

*Jorge Witker**

El interés nacional frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte

SUMARIO: I. Introducción. II. Panorama general del TLCAN. III. Visión sectorial del interés nacional. IV. Consideraciones finales. V. Bibliografía.

I. Introducción

El interés nacional es un concepto que está relacionado con tres referentes básicos; la nación, el estado y el poder de cada comunidad o nación para autogobernarse.

La globalización como fenómeno contemporáneo, ha integrado empresas, mercados, productos, servicios y tecnologías a espacios planetarios, bajo el paradigma del Libre Mercado aplicado a países y regiones de grados distintos de desarrollo económico-social.

Al contrario, la globalidad calificada como de “neoliberal”, ha derivado en actores dominantes, ganadores y perdedores nacionales, que en vez de equilibrar, las desigualdades y asimetrías, las ha acentuado.

En dicho paradigma, no es fácil compaginar o armonizar el interés nacional de un país, entendido como proceso que busca crecer con equidad en democracia, fortaleciendo la identidad nacional e integrada en vez de segmentar, los diversos sectores económicos y sociales de un país.

Manuel Castell, contempla la globalización, como un proceso, por el cual las actividades decisivas en un ámbito de acción determinado (la economía, los medios de comunicación, la tecnología, la gestión de medio ambiente e incluso el crimen organizado) funcionan como unidad en tiempo real en el conjunto del planeta. (Castell, 2004).

* Investigador y Catedrático del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

Precisamente, el TLCAN es la expresión jurídica de esa globalización, en donde los actores perdedores han debido someter el interés nacional a los desig- nios y mandatos de intereses extranjeros.

Las presentes reflexiones describen y analizan aspectos que el interés nacional de México se ha visto vulnerada por las políticas oficiosas o induci- dos del TLCAN.

Con estos elementos, al parecer, contradictorios y antitéticos, analizare- mos el interés nacional de México, en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que en el presente año cumple 20 años de vigencia con efectos claros para México.

II. Panorama general del TLCAN

Para un análisis objetivo de estos 20 años de TLCAN, debemos insertarlos en un contexto más amplio, que tiene que ver con la articulación de un proceso que se inicia en la década de los 80 y que responderá a una política económica deriva- da de una concepción de la sociedad y de la economía calificada como de neoli- beralismo (Cordera Campos, 2014).

En efecto, dicha política se ha apropiado de la noción de gobernanza global lo cual es erróneo pues hay una variedad de procesos que no incluyen la economía de mercado y el libre comercio como el retiro total y absoluto de las regulaciones nacionales del llamado orden público económico (Gazol, 2013).

Con estos elementos, la experiencia de estos 20 años nos debe conducir a ver como el interés nacional de México se ha subordinado a los intereses de nuestros socios comerciales y cuyos efectos, más visibles se ubican en el área de los recursos naturales, de la dependencia alimentaria y de la subordinación tec- nológica productiva base de un desarrollo nacional equilibrado.

De todos modos, antes de analizar como el TLCAN en general, ha afectado el interés mexicano, es necesario reiterar que dicho tratado no pue- de percibirse como el único causante de todo lo negativo vigente, ni tampo- co como la panacea para el salto cualitativo hacia la modernidad y prosperidad, que los promotores prometieron y, que ahora insisten en pro- fundizar las mismas variables con un tratado plus, conocido como TPP (Alianza Transpacífico) que se negocia sobre las ruinas del propio pacto re- gional (Witker, 2014).

El argumento central de los defensores actuales del TLCAN-TPP, lo fun- damentan en el aumento cuantitativo de las exportaciones comparadas entre 1994 y el actual año 2014 (Vega Canovas, 2010).

Al margen de los números estas exportaciones contrasta con el mínimo grado de integración nacional logrado en esta espectacular producción de ma- quila exportable lo cual se refleja en un magro crecimiento del PIB en estos 20

años (Vega Canovas, 2010) y a la mínima gravitación del comercio exterior (63% del PIB) en el crecimiento del producto y del empleo.

Otro tanto, acontece con los incrementos notables registrados en los montos de inversión extranjera directa frente al mínimo reducido índice de crecimiento y del empleo formal en dicho lapso.

Conviene mencionar que al parecer el TLCAN fue consecuencia de una decisión geopolítica improvisada y repentina pues el modelo sustitutivo de importaciones en los ochenta evidenciaba signos de agotamiento que fueron enfrentados temporalmente con el petróleo del nuevo yacimiento petrolero de Cantarell el que orilló al ex presidente López Portillo a posponer una vez más una reforma fiscal integral, paradójicamente convocar a administrar una abundancia que nunca llegó.

La improvisación irreflexiva del ex presidente Carlos Salinas llevó a México a suscribir el primer tratado del libre comercio Norte-Sur, sin diagnosticar ni evaluar las asimetrías evidentes, y menos prever las consecuencias negativas para un país tradicionalmente desintegrado socialmente y en procesos intermedios de desarrollo.

La invitación salinista de transitar al primer mundo que suponía aprobar el TLCAN, en 20 años de supuesto libre comercio, deparó en México los siguientes factores negativos:

El mito exportador

Esta variable que se ha utilizado con extensiva frecuencia necesita ser analizada bajo categorías de perfil cualitativo y no solo cuantitativo. En este aspecto, las exportaciones mexicanas se multiplicaron en estos 20 años por diez y su composición cambió en favor de las manufacturas y en contra de las exportaciones petroleras clásicas; similar cambio operó en las importaciones pues el modelo industrial seguido centrado en las maquiladoras (creadas en la década de los sesenta) que detonó crecimiento en las regiones centro norte y fronteras con Estados Unidos, ampliando y consolidando el comercio cautivo (matriz-filial) de nulo efecto en las cadenas de valor y sin aporte significativo en materia de innovaciones tecnológicas (De la Cruz Gallegos, 2012).

Cambios en el PIB

Los indicadores señalados impactan al interés nacional pues el comercio exterior de México que en el 2013 representa el 60% de dicho PIB, sin derivar en tasas de crecimiento económico congruente a dicho porcentaje, pues a largo plazo en estos 20 años, creció a solo 2.2% anual, muy alejado de las tasas del 6.13% anual que observó México bajo el modelo keynesiano entre 1940 y 1982.

Completa los datos precedentes, la retracción en la formación de capital que se redujo de coeficientes por encima del 25% de los años setenta a un 20% en los años TLCAN; derivado de la baja de la inversión pública que no fue com-

pensada por la tan ofrecida y anunciada inversión privada nacional y extranjera, que en ningún momento, respondió a las reformas estructurales que la suscripción del TLCAN significó para el orden jurídico nacional.

Los efectos sociales

Los intereses nacionales deben reflejarse en los aspectos de beneficio social que las políticas públicas deben otorgar a un país. Un elemento adicional de atracción que ofreció el TLCAN en su momento, fue el multicitado bono demográfico que articulaba las pirámides invertidas poblacionales de las sociedades de América del Norte. La joven población mexicana tenía un amplio horizonte de superación y progreso con la presencia masiva de inversiones y nuevas empresas que el tratado prometía.

Sin embargo, al no crecer la economía en estos 20 años, pues al 2.2% anual promedio hay que restarle el 1,7 % de aumento demográfico anual, los jóvenes y los adultos jóvenes del bono demográfico, se ha diluido en la informalidad laboral, la migración al norte y el desempleo juvenil, nutriendo fatalmente a la delincuencia organizada, que tanta violencia e inseguridad ha desatado en estos años de libre comercio.

Corolario de lo anterior, la vulnerabilidad social y la pobreza en diversos grados que afecta a la mitad de la población, provocan efectos perversos, que más que responsabilizar al TLCAN en sí, responden a una política económica de libre mercado que propicia, más los negocios privados, que los intereses colectivos nacionales.

La devastación del campo

En este sector, el interés nacional bajo la vigencia del TLCAN, se evidencia significativamente. Un breve diagnóstico nos muestra lo siguiente, aunque debe advertirse que es el único instrumento de comercio internacional que asimila en forma mecánica las mercancías a los recursos alimenticios, lo cual desde el inicio planteó la desventaja de equilibrar una agricultura moderna y subsidiada con la agricultura mexicana pre moderna y con indicadores estructurales históricamente negativos:

En este diagnóstico destacamos lo siguiente:

- El efecto multiplicador del sector en las direcciones vertical y horizontal, es decir, impacta la industria de insumos, la de transporte, la de transformación, servicios y comercio.
- La multifuncionalidad del sector agrícola, pues en la base de la alimentación y de la soberanía alimentaria y generadoras de empleos y divisas por su proyección social y su importancia en la paz, en el medio rural, por la protección del medio ambiente, la biodiversidad y el paisaje y por ser, finalmente, el sostén de nuestra cultura alimentaria y parte fundamental de la identidad nacional. (Reyes Osorio, 2005)

Todos estos elementos no se consideraron al momento de negociar dicho tratado ignorándose además las siguientes desventajas:

- Los productores de EE.UU. reciben, con la nueva *Farm Bill*, 70% más de apoyos. En el promedio de los años 1999/2001, los subsidios representaron en México el 23% del valor de la producción de los productores, mientras que en los EE. UU alcanzaron el 47% y en Canadá el 26%.
- La metodología de la OCDE para estimar los apoyos a la agricultura evidencia gran inconsistencia en los apoyos a la agricultura en México. Antes del TLCAN los niveles de apoyo en Estados Unidos y Canadá fueron mucho mayores que en México, y en lo que va del TLCAN, el 44% del valor de la producción agropecuaria de EE. UU. fue subsidiada y en México solamente el 19 por ciento.
- Además, los productores de Estados Unidos tienen un apoyo por hectárea de 120 dólares y los de México de 45 (OECD). Los productores de Estados Unidos tienen explotaciones promedio de 29 ha (tierra arable) frente al 1.8 ha en México (FAO, FAOSTAT). Finalmente, la productividad de un trabajador agrícola de Estados Unidos es 18 veces mayor (US\$39,000) que la de un trabajador en México (US\$ 2,164), según datos del Banco Mundial.
- Pero no solamente existen asimetrías en cuanto a los montos de subsidios, sino también en cuanto a su poder de impacto hacia el largo plazo y su capacidad de generar innovaciones tecnológicas en un contexto de competencia abierta. En este sentido los socios comerciales de México están favoreciendo los subsidios a través de los servicios como por ejemplo: investigación y desarrollo, universidades, infraestructura, comercialización, promoción y reservas estatales. Mientras que en México en promedio de los años 1999/2001 solamente destinó el 9% de sus subsidios a los servicios, Canadá y Estados Unidos reservaron para ello, una cuarta parte de sus recursos.
- Existen asimetrías en cuanto al aprovechamiento de los márgenes negociados del TLCAN. En la práctica, México no aprovechó los márgenes negociados: nunca se han cobrado los aranceles de las importaciones fuera de la cuota, en los casos de maíz y frijol, de tal suerte que en el caso del maíz la pérdida fiscal durante el periodo del TLCAN es de más de 3 mil millones de dólares y en el frijol de 121 millones, nada mas de las importaciones desde Estados Unidos.
- Las exportaciones a México, reportadas por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) contrastan con la asignación de cupos de importación de la Secretaría de Economía de México. En el caso del maíz la asignación al 31.12.2003 fue de total asignado: 3, 773,319 toneladas (Secretaría de Economía) ósea 2.3 millones de toneladas menos de lo

que registro EE.UU. En el caso del frijol existe una diferencia de 11,602 toneladas entre las estadísticas de ambos países.

Finalmente si tomamos en cuenta la suma de los cuatro cultivos de granos básicos (maíz, arroz, trigo y frijol) se percibe la magnitud del proceso señalado, ya que en el periodo 85-93 el volumen total importado fue de 30.7 millones de toneladas, incrementándose en la vigencia del TLCAN a 68.5 millones de toneladas, es decir un crecimiento de 37.8 millones de toneladas. (Secretaría de Economía).

Una revisión jurídica estratégica del tratado nos obliga a mencionar algunos preceptos específicos dignos de registrarse: El artículo 102 señala seis objetivos del TLCAN y que lejanamente se han cumplido pues si bien ha habido eliminación gradual de obstáculos al comercio, promoción de condiciones de competencia leal, aumento en las oportunidades de inversión, mecanismo de administración del tratado y solución de controversias, más una protección de los derechos de propiedad intelectual, elementos todos que México ha facilitado, pero que las contrapartes no han propiciado reciprocidad alguna, pues la cooperación trilateral regional y multilateral en caminata a ampliar y mejorar los beneficios equivalentes a los miembros de tal instrumento comercial, es decir, los objetivos, lejanamente se han cumplido asimétricamente, pues fuera del Plan Mérida, centrado en la seguridad de Estados Unidos, en cuanto a la prosperidad no ha habido mayor contraprestación congruente a la condición de socios comerciales equivalentes.

El capítulo 10 por su parte, especialmente el artículo 1003, establece una limitante de efectos estratégicos, para la industria nacional, pues impide que las compras de gobierno, sean utilizadas como instrumento de fomento y apoyo a las empresas nacionales, limitante que impide el desarrollo de una política industrial centrada en el mercado interno.

Otra consecuencia negativa señalado en el anexo 702.3 es el referido a la prohibición expresa para México y Canadá de formar parte de los acuerdos intergubernamentales de productos básicos, en donde por ejemplo el Convenio del Café esta negado a México y Canadá, pero permitido al principal importador del producto, Estados Unidos.

III. Visión sectorial del interés nacional

El Petróleo

Este recurso estratégico en el mundo global ha significado para México, una vertiente compleja y de muy discutible política pública. Pese, al aumento de las reservas de hidrocarburo, que el país experimento en la década de los Ochenta, contradiciendo la historia de la década de los 40 a 70, en donde el recurso petrolero se utilizó como pa-

lanca de un desarrollo industrial, moderadamente exitoso, pues se creció a tasas superiores al 6% anual, se cambió a un modelo exportador de crudo sin procesar.

En efecto, a partir de la gestión de Miguel de la Madrid, dicha estrategia, varió en nuevos contextos de política internacional, plasmada fundamentalmente, en el Consenso de Washington. Se planteó bajo tales principios, el dismantelamiento de todo el sector industrial, tanto público como privado, pasándose de la sustitución de importaciones, a una estrategia exportadora que llega hasta nuestros días, bajo un esquema maquilador sin crecimiento, ni de la economía ni de los empleos. (Witker, 2012).

En el aspecto petrolero y de hidrocarburo, esta política se reflejó al impulso del TLCAN, en hacer de México un proveedor de crudos baratos para las refinerías estadounidenses, a las cuales se les compra los petroquímicos y gasolinas que anteriormente en su gran mayoría producía la industria mexicana.

PEMEX una de las empresas más importante del mundo, se dedicó a la producción exclusiva de crudo, recurriendo a la vía del contratismo privado sin conexión alguna con las innovaciones tecnológicas del petróleo, abandonando al Instituto Mexicano del Petróleo a su suerte.

Sin visión de futuro hoy México, es exportador exclusivo de comoditis y uno de los mayores importadores de gasolina precisamente de las refinerías texanas estadounidenses (Witker, 2012).

En efecto, si el TLCAN tuviera alguna relación con el interés nacional de México y hubiera comprensión del vecino del norte, para apoyar y desarrollar a México, podría convenir en que México exportara temporalmente el crudo suficiente para ser refinado con contratos de maquila, en las refinerías texanas, a través de un contrato de servicios al respecto; se lograría así una gasolina a precios altamente convenientes, con lo cual, se plasmaría una verdadera y simétrica integración sectorial, en beneficio de ambos socios comerciales. Este mecanismo está contemplado en la legislación aduanera mexicana y en los propios capítulos del TLCAN.

Sin este mecanismo, en la actualidad México vende el crudo de exportación a Estados Unidos al precio calculado para los ingresos presupuestarios anuales, inferiores al precio internacional del crudo, y compra la gasolina obtenida del mismo crudo, a precios internacionales, quedando en evidencia que el TLCAN es absolutamente en este aspecto, contrario al interés nacional mexicano (Rojas Gutierrez, 2008).

Soberanía alimentaria

En este rubro y que tiene que ver con la dieta alimentaria de los mexicanos, los datos estadísticos son ampliamente desfavorables a México. Al inicio de la década de los 90 México importaba menos de 10 mil millones de dólares en grano especialmente el maíz amarillo y otros cupos de granos complementarios a la producción nacional. A 20 años de TLCAN, México importa 30 mil millones de toneladas en

granos siendo algunos productos paradigmáticos de la tremenda dependencia alimentaria que hoy experimenta nuestro país. Somos importadores netos de arroz, soya, trigo, frijol, por señalar algunos y en los cuales el arroz es el grano, que habiendo sido productor del 90% del consumo aparente, en la década de los 80, hoy día importamos el 90% quedando solo un 10% como un mudo recuerdo de una historia que lamentablemente se repite en otros sectores (Carne de cerdo, avícolas, etc.).

Como es de suponer, el TLCAN transformó el campo mexicano de productor de alimentos, en importador de productos agrícolas subsidiados, con lo cual la migración campo-ciudad, que gradualmente caracterizaba al país, se transformó en migración hacia el vecino del norte, lo que implicó que en vez de exportar productos nos transformamos en exportador de mano de obra (Schwentesi Rindermann & Gómez Cruza, 2005).

Como es observable aquí en este sector el interés nacional y la identidad mexicana se ha perdido en estos 20 años de asimetrías y desigualdades internacionales derivadas del TLCAN.

La innovación tecnológica y los acuerdos de equivalencia

Con fecha 17 de Agosto del 2010, se publicó en el Diario Oficial de la Federación acuerdos por los cuales se reconoce equivalencia de estándares y reglamentos técnicos extranjeros (estadounidenses y canadienses) relacionados con las normas: NOM-001-SCFI-1993, NOM-019-SCFI-1998, y NOM-016-SCFI-1993, referido a productos eléctricos, electrónicos y procesamiento de datos (Witker & Márquez, 2011).

Esta unilateral decisión de Política Económica, implica diseñar un sesgo importador total a la Economía Nacional, omitiendo toda posibilidad de estimular y fomentar el aparato productivo interno, estrategia que todos los países utilizan para, precisamente, colocar sus producciones exportables en los mercados internacionales.

En efecto, la normalización como un instrumento permanente de innovaciones productivas, es una actividad que compromete a toda la sociedad, pues los productos nacionales constituyen un factor de identidad nacional y ningún país, por pequeño que sea, renuncia a su mínima autonomía productiva, tecnológica y científica en el mundo competitivo de los mercados globales actuales.

La política industrial de México desde hace cinco décadas, e incluso antes, en que se desarrollara la actual plataforma exportadora, puso especial énfasis en la normalización y procedimientos de evaluación de la conformidad de los productos mexicanos, con la perspectiva de vincularse a los esquemas internacionales de normalización y evaluación, relacionándose a nivel multilateral con las principales organizaciones impulsadas fundamentalmente por el sistema de Naciones Unidas.

Los esquemas de normalización son expresiones de la política industrial y productiva de un país, que no puede separarse por afanes importado-

res, de la economía nacional y de las diversas vertientes que la conforman. Recuérdesse que son normas de productos, que especifican y precisan las características de estos, características que pueden incluir, diseño, tamaño, peso, inocuidad, comportamiento energético y ambiental, inter-operatividad, material en que está fabricado, incluso procesos y métodos de producción, todo lo cual responde al grado de desarrollo e innovaciones productivas de que goza un país determinado. Como dice la Asociación Brasileña de Normas Técnicas, “la normatividad es la carta de presentación de la producción brasileña y la forma como se inserta Brasil en el escenario Mundial”.

En cuanto a las reglamentaciones técnicas, responden a intereses superiores de derecho público, destinados a proteger la seguridad y salud de las personas, salud y vida de los animales, protección del consumidor, protección del medio ambiente, y prevención de prácticas que induzcan a error, elementos todos que han ido armonizándose con los esfuerzos de la OMC, y el propio Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, tales bienes protegidos, no pueden ser entregados a instituciones privadas de Estados Unidos y Canadá, por muy respetables que sean, pues se pone en peligro y riesgo intereses propios de la soberanía y el derecho público de cada país (Witker & Márquez, 2011).

Es interesante destacar que países como Brasil, Chile, España y los bloques político-económicos, como la Unión Europea, asignan a las organizaciones nacionales de normalización un papel predominante en sus economías, como entidades ágiles para responder con eficacia a las demandas del mercado y de la sociedad comprometida con el desarrollo sostenible de esos países en lo económico, social y ambiental.

En efecto, actualmente un organismo de normalización cuenta con 162 miembros, por lo que se puede estimar que casi la totalidad de la comunidad internacional, busca legítimamente armonizar sus esquemas de normalización a partir de reglas técnicas reconocidas multilateralmente, emanadas de la propia ISO (Organización Internacional de Normalización), la Comisión Electrónica Internacional (CEI), el *Codex Alimentarius*, la Unión Internacional de Telecomunicaciones, etc., además, se debe destacar que los países toman las reglas técnicas emanadas de esos organismos y las adecuan a sus procesos técnicos, y ni siquiera en los países de la Unión Europea, cuyo avanzado proceso de integración es evidente, se utiliza la vertiente de la equivalencia, puesto que ningún país somete a sus estructuras productivas, tecnológicas y ambientales a las de otro país, ya que al hacerlo implica subordinar sus políticas y mercados industriales, que responden a esquemas de planeación científico y tecnológico, ambientales y de desarrollo, a los dictados de países diferentes. Por ello, no es extraño que las exportaciones estadounidenses a la Unión Europea, deban cumplir a su vez los requisitos que establece dicho mercado, sin poder esgrimir equivalencia alguna.

Con esta perspectiva, la Organización Mundial de Comercio (OMC), que es el Código mercantil que reúne a más de 150 países, expide en la Ronda

Uruguay, y los Acuerdos finales de Marrakech en 1995, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, que reconoce expresamente la autonomía y soberanía de cada país para que, en función de sus necesidades y realidades económico-sociales, establezca sus esquemas de normalización y reglamentos técnicos pertinentes, con la condición de que no se utilicen como barreras no arancelarias que impidan el libre flujo de mercancías de un territorio aduanero a otro (Witker, 2011).

Este Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio, es el que debe regir nuestro esquema de normalización y reglamentaciones técnicas, y no esquemas de equivalencia emanados de autoridades administrativas con dudosa competencia para emitirlos. No soslayamos que la equivalencia, que si bien se insinúan en el Capítulo IX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), carece de toda legalidad a la luz tanto de la regulación de la propia OMC, del contenido del TLCAN y de la legislación nacional interna.

Finalmente, cabe destacar que al afán de facilitar las importaciones que evidentemente persiguen estos acuerdos, deja paradójicamente al margen a la producción nacional exportable, pues reiteramos, las instituciones mexicanas de normalización, evaluación y de conformidad, no tienen reconocimiento alguno en Canadá y Estados Unidos, no obstante, haber suscrito 12 tratados de Libre Comercio y exportar a más de 40 países y proclamar en el discurso a México como una plataforma exportadora privilegiada.

Como es posible percibir la llamada plataforma exportadora es inconsistente con estos acuerdos de equivalencia, puesto que la industria nacional y especialmente, las pequeñas y medianas empresas, no están relacionadas con la normalización productiva que viene a ser un factor estratégico en la actualidad para los mercados extranjeros. La política de normalización como dijimos anteriormente compromete a la sociedad pues las normas promueven la calidad de productos y servicios, la confiabilidad de los mismos, la eficiencia, la protección ecológica y ambiental y el intercambio de tecnologías.

Cuatro errores conceptuales o dispráxis evidenciamos en estos unilaterales acuerdos de equivalencia:

- Los Estados Unidos de América y Canadá no otorgan reciprocidad a las normas oficiales mexicanas ni a sus reglamentos técnicos.
- Confunden conceptualmente a los estándares que en el Derecho Estadounidense y Canadiense son convenciones de derecho privado no vinculantes a terceros, con los reglamentos técnicos que son normativas de derecho público y, en consecuencia obligatorias, y que su inobservancia incorpora riesgos a los consumidores y usuarios de productos y servicios importados de estos países.
- Los estándares y reglamentos técnicos de estos países se aplican internamente en los respectivos territorios, de tal suerte que un daño eventual a los con-

sumidores mexicanos no pueden ser reclamado dicho daño por esta clara limitante que la norma oficial mexicana establece como responsabilidad del importador de dichos productos.

- Finalmente y no menos importante, está el principio de no discriminación que México debe observar, pues este tratamiento de equivalencia debería extenderlo al resto de los 12 tratados de Libre Comercio que a la fecha ha suscrito (Witker, 2011).

Esta asimilación mecánica de la normalización del TLCAN evidencia y fomenta la dependencia tecnológica al igual que la alimenticia vista precedentemente, se suma a ella la aplicación del llamado Libro Azul estadounidense al valor de los automóviles usados, que la aduana mexicana utiliza al amparo de dicho tratado, en abierta violación al Acuerdo de valoración de las Mercancías de la OMC y de la propia ley aduanera vigente. Así el interés nacional y fiscal se subordina una vez más a interés extranjeros.

La dispráxis en esta materia exhibe connotaciones tremendamente desventajosas para el país, pues deja a las empresas productivas nacionales desprotegidas totalmente de la competencia de productos y servicios extranjeros en el mercado interno; desestimula la investigación y desarrollo base de las innovaciones productivas que todos los países fomentan a través de sus Universidades e Institutos de investigación y finalmente, deja a los consumidores en total indefensión, pues los daños y perjuicios que, eventualmente se produzcan, por el uso de estos productos normatizados externamente, sin recurso alguno para reclamar la reparación del daño respectivo.

IV. Consideraciones finales.

Las líneas precedentes evidencian que el TLCAN en estos 20 años ha vulnerado el interés nacional mexicano, en diversos ámbitos de la economía y sociedad.

El modelo exportador-maquilador no ha impactado a las cadenas productivas de valor y las ha desintegrado en favor de insumos y componentes de origen extranjero. Sin política industrial, el aumento de las exportaciones no se ha reflejado en nuevas industrias y empleos, pese a que el PIB exhibe un 63% integrado por el comercio exterior. Por esto, la tasa de crecimiento anual en estos 20 años ha sido solo de un 2% promedio, igual o similar a la tasa de crecimiento demográfico lo que implica que el TLCAN ha obrado en contra del interés nacional.

En el ámbito de las innovaciones tecnológicas, para el vector industrial los acuerdos de equivalencia normativa (nulificación de las normas oficiales mexicanas NOM) aplicada por la Secretaria de Economía en el contexto del capítulo octavo del TLCAN, condena al país, a una dependencia extranjera tecnológica,

desalentando no solo la inversión privada en investigación y desarrollo (ID), sino a las instituciones de educación superior e institutos tecnológicos con lo cual se estimula la copia de norma y estándares extranjeros, alejados de las reales necesidades y capacidades nacionales. No aplicar ni fomentar la creación y desarrollo de productos diseñados por los emprendedores mexicanos es limitar el espíritu innovador empresarial y por ende frustrar y limitar el interés nacional al respecto. Con ello los emprendedores y los innovadores tan publicitados por el discurso oficial se vuelven letra muerta con las políticas erróneas del TLCAN.

V. Bibliografía

- Castell, M. (2004). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Cordera Campos, R. (26 de Enero de 2014). A veinte años del TLCAN: De la adopción a la adaptación. *Correo del Sur, La Jornada Morelos*, págs. 6- 7.
- De la Cruz Gallegos, J. L. (2012). Consolidación del Mercado Interno. En A. Oropeza García, *México 2012. La responsabilidad del porvenir* (pág. 377). México: IIJ-UNAM.
- Gazol, A. (12 de Diciembre de 2013). Sobre las culpas del TLCAN. *Correo del Sur, La Jornada Morelos*, pág. 6.
- Reyes Osorio, S. (2005). La policía agrícola de México bajo el TLCAN. En *La economía mexicana bajo el TLCAN: evaluación y alternativas* (pág. 301). México: UNAM.
- Rojas Gutierrez, F. (2008). *¿Es la reforma energética factible?*. México: Centro de Estudios de Derecho e Investigaciones Parlamentarias. Cámara de Diputados.
- Schwentesius Rindermann, R., & Gómez Cruza, M. A. (2005). *La economía mexicana bajo el TLCAN*. México: Universidad de Guadalajara - Universidad Nacional Autónoma de México .
- Secretaría de Economía. (s.f.). Obtenido de http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1294/MMAI_AE5.
- Vega Canovas, G. (2010). El Tratado de Libre Comercio en América del Norte. En *América del Norte en el siglo XXI*. México: UNAM.
- Witker, J. (2012). *Tesis desarrollada y explicada en distintas conferencias y ponencias universitarias*. UNAM.
- _____. *Derecho del Comercio Exterior*. México: UNAM.
- _____. (2014). *Introducción al Derecho Económico*. México: UNAM.
- _____. & Márquez, D. (2011). *Bases jurídico-económicas e internacionales para sustentar la ilegalidad de la equivalencia de normalización con Estados Unidos y Canadá*. Documento de Trabajo No. 156. UNAM.