ejemplo con sus “reformas estructurales”.

Sería muy largo extenderse con detalle, pero la del TLCAN ha sido una época de pérdida de derechos laborales. Incluso, originalmente la reforma laboral era una de las piezas “modernizadoras” salinistas que acompañaban al TLC. Que haya tardado 20 años en concretarse por diferentes contradicciones nacionales no contradice el hecho de que en la práctica se fue dando y que es parte de la estandarización a la baja de derechos, de precarización del trabajo como “ventaja comparativa” que ha acompañado al modelo de inserción subordinada de México en la globalización neoliberal.

Consecuencia indirecta, pero ligada a lo anterior, es el debilitamiento de la sindicalización y la contratación colectiva. En los años del TLCAN La tasa de densidad sindical pasó de 15.16 a 13.24. Bajó en 12.64% (Gráficas 14 y 15). Ilustrativo también es la baja en la conflictividad.

### GRÁFICA 14

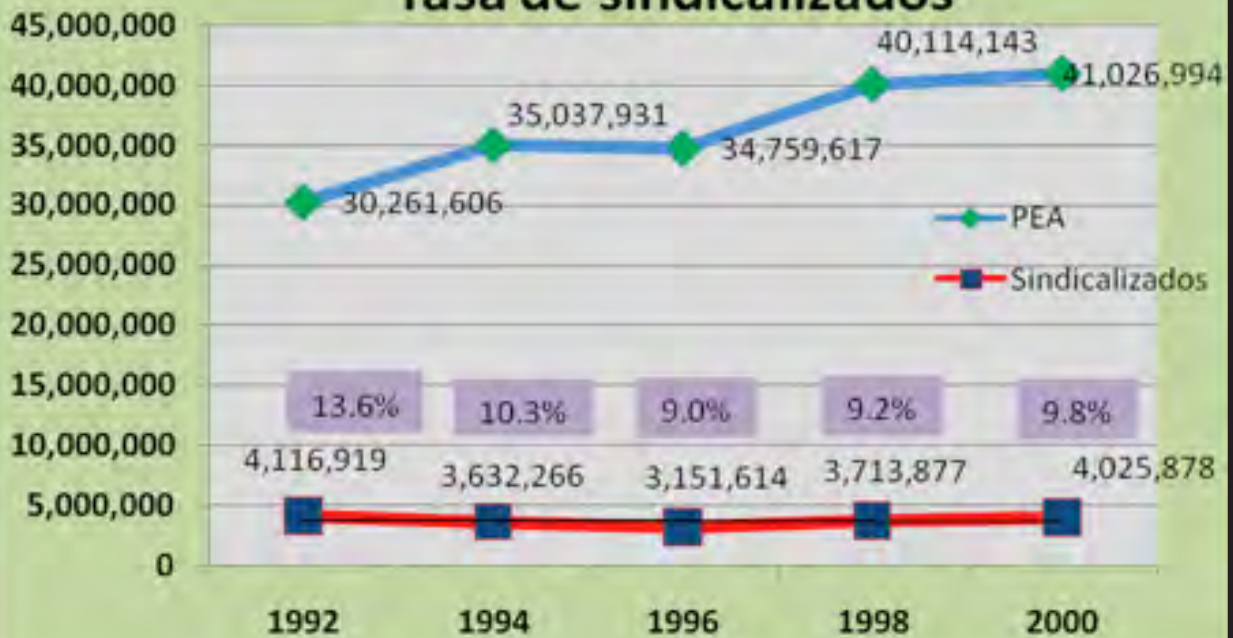
Tasa de densidad sindical



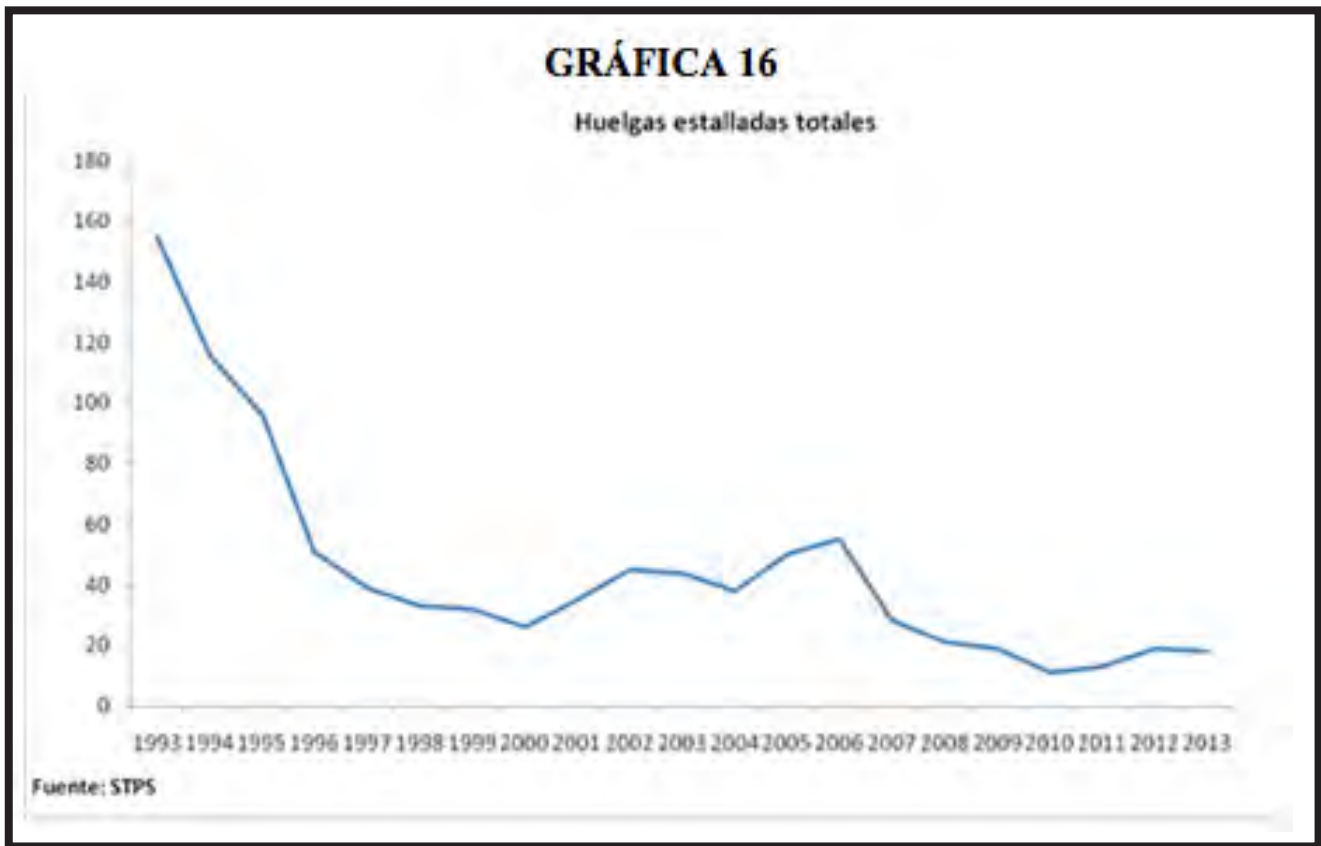
Fuente: OCDE

### GRÁFICA 15

### Tasa de sindicalizados



De 1993 a 2013 se pasó de 155 a sólo 18 huelgas estalladas (-88.38%) (Gráfica 16).



Es interesante igualmente constatar que, en cuanto a de qué central obrera se estallaban las huelgas, la relación cambio de la siguiente forma: En 1993 el Congreso del Trabajo encabezó el 92% de las huelgas (144 en total) mientras que los sindicatos independientes del trabajo encabezaron solo el 7% (11). Para 2013, la relación se vuelve paritaria con 9 huelgas dirigidas por el CT y 9 por sindicatos independientes de éste. La explicación no es, desde luego, la “paz y armonía laboral” que pregona el gobierno, sino la cada vez pero sumisión del aparato corporativo sindical y el desarrollo escandaloso de los sindicatos de protección, es decir, de la simulación total de la sindicalización y la contracción colectivas en estos años. Las trasnacionales implantadas en México durante el TLCAN lo han hecho comprando protección a la delincuencia sindical organizada.



## ALGUNAS CONCLUSIONES GENERALES

En resumen, como dijimos al principio, todas las promesas hechas con el TLCAN se convirtieron en su contrario. Además, aunque los efectos negativos son más que evidentes en México, las y los trabajadores de EU y Canadá también los sufrieron. De hecho, el libre comercio entraña un verdadero chantaje trasnacional. Se chantajea a los trabajadores del Norte con que si no aceptan rebajar sus condiciones de trabajo sus empleos pueden irse a México o a algún otro país del Sur. Se chantajea a los trabajadores mexicanos con que si no aceptan mantener o hasta empeorar sus condiciones de vida y de trabajo no vendrán las inversiones y los “empleos”. Aún peor, ahora el chantaje es sur-sur. Es decir, se chantajea a los trabajadores de los países “periféricos” con que si no rebajan sus con-

diciones los empleos se van para otro lado. La fórmula de “quién trabaja más por menos” se va imponiendo; se trata de un proceso de estandarización hacia la baja de los derechos laborales en todo el mundo.

La única manera de romper ese chantaje trasnacional es, no sólo la solidaridad, sino la cooperación y la acción común de los trabajadores del norte y el sur, y desde luego entre los del sur. El movimiento sindical internacional, a pesar de sus estructuras, no ha sido capaz de instrumentar realmente esto. Esa articulación internacional efectiva de trabajadores en general, pero en particular de una rama e incluso de una empresa, es un gran reto pendiente.

De hecho, la pregunta que se ha formulado generalmente es ¿qué país ganó y cuál perdió? Pero la pregunta correcta debería ser: ¿Quiénes ganaron y quiénes perdieron en cada país con el TLCAN? Es evidente que ganaron

las grandes corporaciones norteamericanas y algunos cuantos empresarios y funcionarios corruptos ligados a ellas, mientras que perdieron los pueblos trabajadores de los tres países.

Es indispensable construir una salida social que ponga fin a la larga noche neoliberal y al mal llamado “libre comercio”, que ni es libre ni implica sólo el comercio entre países. Un aspecto fundamental es el de la democracia. Los gobiernos negocian todos estos tratados de espaldas a la sociedad, en un ejercicio de antidemocracia y autoritarismo. La exigencia de poder decidir sobre tratados que afectarán el destino de las naciones es una demanda democrática elemental que debe ser tomada por el conjunto de la sociedad.

Tal exigencia debe estar sustentada en la construcción de una respuesta social articulada de manera multisectorial y horizontal. El mejor ejemplo ha sido la derrota del ALCA, que fue posible gracias a una formidable concertación de fuerzas sociales y ciudadanas disímbolas y diversas en todos sentidos del Norte y del Sur, de la ciudad y el campo, agrupadas en la Alianza Social Continental y en la Campaña Continental contra el ALCA. La emergencia e tal articulación contribuyó al ascenso de gobiernos no neoliberales en varios países del Sur y al surgimiento de propuestas como la del ALBA y los modelos sugeridos por Bolivia. Es necesario voltear hacia el Sur, hacia una integración equitativa y complementaria con los países del Sur del continente, sobre todo con los que han roto con la hegemonía norteamericana.

El punto es que los primeros que quisiéramos que desapareciera el TLCAN somos

los mexicanos. ¡Que se lo lleve la trumpada! Desde que entró en vigor, las redes sociales estuvimos por su renegociación radical o de plano por su anulación. Después de 20 años esto es aún más claro.

Desde luego, el peligro es que México entre a la renegociación como lo hizo cuando se firmó, descobijado y de rodillas. Meade dice que el único problema son los aranceles y eso puede querer decir que aceptarán las desventajas que incluían el fallido TPP o el TISA, aún peores que el TLCAN.

La verdadera amenaza para México no es tanto Trump, sino los Santanas que tenemos en el gobierno.

## EL EMPLEO, UNA PROMESA OLVIDADA DEL TLCAN

Luis Ignacio Román Morales

El 17 de diciembre de 1992 los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México firmaron el TLCAN, que entró en operación el 1° de enero de 1994. Se trata de un momento clave en la historia contemporánea de México y la consolidación de un acelerado proceso de liberalización del sector externo de México, iniciado con su incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, hoy Organización Mundial del Comercio, OMC) en 1986.

En el Preámbulo del documento firmado se expresa que los gobiernos de los tres países están decididos, entre otras cosas, a crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida. En su IV informe de gobierno Carlos Salinas decía:

El aumento de la competitividad que estimulará el Tratado se traducirá en mayores inversiones y en aumentos de la producción y las exportaciones. Esto significará, también, creación de empleos estables, productivos y bien remunerados y, con ello, el bienestar que demanda y merece la población. Nuestros negociadores cumplieron y cumplieron bien. (Salinas de Gortari, 1997).

A lo largo de la década de los noventa, las posturas oficiales reafirmaban los beneficios esperados de la integración y la liberalización económica. En la cumbre de las Américas de 1994 los ministros de economía, finanzas o sus equivalentes señalaron: “El libre comercio

y una mayor integración económica son factores clave para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo en las Américas y proteger el medio ambiente.” (declaración ministerial, Cumbre de las Américas, 1994).

Todavía a finales de aquella década, se insistía en los efectos positivos sobre el empleo.

El TLCAN impulsa el crecimiento económico y el comercio dinámico, estimula la inversión y al mismo tiempo crea alianzas productivas, se adapta a la pequeña y mediana empresa en un marco de justicia y certeza. Los socios del TLCAN promueven la protección del medio ambiente y ofrecen mayores oportunidades de trabajo en América del Norte. (Reunión de Jefes de Estado, 1999).

Conforme al portal ACIAMERICAS, la lógica del TLCAN fue defendida en múltiples espacios por sus expectativas benéficas para México en cuanto al crecimiento económico “estable y sostenido” con base en las exportaciones y la inversión extranjera; para alcanzar desarrollo económico. El caso es el mismo para temas como: más y mejores empleos, disminución de la pobreza y mejores precios al consumidor, protección y desarrollo del sector agrícola, democracia económica, protección del ambiente, estabilidad laboral y estabilidad social.

A 23 años del TLCAN y ante su renegociación, no es factible evaluar sus resultados de una manera aislada. Junto con el tratado



se han efectuado una inmensa serie de modificaciones trascendentales en la economía mexicana y la evolución del país está multiterminada. Sin embargo, sí es posible afirmar que la evolución del país, particularmente en materia de empleo, es radicalmente distinta a la esperada conforme a las declaraciones oficiales.

En 1993 (segundo trimestre) México contaba con 33.6 millones de Población Económicamente Activa (PEA), que representaban 38.9% de la población total de entonces<sup>1</sup>. En aquel momento se contaba con un seguimiento de PEA desde los 12 años y, aunque ahora es de 15, aún se mantiene la opción de contar con información de mayores de 12 años, por lo que utilizaremos esa edad para compatibilizar con la información de 1993. Al segundo trimestre del 2016 la PEA ascendía 54 millones de trabajadores, equivalentes a 44.2% de la población total<sup>2</sup>. Este incremento de acumulado de 60.4% se explica principalmente por una acelerada incorporación femenina a la fuerza de trabajo. Si se tratara de un proceso de emancipación femenina, de una mayor libertad económica, y de una mejora en las condiciones de vida de los hogares, comenzando por el de ellas mismas, este incremento podría leerse como un indicador positivo.

---

1 En 1993 se contaba con un seguimiento de PEA desde los 12 años y, aunque ahora es de 15, aún se mantiene a nivel de esta variable la opción de contar con información de mayores de 12 años, por lo utilizaremos esa edad para compatibilizar con la información de 1993. Sin embargo, esta posibilidad de contar con datos desde los 12 años, no se presenta a nivel de población ocupada, por lo que los datos de 1993 y 2016 parten de edades distintas.

2 Los datos del 2016 se referirán siempre al segundo trimestre, para mantener la comparabilidad con 1993.

Sin embargo, si el dato se acompaña de una sobresaturación del trabajo femenino, al incluir al doméstico y social-comunitario, y no hay una mejora en el poder adquisitivo y las condiciones de vida de los hogares, este incremento de trabajadores puede ser leído principalmente como la estrategia grupal al interior de los hogares para contrarrestar la caída en los ingresos reales a nivel individual. En otros términos, el periodo de vigencia del TLCAN se ha asociaría con un deterioro en las condiciones de vida individuales y en un descuido de una parte creciente de la Población No Económicamente Activa, especialmente niños, ancianos y población con discapacidad, por la necesidad de los hogares de generar más perceptores de ingreso.

A nivel sectorial destaca la caída en la ocupación agropecuaria. En 1993 había 8.8 millones de ocupados en actividades agropecuarias y en el 2016 sólo se registraron 6.6, lo que representa una tasa de decrecimiento anual de 1.25% a lo largo de 23 años. En contraparte, la industria (manufacturera, extractiva y eléctrica) ha pasado de 5.3 a 8.8 millones de ocupados. El descenso agropecuario y el aumento industrial generan como saldo un aumento de 1.2 millones de trabajadores en estos sectores, pero el incremento en el conjunto de la economía ha sido de 18.8 millones, lo que significa que las principales actividades productivas (agropecuaria y manufacturas) tan sólo han absorbido en conjunto 6.4% del incremento en la fuerza de trabajo. La industria de la construcción, por su parte, ha generado un acumulado de 2.4 millones de empleos, esto es el doble de la suma conjunta agropecuaria y

del resto de las industrias. Aun así, la inmensa mayoría del empleo generado se encuentra en las actividades terciarias, especialmente en la economía informal.

En efecto, más de una tercera parte (35.6%) del total del empleo generado entre 1993 y el 2013 (6.7 millones de trabajadores) se concentró en la división de comercio, restaurantes y hoteles, en tanto que el rubro de “servicios diversos” representó otro 18.1% del crecimiento (3.4 millones)<sup>3</sup>. En otros términos, la mayoría del empleo generado en el país en estos 23 años se ha centrado en estos dos rubros.

La liberalización comercial que ha acompañado el ingreso de México al GATT (hoy OMC) y la operación del TLCAN, implicaron la destrucción de gran parte del tejido

productivo, pues las empresas agropecuarias e industriales mexicanas debían de competir con las foráneas en condiciones radicalmente distintas: las nacionales entraban a competir con el aumento de costos que se presentaba en periodos de muy alta inflación (por ejemplo, 160% en 1987 o 59% en el 1995), en tanto que las mercancías importadas habían sido producidas bajo aumentos de inflación de alrededor de 3%. Bajo tales circunstancias, gran parte de las empresas, particularmente en sectores tradicionales, como el textil, el del juguete o parte del alimentario, tendieron a sustituir sus actividades productivas por comercializadoras.

CUADRO 1

POBLACIÓN OCUPADA (PO) POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA 1993 y 2016							
(Segundos trimestres)							
Población ocupada por gran división de actividad económica 1993-2016	ABSOLUTOS		ESTRUCTURA PORCENT.		Crecimiento absoluto	Proporción del crecimiento	TMCA 1993-2016
	TOTAL 1993	TOTAL 2016	TOTAL 1993	TOTAL 2016			
Agropecuarias	8,842,774	6,615,476	27.1%	12.9%	-2,227,298	-11.8%	-1.25
Ind. extr., manufac., electr.	5,347,724	8,761,220	16.4%	17.0%	3,413,496	18.1%	2.17
Construcción	1,879,231	4,261,626	5.8%	8.3%	2,382,395	12.7%	3.62
Comercio (rest., hoteles)	6,892,693	13,582,261	21.1%	26.4%	6,689,568	35.6%	2.99
Comunic. y Transportes	1,362,350	2,539,419	4.2%	4.9%	1,177,069	6.3%	2.74
Alq., serv. fin., prof., medic., de edu. y esp.	4,988,110	7,724,087	15.3%	15.0%	2,735,977	14.5%	1.92
Servicios diversos	2,013,733	5,420,140	6.2%	10.5%	3,406,407	18.1%	4.40
Administración pública y defensa	1,282,655	2,261,546	3.9%	4.4%	978,891	5.2%	2.50
No especificado	16,480	267,815	0.1%	0.5%	251,335	1.3%	12.89
<b>TOTAL</b>	<b>32,625,750</b>	<b>51,433,590</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>18,807,840</b>	<b>100.0%</b>	<b>2.00</b>

Fuentes: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo, 1993 y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

3 Incluye para el 2016 “otros servicios” excepto actividades de gobierno y “servicios de esparcimiento, culturales, deportivos y otros servicios recreativos”.

La destrucción de empleo agropecuario y la baja capacidad de generación de empleo industrial tiene, como contraparte lógica, el incremento masivo de la emigración a los EE.UU, particularmente desde fines de los años noventa hasta antes de la crisis del 2008, así como la intensificación de las actividades terciarias, principalmente las comerciales a nivel micro y los servicios diversos, es decir, actividades predominantemente informales.

Esta evolución se acompaña de una significativa modificación de las condiciones laborales, comenzando por el nivel de ingresos.

Cabe aclarar que el salario mínimo diario en 1993 fue de \$13.06 (promediado de las tres zonas existentes en ese momento). En el año 2016 fue de \$73.04. Ello significa que los salarios mínimos han aumentado en 5.59 veces, pero el índice nacional de precios al consumidor se ha multiplicado por 6.67 (junio de 1993 a junio del 2016), lo que implica una reducción de su poder adquisitivo de 16.2%. En otros términos, grosso modo, un ingreso de cinco salarios mínimos en 1993 podía adquirir lo que requeriría seis salarios mínimos en el 2016.

Una primera transformación es la drástica reducción del número de trabajadores que no perciben remuneración alguna, que disminuye proporcionalmente casi a la mitad, al pasar de representar 14.6% del empleo total en 1993 a 7.5% en el 2016. Más allá de cualquier otra consideración esta reducción representa una evolución muy positiva. Sin embargo esta información debe matizarse significativamente: cabe recordar que en 1993 se consideraba

población en edad de trabajar a la de 12 años y más, mientras que en el 2016 es la de 15 y más. La Encuesta Nacional de Empleo de 1998 señala que 60.4% de los trabajadores de 12 y 13 años lo hacían sin pago, siendo en su inmensa mayoría trabajadores familiares. A su vez, esos 722,243 menores representaban 14.3% del total de trabajadores sin pago. Por lo tanto, gran parte de la reducción de trabajo no remunerado está explicado por la actual exclusión de la información del trabajo de menores de 15 años de edad. Por otra parte, esta evolución refleja la reducción del papel de las unidades familiares como forma de organización autónoma para la generación de satisfactores, dada la expansión de las labores de tipo asalariado, especialmente en actividades agropecuarias, a partir de los procesos de liberalización de la tierra (reforma al Art. 27 constitucional en 1992), y de apertura externa.

Los procesos de urbanización, terciarización, aumento de la duración de las jornadas de trabajo y, más recientemente, de formalización del trabajo, han implicado igualmente una reducción relativa del trabajo remunerado por menos del salario mínimo. Si bien de 1993 al 2016 hay 1.8 millones más de trabajadores que laboran por menos del mínimo, su proporción en el total ha caído del 20% al 17.7%. Al sumar los trabajadores sin ingresos y con ingresos menores al mínimo, aún en el 2016 permanecía más de una cuarta parte del empleo total (25.2%).

Los trabajadores remunerados de uno a cinco salarios mínimos han tendido a aumentar. El rango de uno a dos se incrementa ligeramente, de 30 a 30.3%, aunque con un

salario mínimo más deteriorado. En términos absolutos implica un aumento de 4.4 millones de personas. Además, en junio del 2016, conforme al CONEVAL, el costo de la canasta básica por adulto equivalente era de \$2653.84 mensuales, es decir de 1.2 salarios mínimos mensuales. Esto es entonces un rango frontera en cuanto a la capacidad individual de adquisición de la canasta básica que, al ser sumado con los no remunerados y los que perciben menos del mínimo, integran a la mayoría de los trabajadores en México.

El crecimiento del empleo durante el periodo de vigencia del TLCAN se ha concentrado principalmente en el rango de dos a tres salarios mínimos. Su participación en el total del empleo era de 16.6% en 1993 y en el 2016 alcanzó el 23.6%, lo que su vez representa 38.7% del empleo generado entre ambos años. Considerando, a partir de la ENOE del segundo trimestre del 2016, una tasa de dependencia de 2.37 personas por trabajador ocupado, se requeriría el costo de la canasta básica individual multiplicado por 2.37 para alcanzar su adquisición a nivel familiar, es decir \$6,289.6, equivalente a 2.83 salarios mínimos. Esto implica que el principal rango de ingresos en la generación de empleo durante el TLCAN ha rondado, en el mejor de los casos, lo que debería ser el mínimo para que pudiesen consumir la canasta básica el trabajador y sus dependientes directos. En este rango se localizan 5.5 millones de trabajadores.

La generación de empleo para rangos superiores de ingreso es mucho más modesta. El rango de tres a cinco salarios mínimos ha pasado de 11.6% a 14.3% del empleo total y

ha significado 20.2% del empleo neto generado entre 1993 y el 2016. En este intervalo laboraban en el 2016 2.9 millones de trabajadores.

En cuanto al rango superior, el que percibe más de cinco salarios mínimos (\$11,100 mensuales en junio del 2016), su proporción ha descendido, al pasar de 7.3% en 1993 a 6.6% en el 2016. Tan sólo se ha generado en este grupo 5% del empleo neto en el periodo considerado. Aún en el 2016 hay más trabajadores que no perciben ingresos que los que obtienen más de cinco salarios mínimos. En cuanto a su comparación internacional con nuestro principal socio comercial, cinco salarios mínimos mensuales en México equivalen a 6.95 días hábiles de salario mínimo en los EE.UU (considerando 10.5 dólares por hora).

CUADRO 2

POBLACIÓN OCUPADA POR NIVEL DE INGRESOS 1993-2016							
(Segundo trimestre de cada año)							
	ABSOLUTOS		DISTRIB. PORCENTUAL		Crecimiento absoluto	Proporción del crecim.	Tasa media de Crecim. anual
	1993	2016	1993	2016	1993-2016	1993-2016	1993-2016
No recibe ingresos	4,517,847	3,415,592	14.6%	7.5%	-1,102,255	-7.7%	-1.2%
Menos de un salario mínimo	6,186,938	8,017,338	20.0%	17.7%	1,830,400	12.8%	1.1%
De uno a dos salarios mínimos	9,281,366	13,715,977	30.0%	30.3%	4,434,611	31.0%	1.7%
De dos a tres salarios mínimos	5,149,523	10,685,242	16.6%	23.6%	5,535,719	38.7%	3.2%
De tres a cinco salarios mínimos	3,589,234	6,485,058	11.6%	14.3%	2,895,824	20.2%	2.6%
Más de cinco salarios mínimos	2,251,224	2,967,349	7.3%	6.6%	716,125	5.0%	1.2%
<b>TOTAL</b>	<b>30,976,132</b>	<b>45,286,556</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>14,310,424</b>	<b>100.0%</b>	<b>1.7%</b>

Fuente: INEGI, Encuesta nacional de Empleo, 1993 y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

NOTA: Se excluye la información de "no especificados" por nivel de ingreso.

NOTA: El dato de 1993 incluye al salario mínimo junto con los que perciben hasta dos. En cambio, en el 2016 se integran al grupo de menores remuneraciones "hasta un salario mínimo".

En suma, si bien no podemos atribuir sólo al TLCAN la evolución aquí expresada, queda al menos claro que las tendencias están infinitamente alejadas de las promesas con las que dicho tratado fue promovido.

Al inicio del TLCAN, hace 23 años, se suspendieron los permisos previos de importación, hubo apertura indiscriminada de fronteras (por lo que aumentaron desmesuradamente las importaciones de bienes y servicios), es decir, hubo más productos de consumo que de bienes de capital; lo que contribuyó, finalmente, a disminuir la alta inflación de esa época. Sin embargo, las consecuencias fueron el desplazamiento de la producción nacional en el mercado interno, que trajo como consecuencia que miles de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) tuvieran que cerrar sus establecimientos; además, con el tipo de cambio sobrevaluado y con la carencia de un nuevo modelo de fomento, créditos a largo plazo y disminución de tasas de interés; se impidió modernizar la planta productiva —la cual se antojaba como elemento necesario para hacer frente a la competencia exterior.

El ímpetu de esa “modernización” incrementó el déficit comercial y llevó al régimen a desarticular una estructura productiva que si bien, era un tanto ineficiente, satisfacía a la población, esto provocó, finalmente, que se rompieran las cadenas productivas. Por lo tanto, la mayor parte de sectores de la industria manufacturera quedó en crisis, además, se agudizó el problema del desempleo.

Con referencia al campo, éste quedó en el abandono y sin empleo, los campesinos desplazados fueron forzados a emigrar a EE UU— con las consecuencias que se eviden-

cian más en esta “Era Trump”. Todo ello conllevó a que el comercio y los servicios se volvieran más dependientes del extranjero.

Con todo ello, más del 50% de la planta productiva, de ese entonces, tuvo que cerrar sus puertas, cerca del 98% de las empresas debieron conformarse con observar cómo el restante 2% —las empresas grandes y ricas— consolidaban sus proyectos de expansión al realizar cuantiosas inversiones y alianzas con los grandes capitalistas del país y del exterior. Alrededor del tres de cada diez MiPyMEs se vieron obligadas a transformarse de productoras en comercializadoras de bienes y servicios importados; más de un millón trescientas mil unidades productivas mantuvieron una feroz lucha por sobrevivir a la fallida política industrial del gobierno de esa época.

En 2017, los medios publican una interesante y amplia nota al respecto, el título lo dice todo: “TLCAN DEJÓ EN DESVENTAJA A LAS PYMES”:

*... la apertura comercial que se impuso con el TLCAN dejó a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) mexicanas en condiciones desfavorables de competencia frente a las de otros países, reconoció el secretario de Economía, Ildefonso Guajardo.*

*Cuando concretamos hace más de 22 años el proceso de apertura, sin duda dejamos que enfrentaran un mundo difícil, porque, al integrarnos globalmente, dejamos una agenda pendiente de competitividad, señaló durante su intervención en la Convención*

*Nacional de Delegaciones, Sectores y Ramas Industriales 2017 de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra).*

*Guajardo agregó que la apertura comercial emprendida por el gobierno mexicano obligó a las Pymes a entrar a una competencia cuando tenían que pagar el doble por los precios de electricidad, esto cuando a veces ni siquiera tenían suficiencia de gas por la falta de infraestructura de gasoductos en México.*

*Ante el titular del Ejecutivo, Enrique Peña Nieto, el funcionario federal también destacó que las empresas de menor tamaño se vieron obligadas a competir con tasas diferenciales de interés respecto de créditos internacionales, en un mundo los donde insumos estratégicos como las comunicaciones, estaban altamente concentrados. (La Jornada, 24 de marzo de 2017, p. 31)*

Esta declaración del actual Secretario de Economía —quien estará al frente de la comisión mexicana en la pretendida renegociación del TLCAN propuesta por Trump—, evidencia el desconocimiento de la situación de las MiPyMEs desde 1994. El Secretario Guajardo fue parte del equipo negociador del entonces subsecretario Herminio Blanco, quien en 1990 fue nombrado jefe negociador, y actualmente es miembro de consejo de administración del Banco de Comercio Exterior para América Latina (Bladex), del grupo de manufacturas químicas CYDSA, del grupo financiero Banorte, y fundador y presidente del Soluciones Estratégicas (compañía que ofrece servicios de asesoría estratégica a los gobiernos y corporaciones sobre inversión y comercio internacional).

De esta manera el entonces presidente Carlos Salinas, encomendó las negociaciones a su secretario de Comercio y Fomento Industrial Jaime Serra Puche y nombró entre sus principales colaboradores a Jaime Zabudovsky Kuper, subsecretario de Comercio Internacional; Guillermo Aguilar Álvarez fue el asesor y supervisor legal en las negociaciones; Raúl Ramos Tercero, encargado de dirigir los estudios de impacto económicos del TLCAN.

Estos personajes han aprovechado la experiencia del TLCAN y otros tratados comerciales para su beneficio personal como se desprende de algunos datos obtenidos de la página web: [lasillarota.com](http://lasillarota.com). Martes 31 de diciembre de 2013. Por otra parte, según documentos del gobierno de Washington publicados por la socióloga estadounidense Ann E. Kingsolver en el libro *NAFTA Stories: Fears and Hopes in Mexico and United States*. “Historias del TLCAN: Miedos y esperanzas en México y Estados Unidos”, señala:

*... Jaime Serra Puche es actualmente consejero de Grupo Modelo, Tenaris y The Mexico Fund, tres entidades que cotizan en el mercado de valores de Nueva York. Este economista, que fue quien directamente firmó los documentos del TLCAN, también es actualmente presidente de SAI Consultores, S.C., empresa mexicana de consultoría en temas de competencia económica, derecho corporativo, comercio internacional, inversión, financiamiento y resolución de controversias.*

*Jaime Zabudovsky Kuper, otro de los negociadores principales del TLCAN, actualmente es socio fundador de Soluciones Estratégicas S.C., una compañía asesora en comercio internacional en la que ejer-*

*ce conocimientos y experiencias adquiridas durante otras grandes negociaciones de comercio internacional en las que tuvo que representar a México, en los acuerdos con Chile, Costa Rica, Colombia, Bolivia y Venezuela. Zabludovsky también fue el embajador y jefe negociador del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea —que es reconocido como el primer acuerdo transatlántico.*

*Guillermo Aguilar Álvarez, el asesor y supervisor legal en las negociaciones, de acuerdo con la revista Proceso; una vez que entró en vigor el TLCAN, Aguilar Álvarez y otro abogado estadounidense llamado Jan Poulsson animaron a varias compañías a demandar a los tres países firmantes por violaciones a varias leyes de protección a las inversiones. La revista mexicana afirma que en Bruselas fue presentado un reporte de la organización no gubernamental Corporate Europe Observatory (CEO) y el centro de reflexión Transnational Institute (TNI), en el que afirman que Aguilar Álvarez y el despacho en el que trabaja están entre los principales beneficiados en las disputas comerciales en las que están involucrados países a los que ellos mismos asesoraron para firmar acuerdos.*

*Raúl Ramos Tercero fue el encargado de dirigir los estudios de impacto económicos del TLCAN, en el año 2000; Ramos Tercero se desempeñaba como subsecretario de Normatividad, en la extinta Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cuando su cuerpo fue encontrado en la carretera Tenango-La Marquesa. Uno de los temas políticos que se vinculó con su muerte fue el hecho de que su oficina fue la responsable de otorgar el contrato a la empresa argentina Talsud, para que implementara el fallido Registro Nacional de Vehículos (Renave). Posteriormente el periódico Reforma descubrió y publicó que el director de esa empresa, Ricardo Miguel Cavallo, había sido militar acusado de torturas en Argentina...*

Desde luego que faltaría por enumerar bastantes más personajes, pero ahora resulta por demás interesante analizar la declaración del actual Secretario de Economía que reconoce la impericia del equipo negociador, del cual él formó parte, así como el hecho que lo haya comentado durante una sesión de una cámara empresarial CANACINTRA quien, como parte de su confederación CONCAMÍN, formó parte del llamado “cuarto de junto”, es decir, asesores empresariales de los negociadores del TLCAN en 1994, por lo tanto, tales organizaciones carecen de auténtica representatividad. A partir de 1997, en que se reformó la Ley de Cámaras, por medio del cual se evitó la afiliación obligatoria cambiándose por una libre afiliación (para mayores referencias véase en internet “Asociación Nacional de Industriales de Transformación”), el número de socios se redujo notablemente, por lo que ahora son consideradas tan solo como dependencias auxiliares del gobierno, el mismo que ha firmado: “12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración” según la Secretaría de Economía.

Conviene una cardinal interrogante: ¿Hasta cuándo habrá declaraciones similares a las del secretario Guajardo para reconocer sus deficiencias en acordar tratados sin tomar en consideración la asimetría económica de un país empobrecido como el nuestro y el de otras



naciones desarrolladas, así como el aceptar un desconocimiento de la realidad de la situación de la planta productiva nacional, en especial las MiPyMEs, empresas que constituyen más del 95% de las unidades productivas?

No deja de pasar desapercibido que el anuncio de “mea culpa” se haya situado en el Estado de México, donde en tres meses más habrá elecciones y, se percibe que el partido que ha detentado durante décadas el poder, no podrá mantener uno de sus más importantes cotos electorales, presagiando un nebuloso antecedente de lo que pudiese suceder en 2018.

¿Acaso se pretende que los MiPyMEs sean convencidos de las bondades del régimen? ¿O un instrumento nuevo de la propaganda al estilo gobbeliano, además de la consabida compra de votos?

La irrupción de bienes y servicios extranjeros en nuestro mercado interno han transformado la economía y el quehacer de los MiPyMEs, por lo que, actualmente, es posible observar la creación de numerosos negocios, especialmente en las actividades de comercio y los servicios, ligadas en alguna forma al nombre de la marca de las empresas de EE.UU, sobre todo en las ya numerosas “plazas comerciales” y tiendas de autoservicios y de “conveniencia” con las que los grandes capitales acaparan el comercio minorista y provocan el cierre de innumerables “tienditas”, además, de todo ello, el creciente aumento del comercio electrónico.

Aunado a lo anterior, conviene la siguiente cita:

*“...La Comisión Nacional Forestal (CONAFOR) señala que cerca del 64 por ciento de los suelos en México presenta deforestación en diferentes niveles; se tiene un 70 por ciento de población rural en condiciones de pobreza; 20 millones de mexicanos con desnutrición y anemia; 35 millones con obesidad; migración anual de pobladores rurales a los Estados Unidos por 280,000 personas; un promedio anual de 400 migrantes muertos al intentar cruzar la frontera con Estados Unidos durante la duración del TLCAN; 20 grandes corporaciones mexicanas y transnacionales controlan el mercado: Maseca, Bimbo, Cargill, Bachoco, Pilgrims Pride, Tyson, Nestlé, Lala, Sigma, Monsanto, ADM, General Foods, Pepsico, Coca Cola, Grupo Viz, Grupo Modelo, Grupo Cuauhtémoc, Walmart, Kansas City, etcétera”. (El TLC y la destrucción de la economía mexicana, Carlos Herrera de la Fuente, ALAI AmLATINA, 2017)*

Es en el sector de la industria donde es menor la actividad nacional, lo “hecho en México” está reducido a su mínima expresión, la dependencia de las firmas de EE.UU es apabullante, las grandes manufactureras son de capital extranjero por lo que la industria nacional bien podría definirse simplemente como: “talleres, tallercitos y talleresotes.” La mayor parte de la industria es de origen extranjero, por lo que sus necesidades de refacciones e insumos, así como de servicios, deben ser de su lugar de origen, las oportunidades para los industriales nacionales se orientan principalmente a reparaciones de urgencia, sin que la reposición de equipo nuevo sea un aliciente.

Se puede mencionar como colofón que el TLCAN y los demás tratados comerciales, han transformado la vida de nuestro país en el

siguiente sentido, ha crecido la desigualdad y no aparece una justa distribución de la riqueza, por lo que millones de pequeños empresarios luchan por sobrevivir, en tanto que los grandes capitales ostentan el poder.

# EL TLCAN CONTRA LOS PROCESOS SOCIALES DE ECONOMÍA SOLIDARIA

Mario Bladimir Monroy Gómez

Cuando el TLCAN entró en vigor el primero de enero de 1994, nos hicieron pensar que entraríamos de lleno al grupo privilegiado de los países desarrollados; el primero de enero de ese año se levantaron en armas los indígenas chiapanecos organizados bajo las filas del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN).

Una de las reivindicaciones de los alzados complementaria a la de Paz, Justicia y Dignidad, era la inclusión en las negociaciones del convenio los granos básicos, eso los condenaría aún más a la miseria e incluso a desaparecer, dado que el tratado era un paso más en la descampesinización del agro mexicano.

El gobierno se empeñó en introducir los granos básicos al sostener que era más barato importarlos que producirlos, y con ello conciliar la consigna de los países industrializados:

“Para lograr tu desarrollo has lo que te decimos y no lo que hicimos”. Los campesinos –definición de Armando Bartra– sabían lo que eso significaría.

En la cosmogonía de los indígenas mesoamericanos está el que sus dioses primero hicieron el maíz y de ahí brotaron los hombres y mujeres que más adelante domesticarían en un proceso de cerca de 9 mil años. Se consideran hombres y mujeres del maíz.

Entonces el maíz no es solo un alimento; una tortilla, un tamal, es parte de nuestra cultura, de dónde vienen y hacia dónde van, es su manera de concebir al mundo.

Cuando inició el TLCAN en el campo mexicano, en Canadá y EE.UU estaban así las cosas:

Concepto	Canadá	EE.UU	México
Tractores por trabajador agrícola	1.6	1.5	0.05
Cosechadoras/trilladoras por trabajador agrícola	332	209	2
Toneladas de maíz por ha.	6.2	7.0	1.7
Toneladas de frijol por ha.	1,865	1,661	542
Producción de litros de leche anual por vaca	5,526	6,624	1,365
Producción promedio anual de carne por ave/kg	6	6.5	3.1
Subsidio a los productores agropecuarios (1988)	43% del valor de la producción agropecuaria	35%	2.92%

(Fuente: M. Monroy, 1993)

Los agricultores mexicanos se vieron de pronto comprometidos por los entonces negociadores gubernamentales, a competir en desventaja con sus contrapartes estadounidenses y canadienses, es decir, las dos más grandes potencias agrícolas del mundo.

El ahora presidente de los EE.UU ha iniciado el procedimiento para renegociar el TLCAN y podemos imaginar el tipo de cláusulas que tratará de imponer a los nuevos negociadores mexicanos, indignos para proteger los intereses mexicanos de la voracidad de los grandes capitales y menos sostener la noción de desarrollo sustentable, soberanía y seguridad alimentaria.

La apertura comercial fue indiscriminada y no se tomaron medidas previas para posibilitar la supervivencia del campo. Sus habitantes constituían para ellos la población de los prescindibles, en el nuevo marco de competencia.

La sociedad civil se movilizó, levantó su voz crítica en coaliciones ciudadanas en toda Latinoamérica, EE.UU y Canadá. Planteamos una política social que en el fondo dignificara la vida de los “campesindios” productores agrícolas, que permitiera la permanencia en sus tierras, continuaran con su cultura, y siguieran produciendo los alimentos para la población mexicana.

Un país que no produce sus alimentos, los que los ciudadanos necesitan, sin dignidad, otros le dirán que producir y lo qué comerá.

Por ello es imperativo generar una política de apoyos que otorgue a los “campesindios” mexicanos un ingreso que les garantice una vida digna, además de que estaríamos pa-

gando una deuda histórica que tenemos con ellos, porque a pesar de todo, siguen produciendo.

Nuestro país ha demostrado históricamente ser muy próspero en la producción agrícola, ganadera y piscícola, no obstante requiere de apoyos técnicos, fiscales y financieros para recomponer su situación y fundamentalmente para que los productores agrícolas dejen de seguir emigrando.

La subordinación de la agricultura mexicana a los intereses de un sistema agroalimentario industrial mundial dominado por unas cuantas industrias transnacionales, el deshabilitar al campesinado para que no les sea rentable producir sus propios alimentos, la interrupción o erosión de la creación de biodiversidad agrícola y cultural-social son efectos directos de estas políticas y de los tratados o acuerdos de libre comercio.

Es prioritario alcanzar un acuerdo nacional antes que negociar un nuevo TLCAN, desarrollar una política que en esta materia respete derechos y promueva productividad para lograr la dignificación en el campo. Tenemos que volver a acordar un nuevo tratado para tomar otro camino económico que permita sacar al país de la crisis en la que llevamos ya casi tres décadas.

## **LA CONSTRUCCIÓN DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA**

En México, con trabajo de hormiga está en desarrollo la “Economía Solidaria”, que apunta como una alternativa al actual modelo y sistema de la economía, política, cultura y sociedad. Participar en ella surge del deseo de cam-

bio, de un profundo decisión de participar en ella es un deseo de cambio, un profundo deseo de lucha y una fuerte motivación por aprender y emprender nuevas formas de superación comunitaria desde el punto de vista social y no monetario.

Investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM (IIE-UNAM) afirman:

*La economía solidaria está constituida por organizaciones económicas populares, urbanas y rurales, que actúan en los ámbitos de la producción y reproducción social, a partir de una racionalidad que no busca el poder, el dinero y la acumulación de capital fundados en la explotación y dominación del trabajo. Está basada en una racionalidad liberadora orientada al bienestar humano y a la producción de valores de uso, erradicando las relaciones de explotación y dominación, y también se apoya en una racionalidad solidaria entre las personas y la naturaleza. Ambas racionalidades se expresan en el Buen Vivir, un planteamiento de sociedad alternativa orientado a la defensa y desmercantilización de la vida, a la convivencia social estableciendo relaciones de reciprocidad y complementariedad entre las personas y la naturaleza y rechazando el bienestar entendido como “desarrollo” (acumulación creciente de satisfactores materiales y fractura irreversible de los ecosistemas por la extracción de “recursos” naturales y la producción de sustancias contaminantes). (Marañón 2011)*

La Economía Solidaria trata del desarrollo de potencialidades humanas en la comunidad, donde todos son iguales, estimula la democracia participativa, la sustentabilidad, alimenta la identidad cultural y respeta la di-

versidad, centra el trabajo en la satisfacción de necesidades para alcanzar el bienestar colectivo como un derecho humano.

## PROYECTOS ALTERNATIVOS

Estos proyectos alternativos son consecuencias de largos procesos sociales de resistencia social realizados generalmente por sectores marginados y explotados; y uno de sus denominadores comunes es que se establecen como unidades socioacadémicas, es decir, la unión en la praxis estratégica, entre la organización social con un grupo académico puestos en práctica en proyectos colectivos productivos sustentables, paralelamente con programas educativos y de capacitación, como cooperativas, uniones y asociaciones diversas que ponen en práctica una economía solidaria.

El poder social se construye en la práctica y alcanza su forma cuando la organización hace un salto cualitativo, es decir, se mueve de la protesta a la propuesta, mediante el control efectivo de los espacios concretos del territorio.

Víctor Toledo y Benjamín Ortiz consideran la existencia de mil a 2 mil proyectos o iniciativas identificados en la perspectiva de la sustentabilidad los cuales casi en su totalidad son experiencias puntuales localizadas.

En las regiones que caminan hacia la sustentabilidad se avizoran territorios productores de alimentos, agua y energía in situ a partir de fuentes renovables, para uso doméstico local y para electricidad compartida e intercambiándola, no mediante el mercado convencional, sino a través de retículas de

trueque locales, regionales, nacionales e internacionales de funcionamiento. Las redes, expresiones de la horizontalidad y democracia efectiva, sustituirán a las instituciones de carácter vertical que hoy dominan en todos los ámbitos de la vida social. También se prelu-dian territorios ordenados, bajo control local, cuya planificación y manejo contribuirán a detener, no a acrecentar, la crisis climática de escala global. (Toledo y Ortiz-Espejel, 2014).

Si existiera una renegociación del TL-CAN a estos proyectos alternativos y grupos sería a los que tuviera que apoyarse. Históricamente hemos quedado en deuda con ellos.

# EL TLCAN, LA RENEGOCIACIÓN Y LAS MIPYMES EN MÉXICO

Gerardo González Chávez

## INTRODUCCIÓN

A mediados de los ochenta del siglo pasado, se impuso el cambio del patrón de acumulación intervencionista por el funcionamiento del mercado para resolver los problemas económicos. En el neoliberalismo, el Estado debería de reducir sus funciones directas en la economía y ser un instrumento regulador de la sociedad. Los organismos encargados de llevar a cabo este proceso fueron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), con el despliegue de una política de apertura de las economías, particularmente, subdesarrolladas en beneficio del capital trasnacional. Los procesos de desconcentración de la producción y circulación del capital a nivel mundial incorporaron a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en el ciclo de acumulación imponiendo la flexibilización de la empresa y de la fuerza de trabajo para fortalecer la competencia y la generación de utilidades. Las MiPyMEs generan la mayor parte del empleo, producen valor y son el motor del crecimiento económico. La estrategia neoproteccionista de los EE.UU pone en cuestionamiento los tratados comerciales, con la idea de fortalecer su hegemonía y lograr beneficios adicionales a los obtenidos en los últimos ya casi cuarenta años de neoliberalismo.

## ANTECEDENTES

La firma del TLCAN estableció un área de libre comercio entre México, EE. UU y Canadá. La propuesta de liberalización comercial provino del presidente republicano George Bush (padre), reunido con el presidente mexicano en noviembre de 1988 en la ciudad de Houston y concluyó con un presidente demócrata, William Clinton. La negociación con México inició en 1989, cuando el secretario de comercio mexicano, Jaime Serra Puche, recibió la encomienda de negociar el acuerdo de libre comercio. (Cue, 2004: 7-8). El sector agropecuario sería el que de todos resentiría las consecuencias de la desigual apertura establecida en el TLCAN. La diferencia entre la agricultura de los EE.UU y la de México era enorme en prácticamente todos los órdenes en que se le compare, ya sean la mecanización, el nivel de subsidios, los costos de los insumos, los créditos, los seguros, el transporte, el tamaño y la asistencia técnica; en esta última, referente al desarrollo de todas suertes de avances genéticos y de nuevos cultivos. (Gollás, 2003: 93).

El propósito era liberalizar las tres economías en rubros tales como: eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para productos del sector primario, textiles, combustibles, maquinaria, aparatos eléctricos y el sector automotriz (el más importante de ese acuerdo por las ramas que agrupa). La argumentación para abrir esta zona de libre

comercio fue promover el crecimiento de la economía, con la integración de América del Norte. (Hidalgo, 2011: 84). Sin embargo, el TLCAN no reconoció la vasta asimetría económica nacional, lo que se tradujo en enormes ventajas para los EE.UU y Canadá, pero fuertes desventajas para México, al establecer una igualdad comercial y de inversión entre naciones desiguales.

En este acuerdo, lo más importante para las empresas transnacionales era el peso demográfico de México, la gravitación relativa de su pobreza y el gigantesco diferencial salarial con los otros dos países. Aunque estaba fuera de la realidad que el acuerdo trilateral pudiera pasar del libre comercio a un nivel superior de mercado común, lo que habría implicado la libre circulación transfronteriza de las personas. El libre comercio regional no estaba entre los planes de Salinas antes de su elección a la presidencia ni inmediatamente después. Se trató de una iluminación súbita en que la apertura comercial (ya parte del bagaje cultural de la nueva generación de economistas) se combinaba con la percepción de la inevitabilidad (y oportunidad) de un bloque regional norteamericano. (Pipitone, 2017: 73).

El 17 de noviembre de 1993 se aprobó el TLCAN en el Congreso estadounidense por 234 votos a favor y 200 en contra, entraría en vigor el 1 de enero de 1994, al mismo tiempo y consecuentemente se inició, en el estado de Chiapas, el levantamiento indígena armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN). El 23 de marzo se dio el asesinato de Luis Donald Colosio Murrieta (candidato del PRI a la presidencia de la República) y en

septiembre del mismo año fue la ejecución de Francisco Ruiz Massieu (Coordinador de los diputados del PRI), todo esto hechos provocaron la fuga de capitales por ocho mil millones de dólares y se acompañó con un aumento en el déficit de la balanza de pagos —8% del PIB— y por una desordenada proliferación (casi el 100%) de los Certificados de la Tesorería (CETES), más la colocación masiva de Tesobonos (indexados al valor del dólar), para evitar la fuga de capitales de la Bolsa de Valores. (Salazar, 2004: 8-9). El gobierno decretó, la flotación libre del peso mexicano, el cual se depreció con fuerza y arrastró a la economía mexicana en una espiral de elevada inflación, tasas de interés altas, que provocó la quiebra de gran cantidad de empresas y de casi todos los bancos nacionales. (Cue, 2004: 10-11).

Sin embargo, todos estos aspectos no significaron un problema para instaurar la reglamentación del TLCAN y establecer las reglas de origen, la resolución de controversias, el fortalecimiento de la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales; alentar el comercio de bienes y servicios que estuvieran protegidos por los derechos de propiedad intelectual; eliminar las barreras al comercio y la inversión mediante una progresiva desgravación arancelaria y el establecimiento de las cinco etapas de apertura económica que finalizarían en 2008 y en algunos otros aspectos agrícolas hasta el 2015. (Gutiérrez, 2016: 133).

Como lo afirma Joseph E. Stiglitz, quien fuera economista principal del Banco Mundial y que ratificó el propio gobierno de EE. UU, el tratado fue “[...] un éxito notable de



los esfuerzos por crear un nuevo orden internacional en lo económico con la creación del área geográfica de libre comercio más grande del mundo, además del reforzamiento de la política neoliberal. Esta acción cerró la llamada Ronda de Uruguay de negociaciones comerciales internacionales, que crearon la Organización Mundial de Comercio (OMC).<sup>1</sup> (Stiglitz, 2004: 55).

En síntesis, el TLCAN fue la coronación del proyecto neoliberal y la afirmación de un futuro promisorio que, según sus ideólogos, llevaría al país a la expansión y a la modernización, liberando del riesgo del sobreendeudamiento, la mono exportación y el intervencionismo estatal a ultranza. La frontera con los EE.UU fue considerada por los liberales promotores e impulsores del TLCAN, como una oportunidad para que la economía mexicana se volviera más competitiva. El intercambio proporcionaría insumos de calidad y alentaría la producción de mercancías de mejor calidad y a más bajo precio. La proximidad geográfica abarataría el intercambio de productos con respecto a otros países de ingreso comparable al de México. La ubicación geográfica de nuestro país no sólo disminuiría el costo de mover los productos nacionales al mercado más grande del mundo, sino que per-

mitiría importar aquello en lo que México no era competitivo. (Guillen, 2013: 47).

El Tratado despertó grandes expectativas en cuanto a las posibilidades de crecimiento a futuro de la economía mexicana y a la absorción de un gran número de trabajadores desempleados, ya que se esperaba que tuviera un “efecto multiplicador” de empleos con el mejoramiento del poder adquisitivo de los trabajadores y la disminución de la pobreza que evitaría la migración. A pesar de que el acuerdo no hizo concesiones sobre la migración de trabajadores entre países, si bien aceptó facilitar el movimiento de individuos en la categoría de “hombres de negocios”. (Cue, 2004: 8). El Tratado no incorporó disposiciones que permitieran, por ejemplo, la regulación de la migración entre los tres países signatarios, es más, el empleo permanente no aparece como algo que tenga que ser promovido, sino que debe ser protegido en cada país. (Verea, 2003: 15, 135).

Así, las grandes empresas aprovechan la apertura económica para invadir de mercancías y productos al mercado mundial, pero también se impuso el capital financiero especulativo que se apropió de segmentos importantes de la riqueza generada en el sector productivo (sector agropecuario e industrial), además de dar paso a los servicios que se quedan con otra parte de la renta nacional y que son sectores improductivos. No es extraño que sean los grandes consorcios los principales interesados en la implantación de este sistema de organización de la producción y distribución de las mercancías en la medida en que tienen el control de las distintas fases

---

1 La OMC nacida en el seno de la Ronda de Uruguay durante las negociaciones en los años 1986-1993, constituida por 153 miembros y 30 países como observadores. Es un organismo internacional gubernamental especializado de tipo económico con una estructura institucional, designando directores generales quienes se reúnen cada dos años en conferencias ministeriales para la toma de acuerdos. Sus funciones principales son: administrar los acuerdos comerciales firmados por sus miembros o Acuerdos Abarcados, fomentar foros de negociaciones comerciales multilaterales, equilibrar las políticas económicas y comerciales a escala mundial, observar las decisiones del BM y FMI, y supervisar los aspectos de controversias en el rubro económico de los estados miembros. (Hidalgo, 2011: 75).

de valorización y pueden reducir los costos unitarios de los productos en su producción y distribución, aunque también se descentralizan actividades de asistencia técnica y administrativa para aprovechar la mano de obra más barata en los procesos productivos intensivos en fuerza de trabajo, particularmente en la maquila y las armadoras pero también en la circulación. En los hechos se consolidó un mercado laboral integrado, pero en condiciones muy desventajosas para los trabajadores mexicanos porque se incrementó la migración legal e indocumentada a los EE.UU y se golpeó muy fuerte a las clases pobres y medias en México. (Levine, 2004: 87; Castles y Miller, 2004: 143).

Este pacto abría el país más rico del mundo a México. Ambos países cuentan con una historia compartida, aunque no siempre agradable. La inmigración mexicana a EE.UU ha sido muy abundante; amplias zonas de este país son de habla hispana; y este país precisa de la mano de obra mexicana en sectores como la agricultura, la industria manufacturera y los servicios no calificados. Unos 10 millones de mexicanos —la décima parte de la población de México— viven, legal o ilegalmente, en los EE.UU. Aunque los mexicanos van a trabajar, muchos se quedan, se casan con ciudadanos estadounidenses, crían a sus hijos y ahora incluso dominan comunidades en estados como California, Texas y Arizona. (Stiglitz, 2006: 93).

Con la firma del TLCAN se integró un mercado de trabajo con una Población Económicamente Activa (PEA), de 125 millones de trabajadores de los EE.UU, lo que representa

ba 73% del empleo total de los firmantes del tratado, seguido por México, con más de 38 millones de trabajadores, que representaban 19% y el tercer lugar correspondía a Canadá con 8% (más de 13.5 millones de trabajadores). (Comisión para la Cooperación Laboral, 1997: 13-14). Por el lado del consumo se conformó un mercado que incluyó más de 460 millones de consumidores, que representa un cuarto de la economía mundial, en donde la mitad de las exportaciones e importaciones de los EE. UU desde y hacia Canadá y México sucede entre empresas relacionadas. (Gutiérrez, 2016: 353). La producción mundial se descentraliza pero con un mayor grado de control de las empresas transnacionales, es un sistema de redes que integran las cadenas productivas a través de la concesión a las Mi-PyMEs, le dan una importancia creciente en los países receptores de la inversión; con un carácter maquilador tradicional o de armador como sucede en la industria automotriz, el cual ha tenido un gran auge en los últimos lustros, aunque las condiciones laborales de la mayor parte de estas empresas se deterioran con la flexibilidad y el fortalecimiento de un sector que es muy intensivo en fuerza de trabajo, en contraste con la automatización y robotización desplegada en la gran empresa.

El TLCAN abrió los mercados e hizo que subsidiarias y filiales de empresas transnacionales estadounidenses localizadas en estos países, tuvieran un mejor acceso a materias primas, insumos intermedios, fuentes de capital y una fuerza de trabajo ad hoc a sus necesidades, provenientes de toda la región. Este tratado permitió a las grandes empresas establecer

redes de subcontratación de la producción con proveedores situados en Asia, América Latina o Europa. Se profundizó la flexibilidad laboral como un mecanismo necesario para disminuir los costos laborales, con el resultado de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios y la cancelación de las prestaciones históricas de los trabajadores y el establecimiento de excesivos controles laborales; las reglamentaciones y racionamientos oficiales desaparecen las conquistas laborales y reducen los costos con la mayor precarización del trabajo.

La apertura económica representó un entorno extremadamente desfavorable para la actividad empresarial nacional, y en particular para el sector manufacturero, ya que significó el desplazamiento de grandes sectores de las MiPyMEs y la subordinación a la gran empresa, con créditos de largo plazo que disminuyen sus utilidades y les impide cumplir con los pagos, tales como impuestos, nómina y seguro social, entre otros lo que las obliga a trabajar en la informalidad. Las MiPyMEs establecieron una relación de subordinación de la gran empresa, debido a que la mayor parte de su producción o prestación de servicios se los venden u otorgan a un único comprador o cliente. Estas empresas hacen un uso intensivo de fuerza de trabajo con bajos salarios que les permite producir a menores costos y transferir vía precios parte de sus utilidades a la gran empresa. Las MiPyMEs se encuentran engarzadas a las cadenas de valor de las grandes empresas, al lado de sus trabajadores y de los gobiernos que entienden y atienden la problemática de la producción nacional. Se encuentran en todas las regiones, en las gran-

des ciudades y en los pueblos, apuntalando el verdadero desarrollo sustentable y federal. Son empresas que están en todo el mundo con características y problemas comunes, independientemente del desarrollo de cada país. (Fernández, 2014: 31-32).

El tratado fue un instrumento que permitió desvanecer la soberanía y “reorientar” la función y existencia misma del Estado nacional; significó un ajuste del aparato normativo para dar seguridad jurídica a los inversionistas y reafirmar las políticas del FMI y el BM, así como hacer efectivos los contratos de traspaso, control o propiedad involucrados en las políticas privatizadoras. De esta manera, los organismos financieros internacionales pudieron incidir de manera más clara en la estructura de los programas económicos específicos y asumir funciones de evaluación, supervisión, control y vigilancia mucho más amplia. A las grandes empresas se les ofrece garantías de seguridad y no discriminación a sus inversiones, además de crear derechos superiores para los grandes corporativos privados que, en muchos casos, violaban la propia Constitución de los países firmantes. (Huerta, 1995; Rivera, 2000; Saxe-Fernández, 2002).

Desde el principio, el funcionamiento del tratado fue muy irregular y contrario a los intereses nacionales. Se argumentaron diversos pretextos para impedir, en los hechos el cumplimiento de los acuerdos de liberalización signados por los países involucrados, en tanto los países centrales mantuvieron políticas restrictivas y de protección de sus propios mercados internos. Joseph E. Stiglitz acusó a los países occidentales de hipócritas, pues for-

zaron a los pobres a eliminar las barreras comerciales, pero ellos mantuvieron las suyas. (Stiglitz, 2002: 31).

Los resultados de la apertura económica son evidentes, entre 1985 y 1994 México alcanzó el quinto lugar entre los países que tuvieron un mayor incremento en el mercado mundial de exportaciones manufactureras, sólo superado por China, Malasia, Singapur y Tailandia. (Guillen, 2013: 41). La puesta en marcha del TLCAN vino a fortalecer esta tendencia que se había iniciado en muchos otros frentes con el programa neoliberal.

Jaime Serra Puche, ex secretario de Comercio y responsable mexicano de las negociaciones del TLCAN, registra años después que el grado de apertura de la economía mexicana (la suma de exportaciones e importaciones en relación al PIB) pasa en poco más de veinte años de 20 a 70%. Además, las inversiones extranjeras directas aumentan en promedio de 3 a 19 mil millones de dólares entre 1980-1993 y 1994-2012, mientras en las últimas dos décadas las exportaciones no petroleras se cuadruplicaron. Sin embargo, a pesar de estos notables avances, el libre comercio no fue la panacea esperada. El país no experimenta una recuperación del crecimiento de largo plazo y no ocurrió ninguna convergencia (ni de productividad ni de salarios) con los EE.UU. Entre 1990 y 2015 la diferencia de PIB per cápita sigue girando alrededor de cinco veces e incluso frente al resto de los países de América Latina, México se ubica en el lugar 18 de 20 países en términos de crecimiento del PIB per cápita a lo largo de dos décadas. (Pipitone, 2017: 74).

En la actualidad, el comercio bilateral es superior a los 500 mil millones de dólares. Los EE.UU exportan a México bienes y servicios por un monto aproximado de 220 mil millones de dólares al año. Es el segundo país al que más exportan, con niveles muy similares a Canadá que ocupa el primer lugar. De hecho, los EE.UU exportan más a México que a Japón, Alemania, Reino Unido y Corea juntos. (Serrano, 2017: 18). Gran parte del comercio se da entre las mismas firmas que exportan e importan sus productos ya que son las grandes empresas transnacionales las que son competitivas en el mercado mundial.

En marzo de 2016 se reactivó la política de apertura económica entre países y regiones con la puesta en marcha del Tratado Transpacífico de Libre Comercio e Inversión (TTP), un acuerdo regional integral que no sustituiría ni modificará el TLCAN, pero que buscaba promover la integración económica para liberalizar el comercio y la inversión. Se garantiza de esta manera el control de las patentes sobre la innovación tecnológica y facilita los mecanismos para incrementar la productividad (innovación, organización flexible del trabajo, reducción de los costos laborales), particularmente en las MiPyMEs que resultan ser un punto esencial en la reestructuración productiva con el fomento a los “emprendedores” individuales, con la asignación de la producción a estas empresas que cumplen la función de subcontratación o proveedoras de bienes intermedios y de capital y parte esencial de la cadena de distribución, aunque muchas de ellas, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se les cata-

loga como empresas informales, por lo que el capital halla aquí una fuente importante de fuerza de trabajo disponible para ciertas ramas de explotación del capital.

El argumento era el mismo: traer crecimiento económico y beneficios sociales, crear nuevas oportunidades para los trabajadores y los negocios, contribuir a elevar los estándares de vida, beneficiar a los consumidores, reducir la pobreza y promover el crecimiento sostenible, fortalecer los lazos de amistad y cooperación entre ellos y su población; fortalecer la competitividad de sus negocios en los mercados globales y mejorar la competitividad de sus economías mediante la promoción de oportunidades para los negocios, incluyendo la promoción del desarrollo y fortalecimiento de las cadenas regionales de suministro; apoyar el crecimiento y desarrollo de las MiPyMEs fortaleciendo su capacidad para participar y beneficiarse de las oportunidades creadas por este Tratado. (Secretaría de Economía, 2015).

El TTP abarca un mercado de 800 millones de personas que representan el 40% del Producto Interno Bruto Mundial al incorporar a 12 países: Japón, Brunei, Chile, Singapur, EE. UU, Australia, Perú, Vietnam, Malasia, Nueva Zelandia, Canadá y México. Se abrirían diversos sectores aunque los más cuestionados son el mercado de las autopartes, los productos lácteos y la extensión de los plazos de patentes de medicamentos, pero también incluyen el sector eléctrico, electrónico, agroindustrial, químico, acerero, perfumería y cosméticos. Al igual que en los tratados anteriores, la prioridad de las políticas públicas es de apertura de

todo tipo al capital trasnacional y la casi total desprotección de las empresas nacionales y la precarización del mercado de trabajo.

Independientemente de que este acuerdo de liberalización comercial está tomando otro camino, por el cuestionamiento de los EE.UU al TLCAN y al TTP, no debemos perder de vista que la apertura económica es impulsada por las empresas transnacionales que son las principales beneficiarias de la expansión, aunque las empresas más perjudicadas son la MiPyMEs que se van a la quiebra o que difícilmente sobreviven ante las dificultades competitivas y, como son intensivas en capital variables, se intensificará el desempleo y la migración.

## CONCLUSIONES

Las políticas de liberalización económica aplicadas en las últimas décadas han beneficiado a las grandes empresas transnacionales y la inversión extranjera, con la apertura al sistema financiero especulativo mundial, en tanto la población ha padecido las políticas económicas que recortan el gasto público en los programas sociales, se reforman las condiciones de trabajo, se debilitan a las organizaciones de trabajadores y su capacidad de negociación, se incrementa la desigualdad con la pérdida del poder adquisitivo y el aumento de la pobreza, provocando un deterioro general de las condiciones de vida de la población.

La apertura económica permitió a las empresas transnacionales la reconfiguración de la producción y la circulación de mercancías a nivel mundial. Los mercados internacionales

son cada vez más complejos, en donde sobreviven los que tienen mejores condiciones competitivas. Las grandes empresas han adoptado estrategias de desconcentración o segmentación de actividades para lo cual han utilizado a las MiPyMEs en sus procesos productivos, mercantiles, tecnológicos y sus esquemas de innovación, como generadoras de ganancia extraordinaria en la medida en que las grandes empresas no son grandes generadoras de empleos por su nivel tecnológico, en tanto las MiPyMEs son intensivas en fuerza de trabajo, con escaso desarrollo en innovación, sin embargo son generadoras de riqueza, con lo que las grandes empresas obtienen una masa mayor de plusvalía absoluta que al combinar con la plusvalía relativa de la gran empresa, les ha permitido enfrentar en mejores condiciones la competencia en el mercado mundial. Es por estas razones que los enfrentamientos, por la redefinición de los tratados comerciales o de libre comercio, no tienen otro objetivo que apretar las tuercas a los países subdesarrollados para que sigan apartando la riqueza que será derrochada en los conflictos por la hegemonía mundial, particularmente de los EE.UU.

# EL TLCAN Y LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN MÉXICO

Victor Jorge Espinoza Bautista

El presidente Donald Trump, reclama que el TLCAN deberá revisarse, puesto que no cumplió con sus objetivos de favorecer a EE.UU. Uno de los comentarios se refiere al déficit de la balanza comercial que tiene su país con México. Este tipo de declaraciones han reactivado y puesto nervioso al gobierno mexicano, por lo que deberá tomar una decisión importante sobre continuar o no con este tratado. En ese sentido, presento una serie de reflexiones en el contexto de la educación superior y su relación con el TLCAN.

## A MÁS DE DOS DÉCADAS DEL TLCAN

Sostengo la hipótesis de que el TLCAN es una más de las políticas neoliberales que fueron iniciadas desde los años setenta en los llamados países centrales y en los ochenta en México, mostrando políticas puestas al servicio del gran capital internacional.

Las negociaciones de los distintos rubros contenidos en el TLCAN fueron impuestas por el país más poderoso del mundo, que actualmente exige una nueva revisión y negociación bajo el argumento de que es un modelo agotado e inconveniente. Al respecto, el secretario de comercio de EE.UU, Wilbur Ros, ha dicho que el tratado no cumplió sus promesas, destacando por ejemplo que “la teoría del TLCAN era que los niveles de vida de los dos países tenderían a igualarse y eso no ha ocurrido y que, por el contrario, el poder

de compra del trabajador mexicano promedio es ahora mucho peor de lo que era hace cinco o diez años”. Curiosamente esto no lo dijo un representante mexicano (Faljo Jorge, 2017).

Con ello, no quiere decir que Ross exprese preocupación por que los trabajadores mexicanos ganen más dinero y vivan mejor, de ser así, no habría tantas deportaciones de migrantes; en realidad lo que le preocupa es que los inversionistas continúen eligiendo a México para instalar sus empresas, puesto que obtienen más ganancias al disminuir sus costos con la contratación de la mano de obra barata mexicana, esto sin contar con otras prerrogativas ventajosas que les otorga el gobierno mexicano, como permisos, exención de impuestos y otros apoyos fiscales. De allí que empresas automotrices como la Ford se nieguen, ante la petición de su presidente Trump, a abandonar el jugoso manjar que obtienen de México.

Al proponer Ross que en México suban los salarios, también significaría una mayor compra de productos americanos por consumidores mexicanos y con ello fortalecer su mercado a costa de debilitar el nuestro, provocando el dinamismo de su industria y la creación de más empleos para los estadounidenses. Contrariamente, el gobierno de Peña Nieto defiende que el TLCAN mantenga una posición neoliberal, insistiendo en la defensa del libre comercio y la apertura indiscriminada.

Lo anterior sin importar que el tratado no haya cumplido con sus objetivos de igualdad, que consistían en mejorar el desarrollo social con mayores empleos e ingresos, junto con un mayor crecimiento económico, lo que revela la falta de sensibilidad del gobierno mexicano ante la pérdida de bienestar de la mayoría de la población. En cambio, lo que han hecho con la implementación de estas políticas es agudizar la pobreza. Por si fuera poco, los recientes gobiernos cometen el error de diseñar y aprobar una serie de reformas estructurales (la energética, fiscal y laboral, entre otras) que significan la entrega de recursos estratégicos humanos y materiales al capital trasnacional, poniendo en grave peligro a las futuras generaciones de mexicanos.

## **EL TLCAN Y LOS BAJOS NIVELES EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR**

En materia de política educativa, tal parece que se acordó asignarle a México el papel de crear programas educativos de competencias “bajas”, con modelos antiguos sustraídos de otros países, que en su momento fueron de utilidad para apoyar y rehabilitar sectores productivos destruidos durante la Segunda Guerra Mundial.

México opera con un modelo educativo de contenidos pedagógicos atrasados, donde destaca el interés de nuestras instituciones públicas y privadas de alimentar mediante conocimientos mercantiles a las empresas nacionales y trasnacionales, con el propósito de abastecerlas de mano de obra barata y técnicamente especializada.

Un ejemplo de ello son las universidades e institutos tecnológicos que han surgido en México desde la aprobación del TLCAN, y que al contar con grandes financiamientos, aceleraron su rápida expansión, diseñadas bajo un modelo de corte francés utilizado en la posguerra en apoyo a su industrialización, caracterizado por un modelo donde se imparte el 75% de conocimientos técnicos y el 25% de teoría (Espinoza 2007, p. 160).

El modelo de estas universidades fue difundido por sus creadores como el sustituto de los modelos tradicionales, que aun cuentan con contenidos científicos y humanísticos, pretendiendo con ello adaptar sus contenidos al sistema general educativo del país, lo que han logrado desarrollar en varias universidades públicas y privadas con una pedagogía orientada hacia la comercialización del conocimiento, preparando al docente y al estudiante para ser parte de un simple engranaje técnico de la “maquinación fabril”, orillándolo a perder poco a poco la esencia del conocimiento socio-humanístico y la retención de los valores cívicos, familiares y culturales.

Ante la petición estadounidense de revisar el TLCAN, es necesario aprovechar esta oportunidad, adoptando una posición nacionalista y negarse a seguir permaneciendo en las actuales condiciones. La mejor alternativa es optar por un modelo distinto, donde el sector educativo adopte una modalidad que permita desarrollar métodos de enseñanza-aprendizaje más equilibrados y técnica y socialmente encaminados a beneficiar los niveles del bienestar de la mayoría de la población.



## ELEMENTOS PARA NO CONTINUAR CON EL TRATADO COMERCIAL EN MATERIA DE EDUCACIÓN SUPERIOR:

1.- El TLCAN excluye el **concepto de desarrollo humano y favorece el de crecimiento económico**, el cual se refiere al aumento del Producto Interno Bruto (PIB), en lugar de dirigirse al mejoramiento de la calidad de la vida humana. Por lo que el ser humano, al ser considerado como mercancía, sufre la humillación al ser tratado como un insumo más en los procesos de producción de bienes y servicios, ser considerado más como un medio antes que un fin (PNUD, 1995, pp.15-16). Sin embargo, la preferencia por el PIB, llevó a que el acuerdo comercial no cumpliera con sus perspectivas de crecimiento. Debe recordarse que antes de iniciarse este modelo, México registró altas tasas de crecimiento de hasta seis por ciento y después, con la aplicación del tratado, fueron apenas de alrededor del 2% (Calva, 2002).

De tomarse la opción de ser rechazado el TLCAN, hay que exigir que el nacimiento del nuevo modelo mexicano se enfoque a aumentar el bienestar social, considerando a los seres humanos como beneficiarios y no como simples agentes de cambio en el proceso de desarrollo, por lo que con los cambios se considerará que las personas puedan tener una vida larga y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para disfrutar de un nivel de vida decoroso; la libertad política, económico-social y las oportunidades de ser creativos y productivos, así como el de disfrutar del auto respeto personal y de los derechos humanos garantizados. Si-

tuación que en lo general este modelo no solo no incluye lo antes dicho, sino que por el contrario contribuye a excluirlo.

2. La Organización para la Cooperación Económica (OCDE) ha contribuido también para que este tratado se haya consolidado, haciéndonos a los mexicanos mucho daño social, vendiéndonos la idea de aplicar el concepto de inversión en “capital humano” en nuestro sistema educativo, habiéndolo definido como la inversión en “conocimientos, habilidades, las competencias y los atributos que poseen las personas y que son relevantes para la actividad económica”. (OCDE, 1998).

Sin embargo, este concepto en México sufre una depreciación constante, puesto que observa un excedente de profesionistas que no obstante la inversión que han hecho en su preparación profesional, no han logrado ser absorbidos por el modelo económico. Se calcula que solo el 49% de egresados de universidades tecnológicas consiguió empleo relacionado con los conocimientos adquiridos. (Espinoza, 2007). Además de existir un inútil derroche de recursos públicos y privados invertidos en instituciones educativas que no logran que los jóvenes egresados sean contratados, y los que sí lo fueron registren bajos salarios.

En términos neoliberales a esto se le puede denominar “depreciación del capital humano sobrante”. La aplicación del concepto ha revelado que los países e individuos que cuentan con mayores recursos financieros son los que han sobresalido en la obtención de estas habilidades y competencias, mostrando mayor capacidad económica individual y colectiva, sobresaliendo con mayores niveles

de competencias profesionales en el mercado internacional. No es el caso de México, pero sí el de sus socios competidores.

3. Lo mismo sucede con la inversión en ciencia y tecnología. México lo hace con el 0.4% del PIB, comparado con EE.UU, que registra montos del 2.6%. (La Jornada, 2005). Las distancias son abismales poniendo en una situación al país que le impide competir con sus dos socios, restándole posibilidades para formar personal al nivel que lo solicita el tratado, registrando baja producción de patentes y publicaciones científicas.

A diferencia de los socios del TLCAN, la investigación en México ha padecido una especie de modorra, caracterizada por las siguientes condiciones: bajo nivel de inversión en ciencia y tecnología, particularmente en la formación de recursos humanos; deficiente educación formal y bajo nivel de capacitación y tecnología; insuficiente número de investigadores en áreas específicas de la ciencia; baja producción de patentes y publicaciones científicas, carencia de estímulos y reconocimiento social a la labor cumplida por el investigador, bajo nivel de grupos y centros de investigación; estructuras administrativas inadecuadas y una cultura caracterizada por la escasez de estímulos y obstáculos a la investigación; y la poca comprensión gubernamental acerca del impacto de la ciencia en la vida cotidiana de la sociedad. Ante este panorama de continuar con la firma del tratado, México tendría pocas oportunidades de reconvertir la investigación científica y humana.

4. En el caso de México, el Estado se ha olvidado del compromiso histórico de dar gra-

titud y calidad educativa a todos los mexicanos, haciendo caso omiso a las demandas de nuestra constitución; por el contrario, ha cambiado sus políticas educativas por recomendación de varios organismos internacionales (principalmente OCDE y BM), el país ha decidido tomar el camino de la privatización educativa, entre otros argumentos, por los motivos de reducir el gasto social educativo y compartirlo con el sector privado empresarial nacional e internacional. Un ejemplo de ello es que mientras en 1970 los estudiantes de instituciones públicas representaban el 86 % de la matrícula universitaria contra una disminución del 67% en 2004. En el mismo periodo, la educación privada aumentó su matrícula del 13% al 33%. (ANUIES, 2004). De continuar este proceso y dejarle el negocio redondo de las universidades a las empresas privadas, estas se van a seguir convirtiendo en instituciones de “mercado”.

5. Las escasas oportunidades laborales y educativas que han recibido los jóvenes egresados a raíz de este tratado, han frustrado sus expectativas profesionales, por lo que muchos de ellos, a diferencia de unas décadas atrás, han decidido no continuar con sus estudios, truncando su educación continua y su formación académica, agravando aún más su situación laboral y profesional, por lo mismo se pierde la posibilidad de generar nuevos conocimientos dedicados a la investigación, lo que provoca un mayor rezago educativo en el país y con ello un menor desarrollo social.

## RECOMENDACIONES GENERALES

No tiene caso continuar con un tratado desigual que ha provocado el desmantelamiento de la educación pública mexicana para cederlo a las empresas privadas extranjeras y nacionales, en su mayoría con muy baja calidad académica, por lo que son llamadas escuelas “patito”, interesadas solo en carreras de mercadotecnia y en el negocio clientelar hacia los estudiantes.

Hay que recuperar la inversión pública y las universidades mexicanas y extenderlas hacia todos los estudiantes que solicitan ingresar a la educación superior con modelos pedagógicos que construyan el pensamiento del estudiante con una orientación hacia la convivencia y no a la competencia.

Rojas Soriano (2003) dice que el nivel de educación superior deberá encaminarse hacia una relación entre las ciencias, las humanidades y la tecnología, entendiéndola no sólo como el cúmulo de aplicaciones en abstracto de la ciencia de la producción económica mediante máquinas, aparatos o herramientas, sino como el resultado del desarrollo del pensamiento y la creatividad de los seres humanos en tiempos y espacios específicos. Ésta debería garantizar la reconversión del conocimiento profesional, que sin desconocer las necesidades prácticas de la demanda laboral situará a las universidades e instituciones de educación superior en procesos formativos más amplios que la mera capacitación de los sujetos en las habilidades técnico-profesionales requeridas para obtener un empleo.

Amartya Sen señala... no es congruente seguir tratando a la persona que posee alguna calificación técnica humanística o científica, como parte, de algún “acervo”...aunque la teoría del capital humano sea importante para realizar la relación entre la educación y la economía, “es importante observar a los seres humanos en una perspectiva más amplia”, Sen, 1999, citado por Flores (2005, p. 296).

El ascenso al poder en los EE.UU del empresario Donald J. Trump, enfatizó un escenario de recomposición en el orden mundial existente. Un proceso de reconfiguración del “aliancismo” político y económico a nivel mundial que ya de por sí venía en proceso, en mucho, por el reposicionamiento de Rusia como potencia mundial y, sin lugar a dudas, la consolidación de China como el polo económico de mayor crecimiento y que representa el contrapeso natural a las potencias de occidente dentro del modelo globalizado impulsado por Washington y sus países aliados.

Con la llegada de Donald J. Trump a la Casa Blanca se intensifica una política de cambios a nivel internacional, derivado de las posturas en materia de política exterior manifestadas desde la campaña electoral, las cuales ha ido definiendo a través de sus acciones y sus posiciones políticas expresadas a través de diferentes medios de comunicación, declaraciones y foros de encuentro internacional.

Desde los primeros días de su mandato, ha tomado posturas radicalmente opuestas sobre diversos temas a las de su antecesor Barack Obama; ejemplo de ello son las acciones que ha impulsado en materia de salud, migración, política interior en el rubro energético y de relaciones comerciales, en las cuales ha asumido posiciones muy claras respecto a la salida de tratados comerciales como el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TTP) y la renegociación del TLCAN.

El arribo de Trump al poder determinó una postura proteccionista y nacionalista en la política exterior de su país, implicando la defensa de intereses muy claros relacionados con mantener la hegemonía de EE.UU en el contexto del concierto de las naciones, así como de los grupos de poder económico y financiero que han encontrado en las bondades del neoliberalismo y la globalización el espacio de control de los procesos económicos a nivel internacional, incluyendo su capacidad de incidencia en las decisiones estratégicas de los Estados nación.

De esta manera, queda muy claro que actualmente la configuración del nuevo orden mundial se determina a partir de dos procesos estratégicos: 1o. la definición de grandes bloques de interés económico, alineados primordialmente en el desarrollo de nichos de oportunidad para el impulso de procesos económicos, financieros y comerciales y, 2º. El control de los centros de producción y abastecimiento de energéticos en el mundo.

Por ende, la movilidad y el surgimiento de tratados y acuerdos comerciales en diversas latitudes, conllevan un realineamiento político que atisba un futuro de mayores equilibrios y contrapesos a la hegemonía que venía teniendo occidente desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

En este contexto se presenta la renegociación del TLCAN, fundamentalmente producto de la postura asumida por el gobierno

de Donald J. Trump con respecto a este tratado comercial, quien aprovechando el descontento provocado por la pérdida de empleos en el sector manufacturero de EE.UU, una de las más frecuentes promesas de campaña fue la renegociación.

Argumentando pérdidas para su país y mayores beneficios para los otros dos países, en especial para México, Trump lanza un llamado a emprender una nueva negociación que modifique las reglas del juego comercial de una de las regiones económicas más grandes del mundo; de lo contrario, de no generarse condiciones justas en la renegociación, buscar mejor la posibilidad de llevar a cabo acuerdos bilaterales con Canadá y México.

No obstante, al analizar las posturas y los lineamientos de la renegociación, asociado con una serie de reformas que se han venido impulsando, principalmente en México con el gobierno de Enrique Peña Nieto, se entiende que el planteamiento de la renegociación va más allá de sólo conseguir condiciones de justicia para la clase trabajadora estadounidense; en el trasfondo se observa el interés de lograr un mayor control por parte de EE.UU de áreas estratégicas prioritarias en el contexto de la definición del nuevo orden mundial; tal es el caso del abastecimiento de alimentos, agua y recursos energéticos.

En este último rubro, debemos partir de la perspectiva que tiene E.UU sobre su férreo interés en controlar la oferta a los mercados potenciales de demanda energética, principalmente de Europa, China, India, Pakistán y países de Asia y Oceanía, por lo cual es para ellos prioritario implementar medidas que les

permitan garantizar el control potencial de los energéticos ubicados en América del Norte, para así garantizar su propio suministro, al de tiempo d ser los principales ofertantes y abastecedores de energéticos a escala mundial.

Por ende, la renegociación tiene en el apartado de recursos energéticos uno de los principales enfoques de interés por parte de Trump y sus aliados. Busca con mucha claridad terminar con las restricciones vigentes en el TLCAN cuando fue aprobado en noviembre de 1993, debido a que el anexo 602.3<sup>1</sup> se reserva para el Estado mexicano, incluyendo la inversión y la prestación de servicios, una serie de actividades estratégicas como la exploración y explotación de crudo y gas natural, la refinación y el procesamiento de gas, así como la petroquímica básica, entre otras actividades que imposibilitaban la privatización abierta del sector energético mexicano.

Aunque esta situación cambiaría si se modificase la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, tal como ocurrió con la Reforma Energética de 2013; la cual da entrada a la inversión privada en el sector energético mexicano. Ahora lo que requiere EE.UU es plantear nuevas reglas comerciales dentro el TLCAN que le beneficien en rubros como el de dicho sector.

No obstante, la tentación de privatizar el oro negro mexicano, la electricidad y las energías alternativas, siempre ha estado en el tintero de las negociaciones y de las presio-

---

1 Véase Tratado del Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés). [http://www.sice.oas.org/Trade/nafta\\_s/Indice1.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/Indice1.asp)

nes de Washington sobre el gobierno de México; desde la aprobación del TLCAN se han promovido medidas dirigidas a conseguir ese propósito. Tal es el caso de la iniciativa de Reforma Energética impulsada por Felipe Calderón en 2008, la cual no pudo cumplir su cometido final de abrir totalmente a la inversión privada el sector energético nacional, aunque sí dio pasos importantes en este sentido, así como la iniciativa de Reforma Energética de Peña Nieto del año 2013 que, en el marco del llamado Pacto por México, sumó los votos necesarios en el Congreso de la Unión para aprobar en definitiva la modificación al marco constitucional que permite la inversión privada en el ramo.

Previo a la aprobación de la Reforma Energética, con el aval del Congreso de la Unión, el gobierno mexicano publicó el 2 de marzo de 2013 la llamada Estrategia Nacional de Energía 2013 – 2027<sup>2</sup>; en la cual se planteaba la necesidad de abrir la inversión privada al sector energético, so pretexto de que esta estrategia “permitirá ser más competitivos, con lo que los precios de los combustibles y las tarifas de la electricidad serán más adecuados... y se logrará la disminución de las ineficiencias que hoy aquejan al sector, de substituir el uso de combustibles caros para la generación de electricidad por energías de menor costo como el gas natural, la hidroelectricidad, o las renovables”<sup>3</sup>.

En el trasfondo de estas medidas en realidad se encuentra el establecimiento de las condiciones adecuadas para concretar la entrega de los recursos energéticos que se encuentran en México a la explotación y comercialización de las empresas trasnacionales, cuya etapa subsecuente en los intereses del gobierno de Trump sea la adecuación de las reglas comerciales que beneficien a EE.UU, especialmente a empresas trasnacionales de ese país, en un escenario de renegociación del TLCAN.

Pero, ¿qué implicaría para EE.UU el control de los recursos energéticos de México y de la región que comprende el TLCAN, incluyendo sus lazos de colaboración con Canadá? En primera instancia, representaría la posibilidad de concretar la autosuficiencia energética plasmada en el “An America First Energy Plan” (Plan Energético: EE.UU Primero)<sup>4</sup>; en el cual también se prevé la liberalización del sector al interior del propio país norteamericano y disminuir la dependencia de las importaciones de petróleo. Por otra parte, daría la posibilidad de reposicionar su incidencia en la geopolítica internacional. Prácticamente le representaría el manejo de las redes de suministro de energéticos de las cuales dependería la demanda mundial por 20 años.

Si observamos la tendencia de crecimiento poblacional en el mundo, veremos la existencia de zonas estratégicas que en el futuro verán un incremento de la demanda de energéticos y el control de ellos le provee a quien lo tenga un coto de poder, permitiendo

---

2 Véase Estrategia Nacional de Energía 2013 – 2027

3 Boletín de prensa del Gobierno de México: <http://www.gob.mx/sener/prensa/estrategia-nacional-de-energia-palanca-para-el-desarrollo-con-tarifas-equilibradas>.

---

4 Véase An America First Energy Plan: <https://www.whitehouse.gov/america-first-energy>.

así consolidar una incidencia política y el manejo de las redes de comercialización.

Así, a partir de los datos del Banco Mundial, en México<sup>5</sup> habitaban 127 millones de personas en 2015, en Canadá 35.9 millones y en EE.UU 321.4 millones, lo cual da un total de 484.3 millones de personas en la región del TLCAN, equivalente al 7% de la población mundial, zona muy atractiva para la generación de negocios privados con las riquezas energéticas de naciones como México.

Cuando trasladamos esta mirada a otras latitudes, observamos que la suma de población de la India, Indonesia, Pakistán y China, conforman una región de 3,386.41 millones de habitantes, casi la mitad de la población mundial. Tomando en cuenta estos factores de densidad poblacional, planteamos en la prospectiva que esta zona, junto con la del TLCAN, suman 3,870.41 millones de personas, lo cual indica que podrían convertirse en los mercados potenciales de oferta y demanda de energéticos.

En consecuencia, el control mayoritario de los recursos genera un poder de dominio o, al menos, de equilibrio sobre la zona. Principalmente con China, país que ha mantenido un crecimiento económico que ha puesto en jaque los intereses de EE.UU y de Occidente.

En este tenor, la posibilidad de una renegociación abre la oportunidad para que México revierta los efectos negativos generados por este acuerdo, desde el enfoque de los intereses nacionales. La renegociación debe representar

para nuestro país su salida del TLCAN y construir la posibilidad de convertirse en un verdadero actor político y económico en la región y en el sistema comercial en el mundo, dejando de ser un mero espectador que legitima la lucha internacional de los Estados Unidos por mantener su hegemonía en las decisiones del mundo globalizado y neoliberal, sobre todo si en rubros como el energético se mide correctamente el escenario de la oferta y la demanda mundial a futuro.

Es menester tener claridad que el TLCAN es un acuerdo enfocado al fortalecimiento de los procesos comerciales empresariales, más no prioriza la economía de los países, mucho menos la de México. Es decir, se trata de la generación de la máxima ganancia en favor de empresas, principalmente transnacionales, quienes verdaderamente dominan la economía de mercado, en donde Trump y sus grupos de poder tienen intereses.

México debe revertir sus reformas, recuperar la nacionalización de los energéticos y potenciar su desarrollo, a efecto de generar su independencia en el sector y volverse un oferente atractivo para el mundo.

---

<sup>5</sup> Datos de población en el mundo del Banco Mundial: <http://datos.bancomundial.org/>

# TLCAN Y LA MINERÍA EN MÉXICO; UN ACUERDO TRILATERAL PARA EL DESPOJO

Miguel Ángel Mijangos Leal

El recién ingreso del Sr. Trump a la presidencia de los EE. UU ha generado una serie de inquietudes de corte político, social y económico que abarcan una amplia gama de temas en donde la confrontación, desestabilidad e incertidumbre son, por lo menos, algunos de sus ejes comunes. El que nos convoca en este caso hace referencia al TLCAN, diseñado en 1991 e implementado en 1994, tratado que no debemos perder de vista porque es predecesor comercial del conocido Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés, 1986).

Sin duda, sorprende el creciente nivel de discusión social que sobre el tema se está generando, nada parecido, siquiera cercano, a la escasa participación que tuvo cuando entró en vigencia en 1994; si acaso sólo puesto como referencia en la opinión pública, y como uno de los ejes principales con la aparición del EZLN. Sorprende también la postura nacionalista de defensa asumida por el gobierno mexicano, a pesar de que, en su contexto amplio, México ha sido el gran perdedor de un acuerdo trilateral con marcadas asimetrías que por supuesto van más allá de las cifras siempre alegres, y por cierto, muy manipuladas de los pocos ganadores de dicha negociación, que en síntesis ha reafirmado el control comercial de empresas que en estos años han adquirido un poder inmenso.

Por supuesto no sorprende que, como antaño, sea el gobierno mexicano quien vaya a negociar a nombre de los mexicanos, lo que

nadie de nosotros sabemos es qué tienen en mente para negociar y por supuesto que nos asustan dos asuntos: 1. Saber con qué ánimo van a hablar en defensa de un tratado que nos ha hecho pedazos en su sentido amplio y, 2. Quienes encabezan la negociación ya tienen serios antecedentes de liderar acuerdos a favor de los poderes empresariales y las multinacionales que incluye ceder al antojo de los privados, nuestros bienes naturales, y además ello, tienen mucha prisa por negociar<sup>1</sup>.

El TLCAN en sí mismo forma parte de una fuerte creación de tratados comerciales que, en su mayor parte, se han puesto en marcha en toda Latinoamérica a partir de los 90 a través del Consenso de Washington. El propósito del Consenso fue y continúa siendo: “implantar una serie de medidas de estabilización y ajuste de las economías respecto a las cuales, determinadas instituciones con sede en Washington — mayormente el FMI y el BM, así como el gobierno y la Reserva Federal de EE.UU—, parecían tener un consenso sobre su necesidad” (John Williamson:1989). En términos generales, este nuevo ideario apostó por la implantación de un paquete de políticas económicas de las que sobresalieron: la lucha contra el déficit público por la vía de reducción del gasto, las reformas para reducir la progresividad impositiva, el

<sup>1</sup> <http://suracapulco.mx/principal/negociar-rapido-el-tlc-para-que-no-se-junte-con-el-2018-plantear-videgaray/>



desplazamiento y privatización de empresas públicas, la liberalización tanto del comercio como de los mercados de capitales a nivel internacional, la minimización de las condiciones a la entrada de inversión extranjera directa y la desregulación de los mercados laborales internos, la cual se ha venido ampliando a otros sectores, por ejemplo el agrario y el ambiental, para que las empresas dispongan de mayores libertades tanto para la apropiación como el saqueo de los bienes naturales.

A raíz del consenso en Latinoamérica proliferaron varios tratados comerciales tales como: el TLCAN, el Mercado Común Centroamericano, el Pacto Andino, el G-3, el Mercado Común del Caribe o el MERCOSUR y, con la “maduración” de éstos, la integración económica se ha reajustado, para ahora establecer acuerdos y alianzas entre más países/corporativos que geopolíticamente representan un mayor control comercial, como ya sucede con el reciente y golpeado Acuerdo Transpacífico (TTP), así como también han evolucionado “nuevas inercias” de control comercial (rutas, productos, servicios), además de otras que, con o sin tratados, en apariencia están “al margen” de estos macro acuerdos pero que se van implementando con acciones de bajo perfil, tratando de evitar que este despojo desmedido haga florecer más resistencias locales, tal como vemos sucede con la creación de “áreas comerciales aisladas o desincorporadas y administradas por empresas”, que en México se denominan Zonas Económicas Especiales (ZEE), conocidas también en otros países como Ciudades Modelos.

No hay duda alguna que estos acuerdos comerciales forman parte de un modelo de

desarrollo que requiere de la protección de los mercados nacionales, en donde la intervención estatal ha sido reemplazada por un conjunto de políticas orientadas, en forma dominante, para mejorar la eficiencia y facilitar el funcionamiento de los mercados, y con ello reducir los “efectos distorsionantes” de la intervención estatal en las actividades económicas. En otras palabras, la obediencia de los estados/naciones a los corporativos y a los “mercados”, dictan la imposición de un nuevo orden basado en la nación/corporación.

El efecto es contundente, pues todos los países de la región iniciaron programas de liberación de sus regímenes comerciales, con reducciones de por lo menos 15 puntos en las tasas de arancel promedio. Un 57% del valor de las privatizaciones en la región (en los 90), tuvo lugar en sectores de infraestructura, a pesar de ser sectores tradicionalmente cerrados a la participación privada. Otro 11% provino de la venta de entidades bancarias y afines, con lo cual se reforzaron las tendencias de las reformas financieras que también se hacen llamar “Reformas Estructurales”, para básicamente buscar cambios en las principales áreas de política económica para robustecer el libre funcionamiento de los mercados (mercado neoliberal), lo cual requiere “nuevas políticas” comerciales, financieras, tributarias, laborales y de privatizaciones, éstas referidas a la participación, total o parcial, del sector privado, ya sea como propietario, financiador, administrador u operador, en proyectos de infraestructura en los sectores de energía, telecomunicaciones, transporte, agua, biodiversidad o minerales incluyendo también los antes inamovibles y estratégicos bienes del gas/petróleo.

De acuerdo con J.B. Glattfelder and S. Battiston, *Backbone of complex networks of corporations: The flow of control. Physical Review E 80 (2009)*, las nuevas políticas se orientaron a derechos cedidos para el capital privado nacional o transnacional, entre los cuales destacan los siguientes:

1. Proporcionarles estabilidad de políticas y de gobierno incorporando una visión de “desarrollo” de tipo multinacional;
2. Régimen de tributación nacional, incluyendo la nómina corporativa, el capital y otros impuestos, circunscribiendo el reducir la complejidad de cumplimiento tributario. Esto se traduce en bajos porcentajes de pago en regalías<sup>2</sup> y gastos deducibles a casi el 100%, además de prácticamente estar exonerados del pago de aranceles y pagos aduanales para el caso de México;
3. Evitar la doble tributación, que en el caso del sector minero se encuentra totalmente protegido por el gobierno canadiense, lugar donde se hacen las tributaciones mayores de las empresas mineras que están inscritas ahí, lo cual no es un hecho menor cuando en México operan más del 70% de las empresas mineras de capital extranjero que son canadienses y controlan el 80% de la inversión extranjera en México (Francois Lafond, cónsul de Canadá en Monterrey-2012). Aunque es importante resaltar que solamente seis firmas mineras de Canadá controlan 70% de la explotación de oro en México, lo que establece una especie de monopolio regulado. En conjunto, las empresas canadienses

“poseen” en el “territorio nacional” reservas de oro con un valor total de 83 mil millones de dólares;

4. Ajustes a la tenencia de la tierra y certidumbre para ganar litigios;
5. Desregulación que da origen a ambiguas, débiles y precisas regulaciones de leyes, con una tendencia clara y orientada hacia temas ambientales y de vigilancia de procesos que garantiza a los corporativos contaminar, destruir la naturaleza y evitar los costos procesos de restauración;
6. Participación en procesos de reconstrucción derivados de guerras, desastres naturales y reordenamientos financieros para apropiarse de bienes naturales estratégicos;
7. El adelgazamiento de los derechos políticos, sociales y laborales;
8. Sistemas políticos de gobiernos corruptos y desnacionalizados;
9. Cero mecanismos para la transparencia y la rendición de cuentas.

En el caso particular de México los efectos no se hicieron esperar. Bajo el gobierno de Miguel de la Madrid sucedió que:

1. Se redujo al 50% del PIB proveniente de aranceles de importación;
2. Desaparecieron 743 empresas paraestatales;
3. Hubo una caída del 40% al salario real.

Con Salinas de Gortari de presidente, las tendencias del desastre se incrementaron a tal grado que:

1. La inversión pública tuvo una caída abrupta. Con De La Madrid se tuvo el 8.1% del PIB;

---

<sup>2</sup> En el caso de la minería por ejemplo no hace más de tres años (2014) que se aplicó por primera vez un pago de “regalías” del 7.5%, el mismo que continua siendo ridículo para las ganancias generadas por el sector.

- con Salinas cayó al 3.6% y con Fox, Calderón y lo que va de Peña Nieto, se roza el 2%;
2. Las pocas empresas paraestatales que todavía quedaban bajo la regulación del país fueron vendidas, muchas de ellas artífices de los procesos de nuestra economía local e interior;
  3. Se permitió el 100% de inversión extranjera e inició el desplazamiento del sector nacional, sobre todo de aquellas que no lograban establecer alianzas y perecieron ante la fuerza de la nueva competitividad y la eficiencia productiva, y
  4. También sucedió lo impensable... Salinas de Gortari modificó la constitución mexicana al lograr cambios sustanciales al art. 27 para debilitar y, paulatinamente, resquebrajar la propiedad colectiva de la tierra, que es donde se concentraba la mayor cantidad de bienes naturales que para el mercado son indispensables: minerales, agua, biodiversidad/ ADN, gas, petróleo, viento, entre otros, mismos que, de acuerdo al investigador Juan Danell representan más del 50% del producto interno<sup>3</sup> bruto (PIB).

Todo lo anterior era imposible implementarlo sin costos sociales, de tal manera que sistemáticamente fue en aumento la violación a los derechos humanos colectivos, se dispusieron procesos para modificar, dismantelar y/o desterrar corporativos sindicalizados, y actualmente hay un proceso creciente que criminaliza la resistencia social.

En ese contexto vale la pena recordar que el TLCAN, si bien fue diseñado en 1991 y puesto en marcha en 1994, ya en 1987, es decir, siete

---

<sup>3</sup> Juan Danell, "Tácticas para el despojo en México", Alai-amlatina, 23 de octubre de 2014.

años antes de su arranque, la cúpula empresarial minera integrada en la Cámara Minera de México, da un primer golpe desestabilizador al interior del sector e impone un nuevo proyecto laboral, con el cual asumen el control de, a decir de ellos, las "tortuosas" revisiones bianuales de los contratos colectivos para con las secciones de trabajadores del Sindicato Minero<sup>4</sup>. Su propósito fue hacer contratos más "elásticos" bajo el pretexto de la necesidad de sortear los bajos precios de los metales en el mercado, a la vez que esta acción marcó de forma contundente el primer precedente de adelgazamiento de los derechos laborales al alienar en los contratos<sup>5</sup> los siguientes componentes:

- a. Los estándares de trabajo mínimos;
- b. El ascenso por antigüedad;
- c. Se compactaron el número de categorías escalafonarias;
- d. Se incrementó tanto la movilidad como la rotación de tareas;
- e. Se estableció la libre subcontratación de terceros, y
- f. El personal excedente fue despedido.

Este proceso se realizó en la emblemática Compañía Minera de Cananea, a pesar de, en esas fechas, exhibir un contrato colectivo de por lo menos 50 años de antigüedad. La compañía se declaró en quiebra y a partir de ello forzó a su sindicato a negociar o mejor dicho a mercadear el

---

<sup>4</sup> Morales, J. (1992); "La reestructuración Industrial". IIE. UNAM.

<sup>5</sup> Miguel A. Ramírez; Crisis y reformulación de los mecanismos de control sobre el trabajo en la minería mexicana, 1992.

adelgazamiento de los derechos laborales.

Con el TLCAN en puerta, al final de 1992, la mayoría de las grandes empresas mineras ya habían modificado los contratos colectivos y, lamentablemente, corporativizado el Sindicato Minero Nacional que aceptó las nuevas condiciones, incluyendo el cierre temporal de muchas empresas que plantearon la falta de dinero para sostener los contratos colectivos con el pretexto de las bajas cotizaciones de los minerales. El costo de esa decisión significó la pérdida de más de 50 mil plazas (1992-1995) y por lo menos 31 secciones sindicales cerradas<sup>6</sup>. Para quienes continuaron, hubo una reducción de ingresos y se eliminaron altas compensaciones derivadas de horas extras y trabajos a destajo. En consecuencia, los trabajadores habían sido capturados por el mercado.

El apoyo gubernamental a la política de flexibilización del sector minero fue decisivo, además de acompañar a las empresas en la toma de soluciones unilaterales y violentas, a tal grado que fue reducido el papel de los sindicatos ya con poca o nula influencia en su regulación laboral, de tal manera que se afianza la intención del régimen de abandonar su papel tutelar en las relaciones laborales y dismantelar la influencia político social que antes prevalecía en y para los sindicatos.

## **CRECIMIENTO DEL NEGOCIO MINERO**

Para tener una idea de la injerencia de los diversos tratados comerciales en la expansión del negocio minero, vale la pena un breve comparativo

regional. Las exportaciones de los países del MERCOSUR ampliado (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay), pasó del orden de los 13 mil millones de dólares en 2003 a más de 42 mil millones en el 2009, y se sostienen esos números actualmente (CEPAL).

El caso de Argentina es ilustrativo: entre 2003 y 2006, el número acumulado de proyectos mineros creció por encima del 800%, y las inversiones acumuladas aumentaron un 490% (Gutman: 2007).

En el 2015, América Latina captó el 51,7% del total de la inversión, seguido por Norteamérica y Eurasia, con un 20,6% y un 14,6%, respectivamente.

En lo que respecta a México, en el sexenio de Felipe Calderón la administración captó US\$16,700 millones en inversión extranjera directa, 224% más que el sexenio anterior. Sin embargo, para el 2013 la inversión rondó por los 8 mil 43 millones de dólares, de los cuales 10 empresarios aportaron el 83% (Grupo México, Minera Boleo, Chesapeake Gold Corp, Minera Frisco, Industrias Peñoles, McEwen Mining, Goldcorp, Yamana Gold Inc. y First Majestic).

Para el caso de la minería que es la mayor inversionista privada de México, en 2011 la inversión total aumentó 42.7% por ciento con respecto al año anterior; al pasar de US\$3.316 millones a US\$4.731 millones. En 2012, superó los US\$5.000 millones. Con relación al valor de la producción, en 2012 superó los 22 mil millones de dólares (109% mayor al 2008).

Los datos del sector minero son los siguientes: cuarto generador de divisas netas, con un monto de US\$17,053 millones; genera 328 mil empleos directos y un millón 600 mil indirectos,

---

6 Miguel A. Ramírez, op. cit.

según la Cámara Minera de México (CAMIMEX 2015).

Al inicio del gobierno de Peña Nieto, de enero a junio de 2012 se expidieron mil 343 nuevos títulos de concesión minera que, sumadas a las ya otorgadas, totalizan cuatro millones de hectáreas. Es decir, hubo un incremento del 322% de la superficie concesionada en solamente en seis meses y un 187% en las concesiones, con lo cual, aun y considerando los inconsistentes datos de la Secretaría de Economía, tenemos un saldo de 28 mil 807 títulos de concesión minera vigentes por un área total de 61.8 millones de hectáreas, aproximadamente el 31% de la superficie del país. (Fuente DGRM. SE en Programa de Desarrollo Minero 2013-2018). No obstante, mediciones del instituto Frasier de Canadá en su informe menciona 96 millones de hectáreas (*Survey of mining companies* 2011-2012). Ninguna de las concesiones mineras fue entregada bajo procesos de transparencia y de respeto a los derechos de los Pueblos. En otras palabras, con las concesiones se fraguó —y esto continúa— un despojo administrativo para posteriormente apropiarse del territorio.

No obstante y a pesar de las supuestas cifras alegres del negocio minero, en realidad el aporte al país no sobrepasa un raquítico 2.4% del PIB, mismo que no sirve para paliar las consecuencias de contaminación, desolación y despojo que ocasiona.

Para concluir, un análisis del TLCAN y en particular de los efectos de este en el tema minero, no sólo debe mirar las cifras de éxito o fracaso de las políticas comerciales. Está claro que es un modelo impuesto, y ante la supuesta renegociación del TLCAN no habrá fondo ni forma de la misma,

porque adolece entre otras muchas razones, de la necesaria participación colectiva.

# EL TLCAN Y LA NUEVA RURALIDAD EN MÉXICO

Federico Gerardo Zúñiga Bravo

A 23 años de la firma del TLCAN entre México, Estados Unidos y Canadá, la coyuntura en la que se pretende renegociar como parte de las exigencias del gobierno norteamericano -representado en la figura de Donald Trump- permite aseverar que el panorama para el campo mexicano en materia de producción agropecuaria y desarrollo socioeconómico, promete escasos resultados no sólo para la población rural, sino también para la soberanía y autosuficiencia alimentaria del país. En la actualidad se importan más alimentos, ejemplo de ello es el maíz proveniente de EE.UU, que se produce en detrimento de la base productiva nacional.

En la modificación al artículo 27 constitucional durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), el TLCAN se constituyó como factor clave de la política de modernización del sector. Sin embargo, esto significó cancelar el proceso de reforma agraria que, a su vez, contribuyó a promover la atomización de las tierras ejidales y comunales. Se inició un proceso de privatización del campo como parte del impulso a las políticas neoliberales que influyeron en las relaciones Estado-población rural y en las condiciones de vida de los pueblos indígenas y campesinos, al propiciar el abaratamiento de los productos agrícolas, la descapitalización del espacio rural (Oehmichen, 1999) y el aumento de los flujos migratorios hacia EE.UU y las grandes y medianas ciudades del país.

En las últimas décadas, los espacios rurales han transitado por una serie de aceleradas transformaciones que en la actualidad son posibles de visualizar tanto en el paisaje, como en el uso y la organización de los territorios, en el abandono de la agricultura como principal actividad económica y la expansión de otras actividades como las agroindustrias, la industria manufacturera y los servicios. Lo anterior ha llevado a los campesinos a incorporarse a nuevas actividades laborales circunscritas en el denominado Empleo Rural No Agrícola (ERNA)<sup>1</sup>.

El interés por hacer un balance sobre los efectos del TLCAN en el campo mexicano, conlleva a hablar de una nueva ruralidad, resultado de las relaciones producidas entre la sociedad rural, el Estado y los mecanismos de regulación internacionales, todo aunado a una serie de cambios estructurales, económicos y de reacomodos geopolíticos que tienen lugar en diferentes niveles (global, nacional, regional y local), y con determinadas características en cada país (Concheiro, et. al., 2006: 22).

---

<sup>1</sup> El Empleo Rural No Agrícola se define como el empleo en el conjunto de las actividades económicas de índole no primaria (agricultura, ganadería, silvicultura y pesca) desarrolladas por los hogares rurales, ya sea en el predio familiar o fuera de él. Dicha definición también incluye a las actividades agroindustriales como el procesamiento de alimentos en fábricas ubicadas en el sector rural, donde también se puede incluir a la modalidad del turismo rural y sus otras variantes, como el ecoturismo, agroturismo o turismo de aventura. Por otro lado, el Ingreso Rural No Agropecuario (IRNA) corresponde al ingreso generado en las actividades que comprenden al ERNA, siendo éstas de carácter asalariado o como autoempleo (CEPAL, 2003:2) (Citado en Pérez, et. al, 2010).

Definir y explicar lo “rural”, conlleva comprenderlo desde lo local y regional a partir del paso de lo agrícola hacia lo agroindustrial y urbano, en el plano nacional e internacional, y, a su vez, enmarcado por las complejas relaciones de globalidad-localidad, el territorio, el espacio y las prácticas de quienes en él residen y le dan sentido y significado. Con ello viene toda clase de cambios que traen consigo un reto cartográfico, metodológico y conceptual (Salas y Rivermar, 2011:11). Esto ha implicado que gradualmente se estén desarrollando diversos enfoques en torno a la revaloración de lo rural como modo de situar los espacios rurales en formas de convivencia armónicas con el entorno natural, en conjunción con los valores humanos que la sociedad urbana ha ido desplazando como resultado de los procesos modernizadores y seculares (Herrera, 2004).

Ha sido posible percibir estos cambios a través de varios factores, como la penetración de capitales y la creciente intervención del sector de servicios en la economía rural, en la conversión de identidades surgidas en el proceso de los flujos migratorios de países expulsores de mano de obra en el desarrollo de complejos turísticos y en la intensificación de flujos de información. Estos elementos han contribuido a la transformación del medio rural en los últimos años (Herrera, 2004: 1) como una de las diversas formas en que se expresa lo global, aunado a la imposición de un modelo económico capitalista de corte neoliberal. Esto se debe a que la globalización ha jugado un papel muy importante en la forma de interpretar conceptualmente la nueva ru-

ralidad, considerando que ha provocado profundas transformaciones en el agro nacional y latinoamericano que no sólo han impactado a las realidades rurales sino también a las ciencias sociales (Concheiro, et. al., 2006). Éstas han reorientado su visión respecto a la forma de abordar el estudio de las sociedades campesinas, considerándolas como sociedades agrarias que forman parte del mundo global (Salas, 2002).

A partir de las transformaciones producidas por la intensificación y expansión del capital sobre el agro en la coyuntura de un proceso capitalista fuertemente globalizado, del cual el TLCAN es uno de los mejores ejemplos, es posible identificar una serie de fenómenos que en la actualidad exhiben fuertes efectos en la realidad rural mexicana: crecimiento de la brecha entre ricos y pobres, concentración de la pobreza en el medio rural; ampliación de la exclusión social de las poblaciones rurales; difusión creciente del trabajo asalariado; precarización del empleo rural; multi-ocupación; exclusión de pequeños y medianos productores del sector; continuas migraciones campo-ciudad o a través de las fronteras; creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados, fundamentalmente externos; articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales en los que predominan las decisiones de núcleos de poder vinculados a grandes empresas transnacionales, etc. (Concheiro, et. al., 2006: 18).

Cabe señalar que en este proceso también han influido organismos internacionales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización

Mundial de Comercio (OMC), encargados de fomentar e impulsar las estrategias de diversificación no agrícola, y que se apoyan en conceptos como Desarrollo Sustentable, Enfoque Territorial Rural y Nueva Ruralidad. Lo anterior incide en la forma en la que se revalora el espacio rural (Pérez, et. Al, 2010): el resultado de la destrucción de los ecosistemas, donde la economía campesina simboliza un principio de modernidad alternativa, una suerte de ecologismo popular (Concheiro, et. al., 2006).

De acuerdo con Herrera (2004:8), los cambios experimentados en el medio rural mexicano en los últimos años se deben a lo siguiente:

1.- Cambios productivos: diversificación de actividades económicas que trascienden la agricultura; éstas pueden ser turísticas, de agroindustria, de servicios, de producción artesanal con orientación mercantil, etcétera;

2.- Cambios sociodemográficos: el tránsito de procesos migratorios internos a internacionales, que trae consigo cambios en las dimensiones culturales del mercado de trabajo rural, registrándose también transformaciones en la identidad de las comunidades rurales;

3.- Reformas agrarias: con las diversas reformas al Artículo 127 de la Constitución federal se ha facilitado la transacción y aprovechamiento del suelo con fines empresariales en el medio rural;

4.- Descentralización política: las reformas al Artículo 115 constitucional realizadas desde principios de la década de 1980, referentes al incremento en las atribuciones del municipio y en sus recursos económicos, así como la propia tendencia a fortalecer el fede-

ralismo, han contribuido a que el medio rural esté más cerca de la vida política nacional y que la infraestructura pública se haya incrementado, y

5.- Uso de tecnología: los procesos mundiales sobre la transferencia y uso de tecnología han sido aprovechados por las empresas de telecomunicación que hacen que la información fluya a lugares rurales en los que antes el potencial de la tecnología era muy limitado.

Por otro lado, en cuanto a términos productivos y ocupacionales, la nueva ruralidad también se compone por una amplia variedad de actividades destacando, junto a la agricultura (Concheiro, et., al., 2006) las siguientes:

- a) La agroindustria;
- b) Actividades no agrícolas ligadas a la residencia (producción artesanal, alimentaria, etc.);
- c) Servicios relacionados con el entretenimiento (turismo rural, agroturismo, aportes al mantenimiento y desarrollo de la cultura, etc.) y espacios para el descanso;
- d) Actividades de pequeñas y medianas empresas manufactureras;
- e) “Nuevas” actividades agropecuarias localizadas en nichos especiales de mercado;
- f) Artesanía;
- g) Ganadería;
- h) Caza y pesca (en algunos lugares relacionadas también con el turismo rural);
- i) Extracción, oferta y cuidado de recursos naturales (minería, entre otras);
- j) Comercio y
- k) Pequeñas y medianas industrias manufactureras



Esta creciente diversificación laboral en el campo ha llevado a separar la agricultura de lo rural, reiterando en que hoy en día ya no es la única actividad que se realiza en dicho contexto, puesto que los procesos de terciarización de la economía campesina (tendencia que ha ido en aumento no sólo en México, sino en toda América Latina), aunado a la pluralidad de la sociedad, demuestran que a las transformaciones experimentadas en el ámbito rural se han agregado también otras tareas estrechamente relacionadas con la naturaleza<sup>2</sup>, al ser ésta uno de los principales elementos en los que se sustenta el espacio rural.

De esta forma, aunque la agricultura sigue ocupando el primer lugar como principal actividad económica, ésta ha dejado de ser la única y exclusiva alternativa de subsistencia en el campo (Herrera, 2004). Es por ello que la nueva ruralidad está vinculada al surgimiento de nuevas actividades, agentes sociales y entes regulatorios de los espacios que con anterioridad estaban dedicados exclusivamente a las prácticas agropecuarias, dado que el medio rural ha dejado de ser un lugar más diferenciado y menos homogéneo, donde se contraponen espacios productivos vinculados a los grandes complejos agroindustriales o a los megaproyectos turísticos con espacios de reproducción social y espacios excluidos, sin algún uso económico o mercantil. (Concheiro, et. al, 2006).

---

2 Ya que desde el enfoque de la nueva ruralidad es posible reconocer la importancia de los recursos naturales, pero también el papel de los pobladores rurales en su uso, manejo y conservación, a partir del cúmulo de conocimientos y saberes que poseen, y que abren la posibilidad de un desarrollo compatible culturalmente hablando y sostenible en términos ambientales (Concheiro, et. al., 2006: 24).

Ante la presencia de nuevos fenómenos que impactan el espacio rural, tanto en el contexto nacional como el latinoamericano, la idea de revalorar lo rural es fundamental para interpretar de forma integral los procesos sociales en este ámbito, tomando en cuenta que la combinación de factores internos y externos que orientan modelos de desarrollo para el sector primario que genera nuevas políticas económicas acordes con la nueva dinámica del comercio mundial (Herrera, 2004).

Finalmente, a partir de las transformación de las sociedades agrarias en los últimos años, es indispensable observar y analizar lo rural de distinta manera, y en esa medida diseñar estrategias de desarrollo que se adapten a dichas modificaciones, debido a que la forma de concebir el desarrollo rural y cada uno de sus componentes: a) la liberalización de los mercados de productos, de capital, tierra, agua, mano de obra y tecnología, b) la apertura comercial hacia el exterior, y c) la refuncionalización y el adelgazamiento del Estado por medio de la transferencia de funciones a la iniciativa privada y al sector social (Quintana, 2000:103), han tenido como resultado un incremento de la pobreza en las áreas rurales, aunado a la constante reducción del presupuesto asignado al campo anualmente<sup>3</sup>.

Tras la firma del TLCAN, los resultados para el campo mexicano, hasta el día de hoy, conlleva señalar que el papel rector del Estado

---

3 Si se considera que lo ideal es que se destine al menos el 1% del PIB para el desarrollo productivo y 1.5% para el desarrollo ambiental y social del sector rural.

en esta tarea ha perdido presencia, cediendo sus funciones a una creciente agroindustria trasnacional, lo que implica ir más allá de una simple necesidad teórica para intentar explicar los procesos que inciden en la reconfiguración de lo rural, se trata también de una necesidad de orden político en cuanto a la posibilidad de contribuir a la formulación e implementación de políticas públicas orientadas al desarrollo rural (Concheiro, et. al., 2006), sustentadas en esta nueva forma de entender y conceptualizar lo rural como fuente de bienestar social y autosuficiencia alimentaria para el país.

# UNA MIRADA CRÍTICA Y ALTERNATIVA DESDE LA SOCIEDAD

María Atilano Uriarte

*A mi querida amiga Martha Elvia Pérez Bejarano*

El TLCAN, negociado entre Canadá, EE. UU y México desde principios de los años noventa y puesto en vigor el 1.ero. de enero de 1994, surge en condiciones de grandes asimetrías entre los tres países.

En esa misma fecha el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) dijo: ¡Ya Basta!, ante las condiciones de explotación, pobreza y exclusión que por centenas de años han padecido los pueblos originarios. Sus justas demandas: trabajo, tierra, techo, alimentación, salud, educación, independencia, libertad, democracia justicia y paz, son también un clamor de los grandes sectores empobrecidos de este país.

En paralelo, el gobierno mexicano aseguraba que tendríamos relaciones de igual a igual, que nuestra economía crecería, se impulsarían más y mejores empleos, se eliminarían los obstáculos al comercio; con el estatus de “nación más favorecida”, facilitaría la circulación transfronteriza de bienes y servicios, aumentarían las oportunidades de inversión, proporcionaría protección y cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual y establecería un marco de mayor cooperación trilateral, entre otros.

Sin embargo, lo que sucedió es que se enganchó el vagón del país a la locomotora de los EE. UU con el cual se ha hecho un viaje sin regreso hacia una dependencia económica,

comercial y financiera que nos lleva al despeñadero

Remodelar el país para dejarlo “a modo” de los intereses de los grandes capitales, ha sido un proceso que a partir de los años se fue intensificando, estructurando y adicionando cada vez más insumos a esa gran maquinaria de guerra neoliberal depredadora, destructora e inhumana.

## **LAS HERRAMIENTAS DEL CAPITALISMO NEOLIBERAL**

El Consenso de Washington, las instituciones financieras internacionales: Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI), los bancos regionales con los tratados de “libre comercio”, todos ellos son instrumentos que el capitalismo emplea para apuntalar los intereses de las grandes empresas transnacionales con la complicidad de funcionarios ambiciosos y corruptos, alejados de lo que sus pueblos necesitan. Ante todo ello, la consigna ha sido:

a. Liberalizar el comercio y su orientación hacia el exterior, eliminando cualquier tipo de barrera arancelaria y no arancelaria; b. desregular las actividades económicas; c. reestructurar la planta productiva; d. atraer las inversiones extranjeras, eliminando cualquier tipo de restricción; e. privatizar las empresas públicas; f. reducir el papel del Estado y el proteccionismo del Estado; g. disminuir

el gasto público, eliminando los subsidios; h. que la disciplina fiscal reduzca y controle el déficit público con aumento en los impuestos; i. determinación del mercado de los tipos de interés y del tipo de cambio de manera que sea competitivo; j. entronizar la productividad y la competitividad como eje de las relaciones en el mercado global; k. flexibilidad laboral; l. debilitar a los sindicatos y a las organizaciones sociales; m. control de las demandas a los aumentos salariales tanto del sector público como del privado; n. desaparecer el derecho a huelga...

Todas esas medidas que se han venido implantando en nuestro país que, supuestamente, se establecen para el desarrollo y crecimiento de nuestra economía y para nuestro bienestar, tienen como resultado ser casi una declaración de guerra contra la mayoría del pueblo empobrecido. Así, han penetrado hasta los hogares; nos damos cuenta de ellas cuando con nuestro salario no alcanzamos a cubrir la canasta básica, cuando nos vemos imposibilitados a adquirir una vivienda digna, cuando lo único que podemos hacer si nos enfermamos es acudir al Dr. Simi, y quien sabe si podemos.

## **LOS IMPACTOS SOCIALES, ECONÓMICOS, CULTURALES, POLÍTICOS Y MEDIO AMBIENTALES DEL TLCAN**

Desmantelamiento del campo. Lo cual ha generado grandes flujos migratorios de campesinos y miembros de los pueblos originarios despojados de sus tierras y territorios, los apoyos para la producción y comercialización han desaparecido y, sin embargo, el gobierno de los EE.UU continúa subsidiando a sus agri-

cultores. Internamente, se desplazan hacia estados como Sinaloa, Sonora, Baja California o Jalisco para buscar trabajo en las agroindustrias transnacionales que mantienen a familias enteras viviendo en la insalubridad y en condiciones de explotación, que casi rayan en la esclavitud. Al exterior, persiguen el “sueño americano”, lugar que cada día se ha convertido en un espacio de alto riesgo para sus vidas.

Pérdida de la seguridad y soberanía alimentaria. Los negociadores mexicanos introdujeron el tema de los granos como maíz y frijol, productos básicos para nuestra alimentación y que ahora gracias a sus “buenos oficios”, importamos. Pero eso no les ha bastado, favorecen la introducción de semillas transgénicas con Monsanto dirigiendo la batuta.

Depredación y contaminación del medio ambiente y destrucción de la biodiversidad. Enormes zonas del país están desertificadas, ríos con desechos venenosos y tóxicos, como el río Sonora, o los humedales de zonas de regiones en Tabasco, Quintana Roo, Veracruz, donde privilegian los “desarrollos” turísticos, destruyen los bosques y selvas y despojan a pescadores y a campesinos de sus fuentes de vida, para convertirlos en jardineros o afanadores de los grandes hoteles con huéspedes que tienen sus “paquetes” pagados en el exterior; todo ello con escasos beneficios para las economías regionales.

Desarticulación de la estructura productiva nacional. Miles de micro, pequeñas y medianas industrias (MiPyMEs) han tenido que cerrar ante la imposibilidad de competir con las transnacionales estadounidenses y canadienses que cuentan con la figura de “trato

nacional”, lo que significa que pueden licitar en las mismas condiciones de las empresas mexicanas que carecen de capital y tecnología al mismo nivel que las externas.

Ofrecimiento de mano de obra barata y sumisa. El gobierno, para abrir las puertas a la inversión extranjera, ofrece mano de obra con bajos salarios; los sindicatos están controlados por las grandes centrales obreras como la Confederación de Trabajadores de México (CTM) o la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) que establecen contratos de protección con las empresas bajo el desconocimiento de los agremiados. Además de garantizar que los trabajadores no estallen huelgas. Nos encontramos con una fuerza laboral precarizada —donde las más afectadas son las mujeres— y violentada en sus derechos a la seguridad social, la libre asociación y democracia sindical.

Desdibujamiento del Estado. El gobierno tiene que dejar puertas abiertas al comercio y las finanzas sin restricciones, la orientación de las políticas sociales son condicionadas de acuerdo a los intereses de las transnacionales. La salud, educación, vivienda y los servicios públicos se han ido convirtiendo en mercancías. Todo esto ha conducido a una pérdida de la soberanía nacional y ha lesionado la autonomía y libre determinación de nuestro país.

Creciente militarización y presencia de las fuerzas armadas. Estos cuerpos cada día se apropian de las ciudades y comunidades campesinas, de los pueblos originarios y so pretexto de la lucha contra el crimen organizado y el narcotráfico allanan de continuo sus formas de vida. Sin embargo, ante los miles y

miles de desaparecidos se vuelven incapaces de resolver el problema que va en aumento. Ahora se encuentran involucrados en hechos indignantes como la desaparición de los 43 estudiantes de la Escuela Normal Rural Raúl Isidro Burgos de Ayotzinapa, que sigue sin solución. Además, se convierten en los defensores de las empresas privadas y golpean cualquier movimiento de organizaciones o grupos que defienden el derecho a sus tierras, al trabajo, a la vivienda digna, a la democracia...

## **LAS REFORMAS CONSTITUCIONALES**

Las reformas a nuestra Carta Magna impulsadas por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari y las más recientes de Enrique Peña Nieto (laboral, educativa, energética, financiera, comunicaciones, fiscal, entre otras), conforman el marco legal que preparan las mejores condiciones para las negociaciones del Acuerdo Internacional sobre Comercio de Servicios (TISA), y eventualmente el Tratado de Libre Comercio e Inversiones Trans-Atlántico (TTIP). El Tratado de Libre Comercio Trans-Pacífico (TTP) ha quedado en un impasse ya que el nuevo gobierno estadounidense de Donald Trump ha manifestado no quererlo; sin embargo, los gobiernos de algunos países involucrados insisten en negociarlo, entre ellos Costa Rica, Chile, México, Panamá y Perú.

En México tenemos la amenaza de las negociaciones del TLCAN que Trump está impulsando, ya que considera que con ese tratado México ha perjudicado a su país, debido a que su planta productiva ha sido afectada

y ha dejado sin empleo a miles de personas. Esto ha ganado las simpatías en especial de la población blanca que lo apoya. Según el secretario de Comercio de los EE.UU Wilbur Ross, el objetivo es “tratar de corregir algunos de los fallos originales del acuerdo”, firmado en 1994 con Canadá y México.

Peña Nieto reconoció la existencia de “diferencias puntuales” pero insistió en la necesidad de “construir a partir de las coincidencias” y en “pleno ejercicio de nuestra soberanía”. Ha expresado su disposición a renegociar el TLCAN para “profundizarlo, actualizarlo y mejorarlo” e incluir áreas que no existían cuando los tres socios firmaron el pacto, tales como el comercio electrónico, la energía o las telecomunicaciones.

Canadá parece estar en una postura de “sálvense quien pueda”, pues sus funcionarios han manifestado que quieren negociar bilateralmente, lo que significa dejar solo a México.

En el asunto de la construcción del “muro”, que según Tump México debe pagar, el secretario de relaciones exteriores Videgaray ya está planteando consultar la pertinencia del mismo. En esta misma tónica está el tema de la migración, donde el gobierno mexicano muestra su debilidad; así, el trato inhumano a las personas mexicanas que viven en los EE.UU está resultando una clara violación a los derechos humanos, pues destruyen sus tejidos familiares y sociales, además de considerarlos como criminales. En cuanto a la recepción en México de las personas expulsadas, las políticas de Estado no se vislumbran con claridad.

## **EL ENLACE TLCAN-TISA**

La renegociación del TLCAN se cruza con las negociaciones ocultas del TISA, descubiertas gracias a la información que Wikileaks ha venido abriendo. Los 25 miembros involucrados comandados por los EE.UU, la Unión Europea y Japón, y seguida por México, se han propuesto abrir los servicios públicos al mercado. Intervienen o bloquean las reglamentaciones de los Estados para ordenar estos servicios, con el fin de anteponer los intereses de los inversionistas y proveedores extranjeros, por delante de los intereses de los pueblos. Esto es un nuevo intento de avanzar en la “liberalización” (privatización) de los servicios públicos y en la mercantilización global del acceso a derechos básicos.

El TISA aprovecha la labor previa de la OMC y de los acuerdos bilaterales de comercio e inversión para impulsar más privatización y desregulación de servicios esenciales y hacer que resulte imposible para los gobiernos revertir las privatizaciones y restaurar estos servicios al control público. Sin embargo, todo se negocia al margen del GATS (siglas en inglés) de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

## **¿QUÉ SERVICIOS ENTRAN EN ESE JUEGO PERVERSO?**

Los EE. UU y la Unión Europea impulsan el tema de servicios financieros, el mismo modelo que provocó la crisis financiera global del 2007-2008, por la cual todavía nuestros pueblos están pagando décadas de austeridad empobrecedora, cortes de gastos sociales y

rescates bancarios. En esa maraña de temas se incluyen el transporte aéreo y marítimo, las telecomunicaciones (tema de interés de México y Perú), el movimiento transfronterizo de personas, conocido como Modo 4 de prestación de servicios, la reglamentación nacional y el transporte carretero. Asimismo, incluyen el comercio electrónico, el mecanismo de solución de controversias, los seguros y la transparencia. También incluyen servicios ambientales, salud, educación; distribución de agua, servicios sociales, servicios profesionales y servicios postales universales.

Lo que quieren esos acuerdos es la continuidad e intensificación del sistema capitalista mundial en beneficio de las grandes corporaciones transnacionales y establecer los mecanismos para atar las manos de los gobiernos e instituciones públicas. Lo grave es que se pretende que siga en secreto durante cinco años más cuando ya haya entrado en vigor y afecte el 70% del comercio mundial de servicios. Hasta el momento Trump no se ha pronunciado sobre el TISA.

## **ANTE TODO ESTO ¿QUÉ PODEMOS HACER COMO SOCIEDAD? PROPUESTAS:**

1. Llamar a cuentas al gobierno para que transparente cualquier negociación y exigir que haga consultas públicas verdaderas y no simulaciones, pues son decisiones que afectan el interés nacional.

2. Articularnos entre las organizaciones opositoras de los tratados de libre comercio y todas aquellas que están en resistencia defendiendo sus derechos a la tierra, el trabajo, la

alimentación, la democracia, y presentar alternativas hacia la construcción de una nueva forma de dirigir el país desde abajo.

3. Establecer y estrechar vínculos, generar acciones conjuntas con organizaciones de defensores de derechos humanos, de migrantes, de opositores del libre comercio de los EE.UU y Canadá.

4. Llamar a la unidad para hacer frente a las arremetidas del gobierno estadounidense y exigir al gobierno mexicano que actúe con responsabilidad y dignidad.

5. Hacer campañas para que se fortalezca el mercado interno y se restablezca el apoyo al campo para lograr nuestra autosuficiencia y soberanía alimentaria.

6. Impulsar el internacionalismo en México y los demás países de América Latina y el Caribe, para reconocer que debemos establecer estrategias conjuntas contra las distintas exigencias del capital transnacional.

7. Recordar las lecciones aprendidas en la lucha contra el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que las organizaciones libertarias del continente logramos derrotar.

8. Estar informados con profundidad para organizar foros, encuentros, talleres, que nos permitan tener mayor claridad sobre lo que sucede en el país y el mundo, y reflexionar colectivamente acerca de las posibles alternativas que los pueblos podemos seguir.

9. Defender nuestros derechos humanos integrales contra quienes establecen políticas depredadoras, etnocidas y atentadoras contra nuestra vida.

## **LOS TRATADOS INTERNACIONALES SOBRE INVERSIONES NO HAN LOGRADO LOS RESULTADOS PRESUMIDOS POR SUS PROMOTORES<sup>1</sup>**

Veamos brevemente el primero y más elemental de los objetivos: lograr un acelerado crecimiento. La estrategia era crecer atrayendo inversión extranjera (IED) y exportando. Efectivamente la IED aumentó fuertemente con el TLCAN. En estos 23 años entraron 519,365 millones de dólares (mdd), claro que también empresarios mexicanos invirtieron en el exterior 123,056 mdd sólo entre 2001 y 2016 (no existen datos para los años anteriores)<sup>2</sup>. La proporción de esta IED que llega de los EE.UU va bajando conforme se firman tratados con otras regiones, pero sigue siendo muy importante (en los últimos 5 años es el 39.6%)<sup>3</sup>. Sin embargo, estos impresionantes volúmenes de inversiones no lograron lo prometido en términos de crecimiento de la economía. Durante estos 23 años la tasa media de crecimiento del Producto Interno Bruto por habitante ha sido de sólo 1.1%<sup>4</sup>, los más bajos de toda América Latina.

La estrategia no funcionó debido a que las reglas del TLCAN propiciaron la desconexión de las grandes empresas con inversión extranjera de las cadenas productivas nacionales. Crecieron las grandes empresas exportadoras; pero, como casi todos sus insumos los compraban en el exterior, no jalaron en su éxito al conjunto de la economía.

Las exportaciones mexicanas son predominantemente manufactureras y es a ellas a las que ha llegado una gran parte de la IED. En 1983 México exportaba poco, pero lo que vendíamos en el extranjero en un 86% era mexicano<sup>5</sup>. En los años siguientes, las exportaciones cada vez son menos mexicanos, se importan los insumos y se aprovecha la mano de obra barata mexicana. Hoy, el 71% de estas exportaciones están integradas en cadenas productivas globales y en éstas el contenido de insumos mexicanos bajó de 18.21% en 2003 a 16.20% en 2007, luego subió hasta llegar en 2015 a 23.5%<sup>6</sup>.

El valor agregado en México en las exportaciones manufactureras que forman parte de cadenas productivas globales es relativamente bajo y varía estrepitosamente dependiendo de la rama que se trate. La propaganda siempre habla de dos casos relativamente exitosos; el automotriz que en 2003 el valor

1 Sólo trataremos algunas de las promesas. Sobre el conjunto de promesas y los resultados reales en 20 años del TLCAN hay abundante bibliografía. Pueden verse algunas en Alberto Arroyo y Manuel Pérez-Rocha Manuel (coordinadores), *Mitos y Promesas del TLCAN. Visiones desde los movimientos sociales de América del Norte: México, Estados Unidos, Canadá y Quebec*; Jorge Castro y Paulina Zary (compiladores), *Encuentros. Actas Anuales del Departamento de Ciencias Sociales 2014-2015*. Puede consultarse en México en: <http://www.rmalc.org/mitos-del-tlcan-canada-estados-unidos-mexico/>

2 Banco de Información Económica INEGI: Sector externo <Balanza de pagos de México (nueva presentación)> Cuenta Financiera, Inversión Extranjera Directa.

3 Cálculos propios con base a la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

4 Cálculo propio de tasa media en base a PIB por habitante, tomado del Banco Mundial a precios constantes de 2011.

5 H. Vázquez Tercero, *Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México*, Revista de Comercio Exterior, agosto 95. Cuadros 5 y 8 pp. 599-600.

6 Estos datos no son estrictamente comparables con los de 1983 por diferencias en las estadísticas nacionales, pero la diferencia es tan grande que es ilustrativa. INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Oferta y utilización complementarios de bienes de las manufacturas globales 2003-2015P*. <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/vaemg/>



agregado en México era 25.1% y para 2015 subió a 31.5%. Recordemos que todas las armadoras de carros son extranjeras. Con relación a las autopartes que tradicionalmente eran empresas mexicanas y hoy son en gran parte extranjeras, en 2003 el valor agregado en México era de 13.2% y para 2015 creció a 20.4%<sup>7</sup>. Aún en estos casos “exitosos” el valor agregado en México consideramos que sigue siendo bajo. En el otro extremo, tenemos la producción de equipos de cómputo que en 2003 el valor agregado en México era sólo 1.7% y para 2015 bajó a sólo 1.3%. En síntesis, la inversión extranjera logró aumentar las exportaciones, pero estas son cada vez menos mexicanos no sólo en cuanto a la propiedad, sino también en sus componentes y al valor que se agrega en México. Esto es lo que explica que a pesar del crecimiento de la IED y de las exportaciones, la economía en su conjunto casi no crece. En otras palabras, la llegada de tanta IED y el crecimiento de las exportaciones beneficia a muy pocos.

Estos resultados tienen que ver con las reglas pactadas en los TLCs. Por ejemplo, el TLCAN no exige que las exportaciones desde México, para entrar a los EE.UU o Canadá con bajos o nulos impuestos de frontera, tengan que demostrar que son mexicanas, sino sólo que un alto porcentaje de sus componentes sean de la región de América del Norte (reglas de origen). También el TLCAN prácticamente prohíbe exigir a los inversionistas

requisitos de desempeño, y tampoco favorece la transferencia de tecnología.

## **A CAMBIO DE ESTOS POBRES RESULTADOS, EL TLCAN CONCEDE LOS SIGUIENTES DERECHOS A LOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS**

1) Una definición amplísima de inversión que incluye todo activo y con ello derechos de propiedad intelectual, capital de cartera o especulativo, créditos e incluso concesiones llamadas derechos administrativos (aún antes de que se realice una inversión material);

2) Ser tratados como si fueran del país, sin ninguna limitación por ser extranjeros (trato nacional);

3) Trato de nación más favorecida, lo que impide procesos de integración sur-sur guiados por principios distintos;

4) Derecho a que no se les exija requisitos de desempeño;

5) Derecho a ser compensados ante medidas que disminuyan la ganancia que esperaban (expropiación indirecta, “expectativas de ganancias legítimas”);

6) Derecho a impugnar legislaciones nacionales que consideren que son contrarias a las concesiones o beneficios esperados de lo pactado en los tratados;

7) Derecho a que las empresas públicas no sean una competencia ya que deben someterse a disciplinas de comportamiento con criterios de mercado;

8) Estos Tratados impiden promulgar legislación que afecte el derecho o beneficio concedidos por los TLCs o a revertir leyes que les otorgaban derechos;

---

7 INEGI, PIB y Cuentas Nacionales. Valor Agregado de Exportaciones de la manufactura global. <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/vaemg/>

9) Convertirse en sujetos de derecho internacional y demandar directamente a los Estados en tribunales internacionales (a la vez que los Estados, ni los afectados pueden recurrir a dichos tribunales)<sup>8</sup>;

10) Protección aún después de romper con dichos tratados. Tienen una cláusula llamada de Sobre-vivencia o ultra-vigencia. Sobre-vivencia de estos derechos por 10 años o más, posteriores a la salida del Tratado;

11) Revierte el derecho internacional al poner los derechos de las corporaciones por sobre los derechos humanos, ya que los primeros son vinculantes y tienen mecanismos de hacerlos valer y los segundos en los TLCs son de cumplimiento voluntario y generalmente quedan a la responsabilidad social de las empresas;

12) Mantener un sistema de impunidad de las empresas transnacionales. El sistema de solución de controversias inversionista-Estado no solo es unilateral: las empresas pueden demandar a los Estados en estos tribunales privados. Esto no garantiza la imparcialidad de los árbitros al no tener cláusulas efectivas para evitar el conflicto de intereses; los laudos definitivos emitidos no son impugnables en una instancia superior;

13) Pérdida de soberanía. La soberanía se pierde al dar jurisdicción a tribunales internacionales privados para juzgar a Estados Nacionales. Se pierde también soberanía legislativa, ya que no se puede legislar nada que

---

8 Para una evaluación del funcionamiento de estos tribunales de arbitraje, puede verse en Cecilia Olivet y Pia Eberhardt (2012), Cuando la injusticia se vuelve negocio en [https://www.tni.org/files/download/cuando\\_la\\_injusticia\\_es\\_negocio-web.pdf](https://www.tni.org/files/download/cuando_la_injusticia_es_negocio-web.pdf)

pueda disminuir derechos o ganancias esperadas por los inversionistas extranjeros. Tampoco se pueden conservar leyes disconformes con lo pactado en estos tratados que no se hayan exceptuado expresamente como medidas disconformes. Con lo cual el presidente compromete facultades de otro poder autónomo y soberano sin su autorización previa, y

14) A partir de 2014, la ley de los EE.UU obliga al presidente de dicho país a “certificar” y para ello supervisar que cada uno de los países firmantes haya cambiado las leyes correspondientes para cumplir los compromisos pactados<sup>9</sup>.

## ¿QUÉ HACER CON EL CAPÍTULO SOBRE INVERSIONES DEL TLCAN?

La evidencia empírica internacional indica que los tratados de libre inversión no son el factor clave para atraer IED. Por ejemplo, Brasil no tiene ratificado ningún tratado de libre comercio o inversión y desplazó a México como el primer receptor de IED en América Latina.

Los organismos internacionales promotores de los tratados de inversión han llegado a la conclusión de que por sí mismos estos tratados no son determinantes para atraer IED y menos para garantizar la calidad y los efectos

---

9 Un análisis detallado de las implicaciones y uso que el gobierno estadounidense ha hecho de la Certificación puede verse en Jane Kelsey, Faculty of Law, The University of Auckland, New Zealand and Sanya Reid Smith, Legal Adviser and Senior Researcher, Third World Network, August 2014 <http://tppnocertification.org/wp-content/uploads/2014/08/Esp-Certification-memorandum-8-August2014esp-fin1.pdf> La paradoja es que los EE.UU sí conserva totalmente su soberanía ya que en dicha ley, sección 8, afirma que nada de lo pactado en un TLC está por encima de cualquier ley vigente en el país, manifiesta incluso que ello incluye leyes de cualquier Estado sub nacional. En realidad, en los EE. UU el texto de los TLCs no es ley, solo la ley interna de implementación de lo acordado por el presidente

deseados de dicha inversión. Esta es la conclusión a la que llega la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)<sup>10</sup>. También la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), desde 2003, en su World Investment Report (WIR), sostiene que los determinantes económicos nacionales pesan más que la mera liberalización económica, que la firma de Tratados de Inversión en sí misma no genera aumento de las inversiones, sino que una vez que un país ha desarrollado un marco de políticas sobre la IED, los factores económicos se vuelven dominantes. Además, la UNCTAD sostiene que se deben atraer tipos de inversión que tengan el potencial de beneficiar al país receptor y, por tanto, se debe conservar las posibilidades regulatorias del Estado Nacional receptor que es lo que los tratados de inversión limitan<sup>11</sup>. Ninguno de estos dos organismos de las Naciones Unidas niega que los inversionistas busquen seguridad jurídica como un factor para decidir dónde invertir; pero seguridad jurídica quiere decir reglas claras y garantía de que se respeten, no derechos extraordinarios como los consagran los TLCs.

Si tomamos en cuenta los derechos que otorga el TLCAN a los inversionistas extranjeros y las razones por las que la IED en México no ha tenido los resultados propaganizados, es

claro que no es cuestión de tratar de reformarlo, sino de negociar otro tipo de acuerdo.

Para atraer inversión extranjera como complemento de la inversión nacional el mecanismo más efectivo es lograr un proceso económico nacional exitoso. El mejor atractivo para el inversionista extranjero es una economía que funcione, es decir, vendrán si es negocio invertir en nuestro país. Esta es la conclusión a la que llegó tanto la CEPAL como la UNCTAD.

Ciertamente, los inversionistas extranjeros piden seguridad y estabilidad jurídica, pero ello se puede otorgar en la legislación nacional y con tribunales nacionales exentos de corrupción y verdaderamente autónomos de los otros poderes del Estado. Estos dos requisitos son los que le permitieron a Brasil convertirse en el primer receptor de IED en América Latina.

Se puede pensar que los tribunales en México no siempre cumplen estas condiciones de independencia y sin corrupción. También es claro que las empresas transnacionales no están exentas de corromperse; esto hay que cambiarlo con o sin TLCs. En todo caso se podría excepcionalmente proveer en nuestra legislación la posibilidad que los inversionistas extranjeros, una vez agotadas las instancias nacionales, puedan recurrir a un tribunal internacional de apelaciones que sólo podría juzgar sobre si se cumplió el debido proceso, y recomendar que se repongan ciertos procedimientos.

Por otra parte, hay que impulsar en el marco de Naciones Unidas la propuesta de Ecuador (apoyada por otros muchos países)

---

10 CEPAL (2012), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011, pp. 114-116.

11 UNCTAD (2003), World Investment Report 2003; FDI Policies for Development: National and International Perspectives (United Nations: New York and Geneva), pp. 83 y XVII.

de un tratado internacional sobre la obligatoriedad de las empresas transnacionales de respetar los derechos humanos y mecanismos internacionales para juzgar su incumplimiento. Ello además impediría una competencia desleal entre los países que utilicen concesiones especiales a los inversionistas en sus propias leyes nacionales como una forma de atraer inversión extranjera.

En todo caso, podría pensarse en negociar un acuerdo multilateral en materia de inversiones, pero totalmente bajo otros principios. Este eventual tratado debe poner en primer lugar los derechos humanos, económicos, sociales, culturales, de los migrantes y de los pueblos originarios por encima del derecho comercial, y mantener intacta las facultades soberanas de los Estados para regular la inversión extranjera y hacerla jugar un papel positivo dentro de un proyecto nacional de desarrollo<sup>12</sup>.

---

12 Hay por lo menos tres propuestas colectivas, en las que he tenido el honor de participar, de lo que debía contener un nuevo tipo de tratado internacional sobre inversiones. 1) Hacia la construcción de un marco legal alternativo a los Acuerdos Internacionales de Inversión, publicado por el Grupo de trabajo sobre inversiones de las Américas en mayo de 2014, [http://rqic.alternatives.ca/IMG/IMG/pdf/Llamamiento\\_Regimen\\_Alt\\_Inversiones\\_mayo2014\\_ESP.pdf](http://rqic.alternatives.ca/IMG/IMG/pdf/Llamamiento_Regimen_Alt_Inversiones_mayo2014_ESP.pdf). 2) El Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales, elaborado en 2014 en el marco de la Campaña Global Desmantelamos el Poder Corporativo, [http://omal.info/IMG/pdf/tratado\\_de\\_los\\_pueblos\\_castellano.pdf](http://omal.info/IMG/pdf/tratado_de_los_pueblos_castellano.pdf) 3) Informe final de la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones (CAITISA), creada en octubre de 2013 por decreto del presidente Correa de Ecuador. Este documento no se ha publicado oficialmente pero se filtró en <https://www.diagonalperiodico.net/global/29135-diagonal-hace-publicos-resultados-la-auditoria-sobre-tbi-del-ecuador.html>

El capítulo 11 del TLCAN fue diseñado para dismantlar los sistemas de regulación de la inversión extranjera, y para el caso de México supuestamente para garantizar a los inversionistas de EE.UU y Canadá con un medio para solucionar casos de posibles conflictos con el gobierno mexicano, pues se argumentaba que nuestro sistema jurídico era deficiente y corrupto. Pero rápidamente se hizo evidente que este régimen de derechos corporativos es una herramienta para que las empresas transnacionales (ETN) chantajeen a los Estados y les impongan grilletes que les obstaculizan su actuar en el diseño y aplicación de políticas sociales, económicas y medioambientalmente responsables.

En efecto, este capítulo ha servido como modelo para los más de tres mil Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)<sup>1</sup>, y otros TLCs, que hay hoy en día a nivel global. El número de demandas de inversionistas a Estados bajo estas reglas y privilegios se está disparando aceleradamente. Existen alrededor de 767 casos (concluidos y pendientes)<sup>2</sup>, al tiempo que más ETN están descubriendo cómo utilizar este sistema a su favor y extraer cantidades millonarias de los erarios públicos, sin siquiera haber realizado inversiones tangibles. Lo más grave es el “efecto de congelamiento”

que estas reglas ocasionan, al amenazar a las naciones con multi-millonarios castigos cuando sus gobiernos intenten garantizar el bienestar público y se interfiera con sus ganancias esperadas.

El capítulo 11 ha otorgado a inversionistas extranjeros no sólo con mecanismos de desregulación para el movimiento de capitales y la deslocalización de la producción, sino con instrumentos de solución de controversias tipo “inversionista-Estado”, por medio de los cuales pueden entablar juicios en procesos privados en tribunales como el Centro Internacional de Arreglo de Disputas de Inversiones (CIADI) del Banco Mundial u otros. Los litigios consisten en reclamos hechos por inversionistas establecidos en cualquiera de los tres países, con base en la supuesta violación de los estándares de trato mínimo bajo el TLCAN, o por la supuesta “expropiación indirecta” de sus ganancias esperadas. Es decir, en muchas ocasiones los gobiernos han tenido que amortizar a empresas por implementar políticas públicas que afecten sus ganancias a futuro.

### PRINCIPALES CLÁUSULAS DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN

1. Mecanismos de Solución de Controversias Inversionista-Estado. Los inversionistas extranjeros privados pueden evitar los tribuna-

1 <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>  
2 <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS>

les nacionales y demandar Judicialmente a los gobiernos directamente en tribunales internacionales.

2. Restricciones a la “Expropiación Indirecta”. Si bien el término expropiación en el pasado se aplicaba a la confiscación física de la propiedad, las reglas actuales también protegen a los inversionistas contra la expropiación “indirecta”, que se interpreta como las reglamentaciones y otras acciones del gobierno que reducen significativamente el valor de una inversión extranjera. Por eso ahora las compañías pueden entablar juicio contra el Estado demandando indemnización por normas y leyes ambientales, de salud u otras de interés público que son adoptadas a través de un proceso democrático. Si bien los tribunales no pueden obligar a un gobierno a revocar esas normas y leyes, la amenaza de ser condenados a pagar grandes sumas de dinero por daños y perjuicios puede tener un “efecto paralizante” en la formulación de políticas nacionales responsables.

3. Normas vagas de “Trato Justo y Equitativo”. Estos términos no tienen significado definible y son inherentemente subjetivos, lo que permite que los árbitros apliquen sus propias interpretaciones a acciones de gobiernos de países que tienen historias, culturas y sistemas de valores diversos.

4. Trato Nacional y Trato de Nación Más Favorecida. Los gobiernos deben tratar a los inversionistas extranjeros y sus inversiones al menos tan favorablemente como a los inversionistas nacionales y a aquellas de cualquier tercer país. Aunque se le pregona como un principio básico de justicia, esto en realidad

despoja a los gobiernos de la posibilidad de impulsar estrategias de desarrollo nacional utilizadas en el pasado prácticamente por todas las economías exitosas. Es más, una medida reglamentaria que se aplique a todas las compañías pero tenga un impacto desproporcionado en un inversionista extranjero podría ser demandada como una violación al trato nacional.

5. Prohibición de los Controles de Movimientos de Capitales. Se prohíbe a los gobiernos aplicar restricciones a los flujos de capital, a pesar de que muchos gobiernos han utilizado estos controles para revenir y mitigar de manera efectiva la volatilidad financiera. Incluso el mismo FMI reconoce hoy en día que los controles de capital constituyen herramientas de políticas públicas importantes en algunas circunstancias.

6. Límites a los Requisitos de Desempeño a la Inversión Los gobiernos tienen que renunciar al ejercicio de su autoridad y abstenerse de exigir que los inversionistas extranjeros usen un cierto porcentaje de insumos locales en la producción, que transfieran tecnología y otros requisitos que en el pasado constituyeron herramientas de políticas de desarrollo económico responsables.

## **EL IMPACTO DEL TLCAN Y TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN EN MÉXICO**

México, que ya ha enfrentado 23 casos de arbitraje amparados en tratados de inversión, es el séptimo país más demandado del mundo,

según estadísticas de UNCTAD<sup>3</sup>. A raíz de estas demandas, ya se ha visto obligado a pagar cuando menos (de los casos conocidos) 246 millones de dólares, más intereses, en concepto de “daños y perjuicios” a nueve empresas distintas. Hasta la fecha, la mayor parte de las demandas de arbitraje relativas a inversiones han sido presentadas por inversionistas estadounidenses, pero en los últimos años varias empresas españolas también han interpuesto demandas contra el gobierno mexicano. Telefónica de España, por ejemplo, está reclamando una indemnización que supera la astronómica cifra de mil millones de dólares debido a los cambios normativos adoptados por México en el sector de las telecomunicaciones, una medida que había recomendado la propia Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

En la supuesta renegociación del TLCAN, es de poco esperar que el gobierno mexicano vaya a adoptar un modelo basado en la justicia, equidad y protección de la soberanía, para el capítulo de inversiones, como el que planteamos más adelante. De hecho, México y la Unión Europea ya se encuentran renegociando su tratado mutuo, el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM), para incluir un capítulo de protección de las inversiones con las mismas características del TLCAN, e incluso más amplias, pues incluirán al sector energético, que aún se encuentra, técnicamente, excluido

del capítulo 11. Esta era una de las razones por las que el gobierno de México deseaba firmar el ahora fallido Tratado Transpacífico de Libre Comercio (TTP). En efecto, en palabras de Ildefonso Guajardo, secretario de economía, “el TTP (daría) una protección para impedir que futuros presidentes de la República traten de revertir la reforma energética de México.” Es más, Pedro Joaquín Coldwell, el secretario de energía, ya ha anunciado recientemente que en la renegociación del TLCAN se incluirá la reforma energética<sup>4</sup>.

Así, con la UE, el gobierno mexicano se expondrá a nuevas demandas por parte de inversionistas, que podrían suponer el desembolso de millones de dólares del erario público. Los inversionistas europeos son los principales usuarios del mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado, ya que han iniciado el 53% de todos los casos conocidos en el mundo. El peligro para México de ser objeto de demandas por parte de empresas petroleras es real, ya que un gran porcentaje de los casos de arbitraje internacional relativos a inversiones se origina en el sector de la energía, y muchos de ellos afectan a países que han impulsado reformas energéticas. Empresas de petróleo y gas han iniciado 57 controversias relativas a inversiones conocidas, de las cuales el 80% han sido en los últimos 10 años. Los países de América Latina y el Caribe son el principal objetivo.

---

3 UNCTAD (2015) Investor-State Dispute Settlement: review of developments in 2014, IIA Issue Notes, No 2, [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb\\_2015d2\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb_2015d2_en.pdf)

---

4 Ver: <http://www.dineroenimagen.com/2017-02-23/83883>

Tabla 3: Demandas de inversión presentadas contra México				
Año de inicio	Nombre abreviado del caso	Resultado del proceso principal	Estado de origen del inversionista	Cuánto se pagó a los inversionistas en concepto de daños (en dólares USD)
<b>INVERSIONISTAS EUROPEOS</b>				
2000	<u>Teemed</u> contra México	Fallo en favor del inversionista	España	5,500,000 más intereses
2004	<u>Geminas</u> contra México	Fallo en favor del inversionista	Francia	6,350,000
2009	<u>Abengoa</u> contra México	Fallo en favor del inversionista	España	40,300,000 más intereses
2012	Telefónica contra México	Pendiente	España	1,060,000,000
2013	<u>Cemusa</u> contra México	Descontinuado	España	N/A
<b>INVERSIONISTAS DE OTRAS NACIONALIDADES</b>				
1997	<u>Axion</u> contra México	Fallo en favor del Estado	Estados Unidos	N/A
1997	<u>Metalsclad</u> contra México	Fallo en favor del inversionista	Estados Unidos	15,600,000
1998	<u>Waste Management</u> contra México (I)	Fallo en favor del Estado	Estados Unidos	N/A
1999	<u>Eldorado</u> contra México	Fallo en favor del inversionista	Estados Unidos	740,000 más intereses
2000	<u>Waste Management</u> contra México (II)	Fallo en favor del Estado	Estados Unidos	N/A
2001	Adams contra México	Descontinuado	Estados Unidos	N/A
2002	<u>Thunderbird</u> contra México	Fallo en favor del Estado	Canadá	N/A
2002	<u>Firesman's Fund</u> contra México	Fallo en favor del Estado	Estados Unidos	N/A
2002	Frank contra México	Descontinuado	Estados Unidos	N/A
2002	GAMI contra México	Fallo en favor del Estado	Estados Unidos	N/A
2004	<u>Talquid</u> contra México	Fallo en favor del inversionista	Argentina	9,158,000
2004	ADM contra México	Fallo en favor del inversionista	Estados Unidos	33,500,000 más intereses
2004	<u>Corn Products</u> contra México	Fallo en favor del inversionista	Estados Unidos	58,000,000
2005	<u>Barrick</u> contra México	Fallo en favor del Estado	Estados Unidos	N/A
2005	<u>Cargill</u> contra México	Fallo en favor del inversionista	Estados Unidos	77,300,000 más intereses
2013	KBR contra México	Fallo en favor del Estado	Estados Unidos	N/A
2015	<u>Shanara and Marfield</u> contra México	Pendiente	Panamá	N/A
2015	LMC contra México	Pendiente	Canadá	N/A

Fuente: UNCTAD (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/CountryCases/136?partyRole=2>)



## HACIA UN MARCO ALTERNATIVO AL CAPÍTULO 11 DEL TLCAN (Y DEL TLCUEM)

Las alternativas a este modelo de protección de las inversiones, son muchas. Desde las organizaciones de la sociedad civil se ha trabajado por décadas atrás en el planteamiento de un modelo de inversiones que contribuya a dismantlar el poder excesivo de las corporaciones transnacionales, lo cual está hoy en día en el primer plano del debate internacional, ya no solo de los movimientos sociales, sino de diversos gobiernos y parlamentos e incluso organismos internacionales.

El planteamiento no sólo de críticas sino de alternativas ha servido para enfrentar muchas amenazas a la expansión del modelo corporativo; desde el Acuerdo Multilateral para las Inversiones (AMI) y después el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), hasta el TTP. Todos estos intentos han sido derrotados por medio de la movilización social basada en la construcción de alternativas.

A grandes rasgos las alternativas al modelo corporativo de protección a las inversiones se encuentran en las tres siguientes grandes esferas.

1. Lograr la supremacía de los derechos humanos (incluyendo los derechos económicos, sociales y culturales) y del cuidado de la naturaleza sobre los derechos de los inversionistas y el establecimiento de obligaciones vinculantes de las empresas transnacionales a este respecto.

2. Establecimiento de sistemas de solución de disputas alternativos, en los que se anulen las cláusulas inversionista-Estado exi-

giendo mecanismos de doble vía (que las empresas también sean susceptibles a demandas) y que se hagan exhaustivos los remedios jurídicos nacionales. Los nuevos mecanismos de solución de controversias deben garantizar los derechos de las comunidades, ciudadanos y su participación plena.

3. Propuestas para suprimir los privilegios económicos de los inversionistas extranjeros y para garantizar a los Estados el espacio para la implementación de políticas públicas en favor de las prioridades nacionales y locales, así como el derecho de exentar de la lógica del libre mercado y de la privatización, todos los sectores relacionados con los derechos humanos.

Estos son algunos principios, con lo concerniente a la protección y promoción de las inversiones con los cuales se deben de renegociar los capítulos de inversiones del TLCAN, así como del TLCUEM.

Since decades the wage ratio is under pressure in the countries of the “old West”. Workers and employees are losing real income. In many places the real income was higher in the 1980 than today. The socially produced economic surplus can either support working families or it can end in the hands of capitalists. In case of decreasing labor ratio the surplus can either take the form of profit in case of high investment by the capitalist class or, in case of stagnating mass markets, it takes the form of rents. Rents do not need to be reinvested in the real economy, not to buy new machines (thus creating effective demand for consumption goods) nor to invest in better “human capital”. Rents can be spend for luxury goods, be invested in the capital market or can be used to buy political influence. The result of these developments can be read in magazine garnishes like the obnoxious “How to Spend it” of Financial Times and by “charitable foundations” like the Bill & Melinda Gates Foundation, which has successfully marginalized the WHO and opened this sector for private profit interests. In a situation like this where the people earn less and less and the political system gets bought by the rich classes two options are possible: a democratic left project which aims at redistribution or a right wing answer which may take the form of conservatism or racist nationalism; the Brexit project of UK leaving the EU and the election of Trump as President of the USA lie somewhere between these two

right wing options. In this concrete historical conjuncture of capitalism the left in Mexico, USA and Canada is challenged with the renegotiation of the NAFTA agreement. This is not an easy task, and surely no place for an easy answer.

Regionalism is a material fact of capitalism since at least it entered the phase of fordism. That regional integration processes aren’t just right wing conspiracies against workers can be seen by the fact that socialist integration processes always have taken place in case a “critical mass” of leftist governments were in power. COMECOM might be the most prominent case in this regard. More recently ALBA (and Sucre) worked on regional integration from a left perspective. The basic stimulus for regional integration is the urge to find a bigger market for mass products which can be produced more cost effective in case of bigger mass markets and higher demand. So the question for the left in the 21st century is not if regional integration should be supported, but which kind of regional integration. To make the point clearer: from the 19th century onwards the left had to deal with the bourgeois concept of the nation, at least from the middle of the 20th century the challenge of inter- and supranational integration came on top of this challenge. Regional integration is here to stay with us. Any materialistic analysis of the current (and even more so future) means of production will prove the fact that any kind

of future production system will need larger international markets and thus cooperation – unless we are all willing to go back to our villages (in my case this would be problematic as I was born as a “city child”). The question therefore is: progressive regional integration or right wing integration.

First of all we can deny the possibility of a “Mexit” – an exit of Mexico from the NAFTA. Why? The USA is the fate of Mexico, like it or not. The USA invaded Mexico militarily since it had the chance to do so, and it will do so again, if it deems necessary. So there is no way to isolate Mexico politically from the USA. Secondly: Since the maquila model started in 1965 the US capital ever more dominated its southern neighbor’s economy. Marc Weisbrot et al. insist on the fact that the economic dystopian development of Mexico in the last 20 years by now means has been unavoidable. They make the point that Mexico was on a comparable development path like South Korea. “It is also worth examining where Mexico would be today if its income per person had continued to grow at the rate that it did over the two decades prior to 1980. ... This result was not impossible, as can be seen by the comparison with South Korea, which grew at a similar rate as did Mexico (although from a lower starting point) from 1960-1980, and did not suffer from Mexico’s growth collapse thereafter.” (page 8). So the question is why the Mexican elites left the traditional development path, which brought prosperity to other regions in the world. May be we can find the reason in the brackets in the in the above mentioned

quotation. May be Mexico was not that poor after all – at least parts of Mexico. A relatively prosperous middle class is always a challenge to a rational development path. Middle class members seek for international consumption goods, out of status reasons. Locally produced goods lack this appeal also because they are often of a lesser quality at the beginning of the economic catch up process. The simple question is: does the society allow its own economy to have the necessary time for technical learning processes? If the markets are opened to fast the path to an auto-centric economy is stalled. Instead the elite, which aim at challenging the development path seeks a short cut to prosperity by inviting FDI which aren’t bound to necessary requirements which secure technical transfer to the local economy. Mexico elite hasn’t taken the South Korean path to development but instead has chosen the way to become a subsidiary enterprise of USA capital. It wasn’t “Mexico” which has chosen this way but it was its politico-economic elite. As we discuss here the challenge the Trump administration poses to the left in Mexico we have to state that it was the Mexican elite aborting a fruitful own development path Mexico rather successfully was pursuing in the past. May 1915 Karl Liebknecht published a pamphlet against the German military aggression with the title “Der Hauptfeind steht im eigenen Land!” (the main enemy rises in our own country!). He intended to throw light on the fact that it was the German elite which willfully brought war to its own people, and that the German people can’t blame other countries for its fate. For our discussion here

it means that the Mexican elite behave like a traditional comprador Bourgeoisie selling its own people to central capital.

We can therefore conclude that there is, under the current conditions of production and also under consideration of the traditionally belligerent relations between Mexico and USA, no way for a detachment of Mexico from NAFTA – it just won't happen. But as we mentioned the traditional US imperialist aggression before maybe we can remind ourselves of a famous case of international solidarity in the Mexican past: the Batallón de San Patricio. This military group was famous for its high percentage of Irish soldiers defending Mexico against US military aggression. Two people from the periphery of the Lockean Heartland of capitalism successfully rose up against the challenge of the Atlantic ruling classes.

The left in the European Union currently is challenged by comparable problems: we have an economic powerhouse (The old DM-Block) capable of destroying the peripheral economies, while these economies are already too much part of European value chains to cut these links by exiting the EU. Simultaneously the elites in the center are unwilling in pursuing the path for a social and solidarity European Union based on cooperative advantage not only on comparative advantages.

Mexico seems to be even in a far more disadvantageous situation than large parts of the European Union's periphery as there are no regional cohesion funds and no supranational political apparatus like the European Union's Parliament and the Commission which tradi-

tionally served as a counselor of the interests of the smaller states in the EU.

The majority of the European left political movements therefore pursue a strategy of further strategic integration, although they often shy away for this wording. An attempt by left intellectuals and political actors to work in favor of a higher degree of national autonomy for smaller nations through exiting the Euro currency area, has not really gained intellectual hegemony in European left circles and seems to be in crisis after its last meeting in March 2017 in Paris.

Considering the current capitalist conjuncture of growing right wing power with rising poverty, nose-diving mass demand and a further breakthrough in digitalization, the answer of the Mexican left must be an internationalist one. To find a proper answer to Trumps challenge obviously does not lie only on the shoulders of the Mexican progressive forces. First and foremost the US American progressive forces need to take up the battle against a right wing populism which by no means even tries to help the US workers. It seems to be unclear if the US Citizens Trade Campaign really found the correct answer to the current challenges. In its open letter on 13th January 2017 to President Trump very important demands for any peoples centered NAFTA renegotiation are missing. The ten requests obviously are very important and non-negotiable, but they don't change the structure of the power relations between the USA and Mexico. From an internationalist point of view the workers and citizens of the USA must demand a transfer of technology

to Mexico. Only this could enable Mexico to pursue a South Korean style industrial policy. Any export of subsidized food to Mexico needs to be stopped. The fact that “NAFTA removed tariffs (but not subsidies) on agricultural goods” (Weisbrot et al. p. 14) is ridiculous. Instead NAFTA must develop something comparable to the EU programs of a Common Agricultural Policy, subsidizing farmers in all regions of the Union and to the regional cohesion funds, which support poorer regions in their economic development. Last not least the trade unions must take up the challenge of transnational organizations. The typical European excuse of the trade unions not achieving adequate coordination is that we would have too many languages in the EU, and workers representatives would be at disadvantages here. This excuse can’t be made in case of NAFTA. The North American progressive forces therefore need to work together more closely to build up a new NASA (North American Social Area), which they can achieve only together. United we stand...

*Roland Kulke, 1st April 2017, Brussels,*

*Dr. Roland Kulke: project manager at Rosa-Luxemburg-Stiftung Brussels, works on: international trade, economic policies and the future of the EU.*

## **MÉXICO Y LAS ALTERNATIVAS ANTE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN** - Valeria Ysita

Para Roland Kulke es medular hablar de cómo se relaciona la disminución del poder adquisitivo con la manera en que las empresas transnacionales reciben el grueso de los ingresos.

Esta afectación se dirige específicamente a la economía familiar. Todo esto se inscribe en el contexto de un sistema político en el que manda el poder económico.

Ante esta situación de desventaja, el autor plantea dos opciones: un proyecto democrático de izquierda y una respuesta de derecha que tenderá a ser conservadora, nacionalista y de tintes racistas. Las recientes elecciones en EE.UU y el proceso del Brexit, hacen el panorama aún más complejo y lleno de retos.

La integración regional está aquí para quedarse. Existe una urgencia por encontrar mercados más extensos para acoger la producción masiva. Así, la pregunta no es si debemos entrar en la dinámica de la integración, sino de qué manera queremos hacerlo. Lo primero que el autor descarta es la salida de México del TLCAN, puesto que no hay manera de aislarnos políticamente de Estados Unidos.

En este punto, el autor considera importante comparar el proceso de crecimiento mexicano con el de Corea del Sur, el cual estuvo en condiciones similares pero tomó un camino diferente en los últimos años. Es aquí cuando se comienza a cuestionar la decisión de los mexicanos en el poder de convertir al país en una subsidiaria estadounidense.

La alternativa a la subordinación es entonces reducir (e incluso frenar) las importaciones de alimentos desde Estados Unidos y el aumento de la transferencia de tecnología a México. Esto nos permitiría regresar al camino que siguió Corea del Sur en su política industrial y alcanzar acuerdos más constructivos y de cooperación internacional.

## THE MODERNIZATION OF THE MÉXICO - EU GLOBAL AGREEMENT AND THE RENEVAL OF NAFTA DIFFERENT BROTH BUT THE SAME OLD MEDICINE?

Florian Horn

This year marks the sixtieth birthday of the European Union (EU). Since its foundation in Rome in 1957, the EU embarked on a ride that had gradually shaped the EU's current policy, an economic project that enshrined neoliberal economic models in the very heart of its treaties. This development has been accelerated after the fall of the Soviet Union, following the marching-through of neoliberal economic thought since the 1980s. Nevertheless, until recently the economic model of integration of the EU served as a model on which people from many world regions looked at with an expression of admiration. This admiration had been thwarted not only by the vote of the United Kingdom in 2016 to leave the EU, but also by the great disparities and inequalities that marked the development of the EU in the past decades call the economic integration model of the EU since the 1990s into question.

The 1990s also marked a crucial period for Mexico, with the implementation of the North American Free Trade Area (NAFTA/TLCAN) in 1994. The triumph of neoliberal economic policies in the aftermath of the collapse of the Soviet Union could be observed in many world regions. Such trade agreements based on neoclassical economic theories carry the promise that by opening up trade between countries as much as possible, which includes eliminating "behind the border barriers to trade", eventually everyone will benefit in the

long term. However, put aside the theoretical inconsistencies of neoclassic trade theories, a vast number of studies today show, that this promise has not been met. Instead of benefiting the peoples, NAFTA and similar agreements above all serve the interests of transnational corporations (TNCs).

Unlike the NAFTA agreement, the members of the European Community (EC) shaped the way for a much more ambitious regional integration project in Europe in the early nineties. With the signing of the Maastricht Treaty in 1992, the EC had moved forward to create an enormous economic and monetary union, in terms of size and economic power. The internal free trade area, called the European Single Market, was built on what is referred to as the "four freedoms": The free movement of goods, capital, services and people between member countries. Furthermore, the rules for the establishment of the single currency where set in the Maastricht Treaty, the "Maastricht Criteria", that regulate fiscal policies of the Eurozone's member states. Thereby, a tight policy regime had been established which entrenched neoliberal economics into the very heart of the community. This economic policy failed to fulfill the promises of growing prosperity for all peoples of the EU. Instead, economic disparities between what is today regarded as the economic core (for example Germany, France, and Benelux-Countries) and other

regions of the EU widened. Today, the EU is characterized by highly industrialized islands, for example in Southern Germany, which are surrounded by a deindustrialized economical fallow land and desert, especially in Southern and Southeastern Europe. Accordingly the EU is confronted with huge disparities in regards to wages, income and living standards<sup>1</sup>. These disparities brought forth large flows of labor migration within the EU, a trend that has been accelerated by the ongoing crisis. On the one hand, highly educated workers left the crisis ridden countries in southern Europe, however being confronted with a highly regulated labor market for high skill professions. On the other hand, unskilled workers migrated from Eastern and Southeastern European countries to find jobs in very little regulated sectors, for example the agricultural sector or the domestic work sector. Labor migration played an important role in the campaign of the right wing, anti-immigrant United Kingdom Independence Party (Ukip) for the EU exit of Great Britain.

The model of economic integration of the EU focuses above all on competitiveness, which caused a downward pressure on wages and social standard and thus brought forth today's rising inequality between and within EU countries. This attempt to raise competitiveness at the expense of workers was supported by vast parts of the elites in the EU and its member countries, but unsurprisingly it was

very unpopular with the populations. The sovereign debt crisis in many European countries, a result of the global financial crisis of 2007, was used by the institutions of the EU as leverage to push through unpopular measures - welfare, pension and wage cuts, cutting of labor rights and privatization of public services and property – despite fierce resistance of the peoples. This was made possible through EU law, since high public debt levels in many EU countries allowed the supranational institutions to forcibly implement “structural reform programs” on those countries that did not do so by free will. This policy led to a spiral of decreasing investment, rising unemployment and contracting domestic demand. The elites counter strategy was to try to compensate declining domestic demand by exports to other world regions. This is where EUs external trade strategy comes into play.

The Maastricht Treaty expanded the competences of EU in the field of trade policies. To propose and, after confirmation by the European Council, to negotiate EU external commercial policies for a limited variety of sectors, including tariff and trade agreements became the competence of the European Commission<sup>2</sup>.

From then on the European Commission negotiated a number of Free Trade Agreements (FTAs) with third states, including the trade part of the Global Agreement<sup>3</sup> with Mexico, which came into force in the early

---

1 Nolan, Brian. Income Inequalities in Europe. A Report for the Council of Europe Committee on Social Affairs, Health and Sustainable Development. Institute for New Economic Thinking and Department of Social Policy and Intervention, University of Oxford. December 2016

---

2 Maastricht Treaty, Article 113)

3 The Global Agreement is a series of agreements between EU and Mexico, which include trade and investment.

2000s. Even though the EU argues today that their ambition to conclude a FTA with Mexico has not been influenced by the NAFTA agreement, it was obviously to the advantage of European business associations, who feared diminishing market shares in Mexico, to swiftly conclude EU- Mexico trade talks. Moreover, the goal of was explicitly to achieve “NAFTA parity” and thus a number of clauses from NAFTA had automatically been included in the EU Mexico FTA<sup>4</sup>. Finally, NAFTA parity has not been fully achieved in the agreement; however, the agreement went beyond WTO standards and included intellectual property, public procurement as well as wide reaching service and investment provisions<sup>5</sup>. Many of these issues had been blocked in the WTO over concerns that highly developed economies would thereby destroy any perspective for others to build their own industry in new sectors. Contrary to the rhetoric of the European Commission, such agreements therefore hinder development of less powerful countries and regions.

Trade was growing between the EU and Mexico since the agreement’s implementation and so was Mexico’s trade deficit towards the EU. Contrary to the promises made by EU and Mexican officials, the agreement did not bring growth, jobs and a diversification of Mexico’s export industry, but mainly served as a door

opener – into Mexico and the NAFTA zone - for European businesses and investors<sup>6</sup>.

Mexico did not profit from neither NAFTA nor the Global Agreement in the way it had been promised, but instead saw a growing instability and vulnerability of its highly interwoven economy, while poverty and inequality remained, or even got worse<sup>7</sup>. This is the point of departure for the same false promises that are being made today in the wake of updates of both, the Global Agreement as well as NAFTA.

Investment protection has become over the years a major issue globalized finance capitalism. This is also due to the growing importance of Global Value Chains (GVC). The division of labor and its impact on productivity, as described in the earlier days of capitalism by Adam Smith in the famous example of pin-makers, has led to today’s highly globalized production chains<sup>8</sup>. To maximize profitability of production, today’s production chains involve numerous border crossings, where some countries serve mainly as providers of cheap labor for the value creation of TNCs from the north, for example in the maquiladoras on the Mexico-US border. In this economic production scheme agreements like

---

4 Aguirre Reveles, Rodolfo and Pérez-Rocha, Manuel. The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On. A warning to the global South. <https://www.tni.org/files/download/eumexicofta.pdf>

5 [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/534012/EXPO\\_STU\(2016\)534012\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/534012/EXPO_STU(2016)534012_EN.pdf)

---

6 Aguirre Reveles, Rodolfo and Pérez-Rocha, Manuel. The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On. A warning to the global South. <https://www.tni.org/files/download/eumexicofta.pdf>

7 Weisbrot, Mark; Merling, Lara; Mello, Vitor; Lefebvre, Stephan; Sammut, Joseph. Did NAFTA Help Mexico? An Update After 23 Years. <http://cepr.net/images/stories/reports/nafta-mexico-update-2017-03.pdf?v=2>

8 Smith, Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations



NAFTA or the EU Mexico FTA play crucial roles. They guarantee global investment protection, often against the interest of peoples and environment, and allow “good to travel back and forth to Mexico with minimal delay and at no costs”, as an illustrative example for car manufacturing shows<sup>9</sup>. Moreover, digitalization and the service sector play a growing role in global value chains, thus the EU is heavily pushing to extend the scope of its trade and investment agreements.

The Global Agreement did not include a separate investment chapter, instead, a number of Investment Promotion and Protection Agreements (IPPA) between EU member countries and Mexico had been concluded separately. In 2007 with the Lisbon Treaty, the EU had further enhanced the competences of the European Commission, from then on services and intellectual property provisions also became “EU only” competence. Thus, the EU has been eager to execute these enhanced powers by including new issues into existing agreements, and to replace the IPPAs with Mexico by an investment chapter in the Global Agreement. Thereby, the rights of TNCs to enforce their rules on Mexico (and EU member countries) would be expanded, while the sovereignty of national or sub-national governments to govern social, economic and environmental policies would be virtually abolished forever<sup>10</sup>. At the same time, the EU is ea-

ger to speed up trade negotiations with other Latin American countries and regions (EU – Chile, EU – Mercosur) that would hinder countries and regions to build own industries or to further regional integration. However, resistance against these EU trade strategies is possible and necessary, as shown in the case of EU’s Economic Partnership Agreements with African and Caribbean countries<sup>11</sup>.

While the renewal of the Global Agreement has been on the EU’s agenda for some time, but recent global developments have given it a higher priority. In the first decade of the 21st century the EU was facing a severe (and still ongoing) economic crisis and therefore was desperately searching to open up new markets for its industries. Meanwhile global power shifts emerged with the so-called BRICS states<sup>12</sup>. These countries (especially China) have been pursuing their own trade and investment agenda and became a nuisance in the eyes of the elites of an economic world order dominated by the United States and the EU. While many countries resisted the pressure of the North Atlantic elites to open up markets through the World Trade Organization (WTO) some countries even withdrew from existing bilateral investment agreements. Thus, the North Atlantic elites, in an attempt to contain China, came up with the strategy to bypass the WTO and instead focus on “mega-regional” trade and investment agreements. Such agree-

---

9 <https://www.bloomberg.com/graphics/2017-trump-protectionism-alters-supply-chain/>

10 Olivet, Cecilia and Pérez-Rocha, Manuel. Unmasked Corporate rights in the renewed Mexico-EU FTA. <https://www.tni.org/en/publication/unmasked-corporate-rights-in-the-renewed-mexico-eu-fta>

---

11 Rowden, Rick. “The most remarkable rejection of free trade you’ve never heard of”. The Mint, Issue 1, Spring 2017. <https://www.neks.ltd/publications>

12 BRICS stands for Brasil, Russia, India, China and South Africa

ments, like the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement (TTIP) between the EU and the US as well as the Transpacific Partnership Agreements (TPP), aimed to set a “gold standard” for a global trade and investment regime dominated by TNCs<sup>13</sup>. This strategy is in danger of failing for various reasons. The negotiations for the TTIP agreement met a never seen before mobilization of civil society organizations in Europe. In the middle of the economic crisis which plunged many Europeans in poverty and unemployment, skepticism towards the EU model of economic integration grew, and TTIP was regarded as the attempt to even deepen that flawed economic path. Massive mobilizations especially against the chapter on investment in TTIP forced the European Commission to withdraw its investment proposal and to rewrite it. The renewed investment chapter now includes the establishment of a Multilateral Investment Court (MIC), which has already been included in the recently signed trade agreement between the EU and Canada<sup>14</sup>. However, this new proposal has been disapproved by the US and became another obstacle in the already long and difficult negotiations between the US and the EU, until finally, with the election of Donald Trump and his announcement to withdraw from TPP and to reshape the US trade policy, the whole Transatlantic Trade and Investment Partnership is in the freezer.

The eagerness by the EU to speed up and conclude a “modernized” agreement with Mexico before the end of the year 2017 has to be understood in this context. The EU has been negotiating or renegotiating trade and investment agreements with all three NAFTA countries in the recent past. The EU-Canada agreement has just been signed, the EU-US agreement has major difficulties, and thus the renewal of the EU-Mexico agreement became of strategic interest for the EU, not so much because of the Mexican market itself, but because Mexico’s market is so strongly interwoven with that of the US. Moreover, in the wake of a probable renegotiation of NAFTA, the EU wants to make sure to keep its “NAFTA parity”. In addition, the neoliberal backlash in Brazil and Argentine nurtures hopes of the EU to regain grounds in Latin America, and to weaken alternative trade and integration models in Latin America by deepening its economic relationship with the countries of the Pacific Alliance.

However, all these trade and investment agreement have not contributed to a more just and equal development in the past and will not do so in the future. Instead they will deepen inequality in the EU as well as Mexico, for the benefit of a small but powerful elite.

---

13 Pérez-Rocha, Manuel et al. TTIP – Why the World Should Beware. 2015. [http://www.rosalux.eu/fileadmin/user\\_upload/ttip-beware-june2015.pdf](http://www.rosalux.eu/fileadmin/user_upload/ttip-beware-june2015.pdf)

14 <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1608>

## LA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN Y EL ACUERDO GLOBAL EN PERSPECTIVA - *Valeria Ysita*

Este texto de Florian Horn es una mirada al desarrollo histórico y social de las políticas económicas implementadas por la Unión Europea, así como a su influencia en el norte de nuestro continente.

Entender los proyectos económicos europeos que se han desarrollado desde los años ochenta, nos permite evaluar resultados. De la misma manera, cuando es pertinente, nos da la oportunidad de extrapolar elementos de utilidad para diagnosticar y proponer alternativas ante el panorama de renegociación del TLCAN (NAFTA por sus siglas en inglés). Un ejemplo claro que se expone es el de la promesa de las teorías económicas neoclásicas. Ésta plantea un beneficio global a largo plazo vía la implementación de acuerdos comerciales basados en políticas económicas neoliberales. La realidad que el autor fundamenta es una en la que prevalecen los intereses de las empresas transnacionales.

El análisis de los ambiciosos planes integradores de la Comunidad Europea, nos deja prever el incremento de la desigualdad entre regiones que traen consigo. Aunado a esto, la crisis ha acelerado el flujo de migrantes en búsqueda de oportunidades laborales. Lo anterior no es asunto menor en el continente europeo, dado que ha jugado un papel fundamental en procesos recientes como el Brexit.

Para entender la complejidad y la naturaleza multidisciplinaria de los fenómenos antes mencionados, el autor nos acompaña en un recorrido por el funcionamiento de las ca-

denas de producción y de valor. Los ejemplos propuestos en el texto muestran una advertencia clara: los acuerdos internacionales que benefician a particulares, condenan a los pueblos a la pérdida de soberanía en términos sociales, económicos y de recursos naturales.

Finalmente, podemos ver en las palabras del autor que los acuerdos modernizadores en América deben encontrar resistencia por ser modelos económicos que en principio generan inequidad.



# BIBLIOGRAFÍA

## Cinthia Márquez Moranchel

Contreras, O., 2012, “El ocaso de las maquiladoras y los desafíos de la política industrial en México”, en Calva J., *Nueva estrategia de industrialización*, Consejo Nacional de Universitarios, México, pp. 219-239.

Dussel Peters, E., 2016, México-China en 2017, ¿será? *Reforma*, diciembre 16.

Naughton B., 2007, *The Chinese Economy. Transitions and Growth*, The MIT Press, Cambridge, Londres.

Puyana A. y M. Aparicio, 2016, Trump sobre comercio internacional y el TLCAN: Falacias y engañosas promesas, en Spenser, D., *Donald Trump and the Wall: Perspectives from south of the border*, Latin American Studies Association, Vol. XLVII , num 3.

Villalobos A., 2007, La relación comercial de México y China, en Dussel Peters, E., *Oportunidades en la relación económica entre China y México*, CEPAL, CECHIMEX/UNAM, México, pp. 113-124.

## Arturo Huerta González

Baker, D., 2017, “Trump Is Not the First President to Support a Lower Valued Dollar”, en Center for Economic and Policy Research, Beat the Press, [www.cepr.net](http://www.cepr.net) Feb. 3.

Bradford Delong, J., 2017, “Trading in Trump’s Lies”, en [www.project-syndicate.org](http://www.project-syndicate.org) Feb. 2.

Friedman, T., 2017, “Connecting Trump’s Dots”, en NYTimes, Feb. 8.

Mody, A., 2017, “Playing with Economic Matches”, en [www.project-syndicate.org](http://www.project-syndicate.org) Ene. 30.

Pigman, G., 2016, “Seeing Past US Hegemony: A Liberal Global Trading System Without the United States”, en [www.economonitor.com](http://www.economonitor.com) , Dic 19.

Weisbrot, M., 2017, “No: No wall could hurt Mexico as much as NAFTA has”, en Sacramento Bee, Feb. 9.

Welch, D. Y Merrill, D., 2017, “Why Trump Tariffs on Mexican Cars Probably Won’t Stop Job Flight”, en [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com) Ene 4

## **Luis Ignacio Román Morales**

Salinas de Gortari, Carlos. *IV Informe de Gobierno*, Revista Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol 42, No. 11, México, noviembre de 1992, p. 1077.

ACIAMERICAS. Consultado en marzo de 2017 en: <http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/Tlcan.pdf>

## **Mario Bladimir Monroy Gómez**

Gómez, R.G.H., Anchondo, J.P. y Monroy, M.B., *Vamos al Referéndum. Para salir de la crisis*. Alianza Cívica, Campaña Juego Limpio. 16 pp.

GRAIN, “Reformas estructurales, tratados de libre comercio y guerra a la subsistencia”, en *Biodiversidad. Sustento y Culturas*. No.83, 7-11 pp.

Monroy, M.B., 2003. ¿Socios? ¿Asociados? ¿En Sociedad? Asimetrías entre Canadá, EEUU, México, 96 pp.

Toledo, V.M., Ortiz-Espejel, B. 2004, *México, regiones que caminan hacia la sustentabilidad. Una geopolítica de las resistencias bioculturales*. UIA Puebla.

## **Gerardo González Chávez**

Castles, S. y M. J. Miller (2004), *La era de la migración. Movimientos internacionales en el mundo moderno*, Universidad Autónoma de Zacatecas, Secretaría de Gobernación, Instituto Nacional de Migración, Fundación Colosio y Editorial Porrúa, 388 pp.

Comisión para la Cooperación Laboral (1997), *Los mercados de trabajo en América del Norte, Estados Unidos de América*, México, Bernan Press, 44 pp.

Cue Mancera, A. (2004), *Panorama de la política económica en México (1984-2004)*, *El Cotidiano*, [file:///F:/MERCADO%20DE%20TRABAJO%20LIBRO/Bibliografía%20REYNA/Cue,%20Agustín%20\(2004\).pdf](file:///F:/MERCADO%20DE%20TRABAJO%20LIBRO/Bibliografía%20REYNA/Cue,%20Agustín%20(2004).pdf)

Fernández, N. (2014), *Pymes que crecen —a pesar de—: acciones y omisiones en el desarrollo de un segmento productivo clave*, Argentina, Lenguaje claro editores, 189 pp.

Gollás, M. (2003), *Crecimiento con desigualdad y pobreza (de la sustitución de importaciones*

a los tratados de libre comercio con quien se deje), México, Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, Serie documentos de trabajo, Núm. III, [www.colmex.mx](http://www.colmex.mx), 117 pp.

Guillen Romo, H. (2013), “México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico”, *Comercio Exterior*, Vol. 63, Núm. 4, México, julio y agosto, pp. 34-60.

Gutiérrez A., A. (2016), *La empresa transnacional automotriz en el proceso de reestructuración del capital, la producción y el trabajo en escala mundial*, México, Cd., UNAM-IIEc, 382 pp.

Hidalgo Gallardo, A. (2011), “La integración económica como modelo a seguir”, en Terrones Cordero, Aníbal (coordinador), *Globalización, crisis y crecimiento en México*, México, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Plaza y Valdés Editores, pp. 73-95.

Huerta G., A. (1995), “La crisis del neoliberalismo mexicano”, en *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc-UNAM, 26 (101), abril-junio, pp. 7-28.

Levine, E. (2004), “La otra cara de la migración: inserción laboral y estatus social de los migrante mexicanos y latinos en Estados Unidos”, en E. Levine (editora), *Inserción laboral de migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos*, Cuadernos de América del Norte núm. 2, México, CISAN-UNAM, pp. 87-104.

Pipitone, Ugo (2017), *Un eterno comienzo. La trampa circular del desarrollo mexicano*, México, Taurus/CIDE, 204 pp.

Rivera Ríos, M. Á. (2000), *México en la economía global. Tecnología, espacio e instituciones*, México, UNAM, 212 pp.

Salazar, Francisco (2004), “Globalización y política neoliberal en México”, *El Cotidiano*, vol. 20, núm. 126, julio-agosto, México, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, 12 pp.

Saxe-Fernández, J. (2002), *La compra-venta de México. Una interpretación histórica y estratégica de las relaciones México-Estados Unidos*, México, Plaza y Janés, 598 pp.

Secretaría de Economía (2015), *Acuerdo sobre un extenso pacto comercial que reducirá las*

*barreras arancelarias*, México, Reuters y AFP, 5 de octubre. [www.cnnexpansion.com/print/economia/2015/06/25/que-es-el-acuerdo-transpacifico-y-que-espera-mexico](http://www.cnnexpansion.com/print/economia/2015/06/25/que-es-el-acuerdo-transpacifico-y-que-espera-mexico)

Serrano Herrera, C. (2017), “El gobierno de EU y su errónea lectura del déficit comercial con México”, *El Financiero*, Sec. Economía, 17 de marzo, p. 18.

Stiglitz, Joseph E. [2002], *El malestar en la globalización*, España, Taurus, 314 pp.

——— [2004], *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, España, Taurus, 415 pp.

——— [2006], *Cómo hacer que funcione la globalización*, México, Santillán Ediciones Generales, 433 pp.

Tapia, J. A. y Astarita, R. (2011), *La gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI*, España, ed. La Catarata, 277 pp.

Verea, M. (2003), *Migración temporal en América del Norte: propuestas y respuestas*, México, CISAN-UNAM, 262 pp.

## **Federico Gerardo Zúñiga**

Concheiro, L., *et. al.* (2006). “Las construcciones teórico-conceptuales sobre la nueva ruralidad”. En *Nueva Ruralidad. Enfoques y Propuestas para América Latina*, Centro de Estudios para el Desarrollo Rural y Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA), Cámara de Diputados, LX Legislatura, Col. Estudios e Investigaciones, México, pp. 31-67.

Herrera Tapia, F. (2004). “Los paradigmas actuales del desarrollo rural en México”, en: revista virtual *Observatorio de la Economía Latinoamericana*: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2004/fht-rural.htm>

Oehmichen, C. (1999). *Reforma del Estado. Política social e indigenismo en México (1988-1996)*, IIA-UNAM, México.

Pérez, A., *et. al.* (2010). “Turismo rural y empleo rural no agrícola en la Sierra Nororiente del estado de Puebla: caso Red de Turismo Alternativo Totaltikipak, A.C.”, en *Investigaciones Geográficas*, No. 71, Instituto de Geografía-UNAM, México, 2010, pp. 57-71.



Quintana Diego, R. (2000). “Contrarreforma agraria en México. Impacto de la enajenación de tierra y agua en el medio rural”, en *Innovación industrial, desarrollo rural e integración internacional*, José Flores Salgado y Federico Novelo Urdanivia (Comp.), UAM-X, División de Ciencias Sociales y Humanidades, México, pp. 103-127.

Salas Quintanal, H. (2002). *Antropología, estudios rurales y cambio social. La globalización en la región lagunera*, UNAM-IIA, México.

Salas Quintanal, H. y M. L. Rivermar Pérez (2011). “Espacio y comunidad en la época de la globalización”. En *Nuevas ruralidades. Expresiones de la transformación social en México*, Hernán Salas, Ma. Leticia Rivermar y Paola Velasco (Coords.), Instituto de Investigaciones Antropológicas-Universidad Nacional Autónoma de México/Juan Pablos Editor, México, pp. 11-28.

### **Referencias:**

ANUIES. (2004). La educación superior en el Siglo XXI. Líneas estratégicas de desarrollo, una propuesta de la ANUIES. México: ANUIES (3ª edic.)

Calva, José Luís. (2002). “México: alternativas dentro del cambio global”.,en *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, J. Morena Carlos, De la Peña, Dolores, Simón, Marisol. (compiladores), México: UNAM y UAM.

Espinoza (2007), *Las universidades Tecnológicas y su función neoliberal en México*.

Faljo Jorge (sábado, 11 de marzo) TLC: nuevas fichas, <http://jorgefaljo.blogspot.mx/>

La Jornada, periódico, 17 de enero de 2007, p. 39, México.

OCDE. (1998). “Exámenes de las políticas nacionales de educación: México, Educación Superior Francia: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

PNUD. (1995). “Informe sobre el desarrollo Humano”. México: Harla.

Rojas Soriano, Raúl. (2003). *El arte de hablar y escribir, experiencias y recomendaciones*, México: Plaza y Valdez.

Sen, A. (1996) *Development Thinking at the Beginning of the 21 century*. Ponencia presentada en la conferencia sobre *Devenlopment Thinking and Practice*, Washington, DC: Banco

Interamericano, septiembre, en Villa Lever, Lorenza y Flores Pedro, Las universidades tecnológicas mexicanas en el espejo de los institutos universitarios de tecnología franceses. Revista mexicana de investigación educativa, vol. 7, núm. 14, pp. 17-49

## **Manuel Pérez-Rocha Loyo**

Alberto Arroyo Picard, Manuel Pérez-Rocha L. (Coordinadores). *Mitos y promesas del TLCAN. Visiones desde los movimientos sociales de América del Norte: Canadá, Quebec, Estados Unidos*, México. Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, 2014-2015.  
<http://www.rmalc.org/wp-content/uploads/2016/01/TLCAN-20-WEB.pdf>

Alternativas para las Américas. Alianza Social Continental (1998 – 2005) <http://www.web.net/comfront/alts4americas/esp/esp.html>

Sarah Anderson, Manuel Pérez-Rocha L. *Extrayendo Ganancias en Tribunales Internacionales, Lecciones para el Acuerdo Transpacífico*, Institute for Policy Studies, Washington, 2013.  
<http://www.ips-dc.org/wp-content/uploads/2013/05/Mining-for-Profits-2013-SPANISH.pdf>

Cecilia Olivet y Manuel Pérez Rocha L. *Desenmascarados Los derechos corporativos en el renovado TLC México-Unión Europea*, Institute for Policy Studies y Transnational Institute, 2016.

[https://www.tni.org/files/publication-downloads/mxeu\\_briefinges\\_0.pdf](https://www.tni.org/files/publication-downloads/mxeu_briefinges_0.pdf)

Manuel Pérez-Rocha L. *When Corporations Sue Governments*. New York Times, diciembre 3, 2014.

[https://www.nytimes.com/2014/12/04/opinion/when-corporations-sue-governments.html?\\_r=0](https://www.nytimes.com/2014/12/04/opinion/when-corporations-sue-governments.html?_r=0)

“Llamamiento a la construcción de un marco legal alternativo a los Acuerdos Internacionales de Inversión”, Grupo De Trabajo Sobre Inversiones De Las Américas, 2014.

[http://rqic.alternatives.ca/IMG/IMG/pdf/Llamamiento\\_Regimen\\_Alt\\_Inversiones\\_mayo2014\\_ESP.pdf](http://rqic.alternatives.ca/IMG/IMG/pdf/Llamamiento_Regimen_Alt_Inversiones_mayo2014_ESP.pdf)

Declaración Pública Sobre el Régimen De Inversión Internacional 31 De agosto 2010.

<http://www.osgoode.yorku.ca/wp-content/uploads/2014/11/Declaraci%C3%B3n-P%C3%BAblica.pdf>

Tratado de Comercio de los Pueblos, 2006, <http://www.bolpress.com/art.php?Cod=2006060704>

# SEMBLANZAS DE AUTORES/AS

## **Andrés Peñaloza Méndez**

Director de la Escuela de Contabilidad y Administración Pública, Leona Vicario, A.C. y presidente de Bia'lii, Asesoría e Investigación, A.C. Maestría en Filosofía, Licenciatura y Doctorado en Economía por la UNAM. Director Ejecutivo de Contraloría Ciudadana en la Contraloría General del Gobierno del Distrito Federal (2000-2006), asesor parlamentario en la Cámara de Diputados y Senado de la República (1993-2000) y miembro fundador de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio.

## **Josefina Morales Ramírez**

Poeta e investigadora titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, miembro de número de la Academia Mexicana de Economía Política y de la junta directiva de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico. Formación académica en la UNAM: Licenciada en Física (1974), Magíster en Estudios Latinoamericanos (1997) y Doctora en Estudios Latinoamericanos (2010). Docente y tutora en el Posgrado de Geografía y del Posgrado de Estudios Latinoamericanos (UNAM). Publicaciones recientes (2015): “La reestructuración industrial bajo el TLCAN”; “La industria maquiladora en México bajo el TLCAN”, entre otras.

## **Cinthia Márquez Moranchel**

Licenciatura y Maestría en Economía (UNAM). Especialidad en Econometría y diplomado en Estadística aplicada. Consultorías: “Diagnóstico de la eficacia de la fiscalización a los partidos políticos, para propiciar una mejor rendición de cuentas con perspectiva de género” (Consultoría Estudios y Estrategias para el Desarrollo y la Equidad); “Evaluación de Procesos y Evaluación en materia de Costo Efectividad. Evaluación de los Programas Presupuestarios” (Instituto de Investigaciones Económicas UNAM); “Procesamiento y análisis de las Encuestas de Satisfacción de los Derechohabientes Usuarios del IMSS, 2010-2012. (Instituto Mexicano del Seguro Social.)

## **Arturo Huerta González**

Integrante de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía (UNAM). Su tesis de Licenciatura (Universidad Autónoma de Nuevo León) fue galardonada con el Premio Banamex; Maestría (Universidad de Chile) y Doctorado (Facultad de Economía, UNAM). Ha realizado estadías de investigación en las universidades de Berkeley y Kansas City Missouri (EE.UU), Campinas (Brasil) y Cambridge (Inglaterra). Mercedor de los premios Maestro Jesús Silva Herzog por el Instituto de Investigaciones Económicas (1985) y Universidad Nacional de Investigación en el área de Ciencias Económicas y Administrativas (1994).

## **Eduardo Cervantes Díaz Lombardo**

Egresado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Profesor durante 13 años en el Instituto Politécnico Nacional (IPN). Director General de Participación Ciudadana del Gobierno del Distrito Federal (2000-2006). Participante activo de la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación (CNTE), en Servicios Educativos Populares, A.C. (SEPAC) en Ciudad Netzahualcóyotl, Méx. Coordinador del Centro Nacional de Comunicación Social (CENCOS). Primer presidente de MORENA en la Ciudad de México.

### **Héctor de la Cueva Díaz**

En la actualidad es integrante de Convergencia Mexicana de organizaciones sociales y ciudadanos: México Mejor sin TPP y de la Nueva Central de Trabajadores. Desde hace 27 años es parte de la Coordinación General del Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical (CILAS), participó en la Red Mexicana de acción frente al Libre Comercio y en la Coalición pro justicia en las Maquiladoras. Fue uno de los promotores de la campaña continental “No al ALCA”. Autor de múltiples publicaciones, ha abordado el tema laboral y resistencias sociales a la globalización corporativa.

### **Luis Ignacio Román Morales**

Profesor de tiempo completo del Departamento Economía, Administración y Finanzas del ITESO, su tema de especialidad es Política Económica, Empleo y Política Social. Doctor en Estructuras Productivas y Sistema Mundial en el área Ciencias Económicas (Universidad de París VII). Es miembro nivel II del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Sus estancias de investigación las ha realizado en el IEDES de la Université de Paris I. Su trayectoria académica y profesional lo ha llevado a ser ponente en Canadá, Estados Unidos, México, El Salvador, Honduras, Ecuador, Perú, Brasil, Chile, Bélgica, Francia, Alemania, España y Mali.

### **Adán Rivera García**

Contador Público por la UNAM, participó en el movimiento estudiantil de 1968. Dirigente de la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (nacida en 1985, a partir de una escisión de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación -Canacindra-) y la Asociación Latinoamericana de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Alampyme). Como micro y pequeños empresarios han fungido como los disidentes del sector empresarial cupular y junto con otras organizaciones y grupos civiles, sociales o políticos han sido precursores de múltiples iniciativas y movimientos democráticos y sociales.

### **Gerardo González Chávez**

Doctor en Economía, Maestro en Ciencia Política (con mención honorífica) y licenciado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Fue Premio Universidad Nacional para Jóvenes Académicos en el campo de la Investigación en Ciencias Económicas 1995. Investigador titular y Coordinador del Centro de Educación Continua del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc-UNAM). Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores con nivel II. Es autor (individual o coordinador) de 12 libros, coautor de 24 libros, 26 artículos en revistas académicas especializadas. Participó en 24 programas de radio o televisión y ha otorgado 91 entrevistas a diversos medios.

### **Víctor Jorge Espinoza Bautista**

Doctor en Educación, obtuvo mención honorífica con especialidad en Política Educativa (doctorado con la participación de la UAM, UNAM y la UPN); Maestro en Desarrollo Rural (UAM Unidad Xochimilco) y licenciado en Economía (Facultad de Economía, UNAM). Cursó el Posgrado FAO (Especialización) en Buenos Aires, Argentina, en la sede de PROCAPLAN de la Organización de las Naciones Unidas (FAO) y diplomado en finanzas. Docente de la Escuela de Contabilidad y Administración Pública, Leona Vicario, A.C.

### **Gerardo Trejo Castro**

Licenciado en Ciencia Política y Administración Pública, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. Fue director de Desarrollo Social en la delegación Miguel Hidalgo. Coordinador del Consejo Consultivo de Iniciativa Ciudadana por la Democracia y la Transparencia, A.C. y del Observatorio

Ciudadano del Derecho a la Educación en el Distrito Federal y de Calmecac, Alianza Ciudadana, A.C.  
Docente de la Escuela de Contabilidad y Administración Pública, Leona Vicario, A.C.

### **Miguel Ángel Mijangos Leal**

Miembro de la Red Mexicana de Afectados por la Minería (Rema), Guerrero. Integrante de Procesos Integrales de la Autogestión de los Pueblos. Es un activista a favor de la sustentabilidad y soberanía de los territorios frente a la actividad extractivista. Ha denunciado a la “academia” vinculada y financiada por las grandes empresas mineras.

### **Federico Gerardo Zúñiga Bravo**

Doctorado y Maestría en Antropología por la Facultad de Filosofía y Letras e Instituto de Investigaciones Antropológicas de la UNAM. Licenciatura en Antropología Social por la Universidad Veracruzana. Consultor en el proyecto “Evaluación de políticas públicas dirigidas a población indígena en la Ciudad de México del Gobierno del Distrito Federal”; Colaborador en los proyectos de investigación: “Atención a localidades indígenas, rurales y urbano-marginadas del programa de educación inicial no escolarizada en el área de planeación de la coordinación estatal en Veracruz” y “Cultura, identidad y relaciones inter-étnicas en ciudades turísticas internacionales en México”.

### **María Atilano Uriarte**

Egresada de Ciencia Política de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Presidenta del Centro de Promoción y Educación Profesional “Vasco de Quiroga”, A.C. Integrante de la Marcha Mundial de las Mujeres de la Red de Género y Economía, del Comité de Mujeres de la Alianza Social Continental. Forma parte de la red birregional América Latina, el Caribe y Europa “Enlazando Alternativas”; del grupo de trabajo sobre evaluación del cambio social “Forjando Alianzas Sur y Norte”. Fue secretaria ejecutiva de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio.

### **Alberto Arroyo Picard**

Profesor-Investigador Titular “C” Tiempo Completo de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa. Formación filosófica e interdisciplinaria en el conjunto de ciencias sociales. Investigador y docente desde hace más de tres décadas, vinculado a diversos movimientos sociales y/o ONGs, redes sociales y civiles, tanto nacionales como internacionales. En la actualidad es miembro de la Convergencia Mexicana de organizaciones sociales y ciudadanos: México Mejor sin TPP. Participación en diversas publicaciones movimiento laboral, economía mexicana, tratados de libre comercio, globalización y elaboración de propuestas alternativas a la globalización neoliberal.

### **Manuel Pérez-Rocha Loyo**

Maestría en políticas de desarrollo en el Instituto de Estudios Sociales ISS en Hague, Holanda. Miembro asociado del Instituto de Estudios Políticos (IPS) con sede en Washington, D.C., colaborador regular del programa regionalismos alternativos de TNI (Instituto Internacional de Investigación y Defensa comprometido con la construcción de un planeta justo, democrático y sostenible). Integrante de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio y de la red Enlazando Alternativas entre América Latina y el Caribe-Unión Europea.

### **Roland Kulke**

Received his PhD from Leipzig University Germany. His research first focused on the balance of power between labor and capital at the European level, while his PhD focused on Hindu nationalism as a new

political project of the rising middle classes with the question under which conditions Hindunationalists can stay in the democracy realm, thus avoiding fascist tendencies. Currently he works as Project Manager at the Rosa Luxemburg Stiftung Brussels. He works on trade & investment regimes and is responsible for economic and industrial policies, both at the EU and at the global level.

Recibió su doctorado en la Universidad de Leipzig en Alemania. Su investigación se centró primero en el equilibrio de poder entre el trabajo y el capital a nivel europeo, mientras que su doctorado se centró en el nacionalismo hindú como un nuevo proyecto político de las clases medias ascendentes con la pregunta bajo qué condiciones Hindunacionalistas pueden permanecer en el reino de la democracia Evitando tendencias fascistas. Actualmente trabaja como Project Manager en la Rosa Luxemburg Stiftung Brussels. Trabaja en regímenes de comercio e inversión y es responsable de las políticas económicas e industriales, tanto a nivel de la UE como a nivel mundial.

### **Florian Horn**

Studied General Rhetorics and American Studies in Tübingen and San Francisco. After gaining his Magister degree from Eberhard-Karls-University Tübingen he worked as an assistant in the international politics working group of the German parliamentary group DIE LINKE. He currently holds a position as Project Manager in the European Office of the Rosa Luxemburg Stiftung in Brussels. His main areas of interest are trade and economic policies of the European Union and migration policies.

Estudió Retórica General y Estudios Americanos en Tübingen y San Francisco. Después de obtener su título de Magister de la Universidad de Eberhard-Karls-Tübingen trabajó como asistente en el grupo de trabajo de política internacional del grupo parlamentario alemán DIE LINKE. En la actualidad desempeña el cargo de Gerente de Proyectos en la Oficina Europea de la Rosa Luxemburg Stiftung en Bruselas. Sus principales áreas de interés son las políticas comerciales y económicas de la Unión Europea y las políticas migratorias.



# ¿QUÉ HACER CON EL TLCAN?

## MIRADAS CRÍTICAS Y ALTERNATIVAS DESDE LA SOCIEDAD

Cabe destacar que más de la mitad de los 125 millones de mexicanos no habían nacido o estaban en etapa de párvulos cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hace 23 años.

A nuestro juicio es imprescindible conocer su contenido para tomar conciencia de la urgencia de reemplazarlo con un proyecto nacional de desarrollo soberano y de integración latinoamericana y caribeña.

