

10-1-2011

La Producción de Alimentos en México en el Marco de las Políticas Neoliberales y del TLCAN

José Luis Calva

Follow this and additional works at: <http://repository.law.miami.edu/umialr>

 Part of the [Comparative and Foreign Law Commons](#), and the [International Law Commons](#)

Recommended Citation

José Luis Calva, *La Producción de Alimentos en México en el Marco de las Políticas Neoliberales y del TLCAN*, 43 U. Miami Inter-Am. L. Rev. 45 (2011)
Available at: <http://repository.law.miami.edu/umialr/vol43/iss1/4>

This Keynote is brought to you for free and open access by Institutional Repository. It has been accepted for inclusion in University of Miami Inter-American Law Review by an authorized administrator of Institutional Repository. For more information, please contact library@law.miami.edu.

La Producción de Alimentos en México en el Marco de las Políticas Neoliberales y del TLCAN*

José Luis Calva**

I. LAS POLÍTICAS NEOLIBERALES EN MÉXICO

La economía mexicana cumplió veintiocho años de haber sido convertida en un enorme laboratorio de experimentación neoliberal, *id est* de perseverante aplicación del decálogo de “reformas estructurales” y “disciplinas macroeconómicas” recomendadas por los organismos financieros internacionales al mundo en desarrollo, que John Williamson sintetizó en el *Consenso de Washington*.¹ Se esperaba que este decálogo de políticas económicas —que comprende: la liberalización del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; la orientación de la economía hacia los mercados externos; la privatización 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 financiamiento y el de los respectivos mercados); la desregulación de las actividades económicas; la estricta *disciplina fiscal* (*id est*, el equilibrio ingreso/gasto público como fin a ultranza, que cancela el papel activo de la política fiscal para regular el ciclo económico); la erradicación de los desequilibrios fiscales previos, pero no mediante una mayor recaudación tributaria sino a través de la reducción de la inversión y el gasto públicos (que conduce a la supresión o reducción de programas de fomento económico general y sectoriales); una reforma fiscal claramente orientada a reducir las tasas marginales de impuesto a los ingresos mayores, ampliando en contrapartida la base de contribuyentes; y un adecuado marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad—conduciría a nuestro país hacia la tierra prometida de las mayores

* Versión actualizada de la ponencia magistral presentada en la reunión anual de *Intercambio Sur-Norte en Teoría, Cultura y Derecho (ISN)*, organizada por el Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, Latina and Latino Critical Legal Theory, Inc., Sturm College of Law de la University of Denver, Center for Global Justice de la Seattle U. School of Law, en mayo de 2010.

** Investigador titular en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM; y miembro del Sistema Nacional de Investigadores.

1. JOHN WILLIAMSON, *THE PROGRESS OF POLICY REFORM IN LATIN AMERICA* (1990).

tasas de crecimiento económico y los más altos niveles de bienestar.

Esta visión de la economía —preconizada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial desde principios de la década de 1980— representó un viraje radical respecto a la estrategia económica sobre la cual se había fincado el desarrollo económico de México durante los cincuenta años previos. 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 (pero prudente, excepto a partir de los años setenta) 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*.²

A partir de 1983, la estrategia económica neoliberal —apegada a la ideología ortodoxa que atribuye al Estado la causa de los males económicos— se orientó a transferir a los agentes privados y al mercado, gradual pero sostenidamente, las funciones económicas anteriormente asignadas al Estado. La idea-fuerza que había servido de fundamento al modelo económico precedente, según la cual la industrialización tardía exigía una amplia intervención del Estado, regulando el comercio exterior y promoviendo activamente el desarrollo del aparato productivo, fue descalificada³ y reemplazada por la “visión moderna,” según la cual la liberalización y la reducción de la presencia del Estado en

2. See generally RAYMOND VERNON, *EL DILEMA DE LA ECONOMIA MEXICANA* (1967); LEOPOLDO SOLIS, *LA REALIDAD ECONOMICA MEXICANA: RETROSPECCION Y PERSPECTIVA* (Siglo Veintiuno eds., 1st ed., 1970); ROGER D. HANSEN, *LA POLITICA DEL DESARROLLO MEXICANO* (Siglo Veintiuno eds., 1st ed., 1971); JAMES W. WILKIE, *LA REVOLUCION MEXICANA* (1910 – 1976); GASTO FEDERAL Y CAMBIO SOCIAL (1978); ANTONIO ORTIZ MENA, *EL DESARROLLO ESTABILIZADOR: REFLEXIONES SOBRE UNA EPOCA* (1998); ENRIQUE CARDENAS, *LA POLITICA ECONOMICA EN MEXICO, 1950-1994* (1996).

3. De manera reiterada, la crítica tecnocrático-neoliberal del modelo sustitutivo de importaciones, magnificó las debilidades de la industrialización sustitutiva: “el proceso de industrialización realizado en el marco de una economía cerrada a la competencia del exterior —señaló el *Programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior 1990-1994* (SECOFI, México, 1990)— generó altos costos y bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y una asignación ineficiente de recursos,” “las regulaciones excesivas u obsoletas impusieron costos elevados e innecesarios, desalentando la productividad y propiciando una asignación ineficiente de recursos.”

la economía permitirían aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecía la globalización, al favorecer la asignación más eficiente de los recursos productivos y el logro de mayores tasas de crecimiento económico.

Sin embargo, a más de un cuarto de siglo de perseverante experimentación neoliberal, la prosperidad ofrecida por los reformadores neoliberales brilla por su ausencia.

Al contrario, el desempeño de la economía mexicana bajo el modelo neoliberal ha sido considerablemente inferior al observado durante el período de operación del modelo económico precedente. Bajo el modelo económico de la Revolución mexicana —también denominado modelo keynesiano-cepalino—, el producto interno bruto 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, lo cual implicó un incremento de 348% en el PIB per cápita, que creció a una tasa media del 3.2% anual; la inversión fija bruta creció a una tasa media del 8.3% anual; y el poder adquisitivo de los salarios mínimos se incrementó 96.9%.⁴

Bajo el modelo económico neoliberal, en cambio —basado en las prescripciones del *Consenso de Washington*⁵— el PIB sólo se incrementó 0.83 veces (83.1%) durante el período 1983-2010, al crecer a una tasa media de 2.2% anual, lo que implicó un incremento acumulado de apenas 14.2% en el PIB per cápita, que creció a una tasa media del 0.5% anual (sin incluir a los mexicanos que emigraron al extranjero durante este periodo: si los incluimos, el PIB per cápita sólo creció a una tasa de 0.1% anual); la inversión fija bruta sólo creció a una tasa del 2.4% anual; y los salarios mínimos perdieron el 71.1% de su poder adquisitivo.⁶

4. Cálculos propios con bases en Banco de México, Indicadores Económicos <http://www.banxico.org.mx/> (last visited Sep. 19, 2011); Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Sistema Cuentas de México Base 1980, Base 1993, y Base 2003 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVZ10123000700070#> (last visited Sep. 19, 2011); Consejo Nacional de Población, Estimaciones y Proyecciones de Población 1930-250; Comición de Salarios Mínimos, Salarios Mínimos; Banco de México, Índices de Precios http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/informacion_frecuente/inpc/ (last visited Sep. 19, 2011).

5. Para un análisis del modo de aplicación de las prescripciones del Consenso de Washington en México, véase HECTOR GUILLÉN, *LA CONTRARREVOLUCIÓN NEOLIBERAL* (Era ed., 1996); NORA LUSTIG, *HACIA LA RECONSTRUCCIÓN DE UNA ECONOMÍA* (1994); CARLOS BAZDRESCH ET AL., *MÉXICO: AUGE, CRISIS Y AJUSTE* TOMO III (1993); ENRIQUE DUSSEL PETERS, *LA ECONOMÍA DE LA POLARIZACIÓN: TEORÍA Y EVOLUCIÓN DEL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LAS MANUFACTURAS MEXICANAS (1988-1996)* (1997); José Luis Calva, *Balance de las Políticas Públicas: La Economía Mexicana Bajo el Consenso de Washington*, Soberanía y Desarrollo Regional: El México que Queremos (2003).

6. Cálculos propios con bases en Banco de México, Indicadores Económicos <http://>

En consecuencia, la visión ortodoxa según la cual la aplicación del Consenso de Washington permitiría alcanzar mayores tasas de crecimiento económico y más altos niveles de bienestar, resultó rotundamente desmentida en la práctica.

II. LAS POLÍTICAS NEOLIBERALES EN LA AGRICULTURA MEXICANA

En el campo mexicano, los programas neoliberales de *ajuste estructural* —basados en los dogmas del Consenso de Washington— comprendieron un proceso de liberalización del sector agropecuario, cuyas vertientes principales son: 1) la severa reducción de la participación del Estado en la promoción del desarrollo económico sectorial; 2) la apertura comercial unilateral y abrupta que —realizada a marchas forzadas a partir de 1984— fue amarrada mediante la inclusión completa del sector agropecuario en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; 3) la reforma de la legislación agraria que suprimió el carácter inalienable, inembargable e imprescriptible de la propiedad campesina ejidal y comunal, instituido por la Revolución mexicana, abriendo múltiples vías para el comercio de tierras y la concentración agraria en grandes unidades de producción.⁷

Esta estrategia neoliberal representó un viraje radical respecto a la estrategia de desarrollo agrícola aplicada desde los años treinta del siglo XX. Después del reparto agrario realizado por el presidente Lázaro Cárdenas —en el marco del pacto social de la Revolución mexicana, cuyo antecedente agrario primordial fue el Plan de Ayala de Emiliano Zapata—, el campo mexicano experimentó una época de bonanza, aumentando notoriamente la producción agropecuaria y el bienestar de los campesinos.

De hecho, desde la Segunda Guerra Mundial hasta mediados

www.banxico.org.mx/ (last visited Sep. 19, 2011); Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Sistema Cuentas de México Base 1980, Base 1993, y Base 2003 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVZ10123000700070#> (last visited Sep. 19, 2011); Consejo Nacional de Población, Estimaciones y Proyecciones de Población 1930-250; Comición de Salarios Mínimos, Salarios Mínimos; Banco de México, Índices de Precios http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/informacion_frecuente/inpc/ (last visited Sep. 19, 2011).

7. Véase Blanca Rubio, *La Política Agropecuaria Neoliberal y la Crisis Alimentaria*, EL CAMPO MEXICANO: AJUSTE NEOLIBERAL Y ALTERNATIVAS (1997); Hubert Carton de Grammont, *Política Neoliberal, Estructura Productiva y Organización Social de los Productores: Una Visión de Conjunto*, LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES RURALES EN MÉXICO: LAS REFORMAS Y LAS OPCIONES (2000); Juan Luis Calva, *El Modelo de Desarrollo Agropecuario Impulsado Mediante la Ley Agraria y TLC*, ALTERNATIVAS PARA EL CAMPO MEXICANO (1993).

de los años sesenta del siglo XX, el PIB agrícola creció a una tasa media de 6% entre 1940 y 1965; y el PIB agropecuario, forestal y pesquero creció a una tasa media del 4.9% anual.⁸ Este llamado “milagro agrícola” significó una pródiga fuente de divisas que financiaron la importación de bienes de capital para la industria (más de la mitad de nuestras exportaciones de mercancías provinieron entonces del sector agropecuario); satisfizo la creciente demanda interna de alimentos de una población que crecía aceleradamente (a una tasa media del 2.7% anual) y mejoraba continuamente sus patrones alimenticios; y proveyó las materias primas agrícolas demandadas por una industria que crecía a una tasa media del 7% anual.⁹

El “milagro agrícola” fue el resultado de una consistente política de fomento agropecuario que comprendió: la construcción de infraestructura; la investigación agropecuaria y la transferencia de tecnología; crédito y seguro agropecuarios financiados con recursos públicos; subsidios a los insumos agrícolas (como los fertilizantes, las semillas certificadas, etcétera); y —como diamante de la corona— un sistema de precios de garantía o soporte que otorgó certidumbre a la rentabilidad de la producción agrícola.¹⁰

A mediados de los años sesenta esta política sufrió una metamorfosis. El sistema de precios de garantía dejó de utilizarse como instrumento para incentivar la producción y pasó a utilizarse como ancla antiinflacionaria: los precios agrícolas nominales fueron congelados, provocándose la caída de los términos de intercambio y de la rentabilidad agrícola. Además, se desaceleraron la inversión y el gasto promocional del desarrollo rural.¹¹ Resultado: la tasa de crecimiento agropecuario se redujo al 2.1% anual durante el período 1966-1976.¹²

Pero el campo volvió a levantarse. Con el relanzamiento de la

8. Con base en Banco de Mexico, Indicadores Economicos <http://www.banxico.org.mx/> (last visited Sep. 19, 2011); NACIONAL FINANCIERA, S.N.C., LA ECONOMIA MEXICANA EN CIFRAS (1978); INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFIA, ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO (1994).

9. Calculos propios con bases en Banco de Mexico, Indicadores Economicos <http://www.banxico.org.mx/> (last visited Sep. 19, 2011); Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Sistema Cuentas de Mexico Base 1980, Base 1993, y Base 2003 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVZ10123000700070#> (last visited Sep. 19, 2011); Consejo Nacional de Población, Estimaciones y Proyecciones de Población

10. Para un revisión de estas políticas véase JUAN LUIS CALVA, CRISIS AGRICOLA Y ALIMENTARIA EN MEXICO 1983-1988 (1988).

11. *Id.*

12. Con base en Banco de Mexico, Indicadores Economicos <http://www.banxico.org.mx/> (last visited Sep. 19, 2011); NACIONAL FINANCIERA, S.N.C., LA ECONOMIA MEXICANA EN CIFRAS (1978); Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Sistema

política agrícola a mediados de los setenta —y con mayor fuerza bajo el Sistema Alimentario Mexicano (1978-1981)—, los precios de garantía volvieron a ser redituables y crecieron los recursos públicos destinados al fomento rural. El campo respondió: el PIB agrícola creció a una tasa media del 5.9% en el periodo 1977-1981; y el PIB agropecuario, forestal y pesquero creció a una tasa de 4.9% anual.¹³

Pero cuando la economía mexicana fue convertida en un enorme laboratorio de experimentación neoliberal, las políticas de fomento agropecuario fueron desmanteladas, el campo se hundió y no ha vuelto a levantar cabeza. El PIB agrícola apenas creció a una tasa media del 1.4% anual en el periodo 1983-2010; y el PIB agropecuario, forestal y pesquero creció a una tasa media del 1.5% anual, tasa inferior a la del crecimiento demográfico que fue de 1.7% anual durante el mismo lapso. En contrapartida, las importaciones agroalimentarias brincaron de 1,790 millones de dólares en 1982, a 16,183 mdd en 2006; y alcanzaron los 21,605.4 millones de dólares en 2010.¹⁴

Los instrumentos fundamentales de la reforma neoliberal de las políticas agrícolas debían necesariamente desembocar en ese resultado. En primer lugar, la *apertura comercial unilateral y abrupta* —combinada con la supresión del sistema de precios de garantía y la recurrente sobrevaluación del peso mexicano— provocó la drástica caída de los términos de intercambio del sector agropecuario, desincentivando nuestra producción interna de alimentos. Por ejemplo, en el trienio 2008-2010 —no obstante el alza de los precios internacionales de los granos— los cultivadores de maíz (sumando al precio medio rural, el subsidio del Procampo equivalente por tonelada) perdieron el 47.2% del poder adquisitivo de su grano respecto al trienio 1980-1982; los productores de frijol perdieron el 26.8%; los productores de trigo el 34.2%; los productores de soya el 35.3%, etcétera.¹⁵

A la pérdida de ingresos por los productores, se sumó el

Cuentas de Mexico Base 1980, Base 1993, y Base 2003 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVZ10123000700070#> (last visited Sep. 19, 2011).

13. Con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Sistema Cuentas de Mexico Base 1980 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVZ10123000700070#> (last visited Sep. 19, 2011).

14. Con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Sistema Cuentas de Mexico Bases 1980, 1993 y 2003 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVZ10123000700070#> (last visited Sep. 19, 2011); BANCO DE MEXICO, INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR.

15. Con base en SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN, SERVICIO DE INFORMACIÓN AGROALIMENTARIA Y PESQUERA,

abrupto repliegue del Estado en sus demás acciones de fomento rural. A contracorriente de lo ocurrido en países desarrollados con sectores agropecuarios vigorosos (Estados Unidos, la Unión Europea, etcétera), que reforzaron su intervencionismo gubernamental en el campo, en México se produjo una precipitada supresión o reducción de los programas de fomento sectorial. En consecuencia, la inversión pública agropecuaria disminuyó 88.6% entre el trienio 1980-1982 y el trienio 2008-2010, afectando la necesaria expansión de la infraestructura (v.gr. la superficie abierta al cultivo irrigado disminuyó de 146.1 miles de hectáreas en 1981, a 14.9 miles de hectáreas en 2010); y el gasto público global en fomento agropecuario (sin incluir Procampo) disminuyó 65.3% durante el mismo lapso, afectando partidas estratégicas de investigación, extensionismo, producción de fertilizantes y semillas certificadas, etcétera.¹⁶

Para rematar, el crédito bancario otorgado al sector agropecuario sufrió una caída del 83.7% en términos reales durante igual período.¹⁷

En consecuencia, la reforma neoliberal ha traído consigo un incremento dramático de la pobreza rural y de la migración al extranjero, así como una severa descapitalización de los predios campesinos.

III. TLCAN Y ASIMETRÍAS AGRÍCOLAS ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

Desde antes de la firma del TLCAN habíamos advertido que las brechas de productividad entre México y Estados Unidos eran enormes. Durante el quinquenio 1985-1989 —previo a la negocia-

para precios medios rurales 1980-2009; para 2010 estimaciones propias con base en BANCO DE MEXICO, INDICES DE PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR.

16. INSTITUTIO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFICA, EL INGRESO Y EL GASTO PUBLICO EN MEXICO (1994) *available at* http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/igpm/1994/IGPM_94I.pdf; OFICINA DE PROGRAMA DE GOBIERNO, CUARTO INFORME DE GOBIERNO ANEXO ESTADISTICO (1994) *available at* http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page?_pageid=213,4417594&_dad=portal&_schema=PORTAL; SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, CUENTA DE LA HACIENDA PUBLICA FEDERAL (2010) *available at* http://www.apartados.hacienda.gob.mx/contabilidad/documentos/informe_cuenta/2010/index.html; INSTITUTIO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFICA, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO *available at* <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/scn/default.aspx> para el deflactor.

17. Con base en Banco de Mexico, Indicadores Economicos <http://www.banxico.org.mx/> (last visited Sep. 19, 2011); INSTITUTIO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFICA, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO, *available at* <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/scn/default.aspx>.

ción del TLCAN—, en México obteníamos 1.7 toneladas de maíz por hectárea, mientras que en Estados Unidos se cosecharon 7 toneladas de maíz por hectárea. Además, en México eran necesarias 17.8 jornadas de trabajo para producir una tonelada de maíz, mientras que en Estados Unidos bastaban 1.2 horas de trabajo para producir una tonelada de maíz.¹⁸

Entre las razones explicativas de esas asimetrías en productividad (que permanecen hasta el presente, como veremos adelante), destacaba la disposición de 1.3 tractores por trabajador ocupado en Estados Unidos, mientras que en México apenas teníamos 2.8 tractores por cada 100 trabajadores agrícolas. En Estados Unidos había 209 cosechadoras-trilladoras por cada 1,000 trabajadores agrícolas, contra sólo 2 de esas máquinas por mil trabajadores en México.

Además, mientras Estados Unidos disponía de 61.4 hectáreas de cultivo por trabajador agrícola, de las cuales 5.9 eran irrigadas, más 79.0 hectáreas de pastizales y 86.7 hectáreas de bosques; México sólo contaba con 2.7 hectáreas de cultivo por trabajador agrícola, de las cuales apenas 0.6 hectáreas eran de riego, 8.1 hectáreas de pastizales (en su mayoría de mala calidad) y 5.9 hectáreas de bosques.

Por si fuera poco, la calidad de las tierras maiceras —en términos termo-pluviométricos, edafológicos y topográficos— era (y es) también superior en Estados Unidos. En su enorme cordón cerealero cada año caen del cielo 1,489 milímetros de agua, mientras que en las mejores tierras temporaleras de México la precipitación pluvial es de apenas 865 milímetros por año. Además, durante la época de la floración del maíz, cuando la planta consume mayor cantidad de luz solar, en el cordón cerealero de Estados Unidos el sol sale a las cuatro de la mañana y se oculta después de las diez de la noche; mientras que en México, situado dos paralelos abajo en el globo terráqueo, no hay días tan largos.

Finalmente, la ventaja competitiva de Estados Unidos en políticas agrícolas también era (y es) apabullante: los apoyos totales a la agricultura (durante el período 1986-1988), representaban en Estados Unidos el 44.7% del valor bruto de la producción agropecuaria, contra 8.2% en México.

No obstante, tales asimetrías fueron desdeñadas. A juicio de la tecnocracia, la liberalización comercial traería consigo una “sustitución de cultivos en los segmentos tradicionales de baja produc-

18. JOSE LUIS CALVA, *PROBABLES EFECTOS DEL TLC EN EL CAMPO MEXICANO* (1991).

tividad, a favor de productos con un potencial mayor orientado al mercado externo.” Para los productos más vulnerables —maíz, frijol, leche y azúcar— se establecieron “plazos extralargos (15 años) de desgravación,” suponiendo que eran los “adecuados para lograr la reconversión y ajuste de la producción agropecuaria en el país.” Desde luego, la tecnocracia jamás planteó qué ocurriría si estos supuestos resultaban equivocados.¹⁹

No obstante, investigadores universitarios habíamos alertado oportunamente sobre la falsedad de tales supuestos. De hecho, las asimetrías antes descritas fueron ampliamente analizadas en mi libro *Probables efectos de un TLC en el campo mexicano*, publicado en 1991, cuando apenas comenzaban las negociaciones del TLCAN.

Hoy día, los errores de cálculo de la tecnocracia están corroborados: aunque los rendimientos maiceros de México aumentaron a 3.0 ton/ha durante el quinquenio 2004-2009, en Estados Unidos ascendieron a 9.7 ton/ha en ese lapso; pasamos a tener 3.8 tractores por cada cien trabajadores agrícolas, pero Estados Unidos pasó a tener 1.7 tractores por un trabajador ocupado, etcétera; y, desde luego, se mantienen las asimetrías en políticas agrícolas (en Estados Unidos los apoyos totales a la agricultura representaron en 2009 el 43.4% del valor bruto de la producción agropecuaria, mientras que en México sólo representaron el 16.3%).²⁰

Ciertamente, no hay remedio retrospectivo para los errores tecnocráticos. La cuestión consiste ahora en decidir el futuro.

Los resultados adversos de la estrategia económica neoliberal y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte no afectan sólo a campo mexicano: son también visibles en todo su sistema económico y social de México.

IV. EXPECTATIVAS Y REALIDADES DEL TLCAN EN LA ECONOMÍA MEXICANA

De hecho, 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

19. Véase SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS, *EL SECTOR AGROPECUARIO EN LAS NEGOCIACIONES DEL TLC* (1992) (Mex.); LUIS TÉLLEZ KUENZLER, *LA MODERNIZACIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO Y FORESTAT* (1994) (Mex.)

20. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT, *AGRICULTURAL POLICIES IN OECD COUNTRIES 2010: AT A GLANCE* (2010).

aplicadas en México a partir de la administración de Miguel de la Madrid y culminadas, en lo esencial, bajo el gobierno de Salinas.²¹

Se esperaba que estas reformas —inspiradas en el decálogo de políticas económicas que John Williamson sintetizó bajo el nombre de *Consenso de Washington*— conducirían a nuestro país hacia la *Tierra Prometida* de las mayores tasas de crecimiento económico y los más altos niveles de bienestar.²²

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.

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 significativamente 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 más de 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 mexi-

21. Véase Aaron Tornell y Gerardo Esquivel, *The Political Economy of Mexico's Entry to NAFTA* (Nat'l Bureau of Econ. Research Working Paper No. 5322, 1995); John Walley, *Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?*, en *THE REGIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY* (Jeffrey A. Frankel ed., 1998); J. Bradford DeLong, Christopher L. DeLong & Sherman Robinson, *In Defense of Mexico's Rescue*, en 75 *FOREIGN AFFAIRS* (1996).

22. 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.

cana bajo el TLCAN ha resultado muy inferior al observado bajo el modelo económico precedente al neoliberal.

Para empezar, durante el período de operación del TLCAN (1994-2010) el crecimiento de la economía mexicana alcanzó una tasa media del 2.4% anual, inferior al crecimiento observado bajo el modelo económico precedente al neoliberal: 6.1% anual durante el período 1935-1982.²³

Correlativamente, la inversión fija bruta (IFB) —en maquinaria, equipo y construcciones— apenas creció a una tasa del 2.9% anual durante el período 1994-2010, contra una tasa media del 8.3% anual durante el período 1935-1982.²⁴ (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 (1994-2010), la productividad del trabajo en el conjunto de la economía apenas creció a una tasa media del 1.1% 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.²⁵ 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

23. 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*.

24. *Id.*

25. 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/NIVR15#ARBOL>, consultado el 3 de junio de 2011.

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), o sea 403,400 por año²⁶. Desde México, las estadísticas del Consejo Nacional de Población indican que durante todo el período de operación del TLCAN (1994-2010), el saldo migratorio de nuestro país—considerando no sólo la migración a Estados Unidos, sino también a Canadá y otros países— fue negativo en 9,278,626 personas, o sea 545,802 por año.²⁷ 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 25,138.6 millones de dólares en 2008 y 21,271.18 mdd en 2010.²⁸

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 (1994-2010), el PIB mexicano apenas creció a una tasa media del 2.4% anual. Por eso, más de nueve millones de mexicanos emigraron al extranjero durante este lapso.

26. 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.

27. *Migración Internacional*, Consejo Nacional de Población, http://www.conapo.gob.mx/mig_int/s2008/01.htm (consultado el 6 de junio de 2011).

28. *Indicadores Economicos*, Banco de México, <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA11§or=1&locale=es> (consultado el 6 de junio de 2011).

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 1994-2010, los salarios mínimos en México perdieron el 33% de su poder adquisitivo; los salarios contractuales en las ramas de jurisdicción federal perdieron el 32.6% de su poder de compra; los salarios reales de los trabajadores de la industria manufacturera se redujeron 16.3% y los salarios reales de los trabajadores de la industria de la construcción perdieron el 28.6% de su poder adquisitivo.²⁹

Dado el decepcionante desempeño agregado de la economía mexicana durante el período 1994-2010, 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 analizaremos en la sección siguiente.

V. 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, a 82,188.1 mdd en 2008 y alcanzó los 93,551.8 mdd en 2010.³⁰

29. Para salarios anuales nominales, con base en *Salario Mínimo General Promedio de Los Estados Unidos Mexicanos 1964-2011*, Comisión Nacional de Salarios Mínimos, http://www.conasami.gob.mx/pdf/salario_minimo/sal_min_gral_prom.pdf (consultado el 6 de junio de 2011); *Estadísticas Laborales*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas_atencion/areas_atencion/web/menu_infsector.html (consultado el 6 de junio de 2011); Para deflactor, “Índice de Precios de la Canasta Básica,” del Banco de México, *Indicadores Económicos*, <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CP154§or=8&locale=es>, consultado el 6 de junio de 2011.

30. Con base en *Comercio Exterior*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, <http://dgcnesy.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVR5503300106037000900100#ARBOL> (consultado el 6 de junio de 2011).

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.

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 (316,160.7 millones de dólares desde 1994 hasta 2010),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 21.4% del PIB durante el trienio 2006-2008 y al 20.9% del PIB en 2009-2010.³⁴

31. *Id.*

32. Con base en *Indicadores Economicos 1994-2007*, Banco de Mexico, <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA194§or=1&locale=es> (consultado el 28 de mayo de 2011).

33. GREGORIO VIDAL, *PRIVATIZACIONES, FUSIONES Y ADQUISICIONES: LAS GRANDES EMPRESAS EN AMERICA LATINA* (2001); COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE, *LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INFORME 1998* (1998).

34. Con base en *Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico*, Instituto Nacional de

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% del PIB en 1947-1952. Alcanzó el 15.4% del PIB en el sexenio 1959-1964, el 19.5% en el período 1971-1976; y el 22.7% del PIB en el sexenio 1977-1982. En contraste, durante el periodo de operación del TLCAN (1994-2010), el coeficiente de inversión fija bruta alcanzó un promedio de apenas 20% del PIB.³⁵ De esta manera, el círculo virtuoso entre el crecimiento económico sostenido y la elevación consistente del coeficiente de inversión fija bruta, 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 8.3% anual en términos reales durante el período de operación del TLCAN (1994-2010).³⁶ 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.³⁷ *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 1994-2010 —según cifras del U.S. Census Bureau—, China incrementó sus exportaciones a Estados Unidos a una tasa media del 12.8% anual a precios constantes, 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 del 8.3%

Estadística y Geografía, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVM10#ARBOL> (consultado el 29 de marzo de 2011).

35. Para los coeficientes de inversión durante el modelo precedente al neoliberal véase JOSÉ LUIS CALVA, *MÉXICO MAS ALLA DEL NEOLIBERALISMO* (2001) (Mex.); para los coeficientes de inversión durante el periodo del TLCAN con base en *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVM10#ARBOL> (consultado el 29 de marzo de 2011).

36. Cálculos propios con base en *Comercio Exterior*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVA0505200070007000050150#ARBOL> (consultado el 6 de junio de 2011).

37. *Ibidem*.

anual en términos reales.³⁸

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 2010 China superó con creces a Canadá como el principal socio comercial de Estados Unidos (con 19.09% y 14.46% de las importaciones estadounidenses, respectivamente; mientras México retrocedió al 12.01%). Además, con una estrategia económica herede al Consenso de Washington —*ergo*, sin aplicar los dogmas de liberalización a ultranza— China ha conseguido un crecimiento económico realmente asombroso: durante el período 1994-2010, su PIB real creció a una tasa media del 10.1% anual,³⁹ mientras que el de México apenas creció a una tasa media del 2.4% anual.⁴⁰

Ahora bien: ¿por qué el crecimiento del comercio no trajo consigo mayor crecimiento económico durante el período del TLCAN, ni durante la década 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.⁴¹

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 investi-

38. U.S. CENSUS BUREAU, <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/index.html> (consultado el 29 de mayo de 2011) (cálculos con base en estadísticas de U.S. Census Bureau). Por favor incluir a la páginas de web específicas que contiene a estos números, y/o la metodología de derivar a estos números.

39. Cálculos propios con base en *World Economic Outlook Database, April 2011*, INTERNATIONAL MONETARY FUND, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>.

40. *Ibidem*.

41. Paul A. Samuelson, *The Gains from International Trade Once Again*, 72 *ECON. J.* 820 (1962).

gación 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.”⁴² Por eso, el comercio administrado y la política industrial activa son prácticas habituales en 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—, puso inmediatamente en marcha la llamada “estrategia del cambio estructural” o “modernización económica,” según la cual 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.⁴³

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.⁴⁴

42. PAUL KRUGMAN, *STRATEGIC TRADE POLICY AND THE NEW INTERNATIONAL ECONOMICS* (1986).

43. Véase Miguel de la Madrid Hurtado, el president de México, Quinto Informe de Gobierno (el 1 de septiembre de 1987) *available at* http://www.biblioteca.tv/artman2/publish/1987_68/Quinto_Informe_de_Gobierno_del_presidente_Miguel_d_1226.shtml; véase también José Córdoba Montoya, *Diez Lecciones de la Reforma Económica Mexicana*, NEXOS, febrero de 1990.

44. Véase JOSE LUIS CALVA, *MEXICO MAS ALLA DEL NEOLIBERALISMO: OPCIONES DENTRO DEL CAMBIO GLOBAL* (2001).

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 tragicómica: en 2008 fue el país con mayor número de tratados comerciales en el mundo.⁴⁵

Simultáneamente, el gobierno procedió a dismantelar los instrumentos de fomento económico general y sectorial.⁴⁶ Y las demás reformas en la política económica recomendadas por el Consenso de Washington fueron también aplicadas.⁴⁷

Sin embargo, la prosperidad ofrecida por los promotores y operadores del *Washington Consensus* en México jamás llegó.

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 2.8% del PIB en 1982, al 11.7% del PIB en 2010, sin incluir maquiladoras; y del 4.4% del PIB en 1982 al 24.8% del PIB en 2010, incluyendo maquiladoras. Si se agregan los productos petroleros, las exportaciones globales de mercancías pasaron del 14% del PIB en 1982 al 28.8% del PIB en 2010, incluyendo maquiladoras.⁴⁸

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

45. *Tratados de libre comercio de México*, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, <http://economia-snci.gob.mx>, (consultado el 5 de diciembre de 2008).

46. Véase Calva, *supra* note 44.

47. Véase Williamson, *supra* note 1 (los gobiernos de México destacaron tempranamente como discípulos ejemplares en la aplicación del decálogo 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 dismantelamiento 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).

48. Cálculos propios con base en *Comercio Exterior*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVA050520007000700005#ARBOL> (consultado el 3 de junio de 2011). Por favor proveer la fuente para estos números.

neoliberal —permítasenos insistir— el PIB sólo se incrementó a una tasa media de 2.2% anual (en el período 1983-2010); mientras que bajo el modelo económico precedente al neoliberal, el PIB creció a una tasa media del 6.1% anual.

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.

Asimismo, 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.

VI. BASES SOCIALES PARA UNA RENEGOCIACIÓN 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.”⁴⁹

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.”⁵⁰ Esta visión pareció tener

49. Entrevista realizada por Alberto Amendariz con Joseph Stiglitz; véase *Hereda Lío Económico Próximo Presidente*, REFORMA, 4 de noviembre de 2008, available at <http://busquedas.gruporeforma.com/reforma/Pages/Buscainpresa.aspx>.

50. Jaime Hernández, *Amenazan con Dejar el TLC si no se Renegocia*, EL UNIVERSAL, 27 de febrero de 2008; véase también *Feb. 26 Democratic Debate Transcript*, MSNBC http://www.msnbc.msn.com/id/23354734/ns/politics-the_debates/.

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.”⁵¹ 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.”⁵²

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.⁵³

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 empeorado 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.”⁵⁴

La decepción con el libre comercio se magnifica 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

51. Wilbert Torre, *México, la Visión de los Precandidatos*, EL UNIVERSAL, 24 de febrero de 2008, available at <http://www.eluniversal.com.mx/internacional/56945.html>.

52. Véase *Alone with Barack Obama. Exclusive Interview with M. E. Salinas*, UNIVISIÓN, 18 de septiembre de 2008, available at <http://www.univision.com/content/content.jhtml?cid=1673229>.

53. Chris Isidore, *Americans: Recession near—or already here*, CNN MONEY (el enero de 2008, 1:27 P.M.), http://money.cnn.com/2008/01/18/news/economy/economy_poll/index.htm?section=money_latest (el consultado el 7 de octubre de 2009).

54. *Id.*

trabajadores que han perdido sus empleos debido a los salarios bajos en el extranjero y al aumento de la competencia.”

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 señaló que, 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.⁵⁵ 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.”⁵⁶ Previamente, en un ensayo que publicó en un importante periódico de Texas, Obama señaló: “Nuestra diplomacia con México debe orientarse a una enmienda del TLCAN.”⁵⁷

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.”⁵⁸

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.”⁵⁹ Los resultados fueron contundentes, pero no sorprendentes. Un año antes, la encuesta realizada por Mund Americas, que dirige Dan

55. Democratic hopefuls threaten to leave NAFTA, available at <http://www.canada.com/topics/news/world/story.html?k=30656&id=987ca979-f43e-47fa-ba90-15d2f5ceb2a1> (Feb. 26, 2008) (accessed November 13, 2011).

56. Hernández, *supra* note 47; véase también Isidore, *supra* note 50.

57. Barack Obama, *I Will Repair our Relationship with Mexico*, THE DALL. MORNING NEWS, 20 de febrero de 2008.

58. DEMOCRATIC NAT'L CONVENTION COMM., THE 2008 DEMOCRATIC NATIONAL PLATFORM: RENewing AMERICA'S PROMISES (2008).

59. José Carreño Figueras, *Los Mexicanos Prefieren ver a Hillary en la Casa Blanca*, EL UNIVERSAL (MÉXICO), 16 de marzo 16 de 2008, available at <http://www.eluniversal.com.mx/internacional/57141.html>.

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.⁶⁰

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: aumentó dramáticamente la migración de mexicanos al extranjero; y los escasos empleos generados en México resultaron peor pagados que antes del TLCAN: durante el período 1994-2008, —previo a la encuesta de Mund Americas— los salarios mínimos habían perdido ya el 32% de su poder adquisitivo; los salarios contractuales habían caído 32.5%; etcétera.⁶¹

Los ingresos campesinos también se habían desplomado: entre el trienio previo a la entrada en operación del TLCAN (1991-1993) y el trienio 2006-2008, los productores de maíz perdieron el 37.6% de su poder adquisitivo por tonelada de grano; los productores de frijol, perdieron el 33.6%; los trigueros, el 24.2%, etcétera, con el consiguiente incremento de la pobreza rural.⁶²

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

60. DAN LUND, EL GRUPO MUND, MUND AMERICAS, REPORTE DE OPINIÓN Y POLÍTICA SERIE 8, NÚMERO 1A, LA OPINIÓN PÚBLICA ES UNA REFERENCIA, NO UNA SOLUCIÓN (2008).

61. Cálculos propios con base en la *Estadísticas del Sector*, SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL, http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas_atencion/areas_atencion/web/menu_infsector.html (Consultado el 7 de junio de 2011).

62. Cálculos propios con base en *Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera*, SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN, <http://www.sagarpa.gob.mx/Paginas/default.aspx> (Consultado el 18 de septiembre de 2011); *Indicadores económicos*, BANCO DE MÉXICO, <http://www.banxico.org.mx/indexEn.html> (Consultado el 18 de septiembre 2011).

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.

VII. 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.⁶³

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.⁶⁴

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-12⁶⁵; 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.⁶⁶ (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

63. RAMÓN TAMAMES, LA UNIÓN EUROPEA (1994); NIETO SOLÍS & JOSÉ ANTONIO, FUNDAMENTOS Y POLÍTICAS DE LA UNIÓN EUROPEA (Siglo Veintiuno eds., 1995); *see also* Rosa María Piñón Antillón “La integración económica de Europa, ¿un modelo a seguir?,” en JOSÉ LUIS CALVA, GLOBALIZACIÓN Y BLOQUES ECONÓMICOS: MITOS Y REALIDADES (Miguel Ángel Porrúa ed. 2007).

64. “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 COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, INTEGRACIÓN REGIONAL Y COHESIÓN SOCIAL (José Luis Machinea & Andras Uthoff eds., 2005).

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

66. 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 (2008); para 1996-2007, cálculos propios con base en EUROSTAT, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (Consultado el 18 de septiembre 2011).

importantes palancas de su desarrollo).⁶⁷

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 revista estadounidense *Fortune*, 10/IX/79— examinó los alcances de dicha iniciativa, que “cada vez 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.”⁶⁸

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.

67. 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, *GLOBALIZACIÓN Y BLOQUES ECONÓMICOS: MITOS Y REALIDADES*, op. cit., (2007).

68. José Luis Ceceña, *Relaciones México-Estados Unidos: Mercado Común de América del Norte*, PROBLEMAS DEL DESARROLLO, NUM. 49 (1980).

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.”⁶⁹ Previamente, en un ensayo que publicó en un importante periódico de Texas, Barack Obama, señaló: “Buscaré más fuertes normas laborales y ambientales, en lugar de los acuerdos complementarios que hicieron muy poco para corregir las fallas del TLCAN.”⁷⁰

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 prácticas comerciales desleales, incluyendo [. . .] las violaciones de los derechos de los trabajadores y de las normas ambientales.”⁷¹ 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.”⁷²

Ahora bien: ¿conviene a México la renegociación laboral del

69. Jaime Hernández, *Amenazan con dejar el TLC si no se renegocia*, EL UNIVERSAL (MÉXICO), 27 de febrero de 2008, available at <http://www.eluniversal.com.mx/internacional/56972.html>.

70. Barack Obama, *I Will Repair Our Relationship with Mexico*, THE DALLAS MORNING NEWS, 20 de febrero de 2008.

71. 2008 DEMOCRATIC NATIONAL CONVENTION COMMITTEE, THE 2008 DEMOCRATIC NATIONAL PLATFORM: RENEWING AMERICA'S PROMISE, (2008).

72. Véase *Alone with Barack Obama Exclusive Interview with M. E. Salinas*, UNIVISION ONLINE (18 de septiembre de 2008), <http://www.univision.com/content/content.jhtml?cid=1673229..>

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 32.5%, etcétera durante el periodo 1994-2010. Y esta reducción del mercado interno contribuyó a un fenómeno paradójico: mientras durante el período 1994-2010 nuestras exportaciones globales de mercancías a precios constantes crecieron a una tasa media real del 8.2% anual (y de 8.3% anual sin petróleo), nuestro PIB nacional real apenas creció a una tasa media real del 2.4% 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 contaminantes 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* estableció: “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”⁷³. 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.

Desde luego, la agenda contenida en la Plataforma 2008 del Partido Demócrata y en las propuestas de Barack Obama como candidato presidencial, parecen haber quedado en meras promesas de campaña.

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

73. 2008 DEMOCRATIC NATIONAL CONVENTION COMMITTEE, *supra* note 67.

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 establecimiento de una política agrícola común, 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 estableció: “Necesitamos hacer más para promover el desarrollo económico de los países que nos envían migrantes.”⁷⁴ 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.”⁷⁵ Fue una propuesta en la dirección idónea. Desde luego, hay que instituir también 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

74. *Id.*

75. Obama, *supra* note 52.

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 Júpiter. 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 periodos de transición—, así como la Política Agrícola Común; continuó con el establecimiento en 1986 de los fondos estructurales 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, representaron un avance ideológico hacia una etapa superior de integración económica en América del Norte.

Pero independientemente de si se avanza o no en esta dirección bajo el gobierno de Obama, 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, lo conveniente para los pueblos de los tres países sería retirarse del TLCAN. Para México,

la denuncia del TLCAN facilitaría la adopción soberana de una nueva estrategia de desarrollo e inserción eficiente en la economía global.⁷⁶

76. Para una síntesis de ésta estrategia véase CALVA, *supra* note 35. Para una visión más amplia véase la colección de quince libros JOSÉ LUIS CALVA, SUSTENTABILIDAD Y DESARROLLO AMBIENTAL (Miguel Ángel Porrúa y la LX Legislatura de la Cámara de Diputados eds., 2007).