

*José Luis Calva**

TLCAN: hacia una etapa superior de integración económica

SUMARIO: I. Introducción. II. Bases sociales para la enmienda del TLCAN. III. Expectativas y realidades del TLCAN: la perspectiva de México. IV. Espejismos del TLCAN y del neoliberalismo. V. Hacia una enmienda del TLCAN para el desarrollo incluyente. VI. Bibliografía.

I. Introducción

En este trabajo se analizan los términos y la viabilidad de una probable enmienda del TLCAN en beneficio de los pueblos de los tres países de América del Norte. Está dividido en cuatro secciones: en la primera se exploran las bases sociales que —en términos de la opinión pública— harían políticamente viable el pasaje hacia un estilo superior de integración económica. En la segunda, se realiza una evaluación de conjunto de los efectos del TLCAN sobre la economía mexicana, contrastando las expectativas de desarrollo económico y social anunciadas por el gobierno mexicano al negociar el TLCAN, con los resultados realmente observados durante tres lustros de su operación. En la tercera sección se examinan los argumentos aducidos en México contra una probable renegociación del TLCAN, contrastándolos con las evidencias empíricas; y se analizan también las causas por las cuales los mayores flujos de comercio e inversión extranjera observados durante la época del TLCAN no trajeron consigo mayores tasas de crecimiento económico, así como los efectos de las reformas económicas basadas en las prescripciones del Consenso de Washington que se realizaron en México antes de la firma del TLCAN. Finalmente, en la cuarta sección se analizan los componentes básicos de una enmienda del TLCAN que permitirían transitar hacia un nuevo estilo de integración económica en beneficio de los pueblos de nuestros tres países.

* Investigador titular y coordinador del Departamento de Análisis Macroeconómicos Prospectivos y de Coyuntura, del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

II. Bases sociales para la enmienda del TLCAN

En la víspera de las elecciones presidenciales de Estados Unidos, el profesor Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía 2001, recomendó al inminente presidente electo Barack Obama renegociar el TLCAN, aduciendo una razón crucial: "El NAFTA para mí no es un acuerdo de libre comercio sino un acuerdo de comercio administrado por los intereses especiales y corporativos, principalmente de Estados Unidos; no tiene como beneficiarios ni al pueblo estadounidense ni al mexicano ni al canadiense". Por eso, "creo que debería darse una revisión que termine beneficiando a los pueblos de nuestros tres países y no sólo a unas cuantas empresas, que se resistirán a los cambios".¹

No se trató de una postura insólita. De hecho, fue precisamente esa visión del TLCAN la que Barack Obama presentó durante su campaña por la candidatura presidencial del Partido Demócrata: "Tenemos que entender —dijo Obama— que el TLCAN ha funcionado en unas partes y ha causado estragos en otras". "Ha funcionado para los grandes intereses corporativos, pero no para la clase trabajadora".² Esta visión tiene raíces profundas en Obama: "No estoy aquí —había señalado previamente— para decirles que debemos oponernos al libre comercio, pero vi lo que pasó con las comunidades cuando se cerraron las fábricas y los empleos se fueron del país; lo vi cuando era un organizador comunitario".³ Más tarde, después de la Convención del Partido Demócrata que lo eligió como su candidato presidencial, Barack Obama señaló: "Creo en el libre comercio, pero quiero asegurarme de que beneficie también a los de abajo y no sólo a los de arriba".⁴

La postura de Obama reflejaba el punto de vista de una importante porción del electorado estadounidense respecto al TLCAN. De acuerdo con la encuesta realizada a principios de 2008 por la revista *Fortune*, el 41% de los estadounidenses afirmó que el TLCAN ha perjudicado a la economía de su país y sólo el 24% estima que la ha beneficiado.⁵

En una perspectiva más general, el 68% de los estadounidenses estimó que el comercio internacional ha beneficiado más a los países que comercian con Estados Unidos y sólo el 23% consideró que su país ha sido el más beneficiado. De manera específica, el 78% afirmó que el crecimiento del comercio exterior ha empeora-

¹ Alberto Armendáriz, Entrevista/Joseph Stiglitz/"Hereda llo económico próximo presidente", *Reforma*, México, 4 de noviembre de 2008.

² Jaime Hernández, "Amenazan con dejar el TLC si no se renegocia", *El Universal*, México, 27 de febrero de 2008. Véase también MSNBC, "Democratic Presidential Debat for February 26", *www.msnbc.msn.com*.

³ Cita tomada de Wilbert Torre, "México, la visión de los precandidatos", *El Universal*, 24 de febrero de 2008.

⁴ Véase "Alone with Barack Obama. Exclusive Interview with M. E. Salinas", *Univisión*, 18 de septiembre de 2008, en *www.univision.com*.

⁵ *Fortune*, "Recession near, or already here", January, 2008, <http://money.cnn.com/magazines/fortune/electionpoll/2008/pollresults.html>, consultado el 7 de octubre de 2009.

do la situación de los trabajadores estadounidenses y sólo el 15% estimó que la ha mejorado. En una evaluación de conjunto, el 63% afirmó que el crecimiento del comercio internacional “es malo para Estados Unidos porque resulta en la pérdida de puestos de trabajo y salarios más bajos”; y apenas un 30% consideró que “es bueno debido a que conduce a precios más bajos para los consumidores”.⁶

Estos hallazgos son consistentes. Una encuesta realizada por NBC News y The Wall Street Journal en diciembre de 2007, preguntó a los estadounidenses “si la naturaleza cada vez más global de la economía estadounidense era buena («debido a que ha abierto nuevos mercados y generado más empleos») o mala («debido a que ha sometido a las empresas estadounidenses a una competencia injusta y a mano de obra barata»). Un 58% de los encuestados dijo que era mala y sólo a un 28% le pareció buena”.⁷

El problema se agrava porque los efectos adversos de la mano invisible del mercado global no han sido satisfactoriamente atemperados por políticas públicas. De acuerdo con la encuesta de *Fortune*, el 79% de los estadounidenses calificó de insuficiente el trabajo de su gobierno “para ayudar a los trabajadores que han perdido sus empleos debido a los salarios bajos en el extranjero y al aumento de la competencia”.

En estas condiciones, no resulta extraño el cambio de actitud de la mayoría de los estadounidenses —y de sus líderes políticos representativos— frente al libre comercio a ultranza. Como observó Nina Easton: “mientras que el presidente Clinton fue capaz de atraer a la opinión pública hacia una agresiva agenda de libre comercio”, ahora el Partido Demócrata “está liderando a Estados Unidos hacia una era de duda, con sus gurús económicos convencidos de que la globalización, en su forma actual, está costando a la clase media y enriqueciendo a una élite”.⁸

No es extraño, por ello, que durante sus campañas por la candidatura presidencial del Partido Demócrata, Hillary Clinton y Barack Obama coincidieran en la necesidad de renegociar el TLCAN. Durante el debate que ambos sostuvieron en la Universidad de Cleveland, organizado por la cadena MSNBC, Clinton dijo: “En caso de llegar a la Casa Blanca, le diré a México y Canadá que nos saldremos del TLC a menos que acepten renegociar los estándares ambientales y laborales”. Y Obama señaló: “La respuesta de la senadora Clinton es correcta. Creo que tendríamos que usar el martillo argumental de nuestra salida para asegurarnos de que podemos renegociar para mejorar los estándares laborales y medioambientales del TLC”, e insistió en que “los tratados comerciales han funcionado para los grandes intereses corporativos, pero no para la clase trabajadora”.⁹ Previamente, en un ensayo que publicó en

⁶ *Ibidem*.

⁷ David Wessel, “Gane quien gane en EE. UU., una pausa en los acuerdos comerciales parece ser la opción más factible”, página de *The Wall Street Journal Américas*, en *Reforma*, México, 21 de febrero de 2008.

⁸ Nina Easton, “America sours on free trade”, *Fortune*, 25 de enero de 2008.

⁹ Jaime Hernández, “Amenazan con dejar el TLC si no se renegocia”, *El Universal*, México, 27 de febrero de 2008. Véase también MSNBC, “Democratic Presidential Debat for February 26”, *www.msnbc.com*.

un importante periódico de Texas, Obama señaló: "Nuestra diplomacia con México debe orientarse a una enmienda del TLCAN".¹⁰

Esta postura frente al TLCAN quedó plasmada en la Plataforma del Partido Demócrata aprobada en su Convención de Denver en agosto de 2008, que claramente estableció: "Trabajaremos con Canadá y México para enmendar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con el fin de que funcione mejor para nuestros tres países".¹¹

Entre la población mexicana, el clamor por la reforma del TLCAN ha crecido notoriamente. En una encuesta de opinión previa a las elecciones estadounidenses, frente a la pregunta: "¿Renegociar el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica sería bueno o malo para México?", el 66% de los entrevistados afirmó que "sería bueno"; y sólo el 18% consideró que "sería malo".¹² Los resultados fueron contundentes, pero no sorprendentes. Un año antes, la encuesta realizada por Mund Americas, que dirige Dan Lund, reportó que sólo el 21% de los mexicanos consideró que el TLCAN es benéfico para nuestro país, mientras que el 41% declaró que el TLCAN es malo para México".¹³

Sin embargo, diez años antes (1997), Mund Americas reportó que el 39% de los mexicanos consideraba "bueno" el TLCAN; y sólo el 23% lo consideraba "malo". Estos resultados tampoco eran sorprendentes: la mayoría de la población aún abrigaba la esperanza de que el TLCAN traería consigo los beneficios que el gobierno mexicano anunció al firmarlo: generar suficientes empleos bien remunerados para la población mexicana, reteniéndola en el país; acelerar el crecimiento y la modernización de la economía mexicana; y, en general, realizar el pasaje de México por vía rápida al primer mundo.

Once años después, esa esperanza se transformó en decepción. En lugar de haberse generado suficientes empleos bien remunerados en México, conteniendo la emigración, ocurrió lo contrario. De acuerdo con el Pew Hispanic Center Project, la población nacida en México residente en Estados Unidos durante el período enero-abril de 2008 ascendía a 11,560,000 individuos, de los cuales 4,260,000 emigraron desde fines del siglo XIX hasta antes de 1990; y 7,300,000 emigraron a Estados Unidos durante el período 1990-2008.¹⁴ La razón es sencilla: para crear suficientes empleos para sus nuevas generaciones, la economía mexicana debe crecer a una tasa del 6% anual o mayor (como ocurrió durante el período 1935-1982, cuando el PIB creció a una tasa media del 6.1% anual, bajo el modelo económico

¹⁰ Barak Obama, "I will repair our relationship with Mexico", publicado en *The Dallas Morning News*, 20 de febrero de 2008.

¹¹ *The 2008 Democratic National Platform. Renewing America's Promise*, as approved by the 2008 Democratic National Convention, August 15, 2008, Denver, Colorado.

¹² José Carreño Figueras, "Los mexicanos prefieren ver a Hillary en la Casa Blanca", *El Universal*, México, 16 de febrero de 2008.

¹³ Mund Americas, "Tomando en serio la opinión pública y las encuestas de opinión", *Reporte de Opinión y Política*, Serie 8, Número 1a, México, 21 de enero de 2008.

¹⁴ Jeffrey S. Passel y D'Vera Cohn, *Mexican Immigrants: How Many Come? How Many Leave?* Pew Hispanic Center, Washington, D.C., 2009.

precedente al neoliberal), pero durante el período de operación del TLCAN (1994-2008) el PIB mexicano apenas creció a una tasa media del 2.9% anual.¹⁵

Además, los escasos empleos generados en México resultaron peor pagados que antes del TLCAN. Como se verá adelante, durante el período 1994-2008, los salarios mínimos perdieron el 32% de su poder adquisitivo; los salarios contractuales perdieron el 31.6%; etcétera.¹⁶

Los ingresos campesinos también se redujeron: entre el trienio previo a la entrada en operación del TLCAN (1991-1993) y el trienio 2006-2008, los productores de maíz perdieron el 36.2% de su poder adquisitivo por tonelada de grano; los productores de frijol, perdieron el 21%; los trigueros, el 10.8%, etcétera, con el consiguiente incremento de la pobreza rural.¹⁷

Frente a estas realidades, no es sorprendente que la gran mayoría de los mexicanos consideren que “sería bueno para México renegociar el TLCAN”.

Ciertamente, durante el período de operación del TLCAN algunos mexicanos se han enriquecido prodigiosamente. Por eso, tampoco es sorprendente la cerrada oposición de las élites del poder económico de México a la renegociación del TLCAN.

III. Expectativas y realidades del TLCAN: la perspectiva de México

La adhesión de México al área de libre comercio de América del Norte —previamente integrada por Estados Unidos y Canadá— fue realizada por el gobierno mexicano con el propósito de asegurar la permanencia de las reformas económicas aplicadas en México a partir de la administración de Miguel de la Madrid y culminadas, en lo esencial, bajo el gobierno de Salinas.¹⁸ En apego a las prescripciones del Consenso de Washington,¹⁹ estas reformas comprendieron: la liberación del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; la orientación de la economía hacia los mercados externos; la privatización de la

¹⁵ Cálculos propios con base en INEGI, *Banco de Información Económica*, <http://dgcnesy.p.inegi.org.mx/cgi-win/bdieinti.exe>, consultado el 4 de agosto de 2009.

¹⁶ Cálculos propios con base en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Estadísticas del Sector*, http://www.stps.gob.mx/DGIET/web/menu_infsector.htm, consultado el 4 de agosto de 2009.

¹⁷ Cálculos propios con base en Banco de México, *Estadísticas*; CSG, *Sexto Informe de gobierno. Anexo Estadístico*, 1994, México 1994; SAGAR, *Boletín mensual de información básica del sector agropecuario y forestal*, varios números hasta diciembre de 1997; SAGAR, *Centro de Estadística Agropecuaria, Página electrónica*, VFQ, *Quinto Informe de gobierno. Anexos Estadísticos*, 2005 México 2004; FCH, *Segundo Informe de gobierno. Anexo Estadístico*, 2008, cifras actualizadas al 9 de octubre de 2009.

¹⁸ Véase A. Tornell y G. Esquivel, “The Political Economy of Mexico’s Entry to NAFTA”, *NBER Working Paper*, N. 5322, Washington, D. C., 1995; J. Whalley, “Why do countries seek regional trade agreements?”, en J.A. Frenkel (ed.), *The Regionalization of the World Economy*, Chicago, The University of Chicago Press, 1998; J. B. De Long, C. L. De Long y S. Robinson, “In defense of Mexico’s rescue”, en *Foreign Affairs*, Vol. 75, Núm. 3, May-Jun, 1996.

¹⁹ Véase John Williamson, *The Progress of Policy Reform in Latin America*, Institute for International Economics, Washington, D. C., 1990.

mayoría de las empresas públicas como fin en sí mismo (es decir, sin adoptar, en las áreas de interés público, las medidas precautorias y el marco regulatorio para asegurar su mejor funcionamiento y el de los respectivos mercados); la desregulación de las actividades económicas y la reducción de la intervención directa del gobierno en el fomento económico sectorial; la erradicación de los desequilibrios fiscales previos, pero no mediante el incremento de los ingresos tributarios, sino a través de la reducción de la inversión y el gasto públicos; la disciplina fiscal a ultranza (que cancela el papel activo de la política fiscal en la regulación del ciclo económico); la reducción de las tasas marginales de ISR a los ingresos mayores, ampliando, a la vez, la base de contribuyentes; y un adecuado marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad (plasmadas en México principalmente en la reforma del artículo 27 constitucional). Se esperaba que este decálogo de reformas condujera a nuestro país hacia la *Tierra Prometida* de las mayores tasas de crecimiento económico y los más altos niveles de bienestar.²⁰

En consecuencia, al asegurar la permanencia de estas reformas, el TLCAN constituiría una especie de etapa consolidada de la estrategia económica basada en las prescripciones del Consenso de Washington, etapa en la cual advendría la esperada derrama de beneficios de la estrategia neoliberal.

Por ello, resulta legítimo asumir como criterio de evaluación del TLCAN, el desempeño agregado de la economía mexicana durante el periodo de operación de este tratado, *versus* el desempeño de la economía mexicana bajo el modelo económico precedente a las reformas neoliberales.²¹

Además, cabe recordar los objetivos puntuales anunciados por el gobierno mexicano al negociar y firmar el TLCAN: generar suficientes empleos bien remunerados para la población mexicana, reteniéndola en el país; acrecentar sig-

²⁰ Ciertamente, todavía a finales de los ochenta, cuando Williamson sintetizó el Consenso de Washington, el miserable desempeño de las economías latinoamericanas ¿y de la mexicana, en particular? era atribuido al escaso tiempo de maduración de las reformas, pero se esperaba que a partir de los noventa advendría la gran derrama de beneficios del cambio en las políticas económicas. Como señaló Williamson (op.cit.): "Desde 1983, los años ochenta estaban siendo etiquetados como la «década perdida» para el desarrollo económico de América Latina. Este sombrío pronóstico se ha visto más que justificado por los hechos". "Sin embargo, hay razones para esperar que la década de 1990 pueda ser diferente". Esta esperanza era compartida por las tecnocracias neoliberales de México y América Latina.

²¹ Desde los años treinta, y sobre todo a partir del gobierno del presidente Cárdenas, el desarrollo mexicano se había sustentado en una economía de mercado con un relevante intervencionismo del Estado como rector y promotor activo del desarrollo económico, como regulador del comercio exterior y de los mercados internos de bienes y servicios básicos, como inversionista en áreas estratégicas y como promotor del bienestar social mediante leyes laborales y agrarias e instituciones sociales de educación, salud y servicios básicos. La ideología económica y social de la Revolución mexicana, plasmada en el contrato social de 1917, había asignado al Estado estas funciones desechando la ideología liberal del *laissez-faire, laissez-passer* (véase Raymond Vernon, *El dilema de la economía mexicana*, Diana, México, 1967; Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana; retrospectiva y perspectivas*, Siglo XXI, México, 1970; Roger D. Hansen, *La política del desarrollo mexicano*, Siglo XXI, México, 1971; James W. Wilkie, *La revolución mexicana. Gasto federal y cambio social*, FCE, México, 1978; Antonio Ortiz Mena, *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, México, COLMEX-FCE, 1998; Enrique Cárdenas, *La política económica en México, 1950-1994*, FCE, México, 1996, entre otros).

nificativamente la inversión física a través de la afluencia de inversión extranjera directa y de una mayor inversión nacional; acelerar el crecimiento económico, así como la elevación de la productividad; y realizar, en suma, el pasaje de México por vía rápida al primer mundo.

Sin embargo, a tres lustros de operación del TLCAN, la *Tierra Prometida* del crecimiento acelerado del empleo, de la inversión, la producción y la productividad, brillan por su ausencia. Más aún, el desempeño agregado de la economía mexicana bajo el TLCAN ha resultado muy inferior al observado bajo el modelo económico precedente al neoliberal.

Para empezar, durante el período 1994-2008 (de operación del TLCAN) el crecimiento de la economía mexicana alcanzó una tasa media del 2.9% anual, inferior a la observada bajo el modelo económico precedente al neoliberal: 6.1% anual durante el período 1935-1982.²²

Correlativamente, la inversión fija bruta (IFB), en maquinaria, equipo y construcciones, apenas creció a una tasa del 3.7% anual durante el período 1994-2008, contra una tasa media del 8.3% anual durante el período 1935-1982.²³ (Ciertamente, durante el período de operación del TLCAN arribó —como veremos adelante— un torrente de inversión extranjera a México, pero la inversión realizada por mexicanos redujo dramáticamente su ritmo de crecimiento, de manera que el resultado agregado fue una inferior tasa de crecimiento de la inversión).

Así mismo, el crecimiento acelerado de la productividad con el que soñó la tecnocracia resultó ser un *sueño guajiro*. Durante el período de operación del TLCAN (1983-2008), la productividad del trabajo en el conjunto de la economía apenas creció a una tasa media del 1.4% anual; mientras que bajo el modelo económico precedente al neoliberal (1935-1982), la productividad agregada del trabajo había crecido a una tasa media del 3% anual.²⁴ Ciertamente, algunas empresas y ramas de la economía han logrado elevar su productividad a ritmos acelerados durante el período del TLCAN, pero en el *conjunto de la economía* los resultados han sido decepcionantes.

En consecuencia, la hipótesis de que el TLCAN traería consigo la generación de suficientes empleos bien remunerados para la población mexicana, reteniéndola en el país y conteniendo así la migración hacia Estados Unidos, no se confirmó. De acuerdo con cifras del Pew Hispanic Center Project correspondientes a 2008, la población de residentes en Estados Unidos que nacieron en México y emigraron durante el período 1981-1993 ascendió a 3, 137,000 individuos, o sea 241,000 emigrados por año; mientras que otros 6, 051,000 residentes en Estados Unidos nacidos en México habían emigrado durante el período 1994-2008 (de operación del TLCAN),

²² Cálculos propios con base en Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico*; e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, Base 1980 y Base 1993; CONAPO, *Estimaciones y Proyecciones de Población 1930-2050*; y Comisión Nacional de Salarios Mínimos, *Salarios Mínimos*.

²³ *Ibidem*.

²⁴ Cálculos propios con base en Nafin, *La economía mexicana en cifras, 1978, de 1934 a 1959*, Banco de México, *Acervo Histórico*, de 1960-1979; para 1980-2006, INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVM10#ARBOL>, consultado el 12 de noviembre de 2009.

o sea 403,400 por año.²⁵ Desde México, las estadísticas del Consejo Nacional de Población indican que durante todo el período de operación del TLCAN (1994-2008), el saldo migratorio de nuestro país —considerando no sólo la migración a Estados Unidos, sino también a Canadá y otros países— fue negativo en 8,167,084 personas, o sea 544,472 por año.²⁶ Además, el Banco de México reporta que las remesas enviadas a nuestro país por trabajadores mexicanos residentes en el extranjero (principalmente en Estados Unidos) saltaron de 5,078.9 millones de dólares en 1993 (año previo al TLCAN), hasta 25,144.5 millones de dólares en 2008.²⁷

La causa primordial de la creciente migración de mexicanos al extranjero radica en el insuficiente crecimiento del PIB mexicano. Para crear suficientes puestos de trabajo para sus nuevos demandantes de empleo, la economía mexicana debe crecer a una tasa del 6% anual o mayor. Esta relación, aceptada por los especialistas, tiene por fundamento el dato empírico de que la población demandante de empleo crece a una tasa cercana al 4% anual —debido a las tasas de crecimiento demográfico observadas durante los años setenta y ochenta, sumadas a la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral—, de manera que un crecimiento económico del 4% anual sólo sería suficiente para absorber a los nuevos demandantes de empleo si la productividad del trabajo no aumentara. Con un crecimiento de la productividad del 2% anual (o mayor) sería necesario un crecimiento económico cercano al 6% anual (o mayor) para dar ocupación a nuestros nuevos demandantes de empleo.

Sin embargo, durante el período de operación del TLCAN (1994-2008), el PIB mexicano apenas creció a una tasa media del 2.9% anual. Por eso, más de seis millones de mexicanos emigraron a Estados Unidos durante este lapso.

Además, cabe observar que los empleos generados en México durante la época del TLCAN no sólo no fueron suficientes para contener la emigración de mexicanos hacia los países desarrollados de Norteamérica, sino que las escasas ocupaciones creadas en México estuvieron muy lejos de ser “empleos bien remunerados”. Por el contrario, resultaron empleos peor remunerados que antes del TLCAN: durante el período 1994-2008, los salarios mínimos en México perdieron el 32% de su poder adquisitivo; los salarios contractuales en las ramas de jurisdicción federal perdieron el 31.6% de su poder de compra; los salarios reales de los trabajadores de la industria manufacturera se redujeron 12.2% y los salarios reales de los trabajadores de la industria de la construcción perdieron el 23.4% de su poder adquisitivo.²⁸

²⁵ Estimaciones propias con base en J. S. Passel y D'Vera Cohn, *Mexican Immigrants: How Many Come? How Many Leave?*, Pew Hispanic Center, Washington, D.C.; y J. S. Passel y R. Suro, *Rise, Peak and Decline: Trends in u.s. Immigration 1992-2004*, Pew Hispanic Center, Washington, D.C., 2005.

²⁶ Consejo Nacional de Población, *Migración Internacional*, http://www.conapo.gob.mx/mig_int/s2008/01.htm, consultado el 4 de noviembre de 2009.

²⁷ Banco de México, *Indicadores Económicos*, <http://www.banxico.org.mx/tipo/estadisticas/index.html>, consultado el 12 de noviembre de 2009.

²⁸ Para salarios anuales nominales, con base en Comisión Nacional de Salarios Mínimos, *Tablas de Salarios Mínimos*, <http://www.conasami.gob.mx/formatestimonios.aspx?ID=10&int=0>, consultado el 12 de noviembre de 2009; Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Estadísticas Laborales*, <http://www.stps.gob.mx/>

Dado el decepcionante desempeño agregado de la economía mexicana durante el período 1994-2008 (aun sin considerar los efectos de la recesión de 2009, cuando el PIB mexicano cerrará con una caída del 7.3% según los pronósticos del FMI),²⁹ resulta evidente que el TLCAN no ha sido una agenda para el desarrollo de México, que es el país subdesarrollado de América del Norte.

¿Cuáles son entonces las razones para la defensa del TLCAN desde México? y ¿por qué sus resultados agregados no resultan favorables, aún cuando se ha observado un crecimiento espectacular del comercio exterior durante el período de operación del TLCAN? Son cuestiones que elucidaremos en la sección siguiente.

IV. Espejismos del TLCAN y del neoliberalismo

El argumento estelar para demostrar los enormes beneficios del TLCAN para nuestro país —así como para rechazar la renegociación del TLCAN, que colocaría a México en riesgo de perder dichos beneficios— consiste en el superávit comercial de México con Estados Unidos, que ascendió a 81,488.4 millones de dólares en 2006 y en 2008 alcanzó los 82,188.1 mdd.³⁰

El problema consiste en que este superávit comercial no es en realidad atribuible al TLCAN. De hecho, se explica con creces por dos rubros: en primer lugar, por el balance comercial de la industria maquiladora, cuyo crecimiento no depende de la liberalización enmarcada en el TLCAN, puesto que desde el establecimiento del régimen de maquila en 1966, esta industria puede introducir a México libremente —sin pagar ningún arancel— su maquinaria y bienes intermedios, así como enviar al exterior libres de arancel sus productos finales. En segundo lugar, se explica por las exportaciones de petróleo crudo, cuyas compras por Estados Unidos tampoco dependen del TLCAN.

De acuerdo con cifras del INEGI, el balance de la industria maquiladora entre México y Estados Unidos arrojó un superávit favorable a nuestro país por 62,658.6 millones de dólares (MDD) durante 2006 (último año con cifras oficiales disponibles); y las exportaciones de petróleo crudo de México a Estados Unidos ascendieron a 28,025.9 MDD. *Suma sumarum*: 90,684.5 MDD.³¹ Ergo, descontando las áreas del comercio que nada tienen que ver con TLCAN, México no tiene superávit, sino déficit comercial con Estados Unidos, que ascendió a 9,196.7 MDD en 2006.

DLG/ET/web/menu_infsector.htm, consultado el 12 de noviembre de 2009. Para deflactar, "Índice de Precios de la Canasta Básica", de Banco de México, *Indicadores Económicos*, <http://www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/indicesPrecios/indicesPreciosConsumidor.html>, consultado el 12 de noviembre de 2009.

²⁹ Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas económicas. Las Américas. Se evitó la crisis ¿Qué sigue ahora?*, Octubre 2009.

³⁰ Con base en INEGI, *Banco de Información Estadística, Comercio Exterior*, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdiesintsi.exe/NIVA050100#ARBOL>, consultado el 12 de noviembre de 2009.

³¹ *Idem*.

Un segundo argumento a favor del TLCAN consiste en los enormes ingresos de inversión extranjera. Y ciertamente durante el período del TLCAN fluyó hacia México un torrente de inversión extranjera directa (272,255.6 millones de dólares desde 1994 hasta 2008),³² pero esta inversión foránea llegó principalmente a adquirir activos nacionales ya existentes (y sólo en menor proporción a fundar nuevas empresas y ampliar capacidad instalada).³³ Al mismo tiempo, la inversión realizada por mexicanos redujo dramáticamente su ritmo de crecimiento, de manera que el resultado agregado fue una reducción del coeficiente de inversión fija bruta, que había alcanzado el 24.7% del PIB durante el último trienio del modelo precedente al neoliberal (1980-1982) y apenas ascendió al 21.5% del PIB durante el trienio 2006-2008.³⁴

En una retrospectiva más amplia, durante el modelo económico precedente al neoliberal, el coeficiente de inversión fija bruta se había incrementado sostenidamente: del 7.5% del PIB en el sexenio 1941-1946, al 12.6% en 1947-1952; del 15.4% del PIB en el sexenio 1959-1964, al 19.5% en 1971-1976; y al 22.7% del PIB en el sexenio 1977-1982. En contraste, durante el periodo de operación del TLCAN (1994-2008), el coeficiente de inversión fija bruta alcanzó un promedio de apenas 19.9% del PIB.³⁵ De esta manera, el círculo virtuoso entre el crecimiento económico sostenido y la elevación consistente del coeficiente de inversión productiva, observado bajo el modelo económico precedente al neoliberal, se perdió por completo durante la época de operación del TLCAN.

El tercer argumento relevante para demostrar los enormes beneficios del TLCAN, consiste en el crecimiento acelerado de las exportaciones no petroleras de México, que se han incrementado a una tasa media del 9% anual en términos reales durante el período de operación del TLCAN. Sin embargo, hay que recordar que durante el período 1983-1993 —cuando comenzó a aplicarse en México la estrategia económica neoliberal, pero sin TLCAN— las exportaciones no petroleras de México crecieron a una tasa media del 13.2% anual.³⁶ Ergo, el TLCAN no ha traído consigo mayor dinamismo exportador.

Finalmente, para ponderar la verdadera relevancia del TLCAN en el comercio con Estados Unidos, permítasenos una comparación internacional. Durante el período 1994-2008 —según cifras del U.S. Census Bureau—, China incremen-

³² Con base en Banco de México, *Indicadores Económicos, 1994-2007*, <http://www.banxico.org.mx/tipo/estadisticas/index.html>, consultado el 12 de noviembre de 2009.

³³ Para destino de la IED véase Gregorio Vidal, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones*, Editorial Anthropos, UAM Iztapalapa y el IIEc-UNAM, Barcelona, 2001; y CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 1998.

³⁴ Con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVM10#ARBOL>, consultado el 12 de noviembre de 2009.

³⁵ Para los coeficientes de inversión durante el modelo precedente al neoliberal véase José Luis Calva, *México más allá del neoliberalismo*, Plaza & Janés Editores, México, 2001; para los coeficientes de inversión durante el periodo del TLCAN con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVM10#ARBOL>, consultado el 12 de noviembre de 2009.

³⁶ Cálculos propios con base en INEGI, *Banco de Información Estadística, Comercio Exterior*, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVA050100#ARBOL>, consultado el 12 de noviembre de 2009.

tó sus exportaciones a Estados Unidos a una tasa media del 14% anual en términos reales, sin tener TLC con ese país; mientras que México sólo incrementó sus exportaciones globales (incluyendo petróleo y maquilas) a Estados Unidos a una tasa media real del 8.9% anual.³⁷

De hecho, el crecimiento de las exportaciones de China a Estados Unidos ha sido tan espectacular, que en 2003 México fue desplazado por China como país de origen de las importaciones estadounidenses (con 10.98% y 12.13%, respectivamente); y en 2008 China se equiparó con Canadá como con socio comercial de Estados Unidos (con 16.06% y 16.14% de las importaciones estadounidenses, respectivamente; mientras México retrocedió al 10.27%). Además, con una estrategia económica hereje al Consenso de Washington —*ergo*, sin aplicar los dogmas de liberalización a ultranza— China ha conseguido un crecimiento económico realmente asombroso: durante el período 1994-2008, su PIB real creció a una tasa media del 9.8% anual,³⁸ mientras que el de México apenas creció a una tasa media del 2.9% anual.

Ahora bien: ¿por qué el crecimiento del comercio no trajo consigo mayor crecimiento económico durante el período del TLCAN ni en la década precedente (1983-1993)?

Hace casi medio siglo, Paul Samuelson demostró formalmente que si bien el libre comercio puede elevar la eficiencia en la asignación de recursos y maximizar el crecimiento económico y el bienestar en un conjunto de naciones, no necesariamente maximiza el crecimiento y el bienestar en *cada uno de los países participantes*; por el contrario, algunas naciones —y, desde luego, algunas regiones dentro de cada nación— pueden empeorar su economía y su bienestar a causa del libre comercio.³⁹

La razón es sencilla: las realidades de la economía (en general) y del comercio internacional (en particular) no se ajustan al ideal librecambista *ortodoxo*. Más aun, las imperfecciones de los mercados, los rendimientos crecientes a escala, los factores institucionales que condicionan el desarrollo y difusión del conocimiento y la tecnología, así como los positivos efectos externos del desarrollo de sectores productivos específicos (fenómenos que han sido rigurosamente analizados por la investigación económica moderna, justificando las intervenciones gubernamentales) están fuera de la visión librecambista ortodoxa. Como señaló Paul Krugman hace más de dos décadas: “el modelo idealizado en que se basa la defensa clásica del libre comercio ha dejado de ser útil. El mundo es más complejo y no hay duda de que las complejidades plantean, en principio, la posibilidad de una política comercial o industrial activa y exitosa”.⁴⁰ Por eso, el comercio administrado y la política industrial activa son prácticas habituales en

³⁷ Cálculos con base en U.S. Census Bureau, *Statistics*, <http://www.census.gov/>, consultado el consultado el 12 de noviembre de 2009.

³⁸ Cálculos propios con base en Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook Database*, October 2009.

³⁹ Paul A. Samuelson, “The Gains from International Trade Once Again”, *Economic Journal*, No. 72, December, 1962.

⁴⁰ Paul Krugman, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1986.

los países desarrollados y en los recientemente industrializados, cuyas políticas económicas son pragmáticas y no dogmáticamente neoliberales.

Por el contrario, cuando la tecnocracia neoliberal se hizo del poder en México, —con el arribo de Miguel de la Madrid a la presidencia en diciembre de 1982—, la idea-fuerza que había servido de fundamento al modelo de desarrollo precedente, según la cual la industrialización tardía exigía una amplia intervención del Estado, regulando los intercambios externos y promoviendo activamente el desarrollo del aparato productivo, fue descalificada y reemplazada por la llamada “visión moderna”, según la cual la liberalización comercial y la reducción de la injerencia gubernamental en la economía permitirían aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecía la globalización, favoreciendo la asignación más eficiente de recursos productivos y el logro de mayores tasas de crecimiento de la economía y el bienestar.

Se suponía que a mayor liberalización económica y a mayor peso de las exportaciones en el PIB mexicano, correspondería un mayor crecimiento económico, un más alto coeficiente de inversión física, una mayor generación de empleos mejor remunerados y, por tanto, más elevados niveles de bienestar. Simplemente, al liberalizarse el comercio exterior y suprimirse internamente las intervenciones gubernamentales, los recursos productivos se dirigirían hacia las ramas donde la economía mexicana tiene ventajas comparativas (principalmente las ramas intensivas en mano de obra, provocando un rápido crecimiento de la demanda de fuerza laboral que acrecentaría correlativamente los salarios reales), al tiempo que la exposición a la competencia externa obligaría a los empresarios mexicanos a introducir cambios tecnológicos y a elevar aceleradamente la productividad, maximizándose de este modo el crecimiento del ingreso y el bienestar.⁴¹

La apertura comercial fue realizada, en efecto, con tan asombroso celo y dinamismo que en escasos cinco años (entre 1984 y 1988) quedó prácticamente concluida.⁴²

Paralelamente, después de firmar en 1986 la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, hoy Organización Mundial de Comercio), la tecnocracia neoliberal —en búsqueda de cierta reciprocidad en la apertura comercial, realizada inicialmente de manera unilateral— emprendió negociaciones bilaterales, regionales y subregionales de tratados comerciales, comenzando por el TLCAN, hasta colocar a México en una posición trágica: es el país con mayor número de tratados comerciales en el mundo.⁴³

Simultáneamente, el gobierno procedió a dismantelar los instrumentos de fomento económico general y sectorial.⁴⁴ Y las demás reformas en la políti-

⁴¹ Véase Miguel de la Madrid Hurtado, *Quinto Informe de Gobierno*, México, 1987; y José Córdoba Montoya, “Diez lecciones de la reforma económica mexicana”, *Nexos*, febrero de 1990.

⁴² Véase José Luis Calva, *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Plaza Janés, México, 2001.

⁴³ Secretaría de Economía, *Tratados de libre comercio de México*, <http://www.economiasnci.gob.mx>, consultado el 5 de diciembre de 2008.

⁴⁴ Véase José Luis Calva, *op. cit.*

ca económica recomendadas por el Consenso de Washington fueron también aplicadas.⁴⁵

Sin embargo, después de un cuarto de siglo de experimentación del *Washington Consensus* en México, la prosperidad ofrecida por los reformadores neoliberales brilla por su ausencia.

Ciertamente, los resultados de la estrategia económica neoliberal en el frente de la exportación de mercancías han sido espectaculares: las exportaciones no petroleras saltaron del 2.6% del PIB en 1982, al 11.1% del PIB en 2008, sin incluir maquiladoras; y del 4.2% del PIB en 1982 al 23.6% del PIB en 2008, incluyendo maquiladoras. Si se agregan los productos petroleros, las exportaciones globales de mercancías pasaron del 13.2% del PIB en 1982 al 28.5% del PIB en 2008, incluyendo maquiladoras.

Pero el mayor peso de las exportaciones en el PIB mexicano no trajo consigo mayores tasas de crecimiento del producto nacional, la inversión y el bienestar. Al contrario, bajo el modelo económico precedente al neoliberal —que puede denominarse sin abuso *modelo económico de la Revolución mexicana*, basado en la regulación del comercio exterior y en un relevante intervencionismo gubernamental en el fomento económico—, el producto interno bruto (PIB) de México se incrementó 15.9 veces (1,592.7%) durante el período 1935-1982, al crecer a una tasa media del 6.1% anual; la inversión fija bruta creció a una tasa media del 8.3% anual; y el poder adquisitivo del salario mínimo se incrementó 96.9%.⁴⁶

En contraste, bajo el modelo neoliberal —basado en el decálogo de prescripciones del Consenso de Washington— el producto interno bruto sólo se incrementó 0.87 veces (87.5%), al crecer a una tasa media de 2.5% anual (en el período 1983-2008); la inversión fija bruta también creció a una tasa media del 2.5% anual; y los salarios mínimos perdieron el 70.9% de su poder de compra.⁴⁷

La moraleja es obvia: dado el paupérrimo desempeño de la economía mexicana durante el cuarto de siglo de experimentación del decálogo de prescripciones del Consenso de Washington, México debe, en general, desechar la estrategia económica neoliberal y pasar a una nueva estrategia de desarrollo e inserción eficiente en la globalización.

⁴⁵ Como lo constató en gran parte Williamson, los gobiernos neoliberales de México destacaron tempranamente como discípulos ejemplares en la aplicación del decálogo milagroso del Consenso de Washington: fuerte “superávit fiscal primario”; austeridad fiscal “extrema”; reducción de las tasas máximas de ISR; liberalización financiera (realizada a partir de 1988 y culminada en 1992, después de que Williamson escribió el libro citado); orientación de la economía hacia el exterior; apertura comercial acelerada; “impresionante liberalización” de la inversión extranjera; privatización de las empresas públicas; y desregulación de las actividades económicas. A esto hay que agregar un punto no analizado por Williamson: el desmantelamiento de los instrumentos de fomento económico general y sectorial, así como la posteriormente realizada (en 1991) reforma del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que liberalizó el mercado de tierras agrícolas y fortaleció los derechos de propiedad agraria privada.

⁴⁶ Véase José Luis Calva, *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, op. cit.

⁴⁷ Cálculos propios con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México Base 1980 y Base 1993*; CONAPO *Estimaciones y Proyecciones de Población 1930-2050*; Comisión Nacional de Salarios Mínimos, *Salarios Mínimos*; Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico*.

Así mismo, puesto que el desempeño de la economía mexicana durante el período de operación del TLCAN ha resultado decepcionante, debemos promover la enmienda del TLCAN —que también ha causado estragos en regiones subnacionales y conglomerados de trabajadores de Estados Unidos y Canadá— a fin de asegurar realmente la prosperidad compartida en América del Norte.

V. Hacia una enmienda del TLCAN para el desarrollo incluyente

Las evidencias empíricas internacionales sugieren que la mano invisible del mercado es incapaz de corregir o atemperar espontáneamente las desigualdades económicas entre las naciones y las regiones subnacionales. Por el contrario, las desigualdades entre países y regiones, si no son atemperadas por políticas públicas, tienden a agudizarse debido a las deficiencias de infraestructura y desarrollo institucional, así como a la imperfecta movilidad del trabajo y el capital.

Por ello, las instituciones públicas nacionales, supranacionales y subnacionales deben asumir sus responsabilidades en el desarrollo, contrarrestando las tendencias espontáneas del mercado a la ampliación de las desigualdades socioeconómicas espaciales.

Como experiencia paradigmática, las políticas de convergencia de la Unión Europea y la filosofía que las inspira, deberían ser referente de una futura agenda del desarrollo en América del Norte. No obstante que las asimetrías entre los países de la Comunidad Económica Europea eran inicialmente muchísimo menores que las observadas entre México y los países industrializados de Norteamérica (donde el PIB per cápita de Estados Unidos y Canadá era 5.6 y 4.3 veces mayor, respectivamente, que el de México al momento de su integración en el TLCAN; mientras que en 1986, cuando España y Portugal se integraron a la CEE, y eran, junto con Irlanda, los países más atrasados de la CEE, tenían un PIB per cápita superior al 50% de la media comunitaria), la Comunidad Económica Europea instituyó vigorosas políticas de convergencia para reducir las desigualdades.

Para empezar, desde el Pacto de Roma suscrito en 1957, el Mercado Común Europeo comprendió no sólo el libre flujo de mercancías y capitales, sino también el libre flujo de mano de obra entre los países asociados (desde luego, con sus correspondientes períodos de transición que, en la práctica, fueron de alrededor de diez años). Además, desde el mismo Pacto de Roma fueron acordados los términos de una Política Agrícola Común, que entró plenamente en vigor en 1962, con programas y fondos comunitarios para promover el desarrollo agrícola.⁴⁸

⁴⁸ Ramón Tamames, *La Comunidad Europea*, Madrid, Alianza Universidad, 1987; José Antonio Nieto Solís, *Fundamentos y políticas de la Unión Europea*, Madrid, Siglo XXI, 1998; y Rosa María Piñón Antillón, "La integración económica de Europa, ¿un modelo a seguir?", en José Luis Calva (coord.), *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, UNAM, Miguel Ángel Porrúa y LX Legislatura de la Cámara de Diputados, México, 2007.

Posteriormente, después de reconocer que la integración económica no traería consigo por sí misma —*id est*, mediante el simple accionar de la mano invisible del mercado— un desarrollo equilibrado entre los diferentes países y regiones subnacionales, la Comunidad Económica Europea creó en 1986 organismos especializados y fondos comunitarios (estructurales y de cohesión social) para compensar los costos sociales de la integración y reducir las desigualdades espaciales, induciendo un proceso de convergencia en los niveles de ingreso y bienestar.⁴⁹

Gracias a estas instituciones, se ha observado un proceso de convergencia. Por ejemplo, al momento de su incorporación a la Comunidad Europea (1986), el PIB per cápita de España y Portugal ascendía al 79% y al 56.8%, respectivamente, del PIB per cápita comunitario (UE-12); en 1996, estos países habían alcanzado el 80.2% y el 65.5%, respectivamente, de la media en la UE-12;⁵⁰ y en 2007, España y Portugal alcanzaron el 97.1% y el 68.1% del PIB per cápita medio de los mismos doce países de la UE.⁵¹ (Desde luego, para los países del este europeo que se incorporaron a la Unión Europea en 2004, los fondos estructurales y de cohesión social, así como el libre flujo de mano de obra, han pasado a ser importantes palancas de su desarrollo).⁵²

En contraste, la integración de México al Área de Libre Comercio de América del Norte fue proyectada por los gobiernos neoconservadores de Salinas, Bush y Mulroney como una integración neoliberal, que instituye la igualdad entre desiguales (dos países industrializados, con un subdesarrollado), sin que existan fondos de convergencia socioeconómica ni libre flujo de mano de obra.

Paradójicamente, cuando por primera vez se planteó la integración económica de América del Norte en un tratado —a finales de la década de 1970—, el modelo sugerido fue el de un Mercado Común. El destacado economista mexicano José Luis Ceceña aduciendo especialmente el extenso artículo “Why a North American Common Market Won’t Work-Yet”, aparecido en la influyente revista estadounidense *Fortune*, 10/IX/79, examinó los alcances de dicha iniciativa, que “cada vez

⁴⁹ “La política de cohesión de la Unión Europea se funda en el artículo 158 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea —aprobado en 1986 tras la incorporación de Portugal y España— en el que se dispone lo siguiente: «A fin de promover un desarrollo armonioso del conjunto de la Comunidad, esta desarrollará y proseguirá su acción encaminada a reforzar su cohesión económica y social. La Comunidad se propondrá, en particular, reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones y el retraso de las regiones o islas menos favorecidas, incluidas las zonas rurales». Por ende, la cohesión económica y social se convirtió [...] en uno de los tres pilares de la integración europea” (Vasco Cal, “Integración económica y cohesión social: la experiencia de la Unión Europea”, en *Integración regional y cohesión social*, CEPAL, octubre 2005).

⁵⁰ Para entonces, el número de países miembros de la Unión Europea había pasado de 12 (UE-12) a 15 (EU-15), con la incorporación de Austria, Finlandia y Suecia. Para las comparaciones anotadas sólo se consideran los mismos países de la UE-12.

⁵¹ Las cifras se refieren al PIB per cápita calculado en paridad de poder adquisitivo (PPP). Para la UE se calcularon promedios ponderados. Para 1986, cálculos propios con base en FMI, *World Economic Outlook Database*, Octubre 2008; para 1996-2007, cálculos propios con base en Eurostat, <http://europa.eu.int/comm/eurostat>, consultado el 5 de diciembre de 2008.

⁵² Véase Rosa María Piñón, op. cit.; y María Cristina Rosas, “Algunas reflexiones sobre el proceso de regionalización de la Unión Europea respecto a las asimetrías que subsisten entre sus miembros”, en José Luis Calva (coord.), *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, op. cit.

con más insistencia se está (ba) planteando en diversos círculos de Estados Unidos". "La formación del Mercado Común de América del Norte —escribió— consistiría en la integración de las economías de los tres países, de tal manera que hubiera libertad de flujos comerciales, de capital y de trabajadores". "La finalidad declarada que persiguen sus promotores norteamericanos [...] consiste en lograr la autosuficiencia de energéticos"; y, de manera específica, "a las grandes empresas norteamericanas" les interesa "ampliar su mercado, abrir nuevas oportunidades de inversión para sus capitales y disponer de más abundante mano de obra barata".⁵³

En ese tiempo Estados Unidos era gobernado por el Partido Demócrata, con James Carter como presidente. Y aunque la iniciativa no prosperó entonces, el proyecto de integración económica, tal como lo pronosticó Ceceña, volvió a plantearse después, pero ya no bajo la forma de un Mercado Común, sino bajo la forma de Área de Libre Comercio, es decir, de capitalismo salvaje: libre flujo de mercancías y capitales, pero sin libre flujo de mano de obra. Menos aún se planteó una política agrícola común o la institución de fondos estructurales y de cohesión social. De hecho, la negociación del TLCAN fue realizada atendiendo exclusivamente los intereses de las grandes corporaciones.

Por parte de Estados Unidos, la negociación del TLCAN fue realizada por el gobierno de George Bush, del Partido Republicano; pero le correspondió firmarlo al gobierno de William Clinton, del Partido Demócrata. La condición adicional que exigió el gobierno demócrata consistió en incorporar sendos acuerdos complementarios en materias laboral y ambiental, como anexos del TLCAN. Sin embargo, en la práctica dichos acuerdos casi para nada han servido.

No es extraño, por tanto, que durante sus campañas por la candidatura presidencial del Partido Demócrata, Hillary Clinton y Barack Obama coincidieran en que (de llegar a la Casa Blanca) Estados Unidos se retiraría del TLCAN, "a menos de que México y Canadá acepten renegociar para mejorar los estándares laborales y ambientales".⁵⁴ Previamente, en un ensayo que publicó en un importante periódico de Texas, Barack Obama, señaló: "Nuestra diplomacia con México debe orientarse a una enmienda del TLCAN. Buscaré más fuertes normas laborales y ambientales, en lugar de los acuerdos complementarios que hicieron muy poco para corregir las fallas del TLCAN".⁵⁵

Esta postura quedó plasmada en la Plataforma del Partido Demócrata aprobada en su Convención de Denver, en agosto de 2008, que establece: "Trabajaremos con Canadá y México para enmendar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con el fin de que funcione mejor para nuestros tres países". "Salvaguardaremos a nuestros trabajadores, empresas y agricultores de las

⁵³ José Luis Ceceña, "Relaciones México-Estados Unidos: Mercado Común de América del Norte", en *Problemas del Desarrollo*, Num. 49, IIEc-UNAM, México, 1980.

⁵⁴ Jaime Hernández, "Amenazan con dejar el TLC si no se renegocia", *El Universal*, 27 de febrero de 2008. Véase también MSNBC, "Democratic Presidential Debate for February 26", www.msnbc.msn.com.

⁵⁵ Barack Obama, "I will repair our relationship with México", publicado en *The Dallas Morning News*, 20 de febrero de 2008.

prácticas comerciales desleales, incluyendo [...] las violaciones de los derechos de los trabajadores y de las normas ambientales".⁵⁶ Unos días después de la Convención Demócrata, que lo eligió como su candidato presidencial, Obama señaló: "Creo en el libre comercio, pero quiero asegurarme de que beneficie también a los de abajo y no sólo a los de arriba". "Aseguraré que los acuerdos complementarios sobre derechos laborales y ambientales se incluyan en el texto principal del TLCAN y se hagan cumplir".⁵⁷

Ahora bien: ¿conviene a México la renegociación laboral del TLCAN? Para quienes se benefician en México pagando bajos salarios y prestaciones, la renegociación en materia laboral no es deseable. En cambio, para el México de los asalariados resultará muy conveniente "amarrar" en el TLCAN el estricto cumplimiento de nuestras leyes laborales. Recuérdese que el "Acuerdo Laboral" anexo al TLCAN incluye las disposiciones nacionales sobre salario mínimo y sobre otros derechos laborales, que en México no se respetan. (De acuerdo con las leyes mexicanas, por ejemplo, el salario mínimo debe ser suficiente para satisfacer las necesidades de alimentación, vestido, vivienda y demás necesidades básicas, así como las recreaciones sanas, de una familia). Para los demócratas, la violación de los derechos laborales constituye una "práctica comercial desleal"; por eso externan su oposición a una competencia basada "en salarios y condiciones denigrantes".

¿Qué efecto tendría la enmienda laboral del TLCAN sobre México? Sería benéfica, porque tenemos una enorme desigualdad en la distribución del ingreso provocada en gran medida por la violación de los derechos laborales, la cual constituye un formidable obstáculo al crecimiento económico, porque trae consigo: menor masa salarial, menor mercado interno y menor dinamismo económico. Lo ocurrido en México durante el período del TLCAN es precisamente esto: los salarios mínimos perdieron el 32% de su poder de compra; los salarios contractuales, el 31.6%, etcétera. Y esta reducción del mercado interno contribuyó a un fenómeno paradójico: mientras durante el período 1994-2008 nuestras exportaciones globales de mercancías crecieron a una tasa media real del 9.3% anual (y de 9% anual sin petróleo), nuestro PIB nacional real apenas creció a una tasa media real del 2.9% anual. A su vez, el bajo crecimiento económico trajo consigo la insuficiente generación de empleos; y más de seis millones de mexicanos emigraron a Estados Unidos durante este período. De allí la conveniencia de "amarrar" al TLCAN el cumplimiento de los derechos laborales: tendríamos mayor crecimiento económico, más empleos y mayor bienestar.

¿Conviene a México la renegociación del Acuerdo Ambiental del TLCAN, a fin de que las leyes y normas ambientales efectivamente se cumplan? Para quienes se enriquecen trasladando a México industrias peligrosamente contaminan-

⁵⁶ *The 2008 Democratic National Platform. Renewing America's Promise*, as approved by the 2008 Democratic National Convention, August 15, 2008, Denver Colorado.

⁵⁷ Véase "Alone with Barack Obama. Exclusive Interview with M. E. Salinas", *Univisión*, 18 de septiembre de 2008, en www.univision.com.

tes y convirtiendo a nuestro país en basurero de desechos tóxicos y radioactivos, la renegociación ambiental no es conveniente. Tampoco es deseable para los dueños de industrias contaminantes que producen para mercados de exportación y para el mercado interno. Para los demás mexicanos, en cambio, la negociación de mejores normas ambientales y de un mayor control sobre su cumplimiento, es muy conveniente.

Desde luego, estos puntos no agotan la agenda de reforma progresiva del TLCAN. La migración constituye también un tema altamente relevante. La *Plataforma 2008 del Partido Demócrata* establece: "Necesitamos una reforma integral de inmigración". Requerimos que "el proceso de naturalización en nuestra nación sea justo y accesible para los miles de residentes permanentes legales que están ansiosos de convertirse en ciudadanos estadounidenses". "Dada la importancia de mantener las familias unidas y apoyar a los negocios estadounidenses, aumentaremos el número de visas migratorias para los miembros de las familias de quienes viven aquí, así como para inmigrantes que cubran la demanda en puestos de trabajo que los empleadores no pueden llenar con oferta local".⁵⁸ Este tema es de interés trinacional y debería formar parte de la renegociación del TLCAN, hasta desembocar —después de cierto período de transición— en el libre flujo de mano de obra.

Se ha dicho que la agenda contenida en la Plataforma 2008 del Partido Demócrata y en las propuestas de Barack Obama como candidato presidencial, podrían quedar en meras promesas de campaña. Nada está descartado, pero tampoco el beneficio de la duda.

Sin embargo, algo es plenamente indudable: las buenas ideas en torno a un TLCAN que funcione mejor para las poblaciones de los tres países de América del Norte y no sólo para los "grandes intereses corporativos", han emergido y terminarán venciendo, como finalmente triunfaron las ideas de Martin Luther King.

Por eso, es necesario abrir una amplia reflexión ciudadana trinacional, con visión de largo plazo, tendiente a convertir el TLCAN en una comprensiva agenda para el desarrollo de América del Norte.

En esta perspectiva, además de los tres temas anteriores (laboral, ambiental y migratorio), un tema crucial en la renegociación del TLCAN —no sólo para los campesinos de México sino también para una importante proporción de los granjeros de Estados Unidos y Canadá— es el agropecuario. La gran mayoría de las organizaciones campesinas de México han propuesto reiteradamente sacar el maíz, el frijol y la leche de los compromisos de liberalización comercial en el TLCAN; y los pequeños granjeros de E.U. y Canadá tienen sus propias propuestas. Pero hay también un camino alternativo de reforma que podría corregir las fallas del TLCAN en materia agropecuaria, sin revisar las liberalizaciones comerciales ya realizadas: consiste en el estableciendo de una política agrícola común,

⁵⁸ *The 2008 Democratic National Platform. Renewing America's Promise*, as approved by the 2008 Democratic National Convention, August 15, 2008, Denver, Colorado.

similar a las versiones iniciales PAC de la Unión Europea, es decir con programas y fondos trinacionales para promover la reconversión tecnológica y productiva en el sector agropecuario.

Finalmente, la plena inclusión de “los de abajo” de los tres países en los beneficios de la integración económica no será realidad sin el establecimiento de fondos estructurales y de cohesión social, que promuevan la convergencia socioeconómica en el área del TLCAN, no sólo del país subdesarrollado que es México, sino también de las regiones desfavorecidas de Estados Unidos y Canadá. La plataforma demócrata establece: “Necesitamos hacer más para promover el desarrollo económico de los países que nos envían migrantes”.⁵⁹ También lo había adelantado Obama: “Para reducir la inmigración ilegal, debemos ayudar a México a desarrollar su propia economía, a fin de que más mexicanos puedan realizar sus sueños al sur de la frontera. Es por eso que incrementaré la asistencia externa, incluyendo la expansión del microfinanciamiento para los negocios en México”.⁶⁰ Es una iniciativa en la dirección idónea. Desde luego, hay que establecer también los programas de apoyo para los trabajadores y regiones de Estados Unidos y Canadá afectados negativamente por el TLCAN.

Ciertamente, los anteriores cinco temas de una agenda para convertir el TLCAN en un proyecto de integración realmente benéfico para los habitantes de los tres países, son hartamente ambiciosos. Pero no se trata de acciones a realizar de un día para otro, sino de formular una agenda con visión de largo plazo para convertir al TLCAN en ancha vía para el desarrollo incluyente en América del Norte, aunque su plena realización pueda tomar varios lustros o décadas.

También es cierto que la renegociación del TLCAN no será tarea fácil. Un acuerdo político para transitar desde el estilo neoliberal de integración económica, hoy vigente en Norteamérica, hacia un estilo de integración tendencialmente demócrata-social, como el de la Unión Europea, no es para nada sencillo. Y es posible que sólo pueda lograrse paso a paso. Pero esto no es razón para no tener un proyecto integral con visión de futuro; en cambio, sí es razón para comenzar cuanto antes a recorrer el largo camino.

Hay que tener siempre presente que el TLCAN es un contrato vivo de asociación entre países vivos, no es un libro acabado como la Biblia.

De hecho, la experiencia internacional muestra que los procesos de integración económica no nacen completamente acabados, como Minerva de la cabeza de Jupiter. Recuérdese que la actual Unión Europea se originó en 1951 en la modesta forma de “Acuerdo del Carbón y del Acero”, es decir como una integración económica sectorial; prosiguió con el Pacto de Roma de 1957, que instituyó el Mercado Común, con su libre flujo de mercancías, capitales y mano de obra —con sus correspondientes períodos de transición— así como la Política Agrícola Común; continuó con el establecimiento en 1986 de los fondos estructurales

⁵⁹ *Idem.*

⁶⁰ Barak Obama, “I will repair our relationship with México”, publicado en *The Dallas Morning News*, 20 de febrero de 2008.

y de cohesión social; y sólo a través de sucesivas transformaciones, en 1993 se convirtió en la Unión Europea, que continúa evolucionando mediante nuevas negociaciones y renegociaciones.

En esta perspectiva, las propuestas del Partido Demócrata y de Barack Obama en torno al TLCAN, podrían representar el punto de partida para un avance paulatino hacia una etapa superior de integración económica en América del Norte.

Pero independientemente de si se avanza o no en esta dirección durante los próximos dos o tres años, algo es indudable: sólo mediante una enmienda del TLCAN, que comprenda los cinco puntos anteriormente resumidos (*id est*: mejorar los acuerdos laborales y ambientales haciendo cumplir los derechos humanos en estas materias; un acuerdo migratorio que desemboque en el libre flujo de mano de obra; una política agrícola común; y la institución de fondos estructurales y de cohesión social), podrá asegurarse el desarrollo incluyente y convergente de nuestros países y regiones subnacionales, reconvirtiendo al TLCAN en una verdadera agenda y ancha vía para el desarrollo de América del Norte.

Desde luego, si una renegociación del TLCAN en el sentido antes señalado *id est*, que permitiera corregir las inequidades espaciales y pasar a una etapa superior de integración económica en América del Norte no fuera factible, el camino alterno para el desarrollo de México sería la denuncia del TLCAN y la adopción más soberana de una estrategia endógena de desarrollo e inserción eficiente en la economía global.⁶¹

VI. Bibliografía

- A. Tornell y G. Esquivel, "The Political Economy of Mexico's Entry to NAFTA", *NBER Working Paper*, N. 5322, Washington, D. C., 1995; J. Whalley, "Why do countries seek regional trade agreements?", en J.A. Frenkel (ed.), *The Regionalization of the World Economy*, Chicago, The University of Chicago Press, 1998; J. B. De Long, C. L. De Long y S. Robinson, "In defense of Mexico's rescue", en *Foreign Affairs*, Vol. 75, Núm. 3, May-Jun, 1996.
- Alberto Armendáriz, Entrevista / Joseph Stiglitz / "Hereditario económico próximo presidente", *Reforma*, México, 4 de noviembre de 2008
- Barak Obama, "I will repair our relationship with México", publicado en *The Dallas Morning News*, 20 de febrero de 2008.
- David Wessel, "Gane quien gane en EE. UU., una pausa en los acuerdos comerciales parece ser la opción más factible", página de *The Wall Street Journal Américas*, en *Reforma*, México, 21 de febrero de 2008.

⁶¹ Para una síntesis de ésta estrategia véase mi libro *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Plaza & Janés Editores, México, 2001. Para una visión más amplia véase la colección de quince libros *Agenda para el Desarrollo*, J.L. Calva (coord.), publicada por la UNAM, Miguel Ángel Porrúa y la LX Legislatura de la Cámara de Diputados, México, 2007.

- Fortune, "Recession near, or already here", January, 2008, <http://money.cnn.com/magazines/fortune/electionpoll/2008/pollresults.html>, consultado el 7 de octubre de 2009.
- Jaime Hernández, "Amenazan con dejar el TLC si no se renegocia", *El Universal*, México, 27 de febrero de 2008. Véase también MSNBC, "Democratic Presidential Debat for February 26", www.msnbc.msn.com.
- Jaime Hernández, "Amenazan con dejar el TLC si no se renegocia", *El Universal*, México, 27 de febrero de 2008. Véase también MSNBC, "Democratic Presidential Debat for February 26", www.msnbc.msn.com. Barak Obama, "I will repair our relationship with Mexico", publicado en *The Dallas Morning News*, 20 de febrero de 2008.
- Jaime Hernández, "Amenazan con dejar el TLC si no se renegocia", *El Universal*, 27 de febrero de 2008. Véase también MSNBC, "Democratic Presidential Debat for February 26", www.msnbc.msn.com.
- Jeffrey S. Passel y D'Vera Coxa, *Mexican Immigrants: How Many Come? How Many Leave?* Pew Hispanic Center, Washington, D.C., 2009.
- John Williamson, *The Progress of Policy Reform in Latin America*, Institute for International Economics, Washington, D. C., 1990.
- José Carreño Figueras, "Los mexicanos prefieren ver a Hillary en la Casa Blanca", *El Universal*, México, 16 de febrero de 2008.
- José Luis Calva, *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Plaza Janés, México, 2001.
- José Luis Ceceña, "Relaciones México-Estados Unidos: Mercado Común de América del Norte", en *Problemas del Desarrollo*, Num. 49, IIEc-UNAM, México, 1980.
- Miguel de la Madrid Hurtado, *Quinto Informe de Gobierno*, México, 1987; y José Córdoba Montoya, "Diez lecciones de la reforma económica mexicana", *Nexos*, febrero de 1990.
- Mund Americas, "Tomando en serio la opinión pública y las encuestas de opinión", *Reporte de Opinión y Política*, Serie 8, Número 1a, México, 21 de enero de 2008.
- Nina Easton, "America sours on free trade", *Fortune*, 25 de enero de 2008
- Paul A. Samuelson, "The Gains from International Trade Once Again", *Economic Journal*, No. 72, December, 1962.
- Paul Krugman, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1986.
- Ramón Tamames, *La Comunidad Europea*, Madrid, Alianza Universidad, 1987; José Antonio Nieto Solís, *Fundamentos y políticas de la Unión Europea*, Madrid, Siglo XXI, 1998; y Rosa María Piñón Antillón, "La integración económica de Europa, ¿un modelo a seguir?", en José Luis Calva (coord.), *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, UNAM, Miguel Ángel Porrúa y LX Legislatura de la Cámara de Diputados, México, 2007.
- Rosa María Piñón, op. cit.; y María Cristina Rosas, "Algunas reflexiones sobre el proceso de regionalización de la Unión Europea respecto a las asimetrías

que subsisten entre sus miembros”, en José Luis Calva (coord.), *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, op. cit.

The 2008 Democratic National Platform. Renewing America's Promise, as approved by the 2008 Democratic National Convention, August 15, 2008, Denver, Colorado.