



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte: dependencia de México hacia
Estados Unidos (1994-2018)**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
Maestro en Economía

PRESENTA:
Héctor Pérez Avila

TUTOR:
Dra. Ana Alicia Peña López
Facultad de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:
Dra. Nashelly Ocampo Figueroa
Facultad de Economía, UNAM
Dra. Tayra Belinda González Orea Rodríguez
Facultad de Economía, UNAM
Mtro. Octavio Rosas Landa Ramos
Facultad de Economía, UNAM
Dra. Ana Laura Viveros Jiménez
FES Acatlán, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx. Enero 2020.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

A mi tutora, la Dra. Ana Alicia, por su gran apoyo, confianza, enseñanzas, amistad y paciencia, sus enseñanzas fueron invaluable no solo en lo académico, también en el apoyo moral para lograr esta tesis.

A los miembros del jurado por su apoyo y gran disposición para formar parte en esta tesis, brindándome sus conocimientos a través de sus enseñanzas en este proceso, sus recomendaciones me fortalecieron y guiaron.

A CONACyT que gracias a su beca brindada pude terminar la maestría.

A la UNAM y la Facultad de Economía por abrirme sus puertas y acompañarme durante estos estudios.

A mi familia por su apoyo incondicional en todo momento, gracias por creer en mí.

A mis profesores por sus invaluable enseñanzas.

A mis amigos de la maestría por su compañerismo y apoyo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
Planteamiento del problema	3
Hipótesis	4
Metodología de la investigación	4
Descripción de la estructura de la tesis	5
CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	7
1.1 Integración económica: principios y funcionalidad	7
1.2 Integración y desarrollo socioeconómico	18
1.3 Teorías convencionales del comercio internacional	28
1.3.1 Teoría Preclásica	28
1.3.2 Teoría clásica	30
1.3.3 Teoría neoclásica	31
1.4 Teorías del comercio desigual	33
1.5 Teorías de la dependencia	36
CAPÍTULO 2. MARCO HISTÓRICO PARTICULAR DE LAS RELACIONES MÉXICO – ESTADOS UNIDOS	43
2.1 Periodo (1942-1982): De la Segunda Guerra Mundial al inicio del Neoliberalismo	43
2.1.1 Programa Bracero y Tratado de Comercio entre México y Estados Unidos en un proceso de industrialización trunca	43
2.1.2 Dependencia tecnológica y maquila	46
2.2 Periodo (1982-1994) De la entrada del neoliberalismo a su consolidación con el TLCAN	51
CAPÍTULO 3. INCIDENCIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) PARA MÉXICO	58
3.1 Panorama internacional: un Tratado entre economías dispares	58
3.1.1 Divergencia entre México y Estados Unidos: Integración con una superpotencia	58
3.1.2 Dependencia de México en el comercio con Estados Unidos	73
3.2 Panorama nacional: abandono al trabajador y crecimiento hacia afuera	82
3.2.1 Precarización de las condiciones laborales y sociales	82
3.2.2 Objetivos de crecimiento en el comercio y la inversión: ausencia de un proyecto integrador de la economía interna	102
4. CONCLUSIONES	119
Bibliografía	124

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. PIB real de México y Estados Unidos en el período (1994-2018)	60
Gráfica 2. PIB per cápita real de México y Estados Unidos en el período (1994-2018)	61
Gráfica 3. Exportaciones de productos de alta tecnología (% de las exportaciones de productos manufacturados) de México y Estados Unidos en el período (1994-2017)	62
Gráfica 4. PIB per cápita real de México y Corea del Sur en el período (1960-2018)	64
Gráfica 5. Producto Interno Bruto (PIB) de las potencias económicas en 1950, 1970 y 1990	71
Gráfica 6. Concentración geográfica de exportaciones en la relación México - Estados Unidos (1994-2017)	75
Gráfica 7. Concentración geográfica de importaciones en la relación México-Estados Unidos (1994-2017)	76
Gráfica 8. Crecimiento del PIB (%) de México y Estados Unidos en el periodo (1994-2018)	78
Gráfica 9. Salarios en la industria manufacturera en dólares por hora de México y Estados Unidos (2007-2018)	86
Gráfica 10. Salario anual promedio de empleados en la economía total en dólares (precios de 2016) entre México y Estados Unidos (1994-2016)	89
Gráfica 11. Inflación y salario mínimo real en México (1960-2018)	90
Gráfica 12. Índice de Gini vs PIB per cápita (1992-2016)	96
Gráfica 13. Tasa de formalidad laboral y tasa de informalidad laboral (1995-2018)	100
Gráfica 14. Comercio (Exportaciones Totales más importaciones totales) con respecto al PIB de México (1990-2014)	105
Gráfica 15. Exportaciones de mercancías por entidad federativa (2018)	107
Gráfica 16. Flujos de IED hacia México en el periodo (1980-2018)	111

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Formas de Integración Económica _____	13
Cuadro 2. Distintas formas de operar de la maquila en México _____	48
Cuadro 3. Reposicionamiento de las viejas potencias económicas frente Estados Unidos. Proporciones del Producto Interno Bruto (PIB) _____	72
Cuadro 4. Indicadores económicos en México de las crisis (1995-2009). _____	80
Cuadro 5. Pérdida del poder adquisitivo (1982-2018) _____	92
Cuadro 6. Indicadores sociales y laborales de México y América Latina durante el TLCAN _____	94
Cuadro 7. Distribución del ingreso en México (1984-2018) _____	97
Cuadro 8. Indicadores de empleo en México (1995-2018) _____	99
Cuadro 9. Pobreza por ingresos de los estados más integrados y los menos integrados en el comercio exterior (2018) _____	110

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1. PIB de América del Norte en el año de 1994 en dólares internacionales _____	66
Mapa 2. PIB de Europa Occidental en el año de 1994 en dólares internacionales _____	67
Mapa 3. PIB de Este y Sudeste Asiático en el año de 1994 en dólares internacionales _____	68
Mapa 4. Estados con mayor y menor cantidad de exportaciones de mercancías (2018)	108
Mapa 5. Exportaciones y Flujos de IED en México (2018) _____	113

INTRODUCCIÓN

El objetivo central de la investigación es realizar un análisis crítico de lo que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) significó para México, un Tratado comercial en el que participaron tres países con distinto nivel de desarrollo económico: Canadá y Estados Unidos, pertenecientes al llamado mundo desarrollado; y México, un país en vías de desarrollo.

Retomar la problemática del comercio exterior en México es primordial dado el contexto actual de las administraciones Donald Trump – Andrés Manuel López Obrador (AMLO), en donde se presenta una situación de incertidumbre comercial, ya que existe una asimetría de poder entre ambos países, un socio comercial que en su actual administración ha llevado a una renegociación del Tratado dando como resultado el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), un nuevo acuerdo comercial para América del Norte.

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son instrumentos que, en ocasiones, se usan para satisfacer los intereses de ciertas élites, grupos de poder que, en lugar de buscar el desarrollo económico del país, se benefician a sí mismos y tienden a no ser representativos del grueso de la población.

Mediante el TLCAN se buscó establecer relaciones comerciales y económicas entre México, Estados Unidos y Canadá; se tenía como premisa beneficiar a todos los países firmantes, además de un apoyo para la nación menos favorecida, en este caso México; sin embargo, no se realizaron los esfuerzos correspondientes para sacar a este de su atraso relativo con las potencias firmantes.

En las relaciones asimétricas se hace presente el poder económico con que cuentan las naciones que se integran, el ideal sería la promoción de una prosperidad compartida, no obstante, se pueden suscitar dinámicas de dependencia. Existe un desarrollo teórico latinoamericano, la Teoría de la Dependencia que nos brinda herramientas para analizar lo que ha significado para México un Tratado comercial con un socio como lo es Estados Unidos, la relación con este país está incrustada en una estructura de dependencia, la asimetría de poder que existe entre estos dos países la podemos observar de una forma

más palpable en la guerra de 1847¹, desde entonces y hasta la fecha la asimetría en las relaciones comerciales, políticas y económicas entre ambos países se ha hecho presente.

El TLCAN consolidó el modelo neoliberal para que no pudiera haber marcha atrás (Pérez, 2011: 108), México cambió el desarrollo estabilizador por el desarrollo privatizador (Plan Nacional de Desarrollo, 2019-2024: 4), la llegada del neoliberalismo en México desde 1982 puso fin al modelo económico de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)².

Desde 1982 se implementaron reformas de primera generación, entre ellas: libre acceso a la inversión extranjera, apertura comercial, no control de precios, desregulación de aranceles, autonomía de la Banca Central, gestión en el sistema de pagos a cargo de empresas internacionales, con la reprivatización de la banca que pasó de nueva cuenta al sector privado (Arroyo et. al., 2018: 2). Aquellas políticas estuvieron condenadas al fracaso desde su implementación por las condiciones de precariedad en las que se tenía al aparato productivo nacional.

Con el advenimiento del neoliberalismo se dio una pauperización del Estado del bienestar, disminución del poder económico y político del Estado como agente de la economía, precarización de los salarios con una ausencia de correlación entre la productividad y los salarios a partir de 1980 (Foro Económico Mundial, 2019).

El Estado mexicano y en general en las naciones más pobres se ha desmantelado, en cierta medida, desde el impulso del neoliberalismo por parte de Estados Unidos con Ronald Reagan y desde Reino Unido con su homóloga Margaret Thatcher. El desmantelamiento sistemático de los grandes Estados benefactores fue sugerido, la ideología de libre mercado

¹ En la guerra de 1847 entre México y los Estados Unidos observamos la gran asimetría en las fuerzas entre ambos países, en esta guerra México perdió más de la mitad de su territorio. Nuestro país fue invadido y obligado a ceder, a través de la firma de la paz con el Tratado de Guadalupe Hidalgo, los territorios de Texas, Arizona, Utah, Nuevo México, Nevada, California y porciones de lo que actualmente son Wyoming, Colorado, Oklahoma y Kansas.

² El Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones se adoptó en México con la presidencia de Manuel Ávila Camacho, con él se desarrolló la industrialización hacia adentro con políticas proteccionistas, se apoyó el aparato productivo del Estado y el desarrollo industrial en el país.

constituyó parte del Consenso de Washington³ enclavándose a la industria nacional al sector externo, dejando de lado el mercado interno.

Existen organizaciones no gubernamentales como el Tribunal Permanente de los Pueblos⁴ (TPP) las cuales han hecho una gran labor alzando la voz y realizando trabajo en aras de la defensa de los intereses de los pueblos a nivel global; en específico en México señalando al TLCAN como un Tratado injusto, el cual desafortunadamente ha desfavorecido más a nuestra nación que a los demás miembros del Tratado, desarticulando el aparato industrial del país (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2014).

Fue un Tratado *sui-generis*, al no existir hasta el momento un punto de referencia que permitiera el vaticinio de las repercusiones que podría suscitar la implementación de este tipo de tratados comerciales.

Existen sectores y regiones específicas dentro del territorio nacional como son los estados del norte, los cuales, si han tenido una inserción al comercio exterior y a la llegada de Inversión Extranjera Directa (IED), pero en la otra mitad del país ha venido un deterioro, que se acusa por falta de competitividad, pero en realidad es que son en parte víctimas de la forma en que fue planteado el Tratado.

Planteamiento del problema

México es el primer ejemplo de un país que tuvo un Tratado de Libre Comercio con economías desarrolladas, que por su disparidad económica no negociaba en similares condiciones. El abrir tan abruptamente la economía a la dinámica del libre comercio sin

³ El Consenso de Washington fue diseñado por el economista John Williamson, sienta las bases para la implementación de las políticas neoliberales en América Latina, en él se plasman los intereses del Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI) y de los bancos privados más poderosos del mundo entre otros actores económicos, se estipulaba la sola otorgación de ayuda financiera a países que implementaran las políticas de dicho Consenso, estas políticas son una serie de recomendaciones que deben de aplicar los países en vías de desarrollo encaminadas a la liberalización de sus economías, ha sido bastante criticado, se pensó que eran recomendaciones que se tenían que seguir al pie de la letra como una receta, pero estas recomendaciones según John Williamson deberían de haberse aplicado según la realidad de cada país (Ramos, 2002: 11).

⁴ El Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) alza la voz para para que no se cometan agravios a los pueblos de cualquier parte del mundo, es un tribunal ético internacional, el cual está conformado por voces de personas de varias nacionalidades con trayectoria y reconocidos moralmente por la sociedad. Este tribunal coadyuva a la defensa de los derechos de los pueblos, minorías e individuos, luchando por la defensa de estos y realizando propuestas para una mejor legislación que no favorezca a las grandes trasnacionales, élites, bancos o instituciones financieras.

medidas que salvaguarden la producción nacional ha ocasionado una reestructuración del aparato productivo, encausándolo al comercio exterior, sin preocuparse del escenario interno.

La precarización de los empleos en México es dramática. Se ha dado un proceso de industrialización favorecido por el Tratado que no se focaliza en abastecer de bienes y servicios al mercado interno, los trabajadores como lo observa la Teoría de la Dependencia son útiles para la producción, no es de interés para los corporativos estadounidenses crear las condiciones necesarias para que los trabajadores en México sean capaces de tener una buena calidad de vida, no son útiles como consumidores dado que las mercancías se consumen principalmente en Estados Unidos.

Los corporativos estadounidenses buscaban reducir sus costos de producción a través de la deslocalización de la industria desde Estados Unidos hacia lugares con mejores condiciones para su rentabilidad (Milberg y Winkler, 2013), el TLCAN sentó las bases para la llegada de esta industria a México la cual no se ha preocupado por incrementar el bienestar del trabajador mexicano.

La situación de pobreza en México tiene hundido al país en un estancamiento económico el cual no permite un florecimiento del mercado interno, existe un crecimiento de las exportaciones e importaciones de mercancías con Estados Unidos sin que esto esté favoreciendo al desarrollo económico de nuestro país.

Hipótesis

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue negociado a puerta cerrada por grupos de empresarios de México y Estados Unidos, apoyados en nuestro país por la élite política proclive al neoliberalismo, ha servido como instrumento para liberalizar a la economía mexicana, pero, al ser negociado para el beneficio de sus impulsores ha provocado una pauperización del empleo en México.

Metodología de la investigación

En el desarrollo de la presente investigación se utilizaron datos duros como una forma fidedigna de evidencia empírica, brindados por distintas instituciones tanto nacionales como internacionales. El uso de variables macroeconómicas arroja una visión en retrospectiva de

lo que ha significado la apertura comercial para México a través de un tratado comercial entre países con disparidad de desarrollo. También se utilizaron informes emitidos por instituciones con credibilidad para nutrir aún más la presente investigación, además se hizo una revisión de la bibliografía de los autores que han estudiado el TLCAN desde distintas perspectivas.

El marco teórico se apoya en teorías del comercio desigual para evidenciar desde una perspectiva distinta a las teorías ortodoxas del comercio internacional, una visión más acorde a nuestra realidad, sin embargo, las teorías del comercio desigual no ponen el énfasis en la dinámica de lucha de clase, en donde las empresas no están creando las condiciones para beneficiar a los trabajadores, para ello nos apoyamos de desarrollos teóricos de la dependencia, nos brindan herramientas para vislumbrar la subordinación de países periféricos con respecto a los centrales, deja al descubierto la explotación de la fuerza de trabajo en la periferia con el fin de facilitar la acumulación de riqueza de los grandes capitales.

El marco histórico nos brinda un análisis descriptivo de como han sido en retrospectiva el desarrollo de las relaciones comerciales entre ambos países, evidenciando una relación no basada en el entendimiento mutuo ni buscando la creación de puentes para dar prosperidad a la región.

Descripción de la estructura de la tesis

La estructura del trabajo consta de tres capítulos:

El primer capítulo aborda teorías de integración económica, las cuales nos enmarcan donde ubicamos el TLCAN, también se ahonda en las teorías del desarrollo y así poder tener elementos para cuestionar si el desarrollo económico se ha favorecido en México a través del Tratado, observando elementos como el crecimiento económico, disminución de la pobreza y disminución de la desigualdad necesarios para un desarrollo.

Se realiza un breve recorrido por las teorías ortodoxas del comercio internacional, las cuales sustentan los beneficios que conlleva el comerciar con otras naciones. Se analizarán las teorías del mercantilismo, las ventajas absolutas y comparativas y el modelo Heckscher-Ohlin. Dichas teorías tuvieron gran auge en su época y aún en la actualidad son

consideradas como verdades que deben ser implementadas por las naciones, con la premisa de un comercio favorecedor para todos en mayor o menor medida.

Observando que el comercio en países como México responde a procesos disímiles a los enmarcados en las teorías convencionales, se incluyen teorías del comercio desigual y teorías de la dependencia las cuales nos enmarcan el escenario de una superexplotación del trabajo de la que es difícil escapar a causa de la estructura del comercio mundial.

En el segundo capítulo se describe el desarrollo histórico de las relaciones entre México y los Estados Unidos, ofrece un panorama de como ha sido nuestro entendimiento a través de la interacción con programas migrantes y tratados comerciales principalmente, partiendo desde el tratado comercial firmado entre ambos países durante la Segunda Guerra Mundial y terminando el análisis en el año 1994 con la entrada del TLCAN.

El tercer capítulo presenta el escenario global, el binacional entre México y Estados Unidos y el nacional, identificando la asimetría del poder existente con Estados Unidos, la dinámica comercial enmarcada en el Tratado y las consecuencias principalmente sociales y particularmente laborales que ha provocado la forma de integración en el comercio internacional promovida por el Tratado.

Por último, se presentan las conclusiones del trabajo, a grandes rasgos observaremos como el proceso de integración ocurrió en un contexto en el cual Estados Unidos miró a México no como socio comercial, lo utilizó como una pieza más en su política exterior, en búsqueda de reducir costos de producción en la fabricación manufacturera lo que ha creado condiciones deplorables para los trabajadores mexicanos.

CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1.1 Integración económica: principios y funcionalidad

Las diversas formas de integración económica se realizan, según sus impulsores, con la finalidad de obtener beneficios eliminando las barreras comerciales. A continuación, se esbozarán las principales formas de integración económica para una mejor comprensión de los Tratados de Libre Comercio (TLC).

Tamames y Begoña (2010) observan que el proceso de integración sirve para que mercados nacionales que están separados con dimensiones poco adecuadas para una eficiente producción se asocien para la formación de un único mercado con el tamaño ideal (Tamames y Begoña, 2010: 210). La integración provoca ventajas y desventajas, podemos destacar que cuando un país soberano con políticas nacionalistas se plantea una integración económica debe estar dispuesto a ceder soberanía para lograr un bienestar común como bloque económico por encima del beneficio propio, además de otorgar capacidad de incidir en los asuntos internos a instituciones que se forjan con dicha integración, como es el caso de tribunales de arbitraje los cuales sirven cada vez más para dirimir conflictos entre naciones e intereses particulares.

Los procesos de integración han cobrado mayor relevancia de algunas décadas atrás a la fecha; aunque no han sido procesos mundiales, mas bien regionales, no se descarta que en un futuro la integración económica llegue a ser un fenómeno que abarque la totalidad del planeta y esto impulsado por los cambios tecnológicos que se han desarrollado en las últimas décadas, por otro lado, el surgimiento de los nacionalismos se contrapone a esta perspectiva globalizadora. Las políticas proteccionistas de la actual administración de Estados Unidos con el presidente Donald Trump y el "*British exit*" (BREXIT) en donde Reino Unido plantea abandonar⁵ la Unión Europea (UE) son ejemplo de lo anteriormente dicho.

Aunque dicha integración viene tomando relevancia como ya se ha mencionado, a través de políticas conjuntas entre las naciones, la dinámica de un mercado no en lo nacional sino

⁵ El 31 de octubre del 2019 se tiene prevista la posible salida del Reino Unido de la integración económica de la UE, el primer ministro británico Boris Johnson se opone a pedir una prórroga para el BREXIT lo que ha provocado que los parlamentarios busquen a través de una norma obligar al ministro británico a solicitar un aplazamiento a la posible salida del Reino Unido de la UE (Sánchez, 2019).

en lo mundial es una práctica que ya observaban teóricos como Rosa Luxemburgo (1916 [1974]), la autora vislumbra los vínculos que tiene Alemania con el resto del mundo, por ejemplo, en el ámbito de la agricultura y la industria se exportaba hacia diversos países de todos los continentes una gran cantidad de productos, entre ellos las telas de algodón, cerveza, medicamentos, calcetines y objetos de oro se mandaban hacia prácticamente todos los países en el mundo participes del comercio y viceversa los alemanes necesitaban de productos de todo el mundo para su consumo y para sus procesos productivos (Rosa Luxemburgo, 1916 [1974]: 9-10)

La integración puede verse desde distintas perspectivas con puntos a favor y en contra como instrumento de desarrollo económico, desde la perspectiva tradicional, se tiene como pionera la obra de Viner (1950). En esta teoría la integración puede bajo ciertas condiciones aumentar el comercio o en su defecto afectar negativamente, dependiendo de la eficiencia con que se amalgamen los países miembros (Viner cit. en Andic et. al., 1977: 7).

Es un proceso complejo, existen diversas formas de distinguir su clasificación según el grado y profundidad de la integración: *“sistema de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y uniones económicas”* (Tamames y Begoña, 2010: 210). Esta jerarquización se da según el grado de integración en cuestiones aduaneras, arancelarias y la esfera de acción en la que se maneja la integración. En la práctica son grados de unificación.

Como lo observan Andic et. al. (1977) el hecho de tener una integración no importando el grado de esta, ofrece a los países miembros mayor poder de negociación como bloque, en este mundo que tiende a ser cada vez más globalizado, el hecho de estar inmerso en la dinámica productiva de un bloque económico regional es una ventaja. La integración económica es una dinámica con tendencia a ser más recurrente; los acuerdos regionales es un fenómeno que convive con la globalización, a este fenómeno se le puede llamar según García (2016: 12) *“regionalización de la economía mundial”*.

Un beneficio que cualquier integración busca alcanzar es incrementar flujos comerciales (García, 2016: 13), este aumento por lo regular se relaciona con una prosperidad compartida entre las naciones involucradas, empero, cuando la integración no está debidamente planificada para crear condiciones de desarrollo económico se puede

desvincular la economía interna con respecto al sector exportador. Se ahondará en el tema del desarrollo económico más adelante.

Visto de menor a mayor integración, podemos ubicar primeramente al sistema de preferencias aduanales, aquí los territorios aduanales se otorgan mutuamente ventajas aduanales lo que contradice la cláusula internacionalmente reconocida de la nación más favorecida⁶ (Tamames y Begoña, 2010: 210). Paradójicamente, aunque esta y las demás formas de integración son excluyentes, han servido para un mayor multilateralismo⁷ a nivel global y al aumento del comercio con el paso del tiempo (Organización Mundial del Comercio, 2019).

García-Curbelo (1981: 504-505) señala que la cláusula de la Nación Más Favorecida tiene una crisis de desuso a causa de un abandono y desinterés por parte de las naciones al preferir organizarse en forma bilateral o regional, además los países en vías de desarrollo en ocasiones están en contra de que las preferencias arancelarias y no arancelarias establecidas a su favor se aplique a los países desarrollados, esto implicaría aludir a la cláusula para tal acción.

En un grado mayor de integración encontramos a las zonas de libre comercio, están conformadas por dos o más países que suprimen paulatinamente en un periodo de tiempo, que no es demasiado extenso o de forma inmediata, sus restricciones aduaneras, pero manteniendo su autonomía en el régimen comercial hacia terceros países (Tamames y

⁶ El principio de la nación más favorecida nos dice que un país siendo parte de la organización multilateral llamada Organización Mundial del Comercio (OMC), se compromete a brindarle a todos sus miembros el mismo trato que le ofrece al país con que tenga el trato más preferencial en cuestiones de comercio, por lo que por ejemplo si México le ofrece un trato arancelario preferencial a los productos estadounidense, debería de darle el mismo trato a todos los demás países miembros del organismo internacional.

⁷ Cabe mencionar que el multilateralismo fue institucionalizado a partir del término de la Segunda Guerra Mundial con el surgimiento de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y con los acuerdos de Bretton Woods, con la tutela de los vencedores de la guerra, sin embargo, el que llevó la batuta de entre los vencedores fueron los Estados Unidos, se volvió la potencia hegemónica durante la segunda mitad del siglo XX. En la actualidad se busca un nuevo multilateralismo para el siglo XXI acorde a las nuevas realidades geopolíticas y las dificultades con que las instituciones multilaterales actuales pueden llevar a la práctica acciones colectivas con la rapidez y eficacia requerida, en donde exista una mayor democratización del multilateralismo, con nuevos polos de influencia y una menor influencia del liderazgo autoritario de Estados Unidos (González et al., 2015: 12).

Begoña, 2010: 213). El TLCAN se ubica en este tipo de integración, su constitución está regulada por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT⁸.

Los Tratados de Libre Comercio (TLC), son contratos que firman los países en donde se comprometen a eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, con mecanismos de resolución de controversias, en Cuevas (2012: 21) vemos que los TLC tienen la finalidad de mejorar el bienestar para los participantes aumentando el intercambio comercial y la integración entre ellos; esto a razón de incrementar el mercado de negocios.

Permiten elevar las exportaciones de un país; esto aumenta el dinamismo del sector externo utilizando recursos que antes no eran utilizados, sin embargo, los recursos como la tierra y el capital subutilizados no es un indicador de un bajo desarrollo económico, además se puede llegar al extremo en donde se estén realizando actividades económicas que devasten los recursos naturales de un país como son las actividades extractivas de minerales, ejemplo de esto, la extracción de crudo en arenas bituminosas, un proceso que contamina el medio ambiente, también puede suscitarse una sobreexplotación de la fuerza de trabajo en donde se impongan condiciones de precariedad laboral.

“El uso de recursos no utilizados con anterioridad puede poner en marcha el proceso de desarrollo o puede conducir, en cambio, al establecimiento de actividades industriales, al margen de la economía interna. Para obtener el primer resultado, tienen que entrar en juego las relaciones insumo-producto” (Balassa, 1965: 62). Balassa (1965) observa que poner en marcha el proceso de desarrollo económico implica que existan eslabonamientos de importancia y profundidad, favoreciendo el florecimiento de la industria nacional, las prácticas rentistas y monopólicas entorpecen este proceso, al abrirse los mercados existe una mayor demanda para los empresarios nacionales y mayores oportunidades de producción e inversión.

⁸ El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fue un acuerdo internacional que en la práctica fungió como un organismo internacional en donde problemáticas comerciales se solucionaban de manera multilateral, dejando de lado negociaciones bilaterales donde se hace difícil tener aliados y un sistema colectivo de comercio. Más tarde, formaría parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sirvió para definir lo que los gobiernos podrían o no realizar en cuestiones de política comercial, en torno al acuerdo se realizaban rondas de negociaciones comerciales en donde los países se sentaban a tratar cuestiones de índole comercial.

Las reglas que constituyen los TLC usualmente son las mismas, se adecuan a las necesidades de los países firmantes, Gazol (2016: 127) señala que en general son las siguientes: medidas de salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias, protección de propiedad intelectual, flujo de capitales, solución de controversias sin tener que acudir a tribunales internacionales y reglas de origen.

Estas reglas están encaminadas a mejorar las condiciones económicas de los países firmantes, creando puentes comerciales con miras a un desarrollo compartido, en la práctica el ideal de mutua ayuda para tener un mayor bienestar de todas las partes firmantes queda acotado al no existir una planeación de largo plazo que de seguimiento al desarrollo social derivado de dicho acuerdo, quedándose en un aumento de la balanza comercial y beneficiando a unos pocos productores que logran favorecerse de la apertura comercial.

Forman parte de estrategias de largo plazo que buscan consolidar mercados para los países involucrados, se amplían los mercados para las empresas teniendo acceso a una mayor demanda, los procesos de integración incluyen a la Inversión Extranjera Directa (IED) que puede permitir la transferencia tecnológica.

Se vuelven un club de países los cuales se benefician mutuamente de las mejores condiciones para el comercio entre ellos, para su mejor funcionamiento se deben de realizar reformas de fondo que en ocasiones son entorpecidas por afectar intereses de las élites nacionales. Los tratados no dan resultados por si solos, deben complementarse con reformas socioeconómicas, no solo implementar reformas parciales, sino que se de un entramado de reformas que se complementen con los TLC.

“La OMC tiene registrados cerca de 400 acuerdos o tratados regionales vigentes, son pocos, alrededor de una cuarta parte, los que existen entre países desarrollados y países no desarrollados. El primero de este tipo de tratado comercial entre el desarrollo y el subdesarrollo es el que entró en vigor el 1 de enero de 1994” (Gazol, 2016: 125).

Estados Unidos, al mismo tiempo que estaba entrando en un Tratado de Libre Comercio con México y Canadá, una integración regional que formaría un bloque económico más integrado promovía la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), una

institución multilateral, por un lado, impulsaba un organismo multilateral y por el otro uno regional.

Dentro de los TLC no se incluyen políticas de integración presupuestaria, fiscal o política, busca las ventajas comparativas de los países firmantes, mirándose desde la perspectiva ortodoxa se aumenta el bienestar de la población y la producción en su totalidad, es una estrategia para que los países se abran a nuevos mercados, se busca con ello garantizar un crecimiento económico más acelerado y sostenido.

Una forma de integración económica mayor a las zonas de libre comercio es la unión aduanera, en cuestiones de la desgravación arancelaria, se maneja como una zona de libre comercio entre sus miembros, pero con la suma de un arancel aduanero común para terceros países, si un país desea ingresar al mercado de la unión aduanera encontrará el mismo trato aduanal sin importar si quiere ingresar su producto a uno u otro país miembro de la unión, a esto se le conoce como una Tarifa Exterior Común (TEC) (Tamames y Begoña, 2010: 214).

Andic et. al. (1977) observa citando a Viner (1950) que la unión aduanera ofrece una ampliación del tamaño del mercado, esto puede dar un aumento de la especialización en los procesos productivos, una especialización que ya no solo se ocupa de atender el mercado local, al ampliarse los mercados existe un aumento de la demanda potencial; los productos pueden pasar de un país a otro sin el pago de aranceles que encarezcan el producto para los consumidores, esta ampliación de los mercados permite la creación de economías de escala, lo cual para países que no están integrados es difícil o inviable con la demanda local solamente.

Viner (1950) desarrolló que las uniones aduaneras desatan dos fuerzas que se contradicen entre sí, que son la creación de comercio y la desviación de éste (Viner cit. en Andic et. al., 1977: 55). Por el lado de la creación del comercio se da a razón de la eliminación de protección a productores nacionales, y la desviación de comercio a consecuencia del enfrentamiento de los países no miembros de la integración a un área mayor de mercado protegido.

Cuando existen disparidades en las estructuras de las economías y tienen distintos regímenes monetarios y fiscales además de disparidades en las leyes que regulan la

transportación de mercancías, se hace difícil la existencia de una unión aduanera sin que se logre una unión económica plena, por lo que la unión económica es un paso mayor en las gradaciones de integraciones económicas.

A continuación, en el Cuadro 1, se sintetizan las formas de integración económica ya descritas:

Cuadro 1. Formas de Integración Económica

FORMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	
Sistema de preferencias aduaneras	Territorios aduaneros concediéndose preferencias aduanales, no se extiende a terceros y se rompe con la cláusula de la nación más favorecida (NMF).
Zonas de libre comercio	Países que suprimen gradual o inmediatamente sus trabas arancelarias, las barreras al comercio de los países participantes hacia terceros son independientes.
Uniones aduaneras	Esta forma de integración es similar a la zona de libre comercio entre los países miembros, con el plus de homogeneizar sus aranceles aduanales a terceros países.
Uniones económicas	Homogenización no solo en el contexto de políticas aduaneras, aquí la integración se da también en el ámbito monetario, fiscal y de transportación.
Mercado Común	El mercado común lo ubicamos en la cima de las formas de integración, en el encontramos libre movilidad de las mercancías, pero además de los factores productivos trabajo y capital.

Fuente: Elaboración propia con base en Tamames y Begoña (2010)

Una integración económica debe ir de la mano de una serie de reformas que faciliten su implementación, para que se logre un beneficio social y no solo se beneficien ciertos intereses a los que les es favorable la ampliación de los mercados y la desgravación de las trabas aduaneras y comerciales. Hay cambios estructurales que deben implementarse y debe existir un compromiso recíproco en la apertura de los mercados, el coeficiente global de apertura al exterior (exportaciones + importaciones)/PIB debe ser alto (Fuentes, 1991: 35).

Según Urquidí et. al. (1991: 30) la relación entre el crecimiento y el proteccionismo es inversa, cuando las economías crecen los proteccionismos se diluyen y florece el libre comercio, sin embargo, cuando existen crisis económicas estos resurgen. Con relación a las tasas de crecimiento del PIB, es un buen indicador para el declive de los proteccionismos. Esta aseveración pone la balanza a favor de la apertura comercial, sin embargo, los proteccionismos en ocasiones son necesarios para los países en vías de desarrollo cuando no pueden competir con los productores extranjeros.

García (2016: 13) observa que el aumento del comercio significa la sustitución de producción local ineficiente que es saciada por producción del exterior más eficiente, existen una serie de ventajas derivadas de la integración, realizándose con el afán de favorecer a la sociedad en su conjunto y no a unos cuantos intereses como son: las economías a escala, el aumento de la competencia y la aceleración del desarrollo económico (Tamames y Begoña, 2010: 215).

No se debe descartar que las formas de integración económica en ciertas circunstancias podrían llegar a ser perjudiciales dependiendo de las condiciones bajo las que se efectúen. Para el caso del TLCAN y en general para las formas de integración entre los centros y las periferias, están echas de tal forma que satisfacen intereses particulares de grandes capitales, de una élite que no es la del grueso de la población.

Para saber si las teorías de integración económica logran un crecimiento y desarrollo económico se debe realizar el análisis empírico de lo sucedido a lo largo del tiempo, por lo que un avance en donde la teoría responda a la realidad debe ser necesario. Andic et. al. (1977: 54) señala que la teoría de la integración económica se ha ido moldeando, siguiendo ciertos procesos de integración como la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) después de la Segunda Guerra Mundial.

La tendencia hacia la integración económica no es un fenómeno nuevo, esto ha sucedido de forma acelerada desde el término de la Segunda Guerra Mundial e incluso los procesos de integración se han suscitado desde antes. Al terminar la guerra varios países europeos formaron una comunidad que giraba en torno a la producción de acero y carbón, indispensables como materia prima si un país se involucra en una conflagración bélica. Si la toma de decisiones sobre estos minerales se realiza de forma conjunta ningún país, en teoría, tendría la capacidad de embarcarse en una guerra tan fácilmente.

En 1951 Francia, Alemania, Italia, Países Bajos y Luxemburgo firmaron la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la cual desde un principio instauraba el derecho a la libre movilidad del trabajo para Francia y Alemania con el objetivo de que empatizaran los ciudadanos y crearan lazos estrechos para no volver a una situación de rivalidad (Woolfson, 2018: 58). El éxito de la CECA fue tal que, años más tarde, creció la integración no solo en los recursos minerales de carbón y acero indispensables para la economía bélica, sino que la integración se amplió al resto de la economía, para que surgiera la Comunidad Económica Europea (CEE) a través de los Tratados de Roma en 1957.

Más tarde se amplió hasta formar la Unión Europea (UE) con el Tratado de Maastricht en el año de 1993, en donde además de la libre movilidad del trabajo introdujo el atributo de ciudadano europeo, empero, Maastricht solo en el discurso otorgaba dicha ciudadanía ya que cargó la balanza a favor de las fuerzas del mercado por encima de la cuestión social (Woolfson, 2018: 58)

La Unión Europea (UE) hoy en día presenta procesos que atentan en contra de ella. Bajo la visión de un nacionalismo progresista⁹, la UE empezó a desmoronarse con la posible salida de Gran Bretaña a través del BREXIT.

La creación de integraciones económicas no solo gira en torno al bienestar de los consumidores o al aumento o disminución de las transacciones que nos lleven a un mayor crecimiento económico, tiene también contenido político, por ejemplo, Harold Macmillan, justifica la integración como objetivo político, en donde se perfilaba una gran Europa Unida con un papel central fungido por Gran Bretaña. (Macmillan cit. en Andic et. al., 1977: 69). los intereses políticos van de la mano con intereses de ciertos actores económicos.

Después de la Segunda Guerra Mundial se tuvieron grandes tasas de crecimiento en el comercio internacional, que cayeron en la década de los 80's y más aún en 1985; las perspectivas en el futuro cercano de esos años eran bastante reservadas en relación al crecimiento mundial, dado a las políticas proteccionistas y a las bajas tasas de comercio,

⁹ Desde la postura de un nacionalismo progresista, el BREXIT permitirá que la clase obrera sea la beneficiada de tal desapego de Gran Bretaña de la Unión Europea (UE), el proyecto de la integración económica de la UE responde a los intereses del capital y no del trabajador. Se está en desacuerdo con la integración a través de instituciones supranacionales neoliberales de la Unión, las cuales tienen un estatus superior a las instituciones nacionales, la Corte de Justicia de la UE está por encima de las legislaciones de cada país (Woolfson, 2018).

estas perspectivas de crecimiento poco optimistas son proporcionadas por instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), estas instituciones observan con buenos ojos la integración regional ya que tiene la potencialidad de dar un dinamismo tal a los países miembros que acaban beneficiando a países excluidos de los países que se integran comercialmente (Urquidi et. al., 1991: 27), se observa explícitamente que los proteccionismos entorpecen el crecimiento económico desde la perspectiva del FMI.

Existe evidencia empírica que las formas de integración que se han dado tienen la virtud de que en un principio aumentan en buena medida el comercio en las fechas cercanas a su integración, con el paso del tiempo va perdiendo este empuje de elevar el intercambio (Urquidi et. al., 1991: 27). Un problema cuando se crea una integración económica es el no tener el seguimiento adecuado para que se consolide a lo largo del tiempo y permee con incidencias positivas al resto de la economía, con instituciones sólidas que permitan una evaluación continua de la integración.

Para tener una visión más amplia de los procesos de integración, se hará un recorrido por algunos de ellos; en primer lugar, se encuentra la Commonwealth Británica; era una integración conformada por el antiguo Imperio Británico, existía un área preferencial de comercio entre Gran Bretaña y una serie de países que comerciaban bajo el patrón de la Libra Esterlina, la cual mantuvo una gran presencia mientras duró esta forma de integración, pero esto cambió, al finalizar la Segunda Guerra Mundial se produce un predominio cada vez mayor de Estados Unidos y el dólar en las transacciones internacionales y el desmantelamiento del área preferencial de la Commonwealth Británica.

La Commonwealth Británica tuvo un predominio e influencia durante (1930-1950) pero fue desplazada como centro preponderante del comercio a raíz del intercambio cada vez mayor del Reino Unido con la Comunidad Económica Europea (CEE), las relaciones entre Estados Unidos y Canadá y la relación de Japón con Australia (Tamames y Begoña, 2010: 211). Durante la Segunda Guerra Mundial algunas de las peticiones que Estados Unidos le hacía a Gran Bretaña, para apoyarlos de diversas maneras, era el término de esta integración creada en la Conferencia de Ottawa de 1932.

Gran Bretaña se rehusaba a aceptar estos términos, pero al final terminó disolviendo la Commonwealth Británica con lo que disminuyó la presencia e importancia de la moneda británica, la Libra Esterlina, y comenzó el predominio mundial del dólar norteamericano.

Woolfson (2018: 55) compara a la Unión Europea con la época de la Commonwealth Británica, en donde existía una supremacía del antiguo Imperio Británico que oprimía a los pueblos miembros de esta integración, es como retroceder a un “*súper-Estado*” el cual ya no es dirigido por el Imperio Británico pero sí por los grandes corporativos europeos (especialmente alemanes) que toma las decisiones antidemocráticamente desde Bruselas, en contra de los intereses de los Estados-nación europeos y del grueso de su sociedad.

Tamames y Begoña (2010) observan que Gran Bretaña no fue la única de las antiguas potencias mundiales que antes de la Segunda Guerra Mundial tenían comercio preferencial con sus colonias, otro ejemplo es Francia y su Unión Francesa, esta área de preferencias bilaterales entre Francia y países del continente africano, principalmente, no tenían ni el tamaño ni la importancia de la Commonwealth Británica.

Los Territorios de la Unión Francesa comprendían un comercio bilateral entre Francia con el África Occidental Francesa (AOF) creada en 1895; actualmente comprende los territorios Malí, Guinea Francesa, Mauritania, Senegal, Níger, Burkina Faso, Costa de Marfil, Benín y Togo.

Dentro de la Unión también se encontraba el África Ecuatorial Francesa (AEF) creada en 1910, que comprende los actuales territorios de Chad, República Centroafricana, República del Congo y Gabón, y anexándose en 1919 parte de Camerún, entre otras posesiones incluyendo Madagascar.

Tamames y Begoña (2010) señalan que las praxis comerciales entre estos territorios y Francia después de la Segunda Guerra Mundial pasaron a segundo plano dándose prioridad a la relación con la Comunidad Económica Europea (CEE).

La Unión Económica Benelux llamado así por ser un acrónimo de sus países miembros, se suscribió en 1958 y es considerada como una de las integraciones económicas más exitosas, ya que estos países han logrado una integración que no se ha quedado solamente en el ámbito comercial. Es importante mencionar que el desarrollo de estos países miembros es de los más altos de toda Europa, por lo que la disparidad económica entre sí es básicamente nula. Lombaerde (1997: 139) señala que los objetivos del Benelux son la libre movilidad de personas, bienes, capitales y servicios, la coordinación no solo de las

políticas económica y social sino también de la financiera; además de una política exterior común y una política de tasa de cambio común.

Los países miembros del Benelux —Bélgica, Holanda y Luxemburgo— han logrado una integración bastante efectiva. Algunas características que estos tres países tienen en común son sus pequeños territorios con relación a otras naciones europeas, además de que se han especializado en actividades de servicios, como los servicios financieros, y son de los países con mayor desarrollo económico en Europa.

Las áreas preferenciales de E.U.A. con Filipinas y otros territorios dependientes de E.U.A., también son importantes de mencionar. En el caso de Filipinas dichas preferencias terminaron en 1975, pero en los casos de Puerto Rico y de las islas Vírgenes actualmente se encuentran dentro del territorio aduanero de los E.U.A. (Tamames y Begoña, 2010: 212). Filipinas se convirtió en una colonia estadounidense cuando Estados Unidos ganó la guerra hispano-estadounidense, conflicto bélico entre Estados Unidos y España acaecido en 1898, que tuvo como escenario Cuba con su guerra de independencia cubana.

1.2 Integración y desarrollo socioeconómico

En este apartado se presenta un análisis de diversas teorías del desarrollo económico, para tener una definición robusta del mismo y que sirva como referente en el análisis de las incidencias del TLCAN en la economía mexicana. Las teorías sobre el desarrollo económico tienen diferentes percepciones de cómo llegar a este estado de bienestar para las sociedades, Meier y Baldwin (1973), Hirschman (1980), Sen (1985), Fajnzylber (1990) y Adelman (2002) son algunos autores que han estudiado ampliamente este tema, observamos que ellos concuerdan en que el Estado debe jugar un papel fundamental en alcanzar este objetivo, un Estado que desde la entrada en México del neoliberalismo en 1982 se viene adelgazando.

Según Hirschman (1980) la razón por la cual las teorías del desarrollo perciben al Estado como actor fundamental es muy probablemente que se empezó a hablar sobre el tema a partir del siglo pasado, en un contexto donde las ideas clásicas de libre mercado eran cuestionadas y las políticas macroeconómicas derivadas del keynesianismo se implementaban cada vez más en el mundo occidental, aunque no por esto las teorías del

desarrollo son keynesianas, sin duda tienen una gran influencia de los Estados Benefactores.

Hablar de desarrollo es un problema nodal para el progreso de las economías, debe tenerse una visión de un plazo que trascienda la temporalidad de una generación, abarcando sucesivas generaciones, por el contrario, la historia ha demostrado que la planificación en el largo plazo se vuelve una dificultad cuando las problemáticas a resolver son próximas.

Los momentos históricos como la gran depresión de 1929, la Primera Guerra Mundial y la Segunda Guerra Mundial son acontecimientos que obligan a pensar en las problemáticas cortoplacistas que atañen a la sociedad, pero en la actualidad el asunto del desarrollo está en primera plana y se busca solucionar desde las perspectivas tanto de los países ricos como los pobres.

Desde el punto de vista de las Teorías del Desarrollo, beneficiar al grueso de la población es el gran reto por resolver, deben buscarse políticas públicas afines al favorecimiento de los ciudadanos, así como una correcta administración de los recursos públicos encaminados a incrementar las capacidades de la producción para crecer sostenidamente a lo largo del tiempo, evitando que el crecimiento sea tan pronunciado que pueda devenir un decrecimiento igualmente agudo.

Albert Hirschman (1980) observa un auge de la teoría del desarrollo económico, el cual no llegó a consolidarse a consecuencia de haber tomado conceptos de diversas teorías ya existentes, se tuvieron cimientos poco sólidos que fueron atacados tanto por la ortodoxia clásica como por neomarxistas, principalmente en los temas de monoeconomía y en las ventajas del comercio internacional.

Con relación a la monoeconomía sostenía que no todos los países tienen las mismas características, por lo que las teorías económicas clásicas que podrían ser válidas para ciertas economías no lo serían para todas, en particular no serían válidas para las economías periféricas. Con relación a las ventajas del comercio internacional distinguió que ciertas economías se beneficiaban de este mientras que otras solo eran despojadas de materias primas por las que recibían a cambio productos con mayor valor agregado (Hirschman, 1980: 1058).

Un punto importante por el cual se observa la no perpetuidad de la teoría del desarrollo fue que por desgracia no se cubrieron las amplias expectativas que se generaron para solucionar por sí misma el problema de la desigualdad económica en los países subdesarrollados (Hirschman, 1980: 1056); una subdisciplina no debería de perder su importancia por no cumplir con las altas expectativas que se tengan al no lograrse los objetivos buscados, el camino que se sigue para lograr un bienestar social es complejo.

Meier y Baldwin (1973) observan que desarrollo es entendido como crecimiento más cambio, un cambio endógeno de la economía originando un entramado virtuoso entre los factores productivos y las técnicas productivas utilizadas, de igual manera, el cambio se debe de dar en las instituciones con nuevas actitudes y valores dentro de estas, deben ser sólidas y con credibilidad.

No debe pensarse que la llegada de nueva industria es suficiente para crear desarrollo, el entramado industrial debe impactar favorablemente a la población. No es suficiente tener los factores productivos y las tecnologías idóneas para lograr utilizarlos de forma correcta, pueden tenerse dichas condiciones, pero el desarrollo puede estar desvinculado de gran parte de la sociedad.

Meier y Baldwin (1973) subrayan que las distintas definiciones del significado del desarrollo económico pueden causar confusión con respecto al cambio secular y al crecimiento económico¹⁰, ya que es posible considerarlas muy similares entre sí, aunque un análisis más profundo permite encontrar las peculiaridades que definen el desarrollo económico.

Para una definición robusta del desarrollo económico debe de existir crecimiento económico en un largo periodo de tiempo, el cual lo podemos medir a través de la renta nacional real. El aumento de la renta nacional es un resultado final que viene acompañado de cambios subyacentes los cuales dan como resultado este crecimiento, estos cambios subyacentes

¹⁰ El desarrollo económico es más complejo y de profundidad que el cambio secular y el crecimiento económico, con respecto al cambio secular el desarrollo no es una tendencia persistente a lo largo del tiempo de alguna variable, ya sea a la alza, a la baja o que permanezca constante, también no es sinónimo de crecimiento económico ya que podemos tener una situación en la que obtengamos crecimiento económico en ciertos indicadores macroeconómicos como por ejemplo en el Producto Interno Bruto (PIB), y que no se esté favoreciendo al desarrollo económico, el desarrollo incluye bienestar de la sociedad.

están englobados en el aumento de la oferta de los factores y en la estructura de la demanda de los productos (Meier y Baldwin, 1973: 5).

Sen (1985) tiene muy claro la diferencia entre el crecimiento y el desarrollo económico, siendo el primero un agregado económico que influye en el desarrollo, pero no por existir crecimiento implica que se llegue a un desarrollo, este último debe venir acompañado de un bienestar para la población de diversas índoles, por ejemplo, garantizar los derechos de la población, los cuales no por tener variables agregadas estables y crecientes los tenemos asegurados.

Es importante remarcar que se debe observar el producto nacional neto con las variaciones de las correcciones de precios¹¹ en un largo plazo, porque si la atención solo se centra en un corto plazo puede tenerse una visión sesgada de lo que en realidad está sucediendo: *“las unidades de tiempo adecuadas son décadas (en las que se miden las tendencias seculares) más que años (en los que se miden los ciclos individuales)”* (Meier y Baldwin, 1973: 6).

No solo se debe de tocar el asunto del crecimiento para hablar de desarrollo, el otro aspecto que debe de darse para estar ante un verdadero desarrollo económico es la reducción de la pobreza.

Para ello una buena forma de medición es dividir a la renta nacional real (que hemos visto que es producto nacional neto tomando en cuenta las correcciones en los precios) entre la población, a lo que se denomina renta real per cápita. Es bien sabido que el problema de la renta real per cápita es un problema presente principalmente en los países pobres y no tanto en los países ricos. En el caso de los países ricos como Gran Bretaña y Estados Unidos se busca tener un crecimiento constante de la renta per cápita evitando los problemas del déficit o inflaciones crónicas (Meier y Baldwin, 1973: 7).

¹¹ Debemos tener presente en esta medición la depreciación de la maquinaria y demás bienes de capital, por lo que la depreciación del capital debe ser considerada, además de la corrección de los precios para no caer en mediciones inexactas.

Medir la reducción de la pobreza a través de la renta real per cápita es un problema, dado que implícitamente se afirmarí que el aumento de la población es malo, aumentos de la población a un ritmo mayor que la renta nacional sería una situación no deseada.

Aunque puede existir una relación intrínseca entre el aumento de la población y el crecimiento de la pobreza esto no siempre sucede así, hay la posibilidad de que la renta nacional real haya crecido por ejemplo ocho veces en un periodo, pero la población lo haya hecho en una medida mayor. Si esto sucediera según la medición de la pobreza observada por Meier y Baldwin (1973), se encontraría en una situación mala, se podría tener el escenario en que la población hubiese crecido más rápido, sin embargo, otra serie de medidas a través de políticas públicas podrían impactar en una mejor redistribución y reducción de la pobreza.

No debe tenerse en cuenta únicamente el crecimiento de la renta real per cápita junto con la renta nacional real, esto no es suficiente para decir que se está erradicando la pobreza. Podría suceder que esos nuevos ingresos estén cayendo en manos de los más ricos, la disminución de la desigualdad es otro punto para la definición robusta del desarrollo económico (Meier y Baldwin, 1973: 9).

Como lo expusieran Sen (1985) y Adelman (2002) no se debe medir el desarrollo económico a través de variables como el PIB per cápita, si no por las condiciones que se tengan en la población y la distribución de los ingresos.

Por lo tanto, el observar solo el crecimiento o el crecimiento per cápita no es del todo eficaz para observar el desarrollo económico, es importante resaltar que el crecimiento a través de la renta nacional real se puede dar de diferentes formas: con una sobreexplotación de los recursos naturales y la degradación del medio ambiente, la producción de bienes de capital que no son consumibles por la población la cual consume por lo regular bienes de consumo, por ejemplo, producción de armamento militar, en estos casos se estará dando un crecimiento económico el cual no permea en el grueso de la población.

Hablar solo de crecimiento únicamente en términos de la producción puede, de hecho, no verse reflejado en el bienestar de la población, puesto que aumentar la producción aumenta la posibilidad de precarización de las condiciones laborales, con un aumento de las jornadas de trabajo o haciéndolas más intensivas.

Aquello tendría como consecuencia la degradación del nivel de vida de los trabajadores en aras del aumento de la producción, *“incluso aunque el producto nacional real aumente, los costes reales -el “dolor y sacrificio”- y los costes sociales que implica la producción de este mayor producto pueden así mismo haber aumentado”* (Meier y Baldwin, 1973: 9).

El aumento de la producción no siempre es favorable para la clase trabajadora, muchas veces responde a los intereses de los dueños de los medios de producción, que suelen contraponerse a los intereses de sus trabajadores.

Si se observa la desigualdad entre los países ricos y los países pobres con indicadores como la renta per cápita, se podría deducir que no existe una convergencia¹², la realidad es que los países pobres se rezagan cada vez más por lo que divergen de los países ricos. *“El tipo de gobierno, el sistema legal, los niveles de educación y sanidad, el papel de la familia y el de la religión, todos ellos influyen sobre el desarrollo de un país”* (Meier y Baldwin, 1973: 17).

Según Adelman (2002) el desarrollo es un proceso complejo y no lineal el cual dependerá de múltiples variables propias de cada país, su historia económica, sociocultural, social, política, así como las condiciones culturales de los países.

Buscar las causas por las cuales no se da una convergencia entre los países pobres y los países ricos en términos de indicadores como la renta per cápita es una tarea que debe realizarse no solo con una visión económica, sino multidisciplinaria, ya que el tener en cuenta solo un mono-factor puede hacer llegar a conclusiones sesgadas e incompletas.

Otro elemento para una mejor concepción del desarrollo económico es el cambio estructural, un cambio que se vea reflejado en el largo plazo y no con medidas cortoplacistas. Dicha modificación supondría un cambio del modelo de producción y

¹² En los análisis del crecimiento económico entre países consideraremos dos conceptos distintos de convergencia: Enfoque 1º: *“la convergencia existe si una economía pobre tiende a crecer más deprisa que una rica, de manera que el país pobre tiende a alcanzar al rico en cuanto a niveles de renta y producción per cápita se refiere”* (Barro y Sala-i-Martin, 2009; 462). En el concepto 2º *“hay convergencia cuando la dispersión disminuye con el tiempo, dispersión que se mide, por ejemplo, mediante la desviación típica del logaritmo de la renta o la producción per cápita de un grupo de países o regiones”* (Barro y Sala-i-Martin, 2009: 462).

distribución en uno más igualitario y con menor corrupción, buscando más y mejores oportunidades para la población, con mayor participación social.

Dentro del cambio estructural se deben mover a diversos sectores que tengan una demanda más dinámica tanto en el mercado externo como interno del país, buscando tener un mayor valor agregado en la producción nacional y crear eslabonamientos productivos sólidos.

En el cambio estructural debe aumentar la participación de la industria y los servicios industriales a la par que disminuye en términos relativos las actividades primarias. A su vez en la industria deben ir aumentando progresivamente las actividades intensivas en capital y en último instante intensivas en conocimiento.

El Estado toma un papel fundamental para que un país salga de su atraso, debe de encauzar la población desocupada y generar los incentivos para consolidar la industrialización (Sen, 1985: 940), la autora analiza lo expuesto por Hirschman (1980) pero agrega algo muy importante para el desarrollo de una economía que son los derechos que tiene la población, y como la autoridad debe de garantizarlos, un punto importante en garantizar la realización de estos derechos son los mecanismos de presión como la prensa (Sen, 1985: 947), puede ser un mecanismo de contrapeso para que el Estado se conduzca de la mejor manera.

Hablar del largo plazo es indispensable al hablar del desarrollo económico, cuando se trata del corto plazo podría suscitarse un aumento del ingreso per cápita por el repunte del ciclo económico, sin embargo esto puede ser temporal, es más, si se le aumenta el ingreso per cápita a la población y en el corto plazo cambia el escenario hacia una disminución del mismo puede ser muy devastador para el tejido social, por lo que un crecimiento en lapsos prolongados de tiempo es indispensable para estar en el terreno del desarrollo económico.

Hirschman (1980) observa que en las economías subdesarrolladas como las de América Latina se debe de dar un proceso de industrialización endógeno y aprovechar los bajos costos de la mano de obra, cosa que no sucede, empíricamente podemos observar que somos expertos en copiar modelos industriales de países desarrollados, cuando lo que debemos hacer es desarrollar nuestra propia industria adecuada a la realidad de la región.

Fajnzylber (1990) se apoya de un análisis estadístico con datos de 1965 a 1984 y observa que en particular los países en América Latina no tienen crecimiento acelerado de la mano de un buen nivel de equidad, encuentra que para América Latina no se tiene progreso técnico incorporado pues fue resultado de la reproducción del proceso de industrialización en los países avanzados, y no entorno a las características propias de cada país (Fajnzylber, 1990: 11).

Un problema fundamental son las relaciones entre Estado-sector empresarial, para Fajnzylber (1990) el Estado debe intervenir para llegar a mejores condiciones sociales, su poca relación entre el agente económico del sector empresarial producirá malos resultados.

En los países subdesarrollados existe desventaja en el comercio internacional, un punto que observó Hirschman (1980), poca dotación del capital humano y una falta del espíritu empresarial.

Los países en desarrollo tienen problemas al tener una estructura industrial deficiente, que busca copiar lo ya hecho en países desarrollados (lo que validaría de cierta forma el postulado de la monoeconomía). Aunque sí se debe poner atención en los casos de éxito, que no han ocurrido en América Latina como lo ejemplifica el “casillero vacío”, donde no existe un crecimiento del PIB/hab. mayor o igual al 2.4% con equidad para la población, se debe de ver que hicieron países que lograron tener dichas características como Corea del Sur (Fajnzylber, 1990: 13).

Los artículos 25° y 26° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establecen los lineamientos del sistema de planeación en México. El artículo 25° estipula que la rectoría del desarrollo económico debe corresponderle al Estado. Para esto deberá fomentar no solo el crecimiento económico, también el empleo y una mejor distribución del ingreso, debe planear, orientar, coordinar y conducir la actividad económica, fomentar las actividades que demande el interés general y facilitar la expansión de las organizaciones de trabajadores, ejidos, comunidades y cooperativas (Gómez y Gutiérrez, 1995: 31-32).

El artículo 26° establece que se debe dar una planeación democrática del desarrollo nacional, con un Plan Nacional de Desarrollo (PND) en donde participe la sociedad englobando los diversos sectores que en ella coexisten (Gómez y Gutiérrez, 1995: 32).

Los planes nacionales de desarrollo son necesarios para que se den las condiciones para un desarrollo de largo plazo, en México deberían de tener una continuidad a largo plazo y no cambiar con cada nuevo gobierno que puede traer un Plan Nacional de Desarrollo¹³ (PND) distinto a su predecesor.

Por lo general los planes nacionales de desarrollo ven como objetivos explícitos la disminución de la pobreza y de la desigualdad dentro de la economía, esto es muy importante porque nos damos cuenta de lo relevante que se vuelven, para saber en dónde estamos parados y hacia dónde queremos llegar, teniendo objetivos claros y un buen plan de trabajo por parte del gobierno, para que puedan cumplirse cabalmente es necesaria una serie de sólidas instituciones gubernamentales las cuales sean detonantes y coadyuven a este cambio social.

El PND debería ser un documento consensuado con la población, no un documento impuesto por el ejecutivo federal, se deben fomentar mesas de diálogo y consulta a lo largo y ancho del país para saber qué es lo que la población considera se debe contener, con el uso de las tecnologías digitales como el internet se vuelve más viable participar como ciudadano en la formulación de este plan, *“todo ejercicio presidencial debe plasmar en un documento estructurado y consensuado con la sociedad los objetivos que se propone alcanzar y los medios para lograrlo.”* (Plan Nacional de Desarrollo, 2019-2024: 4). En México desde los años 30´s con el presidente Lázaro Cárdenas se formulan estos tipos de planes.

Esto refuerza la democracia, al existir un diálogo entre el gobierno y la sociedad para la realización de este documento. Es necesario que se tome en cuenta el número de personas que viven por debajo de la línea de pobreza, atender el problema del desempleo y que se dé una mejor distribución en el ingreso, los hacedores de políticas públicas deben de tomar en cuenta estas variables.

“Los sucesivos gobiernos de 1934 a la fecha han operado con concepciones y definiciones muy distintas y hasta contrapuestas de desarrollo y de las políticas para lograrlo. En la penúltima década del siglo pasado tuvo lugar un brusco viraje que

¹³ El PND debe de ser elaborado, aprobado y publicado en un lapso de seis meses a partir de la toma de posesión del presidente de la República y tendrá una vigencia la cual no sobrepase el periodo constitucional del presidente.

implicó pasar del desarrollo estabilizador al desarrollo privatizador.” (Plan Nacional de Desarrollo, 2019-2024: 4).

Durante el período conocido como el “desarrollo estabilizador” en México, nuestra economía crecía a tasas mayores que a partir de la instauración del neoliberalismo; se han utilizado instituciones supranacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) el cual se convertiría en parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, como mecanismos para controlar la política económica en el país.

Con el PND el gobierno en turno tiene definido que el pasado desarrollista en donde existía un Estado que intervenía fuertemente en la economía fue más exitoso que el modelo al que llama “desarrollo privatizador”.

En nuestro país existen muchos escenarios de progreso y marginación, como si fueran muchos países en uno solo, podríamos decir a muy grandes rasgos que hay un México del norte pujante y vinculado al sector exportador del país, y un México del sur más desvinculado del aparato productivo para las exportaciones y con mayor marginación, y en medio de estos dos escenarios una isla que en este caso sería la Ciudad de México la cual se caracteriza por ser pujante en su crecimiento económico sin dejar de lado todas las problemáticas que en ella encontramos, con esta ejemplificación de los muchos países dentro de un mismo país, se da a entender que acabar con la desigualdad entre regiones es otro requisito para hablar del desarrollo económico.

Se debe dar una variedad de incidencias positivas en la sociedad que den un bienestar económico tomando en cuenta no solo la cantidad de producción sino la calidad, cuidándose que la producción no esté perjudicando a otras variables como el medio ambiente o el costo social. El desarrollo económico debe de incorporar el sentido del desarrollo humano.

Desde la mirada de las Teorías del Desarrollo la población del mundo subdesarrollado tiene retos por abordar, no solo se trata del crecimiento económico, ya que puede venir de la mano con altas tasas de pobreza y desigualdad. Se deben desarrollar nuestras propias teorías acordes a la realidad de la región y no seguir trayendo de fuera las recetas que han dado resultado en los países desarrollados.

1.3 Teorías convencionales del comercio internacional

1.3.1 Teoría Preclásica

La doctrina mercantilista buscaba una nacionalización y monopolización del comercio; señalaba la intervención estatal como uno de sus pilares, donde el Estado debía fungir un papel preponderante y dirigir el comercio exterior para incentivar las exportaciones, propiciando el surgimiento de un aparato productivo en el interior de la nación capaz de crear un excedente para dichas exportaciones.

Los estados absolutistas¹⁴ aplicaban la ideología mercantilista como forma de legitimar la intervención en la economía con el discurso de favorecer el engrandecimiento nacional (Roll, 1939: 56) y encima los gobiernos no daban cabida a un diálogo con el pueblo al hablar en nombre del engrandecimiento nacional, como lo es el bienestar mayor de la nación en su conjunto. Esto derivó en la violación de los derechos de las minorías e individuos bajo dichas consideraciones.

El Estado debe de salvaguardar la seguridad nacional y cualquier otro Estado puede ser un potencial peligro para la nación, la seguridad de la nación también abarca el ámbito comercial; el comercio con otra nación puede beneficiar en mayor medida a la nación extranjera que a la nación local, al ser cualquier nación un enemigo potencial las políticas públicas deben de preocuparse por dirigir las relaciones comerciales, se deben exportar la mayor cantidad posible e importar la menor cantidad posible (Wechsler, 2006: 89), de esta manera entrarían una mayor cantidad de metales preciosos.

Se buscaba un superávit comercial mientras que la riqueza de una nación dependía de la cantidad de metales preciosos que atesoraba: el oro y la plata. Se favorecían las exportaciones por sobre las importaciones, de modo que al exportar mercancías existía una entrada de dinero en forma de metales preciosos, lo que enriquecía a la nación. Actualmente, pareciera que estamos inmersos en una dinámica mercantilista al tener como un ideal una cuenta corriente superavitaria.

¹⁴ Los Estados absolutistas concentraban el poder en su gobernante, el cual se legitimaba a través de la Iglesia por un derecho divino. Se aplicaban políticas de centralización administrativa y fortalecimiento comercial y militar (Patiño, 1999: 2).

Roll (1939: 51) señala que la teoría mercantilista se desarrolló durante la transición del feudalismo al capitalismo¹⁵, en esta transición las leyes en contra de monopolios comerciales no estaban desarrolladas, por lo que unas cuantas empresas acaparaban el comercio exterior, entre aquellas se encontraban la Compañía de las Indias Orientales, la Compañía de la tierra de Oriente y la compañía Moscovita.

La situación del monopolio del transporte de mercancías por mar no es una característica propia de los siglos XVII y XIX, sino que en la actualidad continúa siendo una práctica común, un puñado de grandes navieras acaparan el comercio marítimo internacional.

El patrón mencionado anteriormente persiste desde el siglo XVII, las navieras que actualmente monopolizan los mares son, entre otras: Maersk Line, empresa de Dinamarca que cuenta con una flota de 600 barcos la cual acapara un 15.9% del mercado; Mediterranean Shipping Company, empresa suiza que representa 14.7% del mercado y CMA CGM Group, empresa con sede en Francia, la cual representa un 10.7% del mercado mundial (Europartners Group, 2017).

El transporte marítimo representa un 90% del comercio mundial y en su conjunto las 10 principales navieras conforman un 83.5% de la capacidad global del transporte marítimo de mercancías (Cámara Marítima del Ecuador, 2018).

Los intereses de la nación se sobreponen a los intereses individuales, la libertad económica en ocasiones es contraria al interés del país en su conjunto (Ujaldón, 2008: 304), en este contexto podría darse la situación en que el Estado en su afán de acumular metales preciosos privara a sus ciudadanos de bienes del exterior. Existe un gran problema en la doctrina mercantilista cuando se tiene un gobierno no democrático que responde a los intereses particulares de diversos grupos de poder, carente de instituciones sólidas que funcionen como contrapeso del gobernante.

¹⁵ El mercantilismo está ligado a la conquista de las potencias europeas como España, Inglaterra, Portugal, Francia y Holanda, que colonizaron territorios en los continentes de África, América y Asia, por lo que se asocia a una acumulación originaria; dicha acumulación genera condiciones para la transición del feudalismo al capitalismo (Patiño, 1999: 2). Las potencias europeas saquearon los recursos naturales de los territorios que invadieron; el Virreinato de Perú y el Virreinato de Nueva España fueron dos de las colonias más fructíferas para España, ya que se mandaban embarcaciones con oro y plata proveniente de sus minas, en donde los hombres trabajaban en condiciones deplorables.

Además, había una situación en donde las políticas públicas como la acumulación de metales preciosos, a través de una cuenta corriente superavitaria, podría enriquecer a los gobiernos en turno sin que esto significara necesariamente el desarrollo social para su pueblo.

1.3.2 Teoría clásica

Adam Smith (1776) es considerado el padre de la economía, desarrolló la teoría de las ventajas absolutas; basada en la teoría del valor trabajo en donde el país que tuviese costos laborales menores en la producción de un bien se especializaría en ese bien (Smith, 1776).

La teoría de las ventajas absolutas no da solución cuando un país es mejor produciendo la mayoría de los bienes, cuando un país tuviera ventaja absoluta en todo terminaría produciendo la totalidad de los bienes; el país menos eficiente, midiéndolo en la cantidad de horas hombre requeridas para la producción del bien, no tendría cabida en esta teoría. David Ricardo (1821) resolvió de cierto modo la problemática que existía cuando un país era mejor que otro en términos absolutos; es decir, desarrolló la teoría de las ventajas comparativas. Este concepto es el de mayor importancia en la teoría ortodoxa del comercio internacional.

Los recursos naturales serían bien aprovechados, de modo que el país pudiera especializarse en la elaboración de los artículos que tuvieran un costo relativo menor en su producción, por lo tanto, el resto de las mercancías en donde no se tuviera ventaja relativa serían importadas. También se observaba una división internacional del trabajo con la cual se beneficiaban los países involucrados en el comercio, generando las condiciones para una elevación de la producción total y beneficiando a los consumidores (Ricardo, 1821). No obstante, no se tomaban en cuenta todos los factores productivos, puesto que se centraban en el factor trabajo como determinante de las ventajas comparativas.

La determinación de qué es lo que unos países producirán y comercializarán con las demás naciones no es la ventaja que tienen frente a los demás países relativamente, ya que el mundo en vías de desarrollo se vuelve proveedor de materias primas a precios bajos, economías extractivas que socavan sus recursos naturales para abastecer a las economías centrales de recursos naturales.

El liberalismo económico sustentado por autores como Adam Smith (1776) y David Ricardo (1821) es contrario al pensamiento mercantilista de un Estado rector que nacionalice y monopolice el comercio, se debe tener un Estado que realice lo mínimo indispensable, se basa en el libre mercado, la forma de individualismo económico del modelo liberal asemeja la libertad con la propiedad, basándose este individualismo en la posesión de medios de producción (Hernández, 2011: 69).

1.3.3 Teoría neoclásica

Vista desde una perspectiva neoclásica del comercio internacional se tiene la Teoría de Heckscher-Ohlin, la cual es una interpretación moderna de las ventajas comparativas de David Ricardo (1821). Esta teoría considera el uso de los factores “abundantes” de uno o dos de los factores productivos (mano de obra, recursos naturales y capital), el tipo de producción en la que se especializará cada país depende de la dotación de factores.

La dinámica de especializarse en un factor productivo abundante puede observarse como un tipo de maldición de los recursos naturales, de modo tal que, si el país en cuestión es poseedor de una gran cantidad de dichos recursos, este podría caer en el círculo vicioso de explotarlos para intercambiarlos por bienes más elaborados, provenientes de países con el factor capital más abundante, a costa de la contaminación del medio ambiente.

Los países subdesarrollados dotados con gran cantidad del factor trabajo (L) se especializarán en la producción de mercancías con una mayor intensidad de uso de este factor, los países desarrollados se especializarán en la producción de mercancías intensivas en el factor capital (K) (Salim et. al., 2011: 61).

De ese modo se reproduce el círculo vicioso en donde el monopolio tecnológico, patentes, propiedad intelectual, *know-how* se desarrollen en los países intensivos en capital y las prácticas extractivistas de recursos naturales con uso intensivo de la mano de obra poco calificada y mal remunerada en los países subdesarrollados.

Desde esta perspectiva, las políticas económicas de un país deben de enfocarse en fortalecer las ventajas comparativas de la nación para crear desarrollo económico gracias a la maximización en el uso eficaz de los factores productivos, de no ser así se podrían tener ganancias solo en el corto plazo, no obstante, en el largo plazo no se estarían creando condiciones que favorezcan a la economía (Salim et. al., 2011: 62).

El mantenimiento de industrias que no son eficientes desde la perspectiva del modelo tendería a dañar la economía, esto es perjudicial para toda la industria nacional, la industria intensiva en el factor capital no tenderá a desarrollarse al no competir con los productores extranjeros de países desarrollados en el libre mercado. En la realidad lo que dicta la dinámica del comercio internacional no son las condiciones del mercado sino intereses geoestratégicos, los cuales acaban dirigiendo cuáles son los productos que se exportarán de un país a otro.

Ciertos países se vuelven proveedores de materias primas e importadores de mercancías con un mayor valor agregado, lo cual es una práctica heredada desde tiempos de la Colonia¹⁶; el comercio en donde se socavan los recursos naturales de países periféricos hacia el mundo desarrollado no responde a la competitividad y productividad.

En la teoría convencional del comercio internacional el consumidor es el mayor beneficiado, puesto que su bienestar aumenta cuando existe comercio entre naciones comparado con escenarios de autarquía, cuando los países comercian se especializan en ciertas ramas económicas. No obstante, estos principios no operan cuando el comercio y las integraciones económicas se llevan a cabo entre naciones con disparidad de condiciones.

La teoría ortodoxa del comercio internacional considera la integración comercial como una virtud y deja de lado los escenarios adversos que puedan suscitarse cuando la integración se compone por economías dispares en cuanto a su desarrollo. El intercambio comercial sin políticas que favorezcan al desarrollo de los países menos avanzados produce que la asimetría entre ellos no tenga posibilidades de sanearse; se condiciona las políticas comerciales que los países pueden poner en marcha. De tal modo que los ancla a un comercio mundial donde es muy difícil cambiar el rol que desempeñan dentro del mismo.

¹⁶ Para el caso de México la época colonial se dio entre 1521 y 1821, se saqueaban de recursos naturales al llamado Virreinato de Nueva España, recursos como los metales preciosos eran embarcados hacia España. En el sector minero el contraste y la desigualdad entre la gente que trabajaba en las minas y dejaban la vida en ellas con relación a los que se enriquecían de ellas era enorme *“Los peligros que provocaban invalidez o muerte estaban próximos y se reconocían a simple vista; pero existían otros males silenciosos que no actuaban en forma inmediata”* (Flores, 1994: 36), los mineros trabajaban en condiciones de oscuridad, calor, se respiraban gases producto del alumbrado, la pólvora, los metales entre otros.

1.4 Teorías del comercio desigual

Los procesos entre el desarrollo y el subdesarrollo no deben de ser vistos desde ópticas individuales, deben observarse desde una perspectiva conjunta para una mejor comprensión. Las teorías del comercio desigual que a continuación se exponen, proporcionan elementos para un mejor entendimiento de los flujos comerciales y los intereses encontrados que los mueven, dejando al descubierto una concepción contraria a la ideología ricardiana de las ventajas comparativas en donde el libre cambio termina por favorecer a todos los participantes.

Los países latinoamericanos entran en un proceso de desarrollo industrial de forma tardía, producto entre otras circunstancias del colonialismo europeo en la región. Dentro del panorama del sistema global capitalista ya se afianzaban grandes trasnacionales que se expandirían a las periferias para industrializarla, proceso que crea una subordinación de parte de los países periféricos hacia los monopolios de las grandes trasnacionales.

En esta coyuntura se desarrollan teorías que buscan explicar porqué los países más avanzados se ven beneficiados de forma imperante a causa del comercio internacional. Raúl Prebisch (1959) introduce los conceptos de centro y periferia; en su teoría señalaba que existían países centrales que llevaban el liderazgo del progreso técnico como un elemento pilar del desarrollo, en la periferia el progreso técnico se monopolizaba en el sector externo.

La elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones de productos básicos latinoamericanas hacia los países centrales es menor a la elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones latinoamericanas de productos industriales de los países desarrollados o centrales (Prebisch, 1959: 252), la tecnificación del campo causaría aumentos de la producción, que no encontrará una mayor demanda en los países desarrollados bajando los precios de las materias primas.

Este autor observaba como una virtud el aumento de las exportaciones a un ritmo acelerado y que representaran un componente alto con relación al producto agregado de la nación; estas dos situaciones permitirían que la nación creciera a una tasa mayor con relación a los países con un sector exportador incipiente, sin embargo, el aumento de la tasa de crecimiento podría inducir a un aumento de la demanda de importaciones superior al

aumento de sus exportaciones, por lo que las políticas de sustitución de importaciones eran necesarias para sanear la disparidad (Prebisch, 1959: 254).

La Industrialización por Sustitución de Importaciones se produce en América Latina de forma generalizada desde la Gran Depresión de 1929, época en la que era muy difícil obtener productos industriales del exterior. Aquello se agudizó con una escasez de bienes de consumo y de capital durante la Segunda Guerra Mundial (López & Rougier, 2011: 5).

Fue la coyuntura lo que obligó a países como México a industrializarse, ya que no podían obtener, de Estados Unidos principalmente, productos con un alto valor agregado como los bienes de capital en los periodos de guerra y entreguerras, una industrialización necesaria desde el punto de vista de Prebisch (1959). Este período será desarrollado más adelante en el marco histórico.

Al aumentar el ingreso en los países latinoamericanos, desde la visión estructuralista, produciría que el nivel de bienes manufacturados importados también se elevaría, a través de políticas proteccionistas se debería buscar la sustitución de dichas importaciones, una opción es la depreciación de la moneda lo cual protege de todas las importaciones por igual, por lo que conviene la política proteccionista discriminatoria, con un objetivo preciso de la industrialización de bienes de consumo manufacturados y bienes de capital, no de productos agrícolas.

El mayor atractivo para depreciar la moneda es permitir que sea la industria privada y no las agencias gubernamentales quienes decidan cuáles serán las ramas industriales que se desarrollarán como sustitutos rentables de importaciones (Prebisch, 1959: 257), para el autor depreciar la moneda solo debe usarse cuando esta se encuentra sobrevalorada internacionalmente y no para realizar cambios estructurales en la economía, para esto es mejor políticas de protección selectivas a través de protección, impuestos a la exportación, subsidios u otro mecanismo.

La protección no tiene el mismo significado en las periferias que en los centros, en la periferia la protección sirve para corregir efectos adversos de la disparidad en la elasticidad ingreso de la demanda en las exportaciones de productos primarios, esto no entorpece el comercio mundial, no obstante, en los centros la protección tiende a deprimir el desarrollo

periférico (Prebisch, 1959: 257), debe existir una reciprocidad para lograr que el mundo subdesarrollado logre despegar de su estado de atraso.

En las primeras etapas no tiene clara la idea de un Estado que desempeñe un papel activo en el desarrollo, aún se cuestiona el intervencionismo estatal en pro del proteccionismo en las periferias, también observa desigualdad entre productores y exportadores de bienes manufacturados con relación a los de bienes básicos. Más adelante asevera que los países centrales no están dispuestos a ayudar y que el Sur no actuaba en la realización de las transformaciones estructurales que necesita (Prebisch, 1987).

Por su parte, Samir Amin (1995) analizó el capitalismo visto como un sistema mundial en su conjunto, mostrando que el Norte tiene una dinámica de acumulación mundializada, Asimismo, existen una serie de instituciones “internacionales” como las creadas en los acuerdos de Bretton Woods que en realidad son instrumentos del Norte para una dominación y forma de actuar en el Sur (Samir Amin, 1995: 10).

El autor observa un capitalismo desplegado en el planeta que necesita las riquezas de todas las regiones, las cuales son consumidas principalmente en los centros necesitando una periferia no desarrollada para poder adquirir sus recursos naturales, a partir de 1980 se fragua una ofensiva neoliberal en donde se recomienda una apertura de las fronteras a los capitales, sin que la apertura contemple a las personas.

Esta ofensiva neoliberal está en el contexto, según Samir Amin, de un “*capitalismo monopolista generalizado*” emanado principalmente de Estados Unidos a todos los aspectos de la producción, no existen sectores económicos autónomos a este monopolio capitalista, esto socava la democracia, tanto los gobiernos de izquierda como gobiernos de derecha se alinean a las disposiciones de los monopolios además el *capitalismo monopolista generalizado* es capaz de extraer grandes cantidades de plusvalía de los trabajadores en todo el mundo.

La conceptualización de monopolios emanados principalmente de Estados Unidos los cuales abarcan todas las áreas de producción monopolizando la tecnología, recursos naturales, publicidad y volviéndose rentistas imperialistas toma relevancia a razón de que el TLCAN favorece la entrada al país de estos monopolios, permitiéndoles instalarse con

gran facilidad y creando las condiciones para darles a los corporativos la certeza que no serán expropiados con la llegada de un gobierno afín a una ideología nacionalista.

Samir Amin se centra en una explicación de desarrollo desigual ya que observa como el despliegue capitalista emanado de los centros como lo es Estados Unidos, crea las condiciones para que estas grandes empresas emprendan una dinámica de repatriación de las ganancias a su país de origen, no obstante, la Teoría de la Dependencia nos ofrece una explicación del por qué se fragua este retorno de las ganancias a los centros, con una constante lucha de clases entre el capitalista y el proletariado, aspirar a una industrialización de las periferias para salir del subdesarrollo no es para esta teoría la solución, ya que no existe una alianza entre la burguesía nacional y la sociedad.

1.5 Teorías de la dependencia

Las teorías convencionales sobre el comercio internacional no han propuesto una solución a las problemáticas de fondo en la dinámica de los flujos comerciales. Por lo que es conveniente dar una explicación desde el punto de vista de la teoría de la dependencia. Dicha teoría plantea que un comercio desigual entre los centros de poder de los mercados capitalista en relación con las naciones subdesarrolladas forja un mercado internacional desigual. Razón por la cual, resulta adecuada para la realidad de México y Latinoamérica.

Explicar el porqué tanto los centros como las periferias pueden cambiar geográficamente de lugar, pero no la dinámica como un todo, permite vislumbrar la teoría de los centros y periferias.

Las razones por las que se busca enterrar dicha teoría son la cantidad de claridades que arroja y el grado de denuncias que hace de los países imperialistas; quienes de manera violenta se llevan el ingreso generado en el resto de los países por todos los mecanismos posibles, situación que causa pobreza por esa relación de dependencia, a través de una superexplotación de la fuerza de trabajo constante que favorece a las grandes empresas.

La teoría de los centros y periferias nos ayuda a explicar la relación comercial entre México y Estados Unidos, una relación cuyos lineamientos están reglamentados en el TLCAN. Esta visión crítica pone énfasis en la condición de dependencia por parte de una economía menos desarrollada, en este caso México, con otra más desarrollada como la de Estados Unidos.

Según las ventajas comparativas la producción de Latinoamérica debería especializarse en la producción y exportación de materias primas, pero la explicación de las ventajas comparativas viene a reforzar la manera en la que el comercio internacional se articula como unidad mundial, donde el subdesarrollo está vinculado al desarrollo capitalista, en una dinámica de dependencia como lo concibe Gunder Frank (1968), quien observa una subordinación de la periferia latinoamericana hacia los centros, dicha subordinación no permitiría el desarrollo de la región, incluyendo a México.

La conquista en Latinoamérica nos insertó en una situación de subordinación y dependencia económica, entrando a un sistema mundial de comercio en estas condiciones, las burguesías locales con el apoyo del Estado no crean condiciones para el desarrollo en la región, siendo estas el “*enemigo inmediato*” teniendo como el “*enemigo principal*” al imperialismo (Gunder, 1968).

Tenemos como elemento estructural de las economías periféricas, una dependencia, ya que como legado de años de colonialismo quedaron en situación de debilidad, dado que las instituciones que se forjaron en Latinoamérica fueron extractivas, al encontrarse grandes recursos que podían ser llevados ya sea a España principalmente o a Portugal, Francia u Holanda, y no tuvimos la suerte de independizarnos con un instrumento legal sólido como sucedió en los Estados Unidos, que prácticamente a la par de la independencia de las 13 colonias tuvieron una Constitución que salvaguardó los derechos de propiedad. Teniendo estados subordinados en la búsqueda del reconocimiento de Estados más fuertes, reconocimiento necesario para garantizar protección ante la amenaza constante de una reconquista de viejos y nuevos imperios.

Ya desde inicios de siglo XX, Lenin (1916) llamaría imperialismo a la fase superior del capitalismo, un momento histórico en donde los monopolios surgían con gran fuerza, generando una producción social, en contraste, la propiedad y las ganancias siguen siendo de las grandes empresas. Tenemos una exportación de capitales desde las potencias económicas como Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y Francia hacia las periferias, lo cual crea una condición de dependencia de la industria de las periferias haciendo que se encauce hacia la exportación de mercancías (Lenin, 1916 :38-40).

Existen esfuerzos por recuperar las ideas de Lenin que buscan demostrar su actualidad, en esta intención se efectuó la obra “*Lenin reactivado*” de Budgen et. al. (2010), en donde se

realiza una amplia revisión de los textos de este autor, y nos ejemplifica sus ideas con lo que sucede en pleno siglo XXI. En la actualidad los monopolios a través de los flujos de capital hacia las periferias se comportan como lo que ya vislumbraba Lenin (1916) logrando fraguar una integración mundial, creando las condiciones para que por medio de la integración se favorezcan sus intereses particulares, estos monopolios controlan a organismos supranacionales que desempeñan la función de gobierno global (Labica, 2010: 221).

Para vislumbrar algunos aspectos importantes observaremos a continuación los planteamientos de Marini (1972) y de dos de sus estudiantes y colegas; Osorio (2013) y Sotelo (2016), los cuales desarrollan la teoría de la dependencia de corte marxista en torno a una de sus premisas que es la superexplotación de la fuerza de trabajo en las periferias, ya los desarrollos de intercambio desigual descritos por autores como Prebisch (1959) nos esbozan que existe una transferencia de valor desde las periferias hacia los centros, el desarrollo de Marini (1972) nos brinda una explicación de fondo del por qué se tiende a este comercio desigual y observa como las élites locales tanto empresariales como políticas se asocian con el gran capital externo, problemática que identificamos en el TLCAN.

Ruy Mauro Marini (1972) escribió *Dialéctica de la Dependencia*, cuya publicación fue un gran aporte para la explicación de la condición de dependencia latinoamericana. Dicho texto es una contraposición de la explicación clásica de las ventajas comparativas de Ricardo (Ricardo David, 1821), según la cual las naciones deben de especializarse en la producción de las mercancías en la que sean más competitivos.

Marini (1972) señala que los países subdesarrollados están inmersos en una dinámica de transferencia de valor hacia los países desarrollados, a través de una superexplotación de la fuerza de trabajo en los países subdesarrollados. Esta superexplotación del trabajo se da de diversas maneras como son la *“intensificación del trabajo, la prolongación de la jornada de trabajo y la expropiación de parte del trabajo necesario al obrero para reponer su fuerza de trabajo”* (Marini, 1972: 40).

Los procesos de industrialización en las economías periféricas se dan bajo la dinámica de la superexplotación de la fuerza de trabajo como lo observa la teoría de la dependencia. En países como México, donde la principal industria es la manufacturera que ensambla mercancías para exportarlas principalmente hacia los Estados Unidos, produce condiciones

de salarios bajos, no solamente es la industria manufacturera. En el TLCAN no se incluyó el tema migratorio, el flujo de personas no fue abordado deliberadamente en el Tratado, se acoto únicamente al flujo de mercancías, favoreciendo a Estados Unidos que se ve beneficiado de estos trabajadores en los momentos de necesidad de mano de obra barata, pero cuando no hacen falta los margina fácilmente, pues no son considerados como ciudadanos con los derechos que ello conlleva (Garza Elizondo, 1996: 647-648) y así poder explotar a los trabajadores mexicanos no solo en México sino en su propio territorio.

Las formas de superexplotación señaladas por Marini (1972) se pueden observar en las condiciones de trabajo de los mexicanos, las circunstancias tan precarias que tiene el trabajador mexicano son consecuencia de la subordinación de la forma de producción en nuestro país con respecto a los Estados Unidos. El trabajador mexicano se ve inmerso en un mercado laboral en donde se ofertan trabajos que brindan condiciones inferiores de vida comparada con los residentes de Estados Unidos.

Se debe pensar el desarrollo de los países subdesarrollados (en nuestro caso México), dentro de una unidad mundial, y observar cómo este se integra en el desarrollo capitalista mundial. No se tiene una vinculación entre la producción y circulación de las mercancías, se produce nacionalmente, pero, la circulación se efectúa en países desarrollados, el consumo de obreros nacionales no afecta la realización de las mercancías, no obstante, determina la cuota de plusvalía (Marini, 1972: 52), al igual que Marini, Jaime Osorio propone estudiar al sistema mundial como un todo para explicar porqué unos países son desarrollados y otros subdesarrollados.

En concordancia con Marini, se observa que para instaurarse condiciones de dependencia en un país o región del mundo tienen que existir países o regiones imperialistas que las sometan (Osorio, 2013: 32), Adrián Sotelo (2016) clarifica la actualidad de la situación de la subordinación de los países subdesarrollados, introduciendo el papel que desempeñan instituciones supranacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Dichas instituciones han asesorado a los países en América Latina desde la década de los 80's para la aplicación de políticas neoliberales de privatización a favor de intereses particulares de los empresarios y del gran capital, ellos son los encargados de manejar los mercados y no el Estado, teniendo la labor, de la distribución de los beneficios que producen

(Sotelo, 2016: 12). México ha venido implementando dichas políticas desde 1982 trayendo grandes consecuencias al tejido social.

El imperialismo que opera desde sus centros con el apoyo de estas grandes instituciones busca obtener ganancias de los países subdesarrollados, para Marini este imperialismo mundial está en la búsqueda de una explotación voraz de los trabajadores, no importándole que pierdan la vida por las malas condiciones de trabajo siempre que sean reemplazables por nuevos trabajadores (Marini, 1972: 52).

En México denuncia Marini (1972), el supuesto de una gran reserva de mano de obra al servicio del imperialismo se cumple dramáticamente por la existencia de una gran reserva de mano de obra indígena (Marini, 1972: 52). México es un país con mano de obra abundante por lo que no tiene oportunidades de aspirar a mejores condiciones laborales bajo las circunstancias de la dinámica de dependencia de los centros hacia la periferia.

En países como el nuestro observamos un aumento en el comercio exterior que incrementa la cantidad de bienes y servicios exportados, pero que no repercute en la mejora de la calidad de vida en la población mexicana:

“Es así como el sacrificio del consumo individual de los trabajadores en aras de la exportación al mercado mundial deprime los niveles de demanda interna y erige al mercado mundial en única salida para la producción” (Marini, 1972: 53).

Para la teoría de la dependencia en el mundo subdesarrollado hay trabajadores que son importantes como productores, pero no como consumidores, las mercancías se realizan en mercados externos, por lo que se pueden dar salarios deplorables ya que no importa el nivel de consumo del obrero. Para la realización de las mercancías es necesario el abrir los mercados hacia el exterior, produciendo que los obreros funcionen como generadores del plusvalor, pero no como realizadores de este (Osorio, 2013: 34).

Se observa con el enfoque de la teoría de la dependencia que no se conjuga una alianza entre las burguesías nacionales y la clase obrera, la alianza está dada entre las oligarquías nacionales y los poderes extranjeros para así seguir reproduciendo el patrón de acumulación a costa del deterioro del obrero.

Existen desarrollos intelectuales al respecto, en relación con una alianza con las burguesías nacionales, para poder escapar de la dinámica de dependencia¹⁷, varios de ellos se desarrollaron en torno a la institución de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la cual es dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), con el impulso de uno de los fundadores el Dr. Raúl Prebisch se esparció el ideal de poner el énfasis en la industrialización de bienes con un mayor valor agregado, combinado con una mejor distribución del ingreso (Sotelo, 2016: 5).

El pensamiento crítico en Latinoamérica ha sido reemplazado por la acción del neoliberalismo en el ámbito de la economía, sociología y ciencias políticas dentro de las universidades (Sotelo, 2016: 10). Observamos que no solo existe dependencia en las esferas económica y política, sino también cultural por lo que la recuperación de los desarrollos teóricos propios de la región es importante. Estos tratan de dar soluciones a las problemáticas internas latinoamericanas, en este caso México y sus relaciones comerciales con el exterior. El Consenso de Washington ofreció al mundo dependiente una serie de dogmas que lo han hundido aún más en el subdesarrollo y la pobreza:

“El "pensamiento único" anunció con bombo y platillo el "fin de la historia" — el "triunfo del capitalismo" frente al "fracaso" del socialismo en el mundo — la rehabilitación de las "democracias gobernables" bajo las directrices de Washington y el "fin" de las desigualdades sociales gracias todo al "virtuosismo del mercado” (Sotelo, 2016: 10).

Donde Latinoamérica y México principalmente, están inmersos en la dinámica de imperialismo estadounidense, la forma de expresión de este imperialismo es implementar la teoría económica del neoliberalismo. Dicha doctrina exagera la forma violenta de la explotación del trabajador, produciendo bienes y servicios para el exterior, pero, de qué sirve un aumento en la producción de la industria exportadora si no se observan mejoras en la población local.

¹⁷ Dentro de la escuela desarrollista, se aspiraba a una alianza de clase, en donde la burguesía nacional se aliará con la clase trabajadora y de esta manera se pudiese vislumbrar una salida a la dinámica de dependencia, en cambio la teoría marxista de la dependencia con autores como Marini (1972), Osorio (2013) y Sotelo (2016), no ven viable la alianza de la burguesía nacional con el proletariado, a causa de las diferencias de intereses y lucha de clase.

Para poder lograr en ocasiones satisfacer sus necesidades básicas los obreros acuden al crédito a través del sistema bancario, volviéndose el crédito la herramienta para el consumo del trabajador en el mundo subdesarrollado (Osorio, 2013: 34). No es posible que los gobiernos se jacten de un aumento en el nivel de exportaciones hacia los Estados Unidos. Esto ha creado empleo en el país, pero un empleo precario para el trabajador mexicano quién se encuentra en una dinámica de subconsumo a causa de sus bajos salarios.

Por otro lado, si el país no es competitivo en tecnologías innovadoras que permitan producir con mayor productividad para el mercado interno y externo, nos queda solo la vía de ofrecer mano de obra barata para ser competitivos. La política económica que se implementa en México es cada vez va más acorde con las recomendaciones de instituciones supranacionales, que en el discurso buscan el mejoramiento de las economías periféricas. A modo de consejo se les recomienda implementar, a los países en vías de desarrollo, las reformas estructurales, reformas ya implementadas en México que, junto a tratados comerciales como el TLCAN, van en concordancia con las políticas neoliberales en pro de una menor intervención del estado.

Sotelo (2016: 32) observa que las reformas estructurales son impulsadas por las burguesías dependientes nacionales además de los organismos financieros internacionales, reformas encauzadas a una flexibilización del trabajo lo que estimula las luchas de clases.

En el contexto del TLCAN la lucha de clases se ha intensificado, por un lado, las corporaciones han dado una ofensiva neoliberal impulsando dicho Tratado en aras de flexibilizar la fuerza de trabajo y desarticular el sindicalismo en los tres países miembros, por el otro, los sindicatos han creado más profundas relaciones de solidaridad con el objetivo de la lucha contra los acuerdos económicos, en especial contra el Tratado. La fuerza de trabajo en México, gracias a su carácter transnacional puede ser un parteaguas para un cambio laboral en la región (Roman y Velasco, 2016: 37-40), una insurgencia laboral en contra del gran capital tiene el potencial de esparcirse en la región de América del Norte gracias a la conciencia que los trabajadores han ido creando.

Gracias al TLCAN, México se puede especializar en la industria manufacturera, pero esto no ofrece una salida a la dinámica de dependencia, sino que la agudiza.

CAPÍTULO 2. MARCO HISTÓRICO PARTICULAR DE LAS RELACIONES MÉXICO – ESTADOS UNIDOS

2.1 Periodo (1942-1982): De la Segunda Guerra Mundial al inicio del Neoliberalismo

2.1.1 Programa Bracero y Tratado de Comercio entre México y Estados Unidos en un proceso de industrialización trunca

A lo largo de la conflagración bélica de la Segunda Guerra Mundial, la relación con los Estados Unidos en cuestiones migratorias se flexibilizó a través del Programa Bracero de 1942, respondiendo a la necesidad de mano de obra para la producción durante la guerra. La emigración en el mandato presidencial del general Lázaro Cárdenas se pensaba como una merma de la fuerza de trabajo (Cerdio, 2004: 930), esta percepción se transformó y se promocionó el flujo migratorio como resultado de los intereses de Estados Unidos de incorporar brazos a su producción durante la guerra.

El Programa Bracero de 1942 se presentó en el mismo periodo en el que se daba por terminado el reparto agrario en México, *“la presión sobre la tierra fue sustituida por emigraciones torrenciales hacia Estados Unidos.”* (Cerdio, 2004: 930). El final del reparto agrario se dio con Cárdenas, quien fuera el único presidente que respondió a las demandas de los campesinos, cumplió con los ideales revolucionarios. Realizó una verdadera reforma agraria, que hasta aquella fecha solo había sido utilizada por los presidentes para controlar al campesinado cuando este presionaba al gobierno respecto a estos temas.

Lázaro Cárdenas se enfocó en dinamizar el mercado interno a través del proteccionismo estatal; desafortunadamente los gobiernos que le sucedieron no lograron entender la necesidad de tener una producción interna estable y no solo depender de los recursos exteriores.

El campo fue olvidado y la válvula de escape al desempleo fue la migración hacia Estados Unidos, favorecida en 1942 por el Programa Bracero mencionado anteriormente. Dicho programa se caracterizó por la violación de los derechos de los migrantes mexicanos, quienes fueron tratados como una mercancía. Estados Unidos buscaba jóvenes que estuvieran en buen estado para soportar el trabajo duro del campo, los cuales no eran tratados como ciudadanos norteamericanos.

Las personas que fueron participes en el Programa Bracero, y que aún sobreviven, continúan exigiendo en nuestros días que se les pague un fondo que les era retenido con la promesa de que al regresar a México se les pagaría lo que habían ahorrado, este pago nunca se realizó.

Estados Unidos promueve el ingreso o la exclusión de los migrantes dependiendo de sus propios intereses sin preocuparse por fomentar una prosperidad compartida, en épocas de crecimiento económico como el inducido por la industria de guerra promovió este programa, sin embargo, durante épocas de crisis su política exterior cambia. Se produjeron deportaciones masivas en periodos cíclicos de crisis en donde se disminuye el dinamismo de su economía, se han producido en 1921, 1929 y 1939 (Durand, 2007: 28).

El Programa Bracero fue una respuesta a la necesidad de mano de obra que tenía Estados Unidos, para que los migrantes trabajaran en su campo, pero no fue respetado cabalmente por el país vecino. Actualmente se sigue luchando por reivindicar económicamente lo que les fue robado a los sobrevivientes de dicho programa.

“En 1942 se negoció un Tratado de Comercio entre ambos países, con duración de cinco años — que después se prolongaron—, en el cual se estipulaba la cláusula de “nación más favorecida”, para beneficiar las exportaciones de cada país; [...] En ese año también se firmó un acuerdo para facilitar la contratación de trabajadores mexicanos por parte de compañías norteamericanas” (Fujigaki, 1997: 347).

Fujigaki (1997) observa que la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial sirvió para limar las asperezas que existían entre ambas economías derivadas de problemas políticos relacionados con la nacionalización del petróleo en 1938. Estados Unidos necesitaba de productos mexicanos para llevar a cabo su dinámica bélica y México vio una oportunidad de aumentar sus exportaciones hacia el país vecino, en este periodo se empezó a dar la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

A lo largo de la ISI se realizan cambios profundos en la industria del país. De la Peña y Aguirre (2006) nos hablan de una coyuntura internacional bélica que curiosamente favoreció al florecimiento de la producción industrial en el país (gracias a la capacidad instalada que ya se tenía en la rama industrial, que venía formándose a partir de la crisis de 1929), se demandaban productos nacionales principalmente en Estados Unidos, a raíz

de que nuestro vecino del norte había encaminado la mayor parte de su planta productiva para la guerra.

En México no se promovió abiertamente el proteccionismo a la industria por parte del gobierno, De la Peña y Aguirre (2006) señalan que fueron las circunstancias propias internas y externas las que favorecieron en cierta medida el florecimiento de la industria de bienes básicos para el consumo interno, la guerra nos había orillado a producirlos por nosotros mismos, dado que el contexto internacional era de un cierre al comercio internacional, de esta manera los países que contaban con capacidad instalada para la producción pudieron adaptarse y producir internamente lo que en épocas no bélicas conseguían del exterior, hablar de una política proteccionista de industrialización por sustitución de importaciones como tal la enmarcaríamos hasta la mitad de los años 50's y en los 60's (Impulsado por la CEPAL).

“El periodo que va de 1939 a 1952 se ha caracterizado tradicionalmente como aquel en el que arranca la industrialización bajo la política de sustitución de importaciones, desarrollada al cobijo del proteccionismo” (De la Peña y Aguirre, 2006: 351). Fue la demanda externa el detonante del crecimiento de la industria manufacturera, la sustitución de importaciones ayuda a este proceso, pero no como el elemento central (Moreno-Brid y Ros Bosch, 2010: 141). En Fujigaki (1997) observamos como muchos productos que se importaban antes de la guerra eran escasos porque Estados Unidos volcó su plata productiva al desarrollo armamentista durante aquel periodo, escenario aprovechado por México para el incremento de su producción en el sector industrial. Aquel Tratado de Comercio se dio por terminado en 1950.

La relación de México con Estados Unidos se ha convertido en un vínculo, de carácter obligatorio, que se ha vuelto cada vez más fuerte a partir del Programa Bracero y la negociación del Tratado Comercial con Estados Unidos en 1942.

México no consiguió dar el salto hacia la producción de bienes de capital, De la Peña y Aguirre (2006) lo manejan como una *“industrialización trunca”*, la causa su dependencia forzosa de la maquinaria y equipo necesarios para la producción, no se dieron las condiciones para una profundización de esta producción, una de las razones por lo que esto no sucedió fue la falta del desarrollo científico y técnico (Fajnzylber, cit. en De la Peña y Aguirre, 2006: 359).

Durante la guerra, las manufacturas mexicanas fueron destinadas para sanear la demanda estadounidense, a diferencia de los periodos anteriores, observa Fujigaki (1997), las remesas se convirtieron en uno de los elementos centrales que constituyen el Producto Interno Bruto (PIB). Paralelamente se desarrollaron tanto el programa bracero, como los acuerdos comerciales para satisfacer las necesidades bélicas de Estados Unidos y se entra en una etapa conocida como el periodo de sustitución de importaciones, etapa señalada por De la Peña y Aguirre (2006) como una industrialización trunca.

El término del Tratado Comercial en 1950 afectó los intereses de los empresarios acostumbrados a importar estos bienes de capital, se esperaba la creación de incentivos para su producción en el país. El proceso de la fabricación de bienes de capital con tecnología propia nunca se logró consolidar, el gobierno protegía al empresariado mexicano al mismo tiempo que daba incentivos para la importación de maquinaria y equipos que se hicieron indispensables para la industria nacional.

2.1.2 Dependencia tecnológica y maquila

El empresariado nacional a partir de la década de los 50's, una vez que se empezó a implementar el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) a través de políticas públicas, y, no por las circunstancias de la Segunda Guerra Mundial en donde la industrialización fue más de forma causal, fue protegido crónicamente por el Estado; se debe señalar que si se dejaba a las libres fuerzas del mercado, la competencia con el empresariado exterior principalmente estadounidense, se hubiese perdido gran parte de la industria de aquella época.

“En marzo de 1950 la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) alerta sobre la ausencia de investigación científica en México [...], nos surtimos del desperdicio de otros países, estamos invirtiendo en chatarra y encadenando el futuro de México a una industria mediocre” (Gracida, 1997: 397).

La década de 1950 fue el periodo donde se percataron de las relaciones desventajosas en que se jugaba el comercio, consumiendo tecnología de segunda mano, desechada principalmente por Estados Unidos, sin embargo, este no es el común denominador en el pensamiento del empresariado mexicano, muchos están a favor de la compra de productos estadounidenses, la observan necesaria para seguir realizando su proceso productivo, entre ellos empresarios que participaron en ciclos de conferencias del Colegio de Ingenieros

Mecánicos y Electricistas, evento impulsado por Adolfo Ruiz Cortines, en donde participaron empresarios acostumbrados a surtirse de maquinaria y equipo de Estados Unidos, entre ellos miembros de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) (Gracida, 1997: 398-399). Por otro lado, es muy difícil escapar de la dinámica de la dependencia tecnológica, primeramente, porque el reto es empezar a generar cambios a través de la inversión en educación y en Investigación y Desarrollo¹⁸ (I+D) no existe una motivación para que tanto empresarios como el gobierno emprendan estos retos.

Los empresarios están cómodos con las bondades que tiene el simple hecho de importarla y el gobierno prefiere obtener ganancias en el corto plazo, las inversiones en educación y en I+D no observan ganancias inmediatamente, empiezan a dar frutos hasta que se consolidan en el país. México no cuenta con una gran competitividad en ciertas ramas de la producción industrial con respecto a las empresas estadounidenses como lo son el *know-how* de las empresas, sus patentes, tecnologías, propiedad intelectual y más que nada en su capacidad de producir a gran escala.

Observamos en Rivera (2000: 32) que de los grandes problemas por lo que no se ha podido lograr la transferencia tecnológica de parte de la industria estadounidense a la mexicana son las condiciones preexistentes, la cual se refiere que algunos conocimientos tecnológicos no son capaces de plasmarse en papel, a través de manuales, bocetos o planos y que solo pueden ser adquiridos mediante la experiencia.

Las empresas estadounidenses ven en México una gran oportunidad para instalarse debido a la mano de obra con la que se cuenta, por lo que resulta un destino perfecto para estos capitales, respondiendo a un traslado de cierta parte del proceso productivo que ya ha tenido lugar en la deslocalización de la industria de Estados Unidos. La maquila de exportación también conocida como producción compartida o plantas gemelas (Mercado, 2004: 86) son una nueva forma relativamente reciente de organización de las empresas, estas se han expandido a varios lugares del mundo además de México, se han arraigado en lugares como Hong Kong, Portugal y Filipinas. Nuestro país incentivó a través de

¹⁸ A principios de la década de los 90's hacen su aparición los trabajos de Grossman y Helman (1991), los cuales destacan la importancia de la Investigación y Desarrollo (I+D) (Barro et al., 2009: 19), donde la tecnología juega un papel crucial para el crecimiento de las economías. Para estos autores la innovación tecnológica es el motor del crecimiento. La aparición de nuevas formas de producción, mejores fuentes de energía, procesos más eficientes son el sustento que permite a una nación crecer al largo plazo.

políticas públicas la instalación de la industria maquiladora abiertamente desde 1963 cuando se instauró el Plan Nacional para Absorber el Desempleo en la Frontera (Gracida, 1997: 425).

La maquila representa todo un cambio de paradigma productivo pues los capitales transnacionales comienzan a hacer sus jugadas para entrar en las economías nacionales y van afianzándose con prácticas de territorialización local como la mejora de servicios o infraestructura en las poblaciones donde se asientan, no obstante, estas bondades en el corto plazo terminan transformando el tejido social al paso del tiempo, subordinando a la fuerza de trabajo a condiciones de gran explotación. Existen diversas formas de operación de la industria maquiladora, las cuales son las siguientes:

Cuadro 2. Distintas formas de operar de la maquila en México

FORMAS DE OPERAR DE LAS MAQUILAS	
Plantas gemelas <i>“Twin plants”</i>	El capital es en un 100% extranjero, la planta matriz que se encuentra en Estados Unidos crea una planta de maquila en México para que se realice en nuestro país cierto proceso productivo.
Coinversión	Se asocian inversionistas extranjeros y mexicanos, al existir capital nacional se le da un trato preferencial en el ámbito de estímulos tanto fiscales como financieros.
Subcontratación	La empresa nacional proporciona su capacidad ociosa o el total de su producción, la empresa extranjera aporta control de calidad, maquinaria y materia prima. La empresa nacional puede cobrar por hora hombre trabajada o por unidad producida.
Programa Shelter	Este Programa sirve para que una empresa nacional le ayude a la empresa extranjera a instalarse con éxito en nuestro territorio. La empresa nacional ofrece los trabajadores, relaciones con el gobierno y pago de todos los servicios.

Fuente: Elaboración propia con base en Mercado (2004)

Al finalizar el Programa Bracero la industria maquiladora sirvió como contenedora de mano de obra que se repatriaba hacia el país, los grandes beneficiarios de las maquiladoras fueron las empresas de Estados Unidos.

Las maquilas entraron a México como una promesa de mejora de las condiciones de vida de la población que habita la frontera con Estados Unidos pues: *“Sus objetivos más sobresalientes son generar divisas y abrir nuevas fuentes de empleo en la zona norte del país, región afectada por el término, en 1964, del programa de braceros suscrito por México y Estados Unidos.”* (Gracida, 1997: 425).

Contrario a sus objetivos, las maquilas se convirtieron en lugares de ensamblaje, la planta matriz se ubica en territorio estadounidense. Las condiciones de vida de la población no mejoraron debido a la precariedad en la que se realizaban los trabajos dentro de estas fábricas. La mano de obra barata se debe, evidentemente, a que la frontera es el lugar de estancamiento de todo el flujo migratorio del país y de Centroamérica en menor medida.

“La aprobación en 1965 de la Ley de Inmigración Hart-Celler dio lugar al incremento en el número de extranjeros que podían ser admitidos en territorio estadounidense, abriendo paso no solo al ingreso de ciudadanos de otros países latinoamericanos, sino también asiáticos” (Cerdio, 2014: 931). Aquello dificultaba aún más la estancia de los migrantes mexicanos que se encontraban en condiciones laborales lamentables, con el tiempo los naturalizados se quedaron y los otros fueron obligados a regresar a México.

La Ley *Hart-Celler* entró en vigor un año después del término del programa bracero lo cual permite concluir que había gran necesidad de mano de obra barata en los Estados Unidos que debía satisfacerse para realizar los trabajos menos calificados.

Estados Unidos no es un país que se caracterice por preocuparse en procurar un trato igualitario de los migrantes con relación a ciertos estratos de sus ciudadanos, sino que les niega las condiciones para que puedan ocupar empleos en donde se necesita mano de obra más calificada, del mismo modo que la educación, un sistema de salud digno, oportunidades de crecimiento, etc.

La petrodolarización de la economía fue la apuesta que terminaría por sumir a México en el endeudamiento y la desventaja de sus relaciones comerciales, generando deudas impagables para nuestra capacidad crediticia:

“la crisis de 1973 significó el inicio de un periodo de fuertes turbulencias en los mercados financieros internacionales [...]. México se aprovechó del exceso de oferta de petrodólares para absorber más recursos externos, con el fin de continuar

financiando su proceso industrializador y, como consecuencia, ampliando todavía más su endeudamiento externo.” (Ruesga et. al., 2005: 52).

La devaluación fue gradual y permanente con estos sucesos, hundiendo el poder adquisitivo de los mexicanos. El exceso de petrodólares a nivel mundial buscó dónde colocarse sin importar que sus deudores no fueran capaces de hacer frente a estas deudas; México empeñó su soberanía al adquirir deuda del extranjero, que más tarde reventaría en un insostenible proteccionismo y la implementación del neoliberalismo.

Venimos de un desarrollo estabilizador el cual hizo crecer al país, Moreno-Brid y Ros Bosch (2010) lo mencionan como “los años dorados del crecimiento económico de México” (1956-1970), estos autores nos brindan las variables que lo caracterizaron: alto crecimiento del PIB a tasas anuales promedio mayor al 6%, tipo de cambio fijo y una baja inflación, se da este milagro mexicano de crecimiento con estabilidad en las variables macroeconómicas (Moreno-Brid y Ros, 2010: 148-149).

También en este periodo se produjo un proceso de mexicanización de las empresas en México (Fujigaki, 2015: 247). José Luis Ceceña citado en Fujigaki (2015), señala que grupos de burócratas observan a la inversión extranjera como sumamente necesaria para el desarrollo del país, y que se deben buscar mecanismos para acrecentarla ya que solo representa menos del 10% de la inversión total en México, no obstante, grupos de empresarios junto con el Partido Acción Nacional (PAN) vislumbraban lo peligroso que podría llegar a ser la creciente llegada del capital externo, por lo que proponían que el capital extranjero no podía constituir más del 49% del capital de la empresa, el mismo autor señalaba lo peligroso de la llegada del capital extranjero a través de técnicas como las “empresas mixtas”, estrategias para lograr penetrar en el territorio nacional.

Ceceña no solo observa el daño que causan los monopolios extranjeros que llegan a nuestro país, también el problema que causa la mexicanización de la inversión a favor de los monopolios nacionales, ya que ambos, tanto nacionales como extranjeros no son beneficiosos para el país.

También Moreno-Brid y Ros Bosch (2010), nos plantean que se dieron problemas como el no haber tenido una distribución más igualitaria del ingreso y que no se logró el tan buscado salto a la sustitución de bienes de capital, el país con todo este crecimiento económico y

estabilidad en términos macros no logró un avance científico-tecnológico para la producción y autosuficiencia de bienes de capital duraderos, y ante la mala recaudación fiscal y el mal uso de los recursos públicos, nos endeudamos con el exterior.

Sabemos que pasa cuando un país se endeuda con instituciones como el FMI, la capacidad para manejar las políticas económicas internas se reduce, para poder pagar los préstamos se tienen que tomar las medidas “aconsejadas” por los prestamistas como la aplicación de políticas neoliberales.

En 1982 México entró en un proceso de inflación, en dicho contexto aún existían algunos destellos de estado proteccionista, la nacionalización de la banca se logró durante la crisis de la deuda en el gobierno de López Portillo (Moreno-Brid y Ros, 2010: 197), la acción de la nacionalización de la banca no pudo frenar la inflación creciente, con Miguel de la Madrid cambió radicalmente la política económica.

Algunos de los sucesos más importantes en las relaciones entre México y Estados Unidos desde 1942 hasta 1982 han sido analizados en esta parte, por lo que en la segunda parte del marco histórico se desarrollará la nueva relación neoliberal con Estados Unidos hasta la llegada del TLCAN.

2.2 Periodo (1982-1994) De la entrada del neoliberalismo a su consolidación con el TLCAN

La segunda etapa de las relaciones entre México-Estados Unidos tiene una dinámica completamente distinta a la que se desarrolló a partir de 1942. México ya no es solo un país que recibe las inversiones norteamericanas poniéndoles en lo posible, ciertas condiciones que protegían a la industria nacional, dependiente tecnológicamente y exportador de mano de obra, sino que ahora centra sus políticas interna y externa en los intereses estadounidenses, en este caso, intereses que determinan las políticas neoliberales implementadas en México.

A partir de 1976 en México se presenta un gran endeudamiento lo que propicia la devaluación del peso sucesivamente, ya para 1982 nos encontramos con una economía quebrada, inflación, desempleo y recesión económica (Rubio, 1997: 144-145), Cosío (1946) observaba que en un escenario en el que el país se encontrara en problemas económicos que nos hundiera en una crisis severa, correría peligro la soberanía nacional, debido a que

en esta situación de crisis, Estados Unidos intervendría en el país para ayudarnos a salir de ella, sin embargo, esta intervención nos llevaría a aplicar políticas y ceder condiciones a favor del país vecino lo cual nos impediría seguir teniendo cierta autonomía (Cosío, 1946: 198). En 1982, cuando el país se encontraba con un gran problema estructural con una industria quebrada y una gran deuda, la intervención estadounidense se profundizó en México con la aplicación de políticas neoliberales.

Durante el gobierno de José López Portillo se descubrió que México contaba con una vasta reserva de petróleo a la que llamaron Cantarell, dicho hallazgo permitió que el país pudiera adquirir crédito del exterior, como consecuencia se produjo un sobreendeudamiento que detonó en la crisis de 1982. *“En medio de la crisis de la deuda externa, después de la nacionalización de la banca, el establecimiento del control de cambios y de la firma de un convenio con el Fondo Monetario Internacional (FMI) el presidente Miguel de la Madrid inició su gobierno y, desde el principio, definió un “cambio de rumbo””* (Tello, 2015: 197).

Miguel de la Madrid propuso un cambio de rumbo, en el que la industria mexicana se dedicara a la exportación, y no se debió a que el mismo proceso histórico terminara por agotar el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), en donde había un estado benefactor. La crisis de la deuda detonó este proceso, puesto que un país endeudado pierde soberanía y capacidad para decidir sobre sus políticas fiscal y monetaria.

La salida de los capitales y la inflación que se produjo a raíz de la crisis de la deuda en México, fueron los factores para optar por la modificación del proteccionismo dirigido por el Estado dando un viraje hacia una economía basada en el crecimiento de la exportación (Puga, 2004: 69-70).

El FMI presta dinero para ayudar a estabilizar la situación monetaria de los países acreedores, para asegurar que estos paguen hace una serie de recomendaciones tales como abrirse a la inversión extranjera directa y de cartera, tener finanzas públicas sanas, libre flotación de la divisa y adelgazar la participación del Estado en la economía. Es una extensión de la Federal Reserve (FED) de Estados Unidos que tiene derecho al veto en esta institución, por lo que unilateralmente puede decir si se le presta o no a algún país, tiene sede en Washington D. C., se han encargado de endeudar a los países en problemas económicos para, en un segundo momento, recomendarles políticas de ajuste estructural, que favorecen en la mayoría de los casos a Estados Unidos; México no fue la excepción.

Lo que produjo la ruptura definitiva con el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) fue la crisis de 1982, en los años inmediatos al cambio de modelo se buscó la estabilización en los indicadores macroeconómicos poniendo énfasis en la inflación, para que a partir de 1985 bajo una gran presión de el FMI el modelo económico se volcara hacia el exterior (Guillén, 2013: 43).

Los temas de apertura comercial, eliminación de aranceles, eliminación de subsidios, desregulación agrícola y privatización de empresas públicas empiezan a aparecer cabalmente en las cartas de intención¹⁹ que firma nuestro país con el FMI (Torres Medina, 2011: 39), estas cartas muestran los compromisos a cumplir por parte del gobierno, tienden a recomendar los dogmas neoliberales que han favorecido a los grandes capitales permitiéndoles maniobrar con más facilidad dentro del país en donde se aplican estos compromisos.

Escuchar de políticas de control del déficit y la inflación entre 1983 y 1985 nos parecen actualmente algo común, el Banco de México tiene un objetivo claro que es el control de la inflación para lo cual tiene como instrumento el manejo de la tasa de interés, pero ya sabemos que es lo que ha sucedido en México con este control del déficit publico y con un objetivo inflacionario bajo, un crecimiento pobre de la economía mexicana desde hace ya más de veinticinco años, en el año de 1983 esto era una política contraria a la implementada durante el periodo de la ISI en donde crecimos a tasas muy por encima de las que nos han traído las recetas neoliberales.

Instituciones como el FMI recomiendan a México políticas como el nuevo modelo económico orientado hacia el exterior, que se gestó con la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

México estuvo mucho tiempo fuera de aquel acuerdo, aislado en cierto grado del comercio exterior con políticas proteccionistas, pero volcó su atención hacia el exterior con las políticas neoliberales que se implementaron a partir de 1982 e ingresó al GATT en 1986, más tarde con la firma del TLCAN terminó por amalgamarse comercialmente con Estados

¹⁹ Las cartas de intención con Fondo Monetario Internacional (FMI) las presentan los países en búsqueda de financiamiento con información sobre su situación económica y los cambios que piensa realizar para mejorar: reformas estructurales y variaciones en su política tanto monetaria como fiscal.

Unidos y consolidando las bases para una reestructuración de su industria dirigida al exterior.

La voluntad de la creación del GATT fue promovida por los Estados Unidos, quienes lo utilizaron para poder vender sus manufacturas y exportar sus capitales sin que se toparan con restricciones proteccionistas de los países que fueran miembros (Soberanis, 1979: 693), fue un instrumento para la apertura comercial multilateral en donde el dólar es la moneda de transacción. México estuvo mucho tiempo fuera de este acuerdo como se mencionó con anterioridad, pero: *“A los argumentos de carácter comercial, de prestigio y de orden político, se ha incorporado la conveniencia estadounidense de que México garantice, a través de su incorporación al GATT, que no ingresará a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).”* (Albertos, 1979: 277).

De tal modo, una de las razones de que México ingresara al GATT fue política; Estados Unidos siempre ha querido un México acorde con sus políticas comerciales, como con la búsqueda de garantizar el suministro petrolero de México hacia ese país, empero, no existe una relación entre iguales a la hora de las negociaciones. En consonancia con la finalidad de la adhesión al GATT, un objetivo de los Estados Unidos con el TLCAN es garantizar el acceso al petróleo mexicano el cual representa una de las principales fuentes de abasto de crudo hacia ese país, siendo su principal abastecedor Arabia Saudita (Mols, 1997: 79).

En este periodo neoliberal el tema de los migrantes ha estado marginado del escenario, uno de los intentos más sobresalientes es el Programa Paisano, aunque no resuelve el problema, solo lo hace más llevadero: *“El Programa Paisano [...], publicado en el Diario Oficial de la Federación el 6 d abril de 1989, tiene como objetivo asegurar un trato digno y conforme a derecho para los mexicanos que ingresan, transitan o salen del país.”* (Cerdio, 2014: 932).

Lo anterior se cumple con cierta relatividad, pues el racismo y la xenofobia producen la violencia fronteriza que vive el norte de México desde hace décadas, el trágico panorama de la migración de trabajadores hacia los Estados Unidos para servirle a su dinámica acumulativa es una problemática que no se acontece únicamente entre México y Estados Unidos, es un fenómeno que dramáticamente se presenta en todo el mundo (Peña, 1995: 15).

El cambio del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones al neoliberal (ISI) provocó un cambio radical en las relaciones comerciales México-Estados Unidos, amalgamó sus economías mediante los procesos productivos. La nación que más se ha favorecido con este cambio de modelo económico es Estados Unidos, utilizando instituciones supranacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como el mecanismo para controlar la política comercial en México.

La firma del TLCAN puede considerarse como una respuesta a esta etapa iniciada en 1982, que buscó entre varias cosas la apertura de los mercados a las mercancías y los flujos monetarios, ya fuera a través de Inversión Extranjera Directa o de Cartera. El devenir de México como país está estrechamente relacionado con lo que sucede en Estados Unidos, a los dos países les conviene que al otro le vaya bien, si es que existe un compromiso real para apoyar al vecino. México se ha reestructurado industrialmente a través del Tratado, pero este proceso no es nuevo, se ha desarrollado desde el agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) dando lugar a la entrada del neoliberalismo.

Sheppard (2016: 59) subraya que el ajuste estructural no solo trajo una transformación en las regiones productivas del país, también lo transformó en el género de los trabajadores, cambiando la industria de sustitución de importaciones conformada por varones sindicalizados ubicada principalmente en Monterrey y el Distrito Federal, hacia zonas económicas especiales de exportación compuestas por maquiladoras feminizadas, las cuales no están sindicalizadas, ubicándose preferentemente en las áreas colindantes con Estados Unidos.

La llegada de la IED durante el neoliberalismo se ha realizado apoyada de zonas económicas especiales, estas responden a señales provenientes del mercado externo, esto es un panorama distinto al que vivíamos cuando se implementaba en México el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). *“Un período relativamente largo de esfuerzos encaminados a la sustitución de importaciones, en el que las firmas básicamente respondían a señales provenientes del mercado interno, parece estar llegando a su fin.”* (Benavente, 1996: 50).

Durante este periodo se desarrolló tecnología propia en distintas ramas como la química y la mecánica, pero con la implementación del modelo neoliberal, se dio paso a dismantelar lo que quedaba hasta cierto punto ineficiente de la industria nacional, el gobierno vendió las paraestatales, este cambio de política volcado a los libres mercados benefició no al grueso de la economía sino a ciertas élites nacionales y a capitales extranjeros estadounidenses, que, con la entrada en vigor del TLCAN entraron a México con apoyos gubernamentales como en las zonas económicas especiales.

Solo a ciertas élites se les benefició por que hubo empresarios, políticos, cúpulas sindicales, el corporativismo mexicano que no se han beneficiado con las reformas que se adoptaron con la llegada del modelo neoliberal. Se ha dado en México un proceso en donde las élites proclives al modelo neoliberal han venido ocupando la importancia de las antiguas élites desarrollistas, este proceso produjo tensiones políticas, empero, aunque esta nueva élite no es proclive a políticas desarrollistas, tampoco se someten a la libre competencia, la cercanía del poder político crea conflictos de intereses.

Las zonas económicas especiales ofrecen a las empresas extranjeras que se instalan una gran cantidad de beneficios que los vuelven lugares rentables para el capital extranjero, *“las clásicas zonas de procesamiento de exportaciones “cercadas” de Irlanda, Malasia, México [...] ofrecen una exención de impuestos de quince años, alivio de los controles de cambio, libre repatriación de beneficios”* (Milberg y Winkler, 2013: 243).

Estas zonas de procesamiento de exportaciones se les puede llamar de diferente forma según el país del que se trate, una forma puede ser la zona económica especial, estas son regiones las cuales atraen Inversión Extranjera Directa (IED) con el fin de la formación de *clústers de* empresas orientadas hacia la exportación, proporcionándoles un trato preferencial en el cobro de aranceles e impuestos (Milberg y Winkler, 2013: 244).

Los vínculos que tengan las zonas de procesamiento de exportaciones con la industria nacional es un factor necesario para un mayor impacto en la economía nacional, *“desde hace décadas se reconoce que las zonas de procesamiento de exportación deben contribuir al sostenido desarrollo económico, para esto tendrían que estar vinculados al resto de la economía”* (Milberg y Winkler, 2013: 245). Por lo que deben de existir fuertes vínculos entre estas zonas de procesamientos de exportación con el conjunto de la economía nacional, la clave está en como se entrelazan estas zonas con los productores nacionales, pueden ser

zonas muy desvinculadas, por lo que no tendrán repercusiones positivas en el desarrollo del país.

El Tratado entra en vigor el mismo día en que estalla la rebelión de Chiapas, en un momento coyuntural en que los zapatistas se declaran incapaces de competir en el mundo del Tratado de Libre Comercio. La oligarquía celebró la abrupta apertura a sus inversiones y la sobreexplotación de los trabajadores mexicanos por parte del gran capital internacional, no obstante, desde la selva lacandona las voces críticas del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) se alzó en armas, acto que brinda una enorme contribución a la democratización de la República (Ackerman, 2019). *“Chiapas era el epítome de todo lo que estaba mal en México. Era la zona más corrupta, autoritaria y atrasada de un país al que se aclamaba en el extranjero por sus espectaculares pasos hacia la modernización”* (Oppenheimer cit. en Puga, 2004: 209).

Según Puga (2004: 209) Chiapas era el ejemplo perfecto para confirmar que en México grandes sectores sociales estaban siendo excluidos del modelo exportador, sufriendo por los recortes en el gasto social y de una concentración de la industria en el norte y centro de México.

CAPÍTULO 3. INCIDENCIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) PARA MÉXICO

3.1 Panorama internacional: un Tratado entre economías dispares

3.1.1 Divergencia entre México y Estados Unidos: Integración con una superpotencia

Han transcurrido veinticinco años a partir de que entró en vigor el TLCAN el 1° de enero de 1994 después de cuatro años de negociación, desde un inicio fue un mensaje geopolítico hacia los nuevos polos económicos regionales que han surgido con la globalización²⁰, Oropeza (2014: 14) señala que los países firmantes lo han entendido de distintas maneras: Canadá como un acuerdo bilateral, Estados Unidos como una forma de dominio económico y México como la palanca del desarrollo.

Los países desarrollados pasaron por procesos históricos que les permitieron avanzar hasta ese grado de prosperidad, Chang (2002) en su libro *Patada a la escalera: La estrategia de desarrollo en perspectiva histórica*, aborda las políticas comerciales que llevaron a los países desarrollados para llegar a lo que son ahora, estos no desearían que los países en vías de desarrollo llevaran a cabo un desenvolvimiento similar para posicionarse como nuevos países desarrollados, por lo que abrirse al comercio de una forma indiscriminada cuando aún no se es competitivo es una analogía de patear la escalera de los países en vías del desarrollo.

El Tratado no contemplaba estrategias para una convergencia en el desarrollo de la región, desde su inauguración no fue visto como una herramienta de cambio social, Calderón (2015) observa que la vía de integración del Tratado fue distinta a la de la Unión Europea (UE), ya que esta Unión si contemplaba una estrategia de democratización previa y proyectos de infraestructura tanto productiva como social.

²⁰ No existe un consenso para hablar de la periodización de la globalización, en ocasiones se toma como punto de partida el descubrimiento de América y las rutas comerciales hacia el Oriente, principalmente India y China, algunos aseveran que la globalización se inicia en el siglo XIX durante la “Belle Époque” momento en el cual se daba un despliegue capitalista con un expansionismo europeo asimismo se puede tomar como referencia la ultima parte del siglo XX impulsada por el desarrollo de nuevas tecnologías como la computación, financiarización mundial y las telecomunicaciones, desarrollos que tuvieron su origen principalmente en Estados Unidos y Japón (Dabat, 2002: 44).

Cuando se integran economías dispares se le debe de dar un trato preferencial a la economía menos desarrollada para que pueda dar el paso hacia la integración de manera favorable, situación similar a lo sucedido en la Unión Europea en donde se realizaron políticas para que los países del sur de Europa como España, Portugal e Italia logaran situarse en condiciones similares a los demás países europeos con mayor desarrollo (Pérez, 2011: 130). El TLCAN no atendió el atraso de arranque del país menos desarrollado, no era uno de sus objetivos al ser impulsado desde su negociación por las élites empresariales de ambos países.

La nueva arquitectura económica de América del Norte, según sus impulsores, tenía como una finalidad la convergencia de la región, situación que no se ha logrado a razón de que algunos poderes fácticos no han impulsado este propósito (Roman y Velasco, 2016: 16), más que convergencia existe una divergencia en el desarrollo económico.

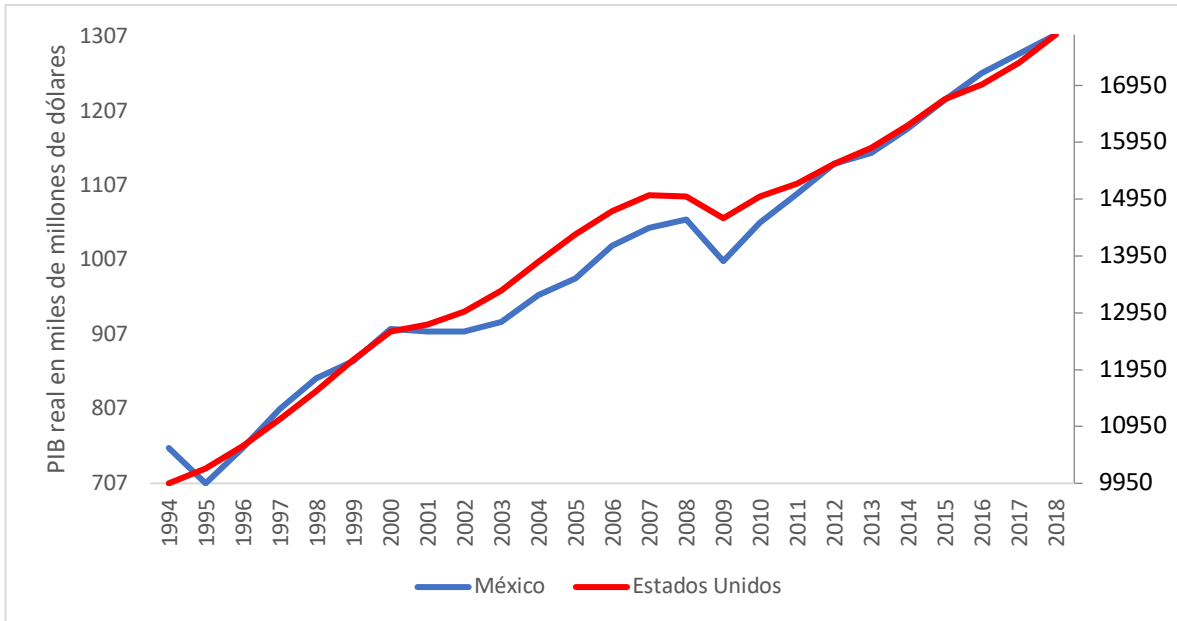
Se fragua en el contexto de un nuevo modelo económico, llamado neoliberalismo, con un partido hegemónico en México, el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Rubio (1997: 143) observa que dicho acuerdo estaba enfocado en asuntos económicos de comercio exterior, estructurando las reglas para el intercambio comercial, sin embargo, nuestro país buscaba consolidar la credibilidad del nuevo modelo económico.

El modelo neoliberal lleva implementándose desde 1982, asumía como uno de sus principales objetivos la anexión urgente de la economía mexicana al mercado mundial, financiando el crecimiento económico por medio de las exportaciones y la llegada de inversiones extranjeras (Esteinou, 1993: 25), sin embargo, el crecimiento de la economía mexicana desde la entrada del nuevo modelo económico ha sido muy raquítico y con la firma del TLCAN esta situación no ha cambiado.

En promedio la tasa de crecimiento del PIB en el periodo (1982-2018) ha sido del 2.23%, ligeramente inferior al periodo (1994-2018) el cual fue de 2.47% (Banco Mundial, 2019); la economía mexicana ha estado estancada por más de treinta y cinco años. El Tratado no ha dinamizado a la economía mexicana, por el contrario, ha servido a los intereses del gran capital, una élite que solo representa el 1% de la clase más privilegiada, ejerciendo el poder con una alianza muy cercana con el Estado (Roman y Velasco, 2016: 13).

Las siguientes gráficas corroboran la falta de convergencia en el desarrollo económico entre México y Estados Unidos, para observar el crecimiento económico utilizamos la variable Producto Interno Bruto (PIB), a fin de tener un aproximado en la medición de la pobreza el PIB per cápita y para el cambio estructural las exportaciones de productos de alta tecnología como porcentaje de las exportaciones de productos manufacturados.

Gráfica 1. PIB real de México y Estados Unidos en el período (1994-2018)



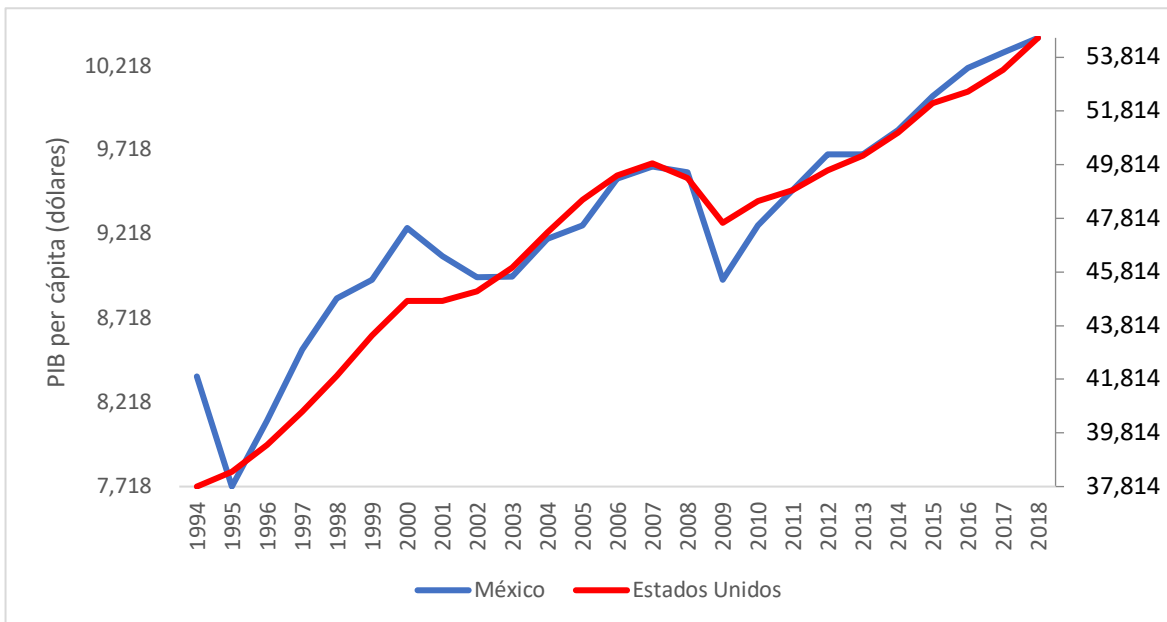
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2019).

En la gráfica 1 se percibe que el proceso de convergencia no se ha producido de acuerdo con los niveles del PIB real registrados en el periodo (1994-2018), México es medido en el eje principal y Estados Unidos en el secundario, mientras Estados Unidos creció a una tasa del 2.48% anual, México obtuvo una tasa inferior, 2.37% bajo los mismos parámetros.

En 1994 la economía mexicana era equivalente al 7.59% de la economía estadounidense, o lo que es lo mismo, Estados Unidos era 13.18 veces mayor a la nuestra, en el 2018 el grado de desigualdad ha crecido, México representa un 7.34% de la economía estadounidense, análogamente Estados Unidos es 13.62 veces mayor en términos del PIB real. Lo anterior fortalece la premisa de que el TLCAN no ha funcionado como un instrumento que permita reducir la brecha del tamaño de estas dos economías. La brecha entre Estados Unidos y México en esta variable necesaria, más nos suficiente para el

desarrollo económico, ha mantenido una tendencia a la divergencia, además de que parten de una asimetría grande.

Gráfica 2. PIB per cápita real de México y Estados Unidos en el período (1994-2018)



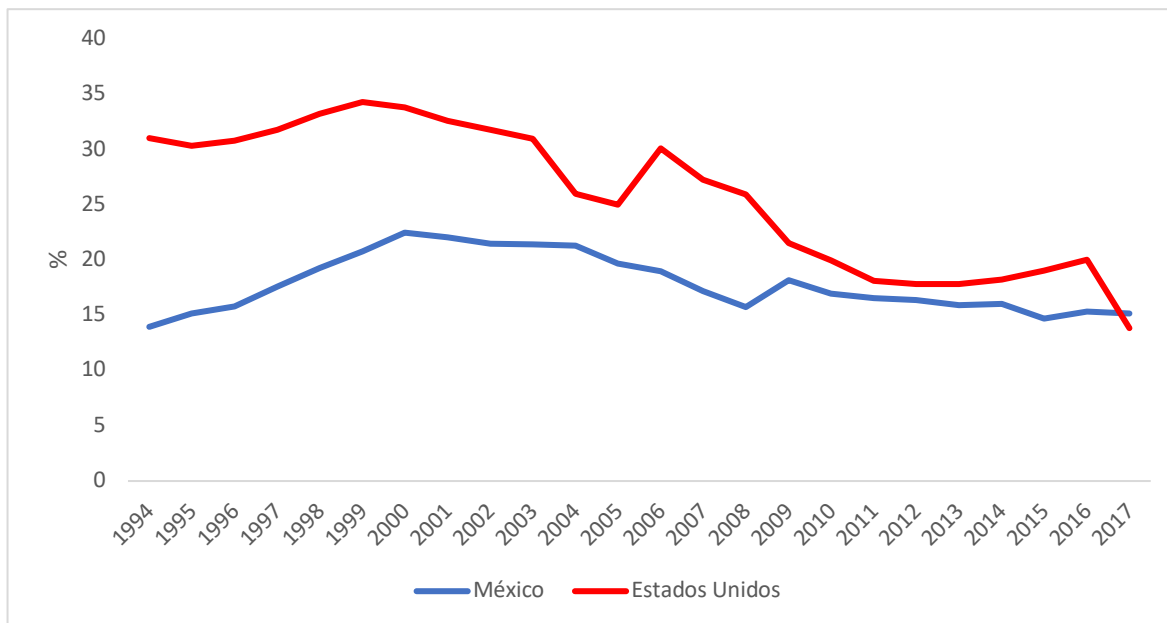
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2019).

La gráfica 2 corrobora la disparidad entre el PIB per cápita de Estados Unidos con respecto al de México, México es medido en el eje principal y Estados Unidos en el secundario, la diferencia ha aumentado, consideramos como punto de partida del análisis el año de 1994 donde la proporción de la disparidad de la distribución hipotética del ingreso anual en México ha aumentado a una velocidad menor que en Estados Unidos, en 1994 era de \$8,374 dólares para México y \$37,814 dólares para Estados Unidos, los dos países han tenido una tendencia positiva en el crecimiento del PIB per cápita, llegando a \$10,385 y \$54,542 dólares respectivamente en el 2018.

La tasa de crecimiento anual del PIB per cápita en México en el período observado en la gráfica 2 fue del 0.95%, para el caso de Estados Unidos 1.55%. En 1994 el PIB per cápita en México representaba el 22.14% del de Estados Unidos, ya para 2018 representaba el 19.04%, dicho en otras palabras, el PIB per cápita de Estados Unidos era 4.52 veces mayor que el nuestro en 1994 y 5.25 en el 2018.

Por otro lado, el PIB per cápita en México ha tenido a nivel mundial un detrimento considerable, en 1980 era 11.4% superior al PIB per cápita medio mundial, esta situación ha cambiado al punto de que en 2016 se sitúa 20% por debajo del PIB per cápita medio mundial (Huerta, 2018: 104).

Gráfica 3. Exportaciones de productos de alta tecnología (% de las exportaciones de productos manufacturados) de México y Estados Unidos en el período (1994-2017)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2019).

En la gráfica 3 se puede constatar que existe una convergencia en el comportamiento de las exportaciones de productos de alta tecnología como proporción de sus exportaciones manufactureras en los últimos años, pero este dato no es suficiente como para hablar de convergencia entre las dos economías.

La proporción de las exportaciones de alta tecnología tanto de México como Estados Unidos en el año 2017 son similares, 15.17% para México y 13.82% para Estados Unidos, en ese año estas no solo convergen, la proporción para México es mayor que para el país vecino.

El aumento de productos de alta tecnología con relación al total de los manufacturados es una de las consecuencias producida por la deslocalización de ciertos procesos de producción hacia donde encuentran mano de obra barata y recursos naturales, para de esta

manera reducir costos (Milberg y Winkler, 2013), no obstante, el aumento en el sector manufacturero para exportación de productos de alta tecnología, no ha propiciado el aprendizaje tecnológico con el resto de la industria nacional, la causa es una falta de eslabonamientos hacia atrás y hacia delante de profundidad y alcance (Bátiz et. al., 2017: 160).

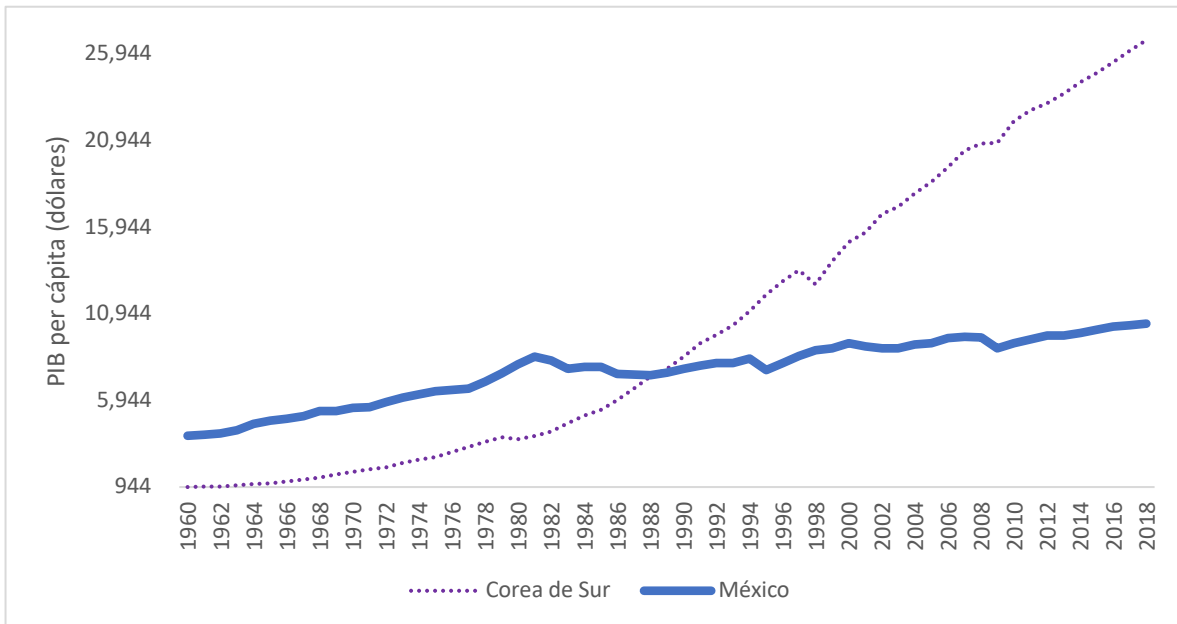
“Numerosos países, además de México, adoptaron la estrategia de ensamble para re-exportación con la expectativa de elevar el empleo y obtener divisas [...]. Décadas antes, Corea y Taiwán iniciaron su industrialización vía ensamble de manufacturas básicas [...]. Ese camino los condujo al cabo de unos 30 años a un milagro económico.” (Bátiz et. al., 2017: 162)

Según los autores Bátiz et. al. (2017) la situación para nuestro país ha sido distinta a la de países del Sudeste Asiático, no tuvimos una inserción a las redes globales como ellos, en nuestro país la profundidad fue menor, en México no se ha desarrollado la industria nacional de tal manera que sea coparticipe de las cadenas de proveedores para abastecer a las empresas líderes de la red global de valor, en este caso la empresa líder tiene su casa matriz en Estados Unidos, llegan al país a través de la Inversión Extranjera Directa (IED), no se crean corredores industriales dentro del país que sean capaces de desarrollar nuestra propia tecnología.

Llegan las tecnologías estadounidenses, pero no permean tecnológicamente a la industria nacional, las ensambladoras son una extensión de la empresa líder, Bátiz et. al. (2017: 164) señalan que la reconfiguración geoespacial se ha dado como reflejo de esta estrategia para la economía nacional, cambiando los polos productivos, existiendo una subcontratación intrafirma-ensamble.

La siguiente gráfica nos muestra el desarrollo del PIB per cápita de nuestro país con respecto al de Corea del Sur, una de las múltiples razones por las que el TLCAN no ha favorecido un crecimiento per cápita como el país asiático es porque no han existido políticas que permitan desarrollar la industria ya que el Tratado no fue diseñado para abatir esta problemática (Prestowitz, 2014: 78).

Gráfica 4. PIB per cápita real de México y Corea del Sur en el período (1960-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2019).

En la gráfica 4, se aprecia el despegue que ha tenido la economía de Corea del Sur la cual ha pasado por un proceso que se le conoce como el “milagro económico asiático” junto con las economías de Taiwán, Tailandia y Malasia, esto se debe a que su crecimiento industrial se ha enfocado en apoyarse en sectores tecnológicamente más avanzados buscando una generación de tecnología interna, no hubiera sido posible sin la intervención activa del Estado con políticas selectivas de proteccionismo en donde promovían el sector exportador de mayor valor agregado (Bekerman et. al., 1995).

El período que observamos en la gráfica 4 tiene un inicio en 1960 donde el PIB per cápita de México era 4.13 veces el de Corea del Sur, la tasa de crecimiento de Corea del Sur desde 1960 hasta el 2018 fue del 6%, superior al 1.75% registrado en México. Para 1988 los dos países contaban prácticamente con el mismo PIB per cápita, treinta años después el PIB per cápita de Corea del Sur es más del doble que el de México.

Se observa que, durante la llamada década perdida de América Latina, la década de 1980, la tasa de crecimiento del PIB per cápita de Corea del Sur fue de 7.46%, mientras que en México se tiene solo un 0.11%, a inicios de esa década la situación en México era muy adversa, teniéndose una economía endeudada y dependiente del precio del petróleo (Prestowitz, 2014: 67).

Una de las razones por las cuales México ha tenido un menor crecimiento es que llegan los capitales extranjeros a nuestro país e instalan sus plantas productivas, favoreciendo un comercio de insumos y partes intrafirma, la empresa líder mantiene el pleno control del desarrollo tecnológico, en contraste, el caso de Corea del Sur es distinto, estas relaciones son interfirmas, empresas nacionales que sirven como vínculo directo entre las corporaciones extranjeras y el empresariado nacional. Estas diferencias producen que la transferencia tecnológica que se supone podría llegar al país por medio de la IED quede acotada a las empresas extranjeras y no permee al resto de la economía (Bátiz et. al., 2017).

Las empresas que se instalan en el país al estar desvinculadas del resto del aparato productivo nacional no han favorecido a la transferencia tecnológica desde Estados Unidos hacia México. *“Las empresas exportadoras manufactureras realizan una triangulación. Importan insumos provenientes de China y del resto de los países asiáticos, aprovechan la mano de obra barata para ensamblar sus productos en México, para trasladar la producción final a Estados Unidos”* (Huerta, 2018: 126).

Esta triangulación no favorece la producción nacional, no se están creando los eslabonamientos productivos que permitan que el sector exportador mexicano se integre con el resto de la economía nacional, el resultado son empresas de ensamblaje para la exportación con insumos del exterior, que solo se aventajan de la mano de obra barata de los mexicanos, mientras no existan políticas públicas que permitan que los insumos utilizados por las empresas manufactureras para re-exportación sean de productores nacionales no se estará favoreciendo una integración en la estructura productiva del país.

No solo ha sido la forma en que ha llegado la IED a Corea del Sur, creándose eslabonamientos productivos entre las corporaciones extranjeras y el empresariado nacional, Milberg y Winkler (2013: 242) observan que los cambios que ha inducido el Estado también abarcan la índole educativa, ampliando el sistema educativo lo que promovió la elevación del nivel de las habilidades promedio de los trabajadores en las empresas.

En México, la implementación del TLCAN no ha tenido el despegue deseado como en Corea del Sur, el expresidente Carlos Salinas de Gortari, lo contemplaba como un medio para aumentar la competencia y la competitividad, lo que permitiría a la región de Norteamérica ser más eficiente que la región de Asia Pacífico (Salinas, 1993).

Estados Unidos tenía como objetivo obtener competitividad a costa de nuestro país (González, 1993: 28), la causa de su necesidad de una integración económica fue la pérdida de esta competitividad frente a las nuevas regiones económicas, las cuales son Europa Occidental y el Este y Sudeste Asiático como una nueva forma de los centros de poder tras un desmoronamiento del orden mundial establecido tras el término de la Segunda Guerra Mundial (Mols, 1997: 32), Robert Pastor (2010) compartía el pensamiento de tener una región de Norteamérica como una área comercial integrada con relación a los demás bloques económicos.

Cada región tiene sus centros de poder o potencias hegemónicas regionales las cuales funcionan como esferas de influencia en la región de integración económica, a continuación, se presenta la situación de las regiones económicas más importantes en el año 1994, en el cual entró en vigor el TLCAN.

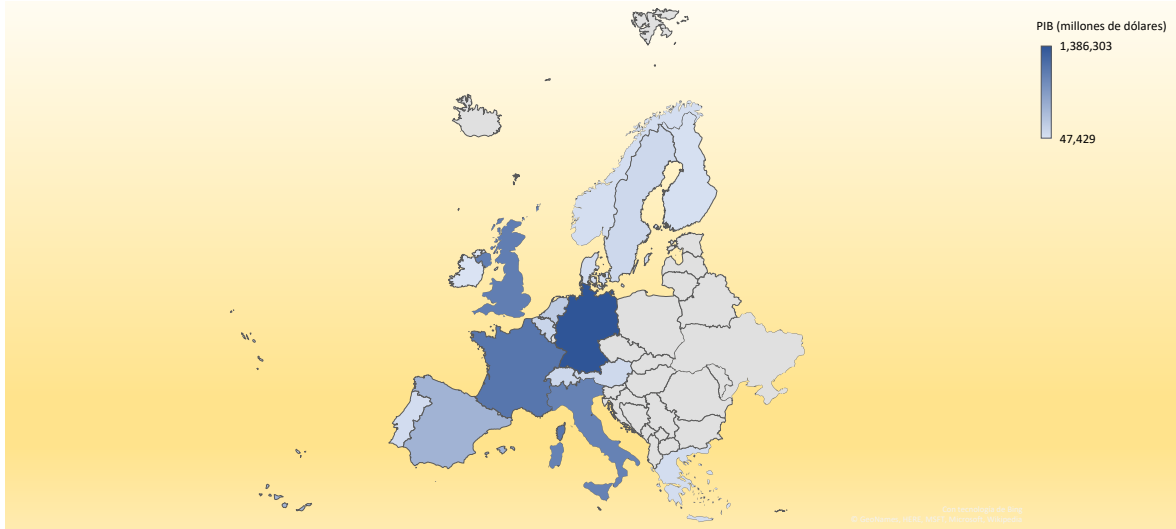
Mapa 1. PIB de América del Norte en el año de 1994 en dólares internacionales



Fuente: Elaboración propia con datos de Angus Maddison Project (2019).

Resulta evidente que la economía más grande del mundo, la estadounidense es el centro de poder de la región de América del Norte en el año que entra en vigor el Tratado, es el principal socio comercial de sus dos vecinos México y Canadá, la importancia de la economía norteamericana es tal que en 1994 representaba para Canadá un 78% de sus exportaciones y el 80% para México, sin embargo, esto representó para Estados Unidos solo un 20% de sus importaciones provenientes de Canadá y un 7.6% de México (Massachusetts Institute of Technology, 2019).

Mapa 2. PIB de Europa Occidental en el año de 1994 en dólares internacionales



Fuente: Elaboración propia con datos de Angus Maddison Project (2019).

A diferencia de lo que ocurre con el bloque de América del Norte, en Europa no existe un centro de gravedad tan fuerte, si bien es cierto que Alemania funge como la principal potencia de la región, existen otras naciones importantes: Inglaterra, Francia, e Italia. Situación que convierte a Europa en un bloque multipolar.

Alemania en 1994 era el principal destino de exportación de varios países europeos, entre ellos Francia con un 18% de sus exportaciones con destino a este país germánico, Suecia 14%, Italia 17%, Grecia 20%, Reino Unido 12%, Dinamarca 19%, Países Bajos 22%, Noruega 18%, Finlandia 14%, Portugal 19%, Suiza 20%, en general todos los países grandes de Europa Occidental en 1994 tenían como principal destino de exportaciones Alemania, con excepción de España para la cual era el segundo destino después de Francia (Massachusetts Institute of Technology, 2019).

Estados Unidos en el mismo año de análisis era el segundo destino de las exportaciones alemanas representando el 8.2% (Massachusetts Institute of Technology, 2019), observamos que Alemania contaba con el mayor PIB europeo, y es el destino número uno de las exportaciones de la mayoría de los países de Europa Occidental, pero tiene como su segundo destino de exportaciones a un país ubicado en otro continente.

Mapa 3. PIB de Este y Sudeste Asiático en el año de 1994 en dólares internacionales



Fuente: Elaboración propia con datos de Angus Maddison Project (2019).

En el mapa 3 observamos como existen dos centros de poder en el Este y Sudeste Asiático: China y Japón, en 1994 su influencia como centros de poder era tal que los tigres asiáticos exportaban a estos centros de poder una cantidad considerable de su producción.

El comercio se va desarrollando a razón de intereses particulares, ya sea de interés nacional o de privados. Japón, ha consolidado un superávit en el comercio exterior, se observa por parte de este país intenciones con vistas a mayor infraestructura para disminuir costos de transporte en el comercio, como el caso de la realización de un segundo canal de Panamá y un denominado “puerto asiático”. (Urquidí et. al., 1991: 31). Pueden darse situaciones en las que los intereses de elevar el comercio de un país impliquen grandes proyectos para una mayor conectividad que benefician no solo al país que interesa en un principio, sino que permea a otros lugares.

Corea del Sur exportaba en el año observado 14% a China, 7.9% a Japón y un 22% hacia Estados Unidos del total de sus exportaciones; Singapur un 6.5% a Japón, 3.5% a China y 21% a Estados Unidos; Hong Kong un 18% a China, 4.2% a Japón y 19% a Estados Unidos (Massachusetts Institute of Technology, 2019), percibimos en esta parte de Asia, a la par que están surgiendo potencias regionales, que Estados Unidos sigue teniendo una gran presencia en la región, siendo el principal socio comercial de varias economías pujantes.

La supremacía estadounidense fue decayendo conforme los países que habían quedado muy mal parados después de la Segunda Guerra Mundial se iban recuperando (Smith, 1997: 61), hasta llegar a la situación descrita por Mols (1997) en donde era necesaria una integración regional estadounidense para no perder competitividad en el nuevo panorama mundial donde las regiones económicas se repositionaron incrementando su peso relativo.

Una situación peculiar en el comercio son los superávits o déficits que se obtengan en las balanzas comerciales, Weintraub hace el señalamiento de que Estados Unidos tiene un enorme excedente de importaciones el cual posee como contrapartida superávits comerciales de países como Japón y Alemania. (Weintraub cit. en Urquidi et. al., 1991: 29). Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se volvió una potencia hegemónica, aprovechando el señoreaje que tiene en la producción del dólar norteamericano para comerciar, obteniendo bienes y servicios a cambio de dólares, esto podría volverse un problema en el futuro pues se ha derivado un desarrollo y crecimiento económico muy fuerte de Estados Unidos que mucho tiene que ver con la hegemonía del dólar.

Joseph A. Nye ha escrito sobre el nuevo orden mundial, el cual se perfila en la época de la entrada en vigor del TLCAN, este autor citado por Smith (1997) observa que la estructura de poder ha ido cambiando, la distribución del poder global se ha fragmentado, el mundo posterior a la Guerra Fría es un mundo multipolar, la hegemonía estadounidense en lo económico, político y militar ha ido en declive, la unipolaridad solo existe en lo militar, no hay potencia en el mundo que se compare con Estados Unidos en el ámbito bélico (Nye, cit. en Smith, 1997: 64).

Existen diversos puntos de vista al respecto, tenemos la perspectiva de Estados Unidos en declive en búsqueda de la integración como la vía para no perder competitividad frente a nuevas regiones económicas (Mols, 1997) o un Estados Unidos que sigue funcionando como centro de gravedad del comercio mundial (Oropeza, 2014).

Al término de las conflagraciones mundiales bélicas que se desataron en el siglo XX, Estados Unidos fue apuntalando su poderío como nación desarrollada, al igual que la ex Unión Soviética se volvieron las dos superpotencias, lo que desembocó en grandes tensiones entre las dos potencias en la llamada guerra fría, entrando la década de los noventa Estados Unidos le lleva una gran delantera en los ámbitos económicos y militares

a la deteriorada Unión Soviética que en 1991 se desintegraría. *“El mundo de lo occidental era una cultura política y económica para imitar ante el derrumbe de los muros socialistas. En ese sentido, el TLCAN de 1994 en su mundo geopolítico fue una declaración de fuerza económica de E.U.”* (Oropeza, 2014: 13).

Oropeza (2014) observa un Estados Unidos hegemónico sin naciones que fungieran como contrapesos a la política estadounidense en un mundo unipolar, geopolíticamente era la situación mundial cuando entró en vigor el TLCAN, en esta coyuntura estamos abriéndonos al comercio exterior, con el país más poderoso del mundo en la década de los 90's tanto en la economía como en lo militar.

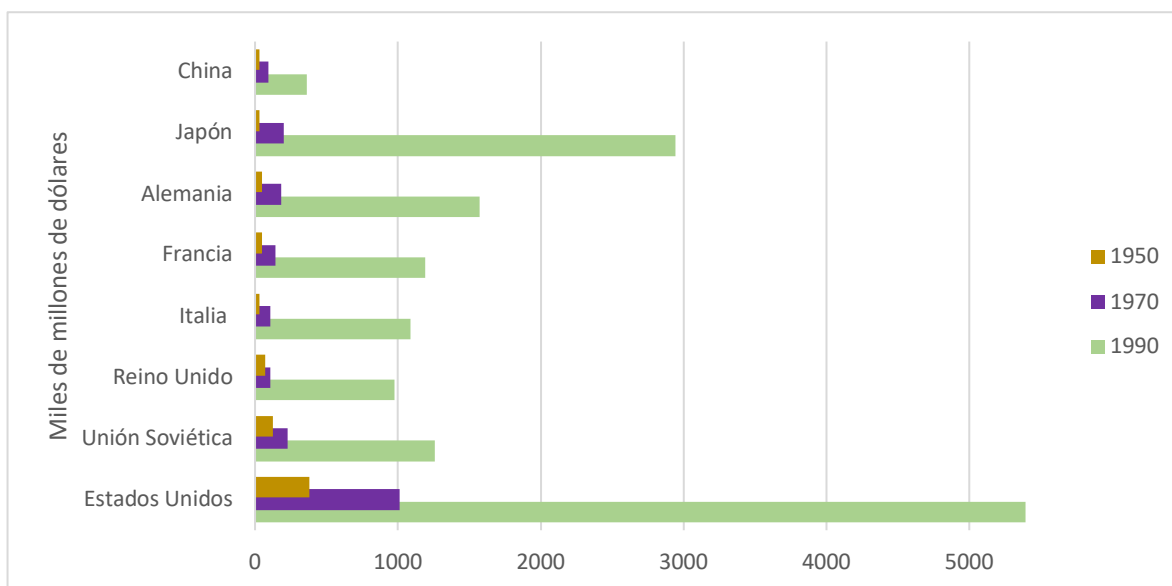
Con la unipolaridad mundial descrita por Oropeza (2014) se instaure un tratado comercial firmado por tres países en desigualdad de condiciones en donde México negoció como el país débil e incursionó en este acuerdo trilateral ofreciendo a Estados Unidos fuerza de trabajo barata para las compañías estadounidenses, las cuales vendrían a invertir en nuestro país creando empleos, pero un empleo mal remunerado, muy por debajo de los estándares en Estados Unidos. El tema de la precariedad laboral en México se abordará más adelante en el apartado “Precarización de las condiciones laborales y sociales”.

Sin importar si Estados Unidos venía en declive o era potencia preponderantemente hegemónica, México se integra en un proyecto que no es suyo, el proyecto de Estados Unidos donde México es solo una pieza de su política exterior, es la única superpotencia que ha mantenido su status desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial, ha venido implementando las reglas del juego del comercio internacional, según McCleery (1997: 104) el TLCAN para Estados Unidos es únicamente una jugada más, busca como finalidad usar el Tratado como vía para más adelante invitar a nuevos miembros, partiendo de la premisa de mayor competitividad y una complementariedad económica.

Estados Unidos impulsó la arquitectura financiera internacional que se viene gestando a partir del término de la Segunda Guerra Mundial, con la imposición del dólar como la moneda hegemónica y el desplazamiento de la libra esterlina que tenía aquel papel, con instituciones que se desprenden de la conferencia de Bretton Woods en donde se da la creación del BM y del FMI (Ugarteche, 2018), como lo menciona el autor Estados Unidos sigue teniendo una hegemonía en el sector financiero, sin embargo, en la productividad económica la ha perdido.

En el ámbito económico, Estados Unidos tenía en 1950 una gran ventaja tomando el PIB como un indicador de referencia, en la siguiente gráfica podemos ver la evolución del PIB de las principales potencias mundiales en tres momentos: 1950, 1970 y 1990, la década de 1950 poco después del término de la Segunda Guerra Mundial los Estados Unidos se perfilan como superpotencia al ser uno de los vencedores de la guerra, la década de 1970 estuvo marcada por la crisis del petróleo y la década de 1990 es cuando entra en vigor el TLCAN.

Gráfica 5. Producto Interno Bruto (PIB) de las potencias económicas en 1950, 1970 y 1990



Fuente: Smith (1997)

En la gráfica 5 se observa una pérdida progresiva entre 1950 y 1990 de la hegemonía estadounidense, podemos observar una multipolaridad en la evolución del poder económico medido a través del Producto Interno Bruto (PIB), en contraste, Oropeza (2014) señala que en lo militar los Estados Unidos sigue conservando una ventaja por sobre el resto de las economías, el ejemplo palpable de la hegemonía militar de Estados Unidos fue la Operación Tormenta del Desierto²¹ en 1991, en contra del país Iraq y su gobernante Sadam Husein (Smith, 1997: 64).

²¹ La Operación Tormenta del Desierto fue un despliegue militar liderado por Estados Unidos, una muestra del musculo militar estadounidense en donde se utilizo el armamento más moderno en ese entonces, seguido de un despliegue de soldados por tierra, fue la primera guerra televisada en vivo en tiempo real.

Se apuntala una recuperación de viejas potencias económicas ante las dos superpotencias que se enfrentaron en la Guerra Fría (gráfica 5), para una mejor apreciación a continuación se presenta como fue la pérdida de hegemonía de los Estados Unidos, razón por la cual buscaría una integración con México en la década de los 90's, a través de una dinámica dependentista, la teoría de la dependencia nos enmarca que una superexplotación de la fuerza de trabajo en México es utilizada para que se produzca una transferencia de valor hacia Estados Unidos.

Cuadro 3. Reposicionamiento de las viejas potencias económicas frente Estados Unidos. Proporciones del Producto Interno Bruto (PIB)

País	1950	1970	1990
Estados Unidos	49.48%	48.70%	36.47%
Unión Soviética	16.36%	11.08%	8.51%
Reino Unido	9.22%	5.11%	6.59%
Italia	3.77%	5.15%	7.37%
Francia	6.49%	6.84%	8.05%
Alemania	6.23%	8.86%	10.65%
Japón	4.16%	9.78%	19.90%
China	4.29%	4.48%	2.46%

Fuente: Elaboración propia con datos de Smith (1997)

En el cuadro 3 podemos observar que tomando como 100% la suma de los PIB de las naciones observadas, Estados Unidos y la Ex Unión Soviética representaron cada vez menos cantidad en relación con las demás potencias, con una recuperación de Italia, Francia, Alemania y Japón.

Estados Unidos pasó de representar casi el 50% del PIB total de las potencias en 1950 cayendo al 36.47% en 1990, sigue siendo la de mayor peso económico, pero, en un evidente descenso de hegemonía, el porcentaje perdido por Estados Unidos en la participación bien lo pudo haber ganado Japón pasando de representar el 4.16% en 1950 a 19.90% en 1990. El cambio drástico en la pérdida de hegemonía económica por parte de los Estados Unidos se presenta entre 1970 y 1990, perdiendo una participación del 12.23%.

La situación geopolítica la cual se vislumbraba a finales del siglo XX es otra, actualmente el analista geopolítico Alfredo Jalife Rahme tiene una idea muy clara de la coyuntura en la

que se encuentra el mundo ante la decadencia de los Estados Unidos, este analista observa un más reñido orden geoestratégico en donde se tienen tres polos: Estados Unidos, China y Rusia (Jalife-Rahme, 2016: 7), las potencias económicas se están reestructurando, con una China que en ámbitos comerciales se alza como la nueva potencia y Rusia volviéndose actor clave en su región en cuestiones de recursos naturales y en lo militar.

3.1.2 Dependencia de México en el comercio con Estados Unidos

Cuando se observan las formas de integración económica vistas por Tamames y Begoña (2010), estamos tomando por sentado que hablamos de países de igual grado de desarrollo, es un enfoque clásico en donde se analizan ya sean dos o más economías ricas o dos o más economías pobres, donde su grado de desarrollo igual entre ellas nos permite hacer ciertas inferencias sobre los beneficios del comercio, empero, el TLCAN es un Tratado de economías dispares.

Históricamente el gobierno mexicano se ha planteado una diversificación de los flujos comerciales, aludiendo al discurso de seguridad nacional, justificado por las tensiones políticas y los conflictos bélicos producidos a partir del siglo XIX, un dramático legado histórico, con el Tratado aquel ideal se terminó (Rubio, 1997: 158), se apostó por una mayor integración, a pesar de la intensificación de dependencia que esto implicaba.

El Tratado fue un cambio total en la política exterior mexicana, enmarcándolo como de *"interés estratégico"* en cuanto su negociación, pero sobre todo su vigencia (Calderón, 2015: 30), viramos nuestra política exterior no a diversificarnos con otros mercados con quienes tendríamos una negociación más igualitaria en términos de poder económico, político y militar, le dimos la espalda a Latinoamérica en cuestiones de comercio exterior, concentrándonos en especializarnos en el mercado de nuestro vecino del norte.

Zhang (1995) realizó un desarrollo metodológico para observar la dependencia de un país hacia otro y la asimetría que existe entre las naciones, a través de índices contruidos con macro datos del comercio exterior, nos plantea que cuando existe una mayor interrelación en las relaciones comerciales se tiende a desvanecer la tendencia hacia un conflicto entre ellos, argumento similar al razonamiento ortodoxo de Milton Friedman en donde observa que la interdependencia entre las naciones tiende a disolver la posibilidad de conflictos bélicos.

Teniendo una visión crítica de la dependencia entre los centros y periferias, las relaciones entre naciones asimétricas provocan una subordinación del país más débil hacia el más fuerte económicamente, con dinámicas productivas de pauperización del trabajo en países como México en aras de aprovechar las supuestas ventajas comparativas de David Ricardo (1821).

México concentra su comercio con Estados Unidos, por ende, existe una sensibilidad muy alta a sus fluctuaciones económicas (Zhang, cit. en Barajas et. al., 2014: 149), a continuación, se presenta el desarrollo metodológico señalado en Barajas et. al. (2014) acerca de la concentración geográfica del comercio, para argumentar una dependencia en los flujos comerciales de México hacia Estados Unidos, para más adelante (gráfica 10) observar esta dependencia en el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB) durante el período de implementación del TLCAN.

Para el cálculo de la concentración geográfica del comercio exterior se presenta textualmente las ecuaciones utilizadas por Barajas et. al. (2014). La dependencia de un país hacia otro es directamente proporcional a las relaciones comerciales que mantiene con su contraparte, mientras más importaciones y exportaciones se focalizan en un solo país su dependencia hacia este país es mayor, y viceversa, mientras más diversificado tiene su comercio exterior se pierde la dependencia hacia las fluctuaciones de la contraparte (Barajas et. al., 2014: 149).

Concentración geográfica de comercio:

$$CE = E_{D,F}/ET_D \quad ; \quad CI = I_{D,F}/IT_D$$

Subíndice D = domestico, subíndice F = foráneo

CE = Concentración geográfica de exportaciones del país domestico hacia país foráneo

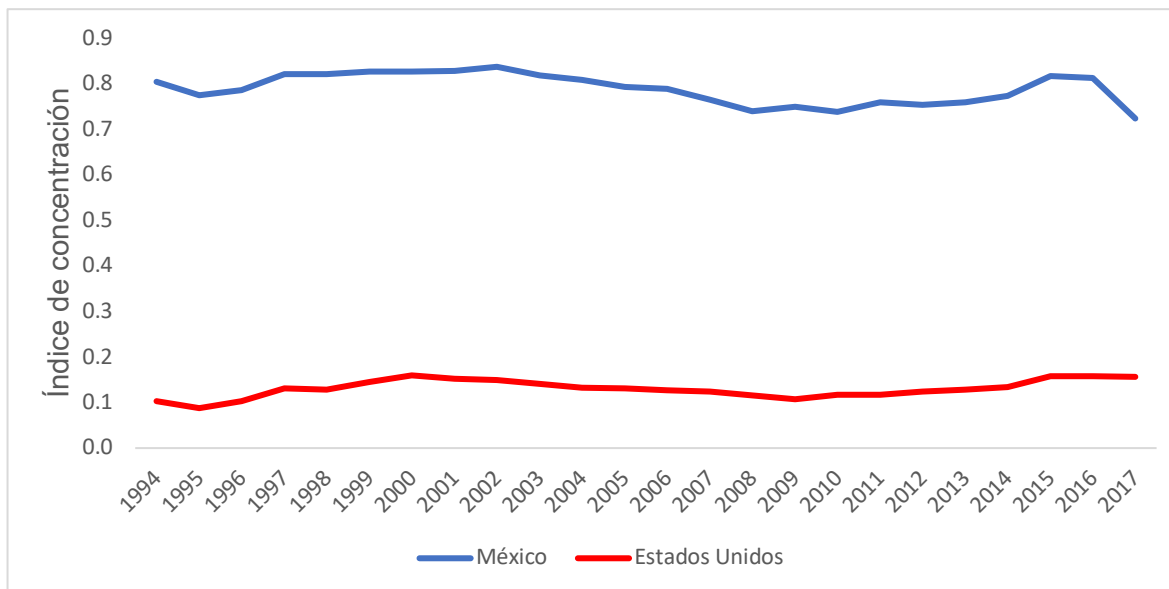
CI = Concentración geográfica importaciones de país domestico procedentes de país foráneo

$E_{D,F}$ y $I_{D,F}$ = Exportaciones e importaciones totales de país domestico con país foráneo

ET_D y IT_D = Exportaciones e importaciones totales de país domestico con el Mundo

$0 \leq \text{Índice de concentración} \leq 1$, un índice cercano a 1 en las exportaciones significa que los cambios económicos del país foráneo afectan severamente al país domestico, similarmemente un índice cercano a 1 en las importaciones del país domestico significa que cambios económicos del país foráneo recrudescen en el escenario domestico.

Gráfica 6. Concentración geográfica de exportaciones en la relación México - Estados Unidos (1994-2017)

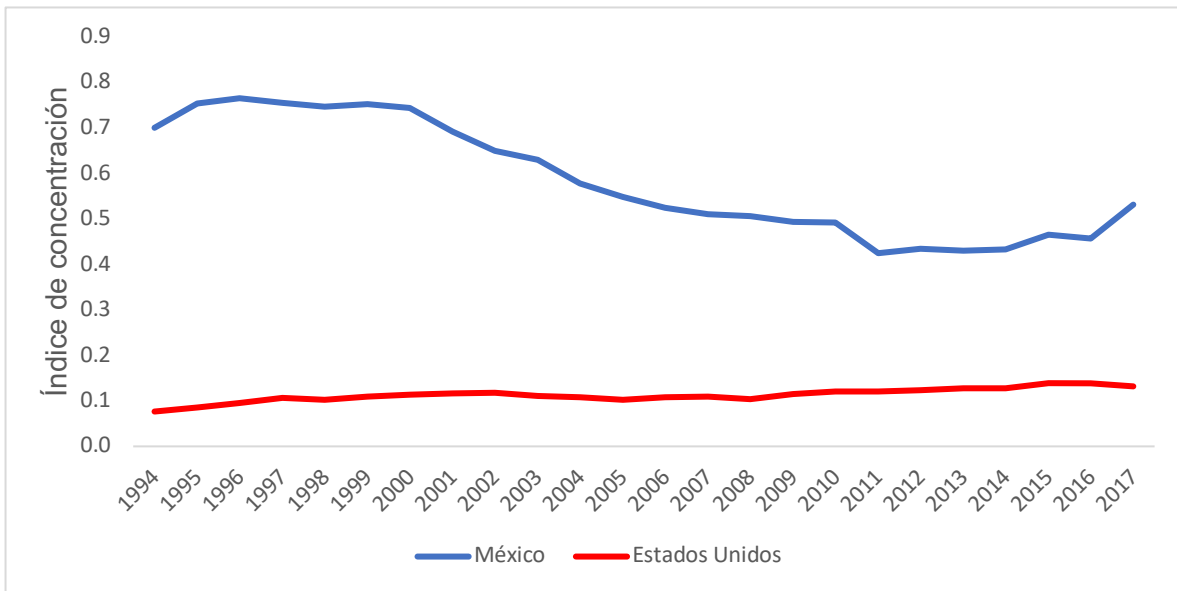


Fuente: Elaboración propia con datos del Atlas de complejidad económica de Harvard (2019) y Atlas de complejidad económica del Massachusetts Institute of Technology (2019).

Observamos en la gráfica 6 que el índice de concentración geográfica de las exportaciones mexicanas hacia el país vecino no se ha modificado sustancialmente a lo largo del periodo analizado, en promedio en el período (1994-2017) fue de 0.79, un índice cercano a 1, lo que implica una gran vulnerabilidad de México a los cambios económicos de Estados Unidos.

El índice de concentración de las exportaciones de Estados Unidos hacia México es cercano a 0, en promedio observamos un índice de 0.13, es relativamente constante, no existe un año en el periodo del Tratado en el cual este índice sea mayor a 0.2. Por lo tanto, cambios en la economía mexicana no afectan sustancialmente a la economía de Estados Unidos.

Gráfica 7. Concentración geográfica de importaciones en la relación México-Estados Unidos (1994-2017)



Fuente: Elaboración propia con datos del Atlas de complejidad económica de Harvard (2019) y Atlas de complejidad económica del Massachusetts Institute of Technology (2019).

Observamos en la gráfica 7 una concentración geográfica en las importaciones procedentes de Estados Unidos hacia México menor a la concentración de exportaciones (gráfica 6), se aprecia una descendencia en el índice a partir del año 2000, desde entonces han ganado participación en las importaciones mexicanas países como China, la cual representaba en el 2016 un 19% de las importaciones totales de México (Massachusetts Institute of Technology, 2019).

En 2011 tenemos el menor índice de concentración de importaciones procedentes de Estados Unidos hacia nuestro país, el cual fue de 0.42, en promedio se tiene un índice de 0.58, podríamos observar una dependencia no tan grande en México por concepto de entradas de mercancías de Estados Unidos al país, no obstante, mirando las dos gráficas podemos deducir: cambios en el país vecino afectan de una manera grande a México.

La concentración geográfica de las importaciones de Estados Unidos procedentes de México muestra un índice muy cercano a 0, teniéndose un promedio de 0.11, comportamiento similar al índice de exportaciones (gráfica 6), Estados Unidos tiene diversificado su comercio exterior, el país del cual importa más mercancías no es México, en el 2017 Estados Unidos importó de China el 20.92% del total. Para México, Estados

Estados Unidos es el país del cual importa la mayor cantidad de mercancías representando en 2017 un 53.24% del total de sus importaciones (Massachusetts Institute of Technology, 2019).

México ha firmado 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (Secretaría de Economía, 2018), la diversificación hacia donde se dirigen nuestras exportaciones y la procedencia de estas siguen teniendo una concentración geográfica con Estados Unidos. Observa (Rubio 1997: 163) que, ante la búsqueda de una integración con países de América Latina y Europa, todos los acuerdos firmados tienen el cuidado de no generar conflictos comerciales que en su momento pudieran perjudicar los intereses de Estados Unidos.

El TLCAN ha servido a un puñado de empresas grandes y multinacionales, al llamado gran capital, vinculadas a la cadena productiva global (Alpizar Vallejo, 2014: 56), tenemos una gran concentración del comercio de la mano con un puñado de empresas las cuales se ven beneficiadas de este comercio.

Podemos ver (gráficas 6 y 7) que los índices de concentración del comercio de México con Estados Unidos son cercanos a 1, sin embargo, para el caso de Estados Unidos son cercanos a 0, esto nos indica que existen grandes repercusiones en la economía mexicana por los cambios en Estados Unidos, en contraste, esto no sucede para el caso estadounidense, si México tiene fluctuaciones en su crecimiento económico no será afectada sustancialmente la economía de Estados Unidos.

La relación con Canadá a través del Tratado a quedado en segundo plano, Canadá tiene una política exterior adversa al Tratado al grado de que en 2011 firmó binacionalmente con Estados Unidos un nuevo tratado comercial intentando apartarse del ya instaurado, este fue denominado Acuerdo más allá de la Frontera (Oropeza, 2014: 18), no ha hecho esfuerzos por tener una mayor integración con México.

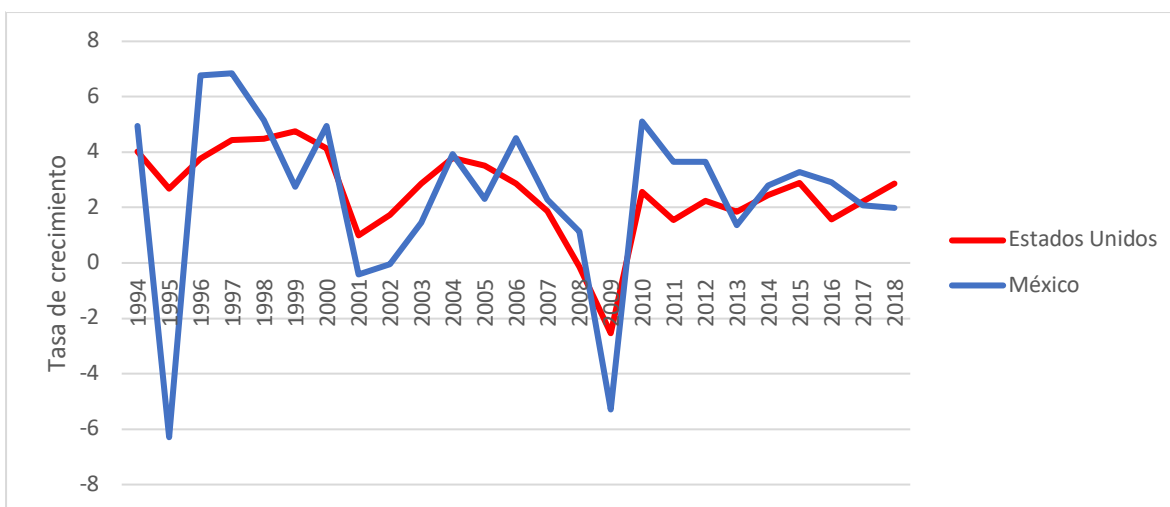
El comercio exterior mexicano ha aumentado, pero no se ha dado una diversificación geográfica de sus exportaciones e importaciones (principalmente manufactureras), el TLCAN creó las condiciones para que los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente del mundo se restringiera en mayor medida a Estados Unidos, esto anclaba el dinamismo del sector manufacturero mexicano a los flujos de IED provenientes de Estados Unidos (Meza, 2014: 188-189), la dependencia de la economía mexicana con respecto a la

estadounidense se puede observar nítidamente con el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB) de ambas economías.

En el pasado desarrollista más próximo en México antes del cambio de modelo se presentaron tasas de crecimiento de 8.11% en promedio (1961-1981) (Banco Mundial, 2019) niveles más altos que los obtenidos durante el período (1994-2018), lo cual pone en entredicho la postura que establece que este Tratado comercial ha resultado benéfico para la economía nacional.

La siguiente gráfica muestra las tasas de crecimiento de México y Estados Unidos desde la entrada en vigor del Tratado.

Gráfica 8. Crecimiento del PIB (%) de México y Estados Unidos en el periodo (1994-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2019).

Se observa en la gráfica 8 un comportamiento parecido entre las tasas de crecimiento de ambos países, cuando Estados Unidos crece México también lo hace, sin embargo, cuando existen caídas en la tasa de crecimiento de Estados Unidos a nosotros nos va peor al tener caídas más pronunciadas, esto lo podemos ver nítidamente en los años 1995, 2001 y 2009.

Las caídas más pronunciadas son las de 1995 y 2009, si bien la crisis de 1995 es causada por factores internos como son problemas en la balanza de pagos (específicamente en la

cuenta corriente), salida de capitales y una devaluación del peso, la del 2009, responde a la crisis financiera que se inició en el mercado hipotecario de los Estados Unidos (Loría y Díaz, 2013: 33).

Cuando un país en vías de desarrollo como el nuestro se integra comercialmente con uno desarrollado, se crea una dependencia económica con el país de mayor peso, necesitamos que Estados Unidos crezca para que exista posibilidad de crecimiento en México, pero cuando este país decrece en indicadores macroeconómicos como lo es el Producto Interno Bruto (PIB) lo mismo ocurre en México, además, esta dependencia impide que el país pueda maniobrar buscando nuevos mercados.

Aunque si bien es cierto no se observa un comportamiento idéntico en las tasas de crecimiento del PIB de ambos países, no puede dejarse de constatar que las caídas en el caso de Estados Unidos afectan negativamente al PIB de México. Mientras Estados Unidos mantiene tasas de crecimiento relativamente constantes, entre un 4.7% y 1% a excepción de los años 2008 y 2009 en donde fueron negativas, México ha presentado a lo largo de estos años fluctuaciones más severas en su tasa de crecimiento.

Vemos en la gráfica 8 que desde la entrada en vigor del TLCAN las tasas de crecimiento en México han sido raquíticas, se tiene en promedio un 2.47%, con un máximo de 6.8% en 1998, el promedio de la tasa de crecimiento para Estados Unidos es de 2.54%, ligeramente superior al de México, no obstante, se mantiene con menores fluctuaciones tanto a la baja como al alza.

Las caídas más pronunciadas de las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en México en el período del Tratado corresponden a dos crisis económicas; en 1995 fue de -6.29% (Banco Mundial, 2019), una crisis enmarcada en una coyuntura interna difícil para México²², se esparció virulentamente principalmente a países latinoamericanos y se le

²² En 1994 las elecciones para el cambio de gobierno estuvieron envueltas en una serie de acontecimientos que crearon inestabilidad en el país; el asesinato del candidato por el PRI, Luis Donaldo Colosio, el 23 de marzo de 1994 en Tijuana, Baja California en donde el inculpado Mario Aburto Martínez le disparó durante un mitin electoral, el asesinato de Francisco Ruiz Massieu secretario general del mismo partido y el levantamiento del movimiento armado en Chiapas el mismo día de la entrada en vigor del TLCAN. A pesar de la problemática interna del país, que daba indicios de una descomposición dentro de la élite política el Partido Revolucionario Institucional (PRI) fue reelegido dándose continuidad al neoliberalismo con el TLCAN como su mayor victoria. (Puga, 2004: 210).

conoció con el nombre de Efecto Tequila. Tenemos también la caída de 2009 de -5.28% (Banco Mundial, 2019), la crisis se inició en Estados Unidos y afectó al resto del mundo.

La caída en el 2001 fue de -0.40% (Banco Mundial, 2019), sin embargo, en esa ocasión de desaceleración económica global prevaleció un entorno financiero estable en México con una inflación que disminuyó, pasó de 8.96% a 4.40% entre diciembre de 2000 a diciembre del 2001 (Informe Anual Banco de México, 2001: 1).

En el siguiente cuadro se presentan indicadores relevantes de las dos últimas grandes crisis económicas en México enmarcadas en la dinámica del tratado comercial.

Cuadro 4. Indicadores económicos en México de las crisis (1995-2009).

Indicador	1995	2009
Tasa de crecimiento PIB	-6.29%	-5.28%
Tasa de crecimiento Estados Unidos	2.68%	-2.53%
Tasa de crecimiento mundial	3.02%	-1.68%
Tasa de crecimiento de América Latina y el Caribe	1.51%	-1.87%
Tasa de crecimiento exportaciones mexicanas	30.65%	-21.13%
Tipo de cambio nominal (pesos por dólar)	De 3.37 a 6.41	De 11.15 a 13.50
Desempleo	6.27%	5.47%
Inflación	52%	5%
Salario medio real	-27%	-5%
Consumo privado per cápita	-9.50%	-6.10%

Fuente: Loría y Díaz (2013) y Banco Mundial (2019).

El cuadro 4 muestra algunos indicadores económicos importantes durante las dos grandes crisis incurridas en tiempos del Tratado, en un periodo de bajas tasas de crecimiento para México (gráfica 8), la crisis de 1995 se produjo por factores internos, evidencia de esto es que la tasa de crecimiento de Estados Unidos fue de 2.68%, a diferencia de la crisis de 2009, en donde las causas fueron externas, iniciada en Estados Unidos esparciéndose por un efecto de contagio en todo el mundo, con tasa de crecimiento de -2.53% para Estados Unidos, incluso la tasa de crecimiento mundial en la crisis del 2009 es negativa.

La crisis de 1995 no fue prolongada en México, la razón posiblemente fue la coyuntura internacional, se tenía en la segunda mitad de la década de los 90's un crecimiento sostenido del PIB mundial, en promedio la tasa de crecimiento en México en el periodo

(1994-2000) fue del 4.04%, en el mismo periodo Estados Unidos creció en promedio 3.39% (Banco Mundial, 2019).

Las exportaciones mexicanas crecieron a pesar de la crisis en 1995, tuvieron un crecimiento de 30.65%, mientras las empresas exportadoras no dejaban de mandar productos a Estados Unidos, la economía mexicana se hundía, con depreciación del tipo de cambio respecto al dólar, gran desempleo, inflación, caída del salario medio real y del consumo per cápita, siendo estas exportaciones mexicanas el único indicador en el cuadro 4 con un mejor desempeño comparado con la crisis del 2009.

Se observa una gran discrepancia en las variables inflación, tipo de cambio nominal (peso por dólar) y salario medio real entre las dos crisis económicas: en 1994 estas variables tuvieron una mayor afectación, particularmente la inflación fue 10 veces mayor comparada con la inflación de 2009.

Estados Unidos busca un México estable en la medida de que no se vean afectados sus intereses inmediatos, no obstante, no implementa políticas conjuntas para que esta estabilidad ayude a salir de su atraso relativo a nuestro país, en la crisis de 1994 se realizó un rescate financiero para México por parte del gobierno estadounidense para no tener un problema serio en su frontera sur.

El TLCAN no ha creado las condiciones necesarias para tener un crecimiento económico, las tasas de crecimiento desde su implementación han sido bajas, el crecimiento económico ha tenido un desarrollo desigual, tanto por sectores económicos como por regiones. La desigualdad es la constante en el impacto que ha generado la apertura comercial con los países del norte. *“Desde la implementación del Tratado, las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos han crecido, y han convertido a México en el segundo proveedor de la mayor economía del mundo”* (Bracamontes, 2014: 1).

Resulta evidente que la implementación de este tratado comercial ha repercutido favorablemente al comercio bilateral entre México y Estados Unidos, se ha atraído IED lo cual ha generado una expansión en la demanda de mano de obra; sin embargo, los alcances de estos indicadores macroeconómicos no se han trasladado al grueso de la población, los beneficios se han focalizado principalmente en ciertas áreas e industrias

(zona fronteriza y sector automotriz), por el contrario, la apertura comercial ha significado la pauperización de otros sectores estratégicos de la economía (agroalimentario).

No es una integración de países que se ubiquen en igualdad de condiciones, la asimetría de poder entre México y los demás países firmantes del TLCAN es enorme, esta situación hace vulnerable a nuestra economía al integrarse comercialmente, esta vulnerabilidad produce que fenómenos como los observados en la gráfica 8 se tornen tan severos, con caídas en las tasas de crecimiento para México las cuales son una consecuencia de las caídas en Estados Unidos.

Como observa Moreno (2011) la integración con América del Norte no ha sido la solución para encaminar al país en la corriente del desarrollo, sí existían otras opciones que significaban una mayor diversificación del comercio exterior en México, para no tener como se observa en las gráficas 6 y 7, una gran vinculación a los avatares que sucedan en Estados Unidos.

3.2 Panorama nacional: abandono al trabajador y crecimiento hacia afuera

3.2.1 Precarización de las condiciones laborales y sociales

La situación del empleo en México es un indicio de la vulnerabilidad de las políticas ortodoxas que se han implementado en el país, Stiglitz (2009) menciona lo urgente de la aplicación de políticas de protección social en el sector laboral (Stiglitz, cit. en Rodríguez, 2011: 118), políticas que no son tomadas en cuenta en el TLCAN, a sabiendas de que el Tratado provocaría una descomposición del tejido social mexicano en aras de favorecer la competitividad de las empresas estadounidenses, el tema ausente en el Tratado fue la migración a gran escala de los trabajadores (salvo ejecutivos corporativos y profesionales muy selectos) (Mols, 1997: 75).

Los diversos Tratados de Libre Comercio y en especial el TLCAN observan Peña y Ocampo (2017), han provocado que las políticas públicas estén en sintonía con la apertura económica, lo que ha ocasionado una transgresión de los derechos laborales, aumentado el desempleo, crecimiento de la pobreza y propiciado una mayor migración.

La explotación de la fuerza de trabajo no solo se efectúa en el territorio nacional, la lamentable migración que desarticula el tejido social es usada por las transnacionales empleándolos a través de subcontratistas dejándolos sin derechos laborales, además en

épocas de crisis son expulsados haciendo en ocasiones uso del racismo y la xenofobia (Peña y Ocampo, 2017: 2).

Los discursos de racismo y xenofobia han sido usados lamentablemente en la actualidad por el presidente Donald Trump, señalando injustamente a los migrantes como la causa de problemáticas sociales en Estados Unidos, como es la pérdida de empleos.

“Dejó fuera de la negociación el tema de la movilidad de mano de obra” (Calderón, 2015: 30). Este es un punto nodal que se debió tratar para que se pudiera aspirar a una integración más homogénea entre Estados Unidos y México, Estados Unidos al vernos como un país inferior no estaba dispuesto a permitir el libre tránsito de mexicanos hacia su territorio para poder laborar legalmente, y, a causa de una estructura productiva en México que no propiciaba las condiciones necesarias para dar trabajo a toda la población se ven en la necesidad de migrar como indocumentados, quienes al llegar a territorio norteamericano son usados como mano de obra barata y poco calificada.

Antes de la entrada en vigor del Tratado tanto las barreras arancelarias como las no arancelarias eran ya mínimas, el Tratado se preocupó más en lograr un marco para la inversión proveniente de Estados Unidos y obtener por parte de los corporativos estadounidenses acceso a la mano de obra barata pero altamente capacitada mexicana (Mols, 1997: 77), esto para lograr los objetivos estadounidenses de mejorar su competitividad con Europa Occidental y el Sudeste Asiático observados en el mapa 2 y mapa 3.

Los corporativos en su afán de lograr mayores ganancias no se preocupan por las condiciones en las que se sumergen a las poblaciones en su búsqueda de subordinarlas a los procesos productivos, la reducción de costos para las multinacionales gracias a la mano de obra barata en México hunde en condiciones de precariedad a los trabajadores, en México se paga mucho menos por hora trabajada que en Estados Unidos.

En 1993 el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari, principal promotor del Tratado en México ofreció un discurso frente los alumnos que se graduaban del Massachusetts Institute of Technology (MIT), citó una frase atribuida al expresidente Porfirio Díaz *“pobre México tan lejos de Dios y tan cerca de los Estados Unidos”* y argumentó que en Israel

suelen decir: *“pobre Israel tan cerca de Dios y tan lejos de los Estados Unidos”* (Salinas, 1993).

Después de contar esta percepción que tenían los mexicanos sobre Estados Unidos a finales del siglo XIX y la percepción que tenían en Israel actualmente el expresidente dijo que el mundo ya había cambiado y que México había propuesto a Estados Unidos y Canadá la firma de un Tratado de Libre Comercio:

“El TLCAN es un acuerdo para aumentar los salarios, porque estamos comprometidos a aumentar los salarios reales en México [...] el TLCAN es un acuerdo de reducción de la migración, porque los mexicanos no tendrán que emigrar al norte en busca de trabajo en este país, podrán encontrarlos en el mío, que es mi principal compromiso” (Salinas, 1993).

Contrariamente a los deseos de aumentar los salarios, observan Roman y Velasco (2016: 13-17), el Tratado es una declaración de derechos para las grandes corporaciones que lo han utilizado para expandir su influencia en la región, la globalización comandada por dichas corporaciones ha socavado el bienestar social de los pueblos al dismantelar las capacidades del Estado en la intervención económica, se ha pauperizado las condiciones laborales de los trabajadores a través de una ofensiva de los grandes capitales desplegada con el auspicio del Tratado.

El proceso de deslocalización de la planta productiva estadounidense ha venido a reestructurar la industria en México, de acuerdo con Sheppard (2016) tiene sus bases en el cambio de producción fordista prevaleciente después de la Segunda Guerra Mundial a uno más flexible, caracterizado por buscar la implementación del valor agregado en donde le salga más barato, sin embargo las partes cruciales en la producción como es la utilización de tecnologías más avanzadas siguen estando reservadas para realizarse en Estados Unidos.

Impulsar la industria manufacturera de ensamblaje con la llegada de las inversiones de Estados Unidos fue un camino tomado por México con miras de mejorar las condiciones del empleo (Bátiz et. al., 2017: 162), estas industrias se instalan en el país buscando menos regulación, baja sindicalización y menores salarios (Sheppard, 2016: 61), el Tratado ha

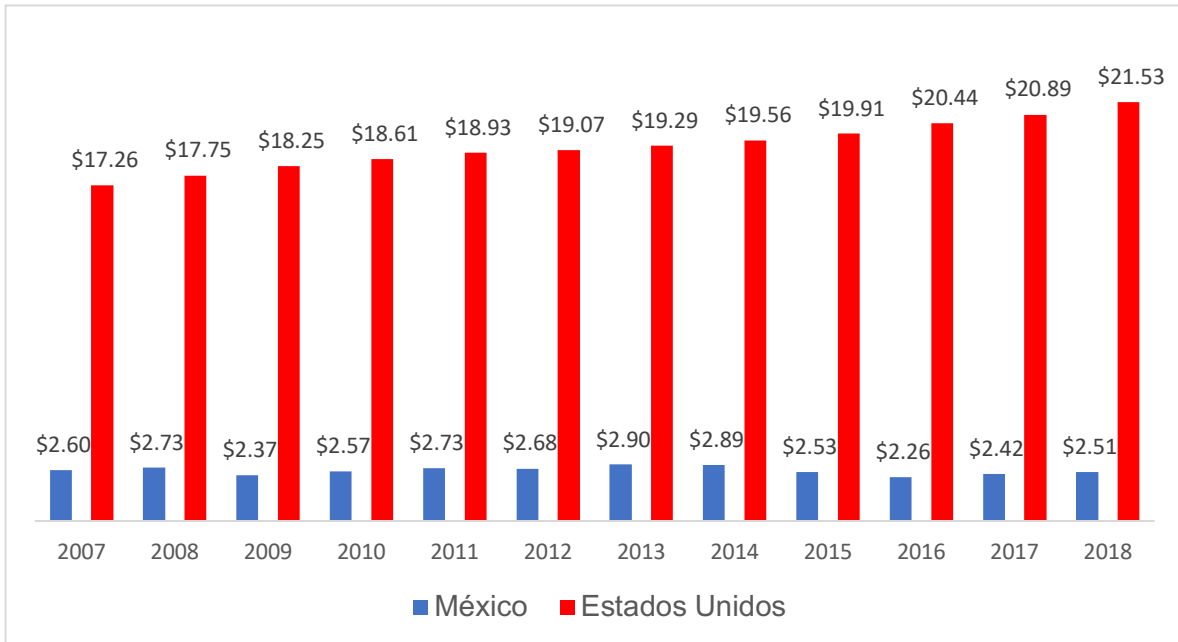
permitido la reestructuración regional de la industria en el bloque comercial de América del Norte.

Existe un bajo costo de la mano de obra en las exportaciones manufactureras, responde a la supuesta ventaja comparativa que tiene México ante los Estados Unidos, el factor productivo trabajo abundante, si seguimos la ideología neoclásica, permitiría que en el territorio nacional se produjeran manufacturas abundantes en mano de obra pero no en el factor capital, esto incentiva que lleguen al país IED por parte de los Estados Unidos para montar sus fábricas manufactureras en México, sin embargo, esto transgrede el tejido social y crea una masa de obreros los cuales trabajan bajo condiciones deplorables con salarios bajos, si se quisieran mejorar las condiciones de los trabajadores y de la sociedad en conjunto, se le debería hacer partícipe al trabajador con más porción de las ganancias de estas grandes maquiladoras, lo cual no sucede y los beneficios son acaparados por los dueños de las manufactureras, ya sean nacionales o extranjeros.

Cabe mencionar que la precarización de los salarios en México está incrustada en un deterioro social generalizado, posturas como el Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) es lo suficientemente clara, están en contra de todos los agravios y violaciones de los derechos hacia los pueblos, en el caso particular de México identifican a los Tratados de Libre Comercio como la piedra angular de diversos males que atañan a la sociedad, entre ellos: *“deterioro estructural de la calidad de la vida económica, social, ambiental, política, cultural e institucional que viene ocurriendo en México de forma cada vez más acelerada desde hace veinte años.”* (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2014).

No ha existido una convergencia en los salarios de la industria manufacturera en México con Estados Unidos, las corporaciones estadounidenses han logrado una reestructuración regional de la industria en aras de disminuir sus costos, pero no impulsaron una homologación de los salarios.

Gráfica 9. Salarios en la industria manufacturera en dólares por hora de México y Estados Unidos (2007-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, con base en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Observamos en la gráfica 9 que los salarios del sector manufacturero (el cual ha sido impulsado por la exportación de productos intensivos en el factor trabajo) tienen una gran discrepancia con los salarios en Estados Unidos, durante el periodo analizado el salario por hora en Estados Unidos es en promedio 7.43 veces mayor al de México.

El salario de la industria manufacturera en México se ha estancado en los últimos doce años, teniendo un decrecimiento en (2007-2018) de \$.09 dólares por hora, el salario en Estados Unidos a diferencia de México tiene tendencia positiva con un crecimiento en el periodo analizado de \$4.27 dólares por hora trabajada lo que representa el 24.73%, situación que agrava la desigualdad del sector laboral entre ambas naciones.

En México la alternancia política no promovió un freno al modelo exportador amparado en el TLCAN, buena parte de la industria nacional ha sido absorbida por empresas extranjeras, o en su defecto, permitido la inversión en ellas de capitales extranjeros, el modelo de adquisiciones y fusiones del empresariado mexicano se ha reactivado además del mecanismo de la compra de parte o la totalidad de las empresas por medio del mercado

accionario (Puga, 2004: 215), no existe un esfuerzo por parte del gobierno de salvaguardar el aparato productivo en manos de intereses nacionales.

Anteriormente se buscaba la reglamentación de las inversiones del extranjero, ejemplo de esto lo observamos en los años siguientes a la finalización de la Segunda Guerra Mundial, México promulgaba listas de sectores económicos en donde la participación de extranjeros en las empresas debía ser minoritaria, teniéndose como máximo el 49% (Fujigaki, 1997: 350), también con anterioridad se buscaban formas de inversión más sutiles que las adquisiciones y fusiones por parte de Estados Unidos, como las *joint ventures*²³ que pretendían burlar los mecanismos proteccionistas de los países menos desarrollados.

La facilidad con la que se ha permitido la entrada de los capitales extranjeros responde a los impulsores del TLCAN, en México fue promovido por la gran burocracia mexicana actuando como agente de las élites empresariales que buscaban beneficiarse y encontrar en Estados Unidos una legitimidad para ostentar el poder en México. Las grandes corporaciones estadounidenses tienen gran influencia política, son una minoría con relación con los demás sectores de la sociedad, ellos estuvieron presentes en el proceso de negociación del Tratado, teniendo una presencia sin parangón (González, 1993: 25-27), existen intereses de los corporativos estadounidenses a los cuales les conviene tener las fronteras abiertas en la región norteamericana al libre comercio y la inversión.

“El TLCAN se tornó en una propuesta “perdedora” para los trabajadores y particularmente para los campesinos en México además su impacto ha sido negativo también para la clase obrera [...] Al mismo tiempo, el TLCAN ha beneficiado directamente a un pequeño y poderoso conjunto de corporaciones de ambos lados de la frontera” (Cypher y Wise, 2007: 29).

Las élites políticas en México a lo largo de su historia han buscado en Estados Unidos un sustento para proveerlas de legitimidad en el poder, en reciprocidad estas élites respaldan proyectos estadounidenses en nuestra nación (Torres, 2011: 43), esta élite política en México ha entregado a los Estados Unidos mediante el modelo neoliberal apoyado en el

²³ Las *joint ventures* o aventuras conjuntas son estrategias que utilizan las empresas líderes para entrar a diversos mercados, cada empresa sigue siendo autónoma, solo se fusionan para cierta “aventura”, un proyecto en específico que puede ser la producción de cierto bien, al término del proyecto cada empresa sigue siendo independiente una de la otra.

marco institucional del Tratado no solo la política del comercio exterior, la política nacional de desarrollo se ha orientado hacia afuera olvidando el escenario interno.

Actualmente existen varias ramas industriales las cuales son manejadas por capitales extranjeros, como lo es la industria armadora de automóviles, que opera en condiciones monopólicas, teniéndose corporativos estadounidenses que han acumulado grandes sumas de capital y tecnología ubicándolos en una condición ventajosa frente el empresariado nacional (Sánchez, 1985: 22), esta estructura del mercado favorece la concentración de la riqueza en pocas empresas no nacionales. El Tratado favoreció esta concentración al ofrecer a las empresas extranjeras un trato igual a las nacionales, instrumentando el requisito de “trato nacional” (Roman y Velasco, 2016: 13).

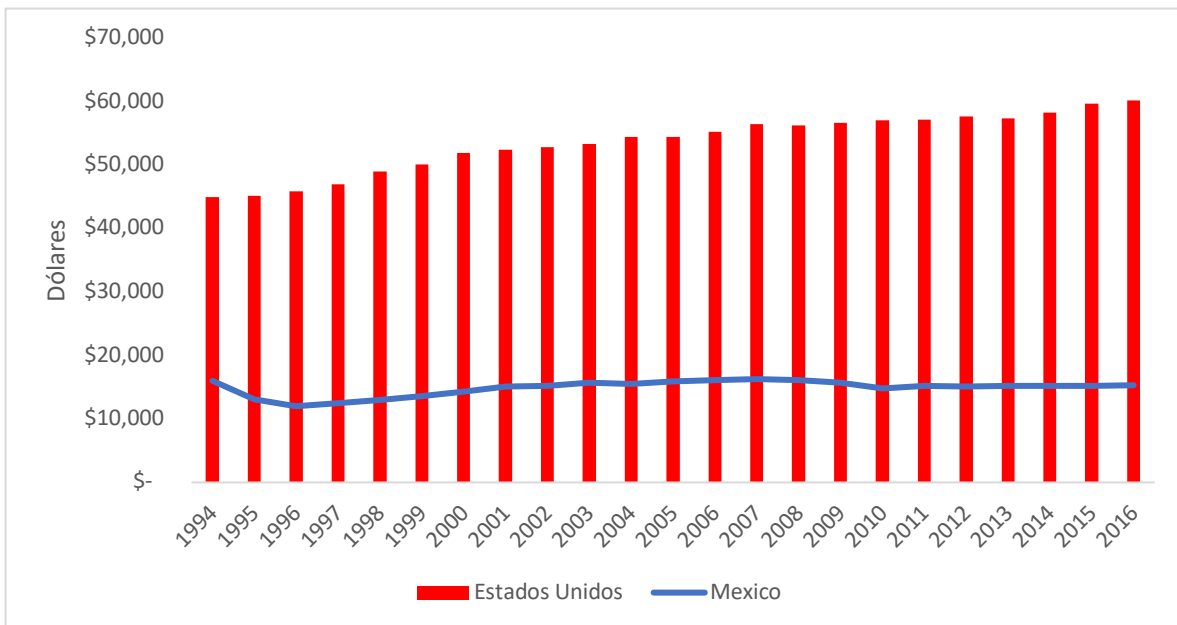
Huerta (2010) menciona que la mayoría de las exportaciones del tipo manufacturero son realizadas por empresas transnacionales, las cuales poseen en su mayoría un alto coeficiente importado, y a su vez por un bajo valor agregado nacional, estos dos factores provocan que los efectos positivos de este proceso de crecimiento en las exportaciones que se ha visto desde la puesta en marcha del TLCAN no permeen al resto de la economía nacional.

Como se mencionó y observó anteriormente (gráfica 1), la desigualdad en el PIB, entre Estados Unidos y México se traslada al tema de las remuneraciones. Los salarios en los últimos veinticinco años no han presentado cambios favorables significativos para los trabajadores mexicanos, las condiciones económicas entre un país desarrollado y otro en vías de desarrollo no tienden con el tiempo a converger, por el contrario, el pobre desempeño de las condiciones económicas del país subdesarrollado se mantiene, y los efectos positivos de la apertura solo se focalizan en ciertos sectores, y no permean a otras actividades.

México posee remuneraciones para sus trabajadores de las más baratas del mundo, el TLCAN no propició una libre movilidad de mano de obra como la que sucedió en la Unión Europea (UE), que coadyuvara a igualar los salarios de los miembros del Tratado, Estados Unidos para ser más competitivo necesita de la explotación de la mano de obra de los mexicanos, así como la Unión Europea (UE) necesita de la mano de obra de los africanos para reducir sus costos de producción (Peña y Ocampo, 2017: 9-10).

En la siguiente gráfica observamos que el problema de la disimilitud en los salarios entre Estados Unidos y México no solo se presenta en el sector de la industria manufacturera, está presente en general en la economía mexicana.

Gráfica 10. Salario anual promedio de empleados en la economía total en dólares (precios de 2016) entre México y Estados Unidos (1994-2016)



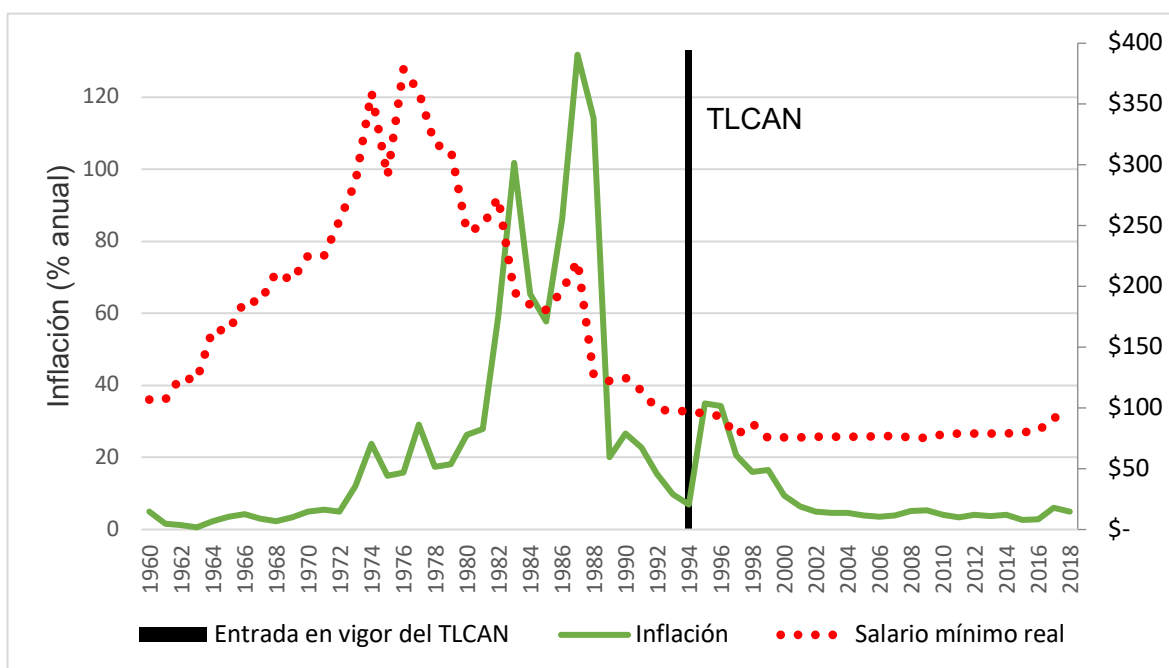
Fuente: (Patiño, 2018)

La gráfica 10 muestra con claridad que la brecha salarial entre los Estados Unidos y México no se ha reducido desde la implementación del Tratado, por el contrario, ha aumentado. Mientras que en 1994 el salario promedio anual de un trabajador estadounidense era de \$44,907 dólares y el de un mexicano de \$16,008 dólares, es decir, \$28,899 dólares a favor del primero, doce años después los montos respectivos fueron \$60,154 dólares y \$15,311 dólares, lo cual representa una diferencia de \$44,843. Estados Unidos ha presentado un crecimiento en sus salarios del 33.95% y los salarios de los trabajadores mexicanos disminuyeron en -4.35%.

Las políticas neoliberales implementadas por el Estado mexicano, cuya finalidad es establecer condiciones favorables para el gran capital, han cimentado el camino para consolidar una estructura económica que va en contra del desarrollo de la economía nacional, se ha dejado a las fuerzas del mercado las condiciones laborales (Huerta, 2010: 196).

Sánchez (1985) señala que los monopolios distorsionan la competencia en los mercados, inhibe el desarrollo de los inversionistas nacionales obligándolos a subordinarse a los intereses extranjeros convirtiéndose en socios menores además favoreciendo acciones como la evasión fiscal y los gastos dispendiosos, creando inflación y un bajo salario mínimo, dado la asimetría de imponer condiciones laborales por parte de estructuras monopólicas de empresas con relación a trabajadores poco organizados.

Gráfica 11. Inflación y salario mínimo real en México (1960-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (2019) y Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (2019). *Para el cálculo del salario mínimo real se toma como deflactor el índice de precios promedio (julio 2018 = 100).

En la gráfica 11 se observa el comportamiento de la Inflación y el salario mínimo real en el periodo (1960-2018) lo que nos permite realizar un análisis de largo aliento, en este periodo se puede apreciar el pasado desarrollista en donde el Estado intervenía activamente en la economía, el pasado desarrollista tiene un mayor crecimiento durante el desarrollo estabilizador, entre (1950-1970) la economía tuvo tasas de crecimiento económico del 8.1% (Torres, 2011: 38), observamos que la variable inflación se comporta desde 1960 hasta finales del desarrollo estabilizador en 1970 de manera estable y baja, con un promedio de 2.92% anual.

Durante (1970-1979) disminuyó la tasa de crecimiento a 6.1% anual a causa de errores cometidos por el gobierno (Torres, 2011: 38), en este periodo prevalecía una situación de crisis en el mundo, con dos crisis petroleras: crisis de (1973-1974) y la de 1979. México en 1975 acumulaba una deuda externa la cual venía creciendo desde décadas atrás, este incremento fue enorme, un 400% en el periodo (1940-1975) la gran deuda de 1975 empezaba a dar tintes de una subordinación hacia los acreedores en el mercado financiero internacional (Sánchez, 1985: 19).

En la gráfica 11 observamos también que la inflación en México empieza a tener una tendencia al alza, con un promedio de inflación en la década de los 70's de 14.68%; se aprecia una década de los 80's que experimenta una hiperinflación, con un promedio de 69.05%, se tienen tres años que superan el 100%: 1983, 1987 y 1988.

El salario mínimo real sigue creciendo con altibajos hasta el año 1976, año en el cual alcanza su punto más alto de la gráfica, después de 1976 empieza a caer drásticamente en una década marcada por crisis petroleras mundiales y una creciente deuda externa para el país la cual desembocaría más adelante en la crisis de la deuda de 1982. El salario mínimo real tiene una drástica caída, perdiéndose un 50% de su valor, pasando de \$245.46 en 1980 a \$121.92 en 1989.

Pasando la década de los 80's se empiezan a dar signos de una inflación controlada, a partir de 1993 se tiene una inflación de un dígito a excepción del periodo (1995-1999) en donde retorna la inflación de dos dígitos provocada por la crisis del 95, no obstante, el salario mínimo real que venía perdiendo valor desde 1976 no se recupera.

Al no existir un mercado competitivo del lado de la oferta de empleos los monopolios tienen más poder para imponer salarios bajos a los trabajadores. Huerta (2009: 191) observa que la política de liberalización económica que ha promovido el Estado mexicano condiciona a los trabajadores nacionales a competir con sus homólogos extranjeros, situación que obliga a mantener bajos salarios, así como una disminución de prestaciones y sus derechos laborales, todo con la finalidad de atraer Inversión extranjera y reducir la salida tanto de capitales financieros como de empresas transnacionales.

El salario mínimo²⁴ de los trabajadores debiera ser una conquista social para que los empleos de sectores débiles con relación a remuneraciones laborales aumenten su nivel de bienestar, es una medida para combatir la pobreza. En 2014, el 12% de la población en nuestro país vivía en condiciones de pobreza extrema (CEPAL, 2019), el aumento del salario mínimo no solo beneficia a la gente que sobrevive con este, también a los trabajadores que tienen sus salarios ligados al salario mínimo.

Los bajos salarios son preocupantes para la población en México, para los corporativos estadounidenses que ubican plantas productivas en el país es observado solo como bajos costos de producción en el factor trabajo. *“De la población ocupada en México 13.7% gana hasta un salario mínimo y 60.4% recibe hasta tres salarios mínimos.”* (Huerta, 2018: 126).

Cuadro 5. Pérdida del poder adquisitivo (1982-2018)

Presidente	Salario mínimo nominal	Salario mínimo real	Poder adquisitivo del salario mínimo (1982 = 100%)
López Portillo	0.32	273.14	100%
Miguel de la Madrid	2.94	184.27	67%
Salinas (TLCAN)	11.72	109.11	40%
Ernesto Zedillo	27.66	84.04	31%
Vicente Fox	42.40	76.43	28%
Felipe Calderón	55.42	77.36	28%
Enrique Peña	75.32	83.23	30%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (2019).

En el cuadro 5 se puede observar que en un lapso de 7 sexenios presidenciales el salario mínimo real ha presentado una drástica caída, representando en el mandato del expresidente Peña Nieto tan solo un 30% del valor del salario mínimo a finales del gobierno de López Portillo.

Desde la entrada en vigor del Tratado el salario mínimo real no ha mejorado, su tendencia sigue siendo a la baja, con un poder adquisitivo con respecto a 1982 en el año 1994 del 36%, disminuyó al 32% en 2018 (CONASAMI, 2019), los sexenios de Miguel de la Madrid

²⁴ El salario mínimo en México fue establecido como precedente en el Diario Oficial de la Federación (DOF), en el artículo 123º: *“El salario mínimo que deberá disfrutar el trabajador será el que se considere suficiente [...] para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia”* (Diario Oficial de la Federación, 1917: 158).

y Salinas de Gortari tuvieron una gran pérdida en el poder adquisitivo del salario mínimo real, que viene a estancarse con los posteriores presidentes.

Amartya Sen (1983) distingue la existencia de un núcleo irreductible de pobreza, las personas en esta condición son incapaces de la satisfacción de necesidades básicas para la supervivencia (Sen, cit. en CEPAL, 2018: 15).

El nivel de ingreso es un buen indicador para una medición de la pobreza, Altimir (1979) identificaba que era multivariable la situación que puede arrastrar a una región a esta situación, variables como el bajo nivel educativo, bajas condiciones sanitarias, oportunidad insegura de inserción al trabajo, infraconsumo y falta de participación en las formas de integración social entre otros elementos (Altimir, cit. en CEPAL, 2018: 17), las mediciones de la pobreza utilizando encuestas de ingresos de los hogares es un proceso estandarizado.

Por añadidura la pobreza a nivel rural es más fuerte, en zonas rurales gran parte de la población vive por debajo de la línea de pobreza, sin embargo, en la zona urbana se concentra la mayor parte de la población por lo que es donde se concentra la mayor parte de los pobres (CONEVAL, 2019).

Las expectativas de una baja en el porcentaje de pobreza no se han alcanzado, México buscaba a través del TLCAN atraer al país Inversión Extranjera Directa (IED), los empleos producidos gracias a estas inversiones bastarían para lograr sanear la demanda de empleo de todos los trabajadores que anualmente se incorporan al mercado laboral, con esto se aliviaría la pobreza en México (Mols, 1997: 80-81). México se ha sumergido en una situación de pobreza que parece no cambiar a lo largo de los años, observándose en encuestas oficiales del gobierno un porcentaje alto de la población mexicana en situación de pobreza.

Cuadro 6. Indicadores sociales y laborales de México y América Latina durante el TLCAN

Indicador	Pobreza extrema AL *	Pobreza extrema México	Pobreza AL *	Pobreza México	Desempleo AL	Desempleo México	Índice de Gini AL *	Índice Gini México
1994	20.9	16.8	45.8	45.1	-	-	50.6	54.3
1996	-	22	-	52.9	10.6	5.5	50.8	54.8
1998	-	18.5	-	46.9	10.8	4.7	53.2	53.4
2000	-	15.2	-	41.1	12.4	3.4	53.9	52.6
2002	19.3	12.6	43.9	39.4	13.0	3.9	54.1	50.1
2004	-	11.7	-	37	12.0	5.3	51.8	50
2006	13.3	8.7	36.2	31.7	9.6	4.7	51.0	48.9
2008	12.9	11.2	33.5	34.8	8.1	4.9	49.8	49.9
2010	12.1	13.3	31.1	36.3	8.7	6.5	48.4	47.2
2012	11.3	14.2	28.2	37.1	8.3	5.8	47.1	48.7
2014	11.8	16.3	28.2	41.2	8.0	5.3	46.9	48.7

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL (2019) y Banco Mundial (2019). Notas: *Pobreza y Pobreza extrema (Porcentaje del total de la población). Se entiende como pobreza a la gente que sobrevive con ingreso per cápita medio debajo de la línea de pobreza. * Porcentaje de pobreza extrema contempla a las personas en situación de indigencia. *Para la estimación de América Latina se utilizan los mismos 18 países (excluyendo México) disponibles en CEPAL (2019): Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Venezuela, República Dominicana y Uruguay. *La variable desempleo, está calculado para áreas urbanas como porcentaje de población desocupada con respecto a la población económicamente activa (PEA). * Desempleo anual: calculado como el promedio de las tasas trimestrales.

Estos cuatro indicadores observados en el cuadro 6, ponen de manifiesto que los primeros años de la entrada en vigor del Tratado la economía mexicana no ha presentado avances significativos para reducir los niveles de desigualdad, tanto los niveles de pobreza y pobreza extrema, la situación del desempleo como la distribución del ingreso dentro de México se han mantenido estables con reducciones mínimas.

Para el caso de América Latina la situación es distinta, se observa una reducción significativa tanto de la pobreza y pobreza extrema a casi la mitad, cosa que no sucedió en México, la tasa de desempleo en América Latina ha tenido una tendencia a la baja sin aumentos significativos, en contraste, México ha tenido altibajos y la tendencia no se cristaliza a la baja, el único indicador del cuadro 6 en el que México ha tenido un mejor desempeño es el índice de Gini, este ha mejorado en un porcentaje mayor en México, no obstante seguimos teniendo un índice de Gini en el año 2014 que refleja peor distribución del ingreso en México que en los países analizados de América Latina.

El índice de Gini es una medida de desigualdad con respecto a los ingresos, México es el país miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) con mayor desigualdad de los ingresos medido a través de este indicador, con un índice de 0.46 en 2016, mientras la República Eslovaca es la que presenta un índice más equitativo 0.24 (OCDE, 2019).

México se volvió miembro de la OCDE el mismo año de la entrada en vigor del Tratado, uno de sus beneficios es el asesoramiento en las políticas públicas del país por parte de la institución, además México ha sido un puente de comunicación entre los países desarrollados y los subdesarrollados en la región de Latinoamérica (OCDE, 2019), cabe mencionar que teóricos como Samir Amin (1995) observan este tipo de instituciones internacionales como instrumentos de dominación de los países desarrollados del Norte hacia los menos desarrollados del Sur.

La diferencia de los índices de Gini en los países miembros del Tratado es grande, México es el país más desigual de los tres, seguido por Estados Unidos en nivel de desigualdad (OCDE, 2019), no se ha impulsado una convergencia en indicadores sociales como este índice, un TLCAN que no integra a la región norteamericana como bloque en igualdad de condiciones, la integración como bloque económico ha dejado de lado políticas encaminadas a homologar a las tres economías, en este caso políticas que impulsaran el desarrollo en México.

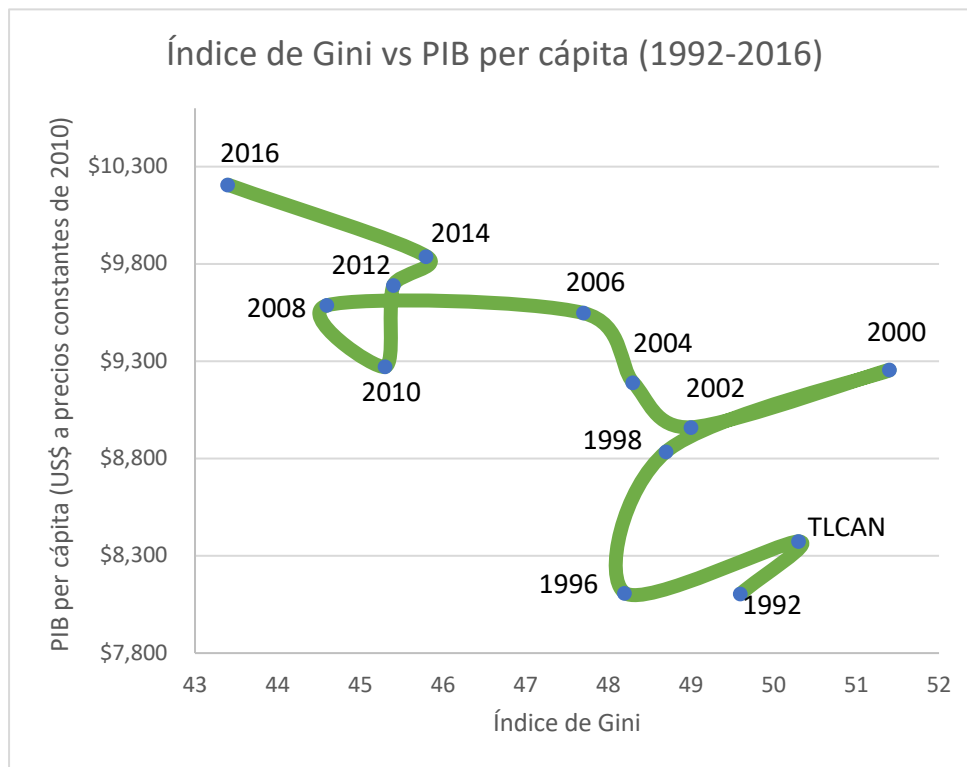
Pastor (2010) quien fuese consejero de seguridad nacional para temas de América Latina durante la presidencia de Jimmy Carter, trabajaba por una Norteamérica más y mejor integrada, proponía que para lograr una efectiva integración se deben de seguir tres pasos: primeramente, un libre tránsito de mercancías en la región, para proseguir con asegurar las fronteras y el perímetro continental contra cualquier peligro del exterior para finalmente disminuir la desigualdad con relación a los ingresos observada entre México con relación a Estados Unidos y Canadá a través de la creación de un Fondo de Inversión para América del Norte (Pastor, 2010: 368).

Probablemente un Fondo de Inversión para América del Norte podría servir en México para mejorar indicadores como el índice de Gini, no obstante, ninguna de estas tres propuestas de Robert Pastor se ha logrado cabalmente, la integración no ha ido encaminada a mejorar el nivel de desarrollo en México, recordando la forma de despliegue capitalista observado

por Samir Amin un fondo de inversión de este tipo anclaría aun más a la economía mexicana a las políticas estadounidenses.

En la siguiente gráfica se aprecia la evolución del PIB per cápita y el índice de Gini en el periodo (1992-2016), necesarios en su mejoramiento, aunque no suficiente para el desarrollo de una nación.

Gráfica 12. Índice de Gini vs PIB per cápita (1992-2016)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (2019).

En la gráfica 12 podemos apreciar que tanto el PIB per cápita como el índice de Gini han tenido un comportamiento favorable observando solamente la tendencia en el largo plazo, no obstante, ambas variables han tenido comportamiento adverso para la sociedad mexicana, por un lado, el PIB per cápita tuvo tendencia a la baja desde la entrada del Tratado hasta 1996, en el periodo (2000-2002) y (2008-2010), en tanto el índice de Gini empeoró en el periodo (1996-2000) y (2008-2014), además del 2008 a 2010 se observa un deterioro de ambas variables.

Recordemos que el PIB per cápita en México no ha tenido una tendencia a converger con el de Estados Unidos (gráfica 2) en el periodo del Tratado y su evolución se ha desacelerado si se compara con Corea del Sur desde la entrada en vigor del neoliberalismo en México (gráfica 4).

Para hondar más en el tema de la desigualdad se puede observar la distribución por ingresos en las familias de los hogares mexicanos.

Cuadro 7. Distribución del ingreso en México (1984-2018)

Decil \ Año	1989	1994	1996	1998	2000	2002	2004
I	1.6	1.6	1.7	0.9	1.5	1.6	1.6
II	2.8	2.8	2.9	2.2	2.6	2.9	2.9
III	3.7	3.7	3.8	3.2	3.6	3.9	3.9
IV	4.7	4.6	4.8	4.3	4.6	4.9	4.9
V	5.9	5.7	5.8	5.5	5.7	6.1	6.0
VI	7.3	7.1	7.2	6.9	7.1	7.4	7.3
VII	9.0	8.7	8.8	8.8	8.8	9.3	9.1
VIII	11.4	11.3	11.3	11.6	11.2	11.9	11.6
IX	15.6	16.1	15.8	16.4	16.1	16.4	16.2
X	37.9	38.4	37.9	40.2	38.7	35.6	36.5
Decil \ Año	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
I	1.8	1.7	1.8	1.8	1.9	1.8	1.8
II	3.1	2.9	3.1	3.1	3.2	3.1	3.2
III	4.1	3.9	4.2	4.1	4.2	4.1	4.3
IV	5.1	4.9	5.2	5.1	5.2	5.1	5.4
V	6.2	6.0	6.4	6.3	6.3	6.2	6.5
VI	7.5	7.3	7.7	7.6	7.5	7.5	7.9
VII	9.2	9.2	9.5	9.3	9.1	9.1	9.5
VIII	11.6	11.7	12.0	11.8	11.4	11.5	11.9
IX	15.8	16.1	16.3	16.0	15.7	15.5	15.8
X	35.6	36.3	33.9	34.9	35.4	36.3	33.6

Fuente: INEGI (2019) en Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) y para el año 1996 Ávila y Vargas (2008) * Deciles con respecto a su nivel de ingreso total.

Se observa en el cuadro 7 una gran desigualdad de la distribución del ingreso en México, teniéndose en 1989 que el 10% de los hogares más pobres en México percibían tan solo el 1.6% del ingreso nacional, mientras que el 10% de los hogares más ricos percibían el 37.9% del ingreso nacional, para 2018 la situación no ha cambiado con un 10% de los hogares más pobres percibiendo el 1.8% del ingreso nacional y el 10% de los más ricos acapara el 33.6%, una variación muy pequeña del 0.2% a favor del decil más pobre.

Si dividiéramos la tabla entre clase pobre, clase media y clase alta tendríamos que del decil I al IV los ubicamos en clase pobre, del V al VIII clase media y los dos últimos deciles clase alta (Avila y Vargas, 2008), de esta manera observamos que en promedio en el periodo observado en el cuadro 7 la clase pobre percibe el 13.4% del ingreso nacional, la clase media el 34.1% y la clase alta acapara el 52.5%, tan solo el 10% de la población más rica recibe en promedio del periodo analizado más ingresos que el 70% de la población más pobre.

Además de la desigualdad que se observa en el cuadro 7 en donde se divide a la población en deciles se tiene el problema que el 10% de los hogares que reciben más ingresos no es homogéneo, según Pérez Haro (2016) es producto de que tenemos en México un neoliberalismo tropicalizado creador de “estabilidad macroeconómica”, multimillonarios y millones de pobres.

Existe una oligarquía en México en donde unos pocos son los que toman decisiones socio-económicas, hay una concentración muy alta de la riqueza en las manos de unos pocos, por lo tanto también del poder, no existe un equilibrio entre las clases sociales por la alta desigualdad, una de las razones por la que las élites en México tienen tanto peso es la debilidad de las instituciones, puesto que si se tuvieran instituciones fuertes se podría hacer a un lado los intereses de unos cuantos para la realización de reformas necesarias para el país.

En el siguiente cuadro observamos la composición de la población económicamente activa (PEA).

Cuadro 8. Indicadores de empleo en México (1995-2018)

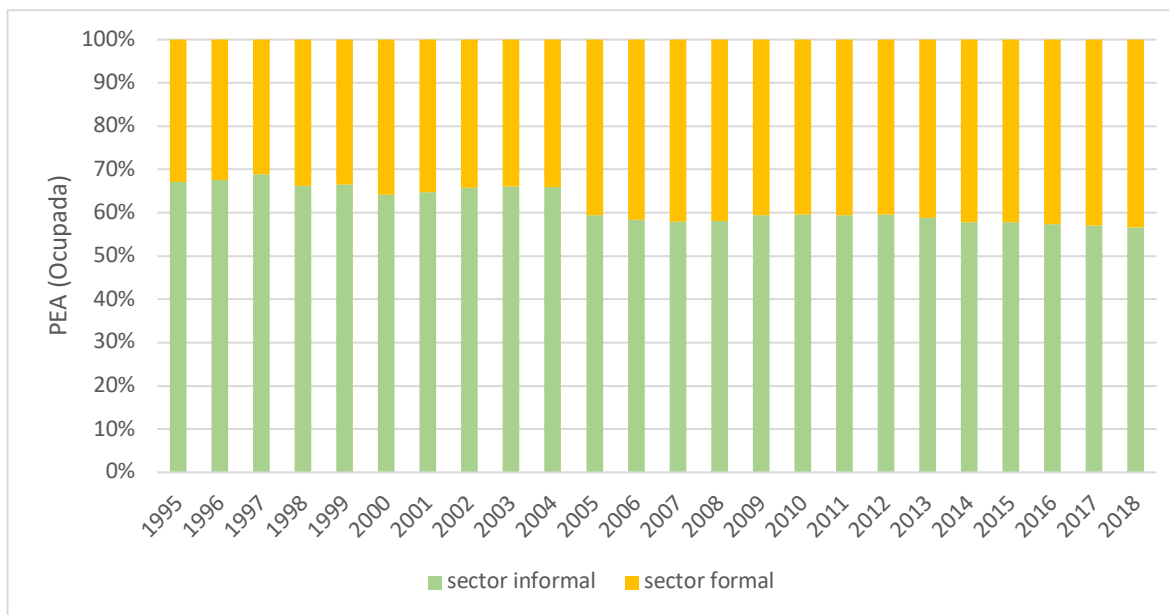
Año	PEA	Población ocupada	Población desocupada	Informalidad laboral	Formalidad laboral
1995	35,057,285	93.14%	6.86%	67.06%	32.94%
1996	35,854,254	94.74%	5.26%	67.50%	32.50%
1997	37,442,233	95.95%	4.05%	68.87%	31.13%
1998	38,244,313	96.41%	3.59%	66.21%	33.79%
1999	38,234,069	97.50%	2.50%	66.48%	33.52%
2000	39,151,642	97.42%	2.58%	64.21%	35.79%
2001	39,424,839	97.24%	2.76%	64.69%	35.31%
2002	40,085,376	97.02%	2.98%	65.73%	34.27%
2003	40,866,259	96.59%	3.41%	66.13%	33.87%
2004	41,962,317	96.09%	3.91%	65.85%	34.15%
2005	43,631,501	96.44%	3.56%	59.45%	40.55%
2006	44,982,518	96.43%	3.57%	58.38%	41.63%
2007	45,904,540	96.35%	3.65%	57.88%	42.13%
2008	46,769,214	96.10%	3.90%	58.13%	41.88%
2009	48,018,362	94.62%	5.38%	59.48%	40.53%
2010	48,717,789	94.67%	5.33%	59.50%	40.50%
2011	49,721,702	94.81%	5.19%	59.43%	40.58%
2012	51,228,767	95.08%	4.92%	59.60%	40.40%
2013	51,787,087	95.06%	4.94%	58.78%	41.23%
2014	51,924,053	95.17%	4.83%	57.85%	42.15%
2015	52,905,125	95.66%	4.34%	57.85%	42.15%
2016	53,679,954	96.12%	3.88%	57.30%	42.70%
2017	54,204,266	96.56%	3.44%	56.98%	43.03%
2018	55,554,916	96.70%	3.30%	56.65%	43.35%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2019) en Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) Nota: Para los datos de (1995-2004) se recurrió a la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), para los datos de (2005-2018) se recurrió a la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

El cuadro 8 nos muestra la relación entre población ocupada y desocupada además de las tasas de formalidad e informalidad laboral, a simple vista observamos un crecimiento tanto de la población económicamente activa (PEA) como de la población ocupada, esto podría darnos indicios de una capacidad por parte del aparato productivo nacional para ofrecer empleos a la mayor parte de la población, sin embargo, el tipo de empleos en los que trabaja la población ocupada son en su mayoría sin goce de acceso a un sistema de salud en el que puedan ser atendidos, esto es un grave problema haciéndose notar la precariedad del trabajo en una dimensión más amplia que el indicador de los salarios.

Para una mayor apreciación de la formalidad e informalidad laboral se presenta el siguiente gráfico.

Gráfica 13. Tasa de formalidad laboral y tasa de informalidad laboral (1995-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2019). en Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Notas: Las tasas de formalidad e informalidad laboral son con respecto a la población ocupada. La ENE al ser sustituida por la ENOE en 2005 tiene un cambio en metodología en el cálculo de población informal, en la antigua ENE se preguntaba si se contaba acceso a las instituciones de salud IMSS y/o ISSSTE, en la actual ENOE la pregunta incluye además el acceso a atención médica en el sector privado por parte de su trabajo (Instituto Belisario Domínguez, 2017: 15).

El acceso a la salud es un buen aproximado al acceso a la seguridad social (Instituto Belisario Domínguez, 2017: 15), el INEGI calcula regularmente la tasa de informalidad y formalidad laboral tomando como referente el acceso o no a la seguridad social a través de tener acceso a un sistema de salud por parte del empleo, esto nos muestra que la mayor parte de la economía en México está en el sector informal.

En la gráfica 13 encontramos que la tasa de informalidad laboral se ha mantenido constante a lo largo del Tratado, no creándose las condiciones necesarias para que los trabajadores tengan acceso al sistema de salud por medio del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) o por medio de un seguro que le garantice al trabajador ser atendido por parte de su trabajo en un hospital particular.

En promedio la tasa de informalidad laboral en el periodo (1995-2004) fue del 64.49% y la tasa de formalidad laboral del 33.73%, en este periodo la metodología de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) incluía únicamente a los trabajadores con acceso a hospitales públicos, con el cambio de metodología en la que incluyen acceso a hospitales privados la tasa de informalidad ha sido en promedio del 58.37% y la formalidad laboral del 41.63%, dejando al descubierto que más de la mitad de la población en México está desprotegida ante algún tipo de padecimiento que requiera atención medica.

No solo es la mano de obra mexicana la que sufre los embates de las empresas transnacionales, *“Las empresas transnacionales exportadoras aprovechan la baratura de mano de obra de nuestro país, para mejorar competitividad”* (Huerta, 2018: 126). Estas transnacionales han mudado sus plantas productivas a México en búsqueda de menores costos de producción, sin embargo, el costo social para los Estados Unidos ha sido alto, quedando sin empleo población estadounidense que antes trabajaba en fábricas que con el TLCAN se reubicaron en México, lo que ha provocado que políticamente sea vulnerable, al representar pérdida de empleos para Estados Unidos.

Las empresas estadounidenses han logrado su objetivo de disminuir costos de producción, pero con el costo social han dejado a la deriva a miles de obreros estadounidenses los cuales no han podido reinsertarse en otro empleo, este detrimento del trabajador estadounidense alimenta el discurso xenófobo y racista en contra de los inmigrantes en Estados Unidos, existen posturas como la de Lou Dobbs el cual es un comentarista de televisión que tiene su propio programa *Lou Dobbs Tonight* en la cadena de televisión Fox *“afirma que la deslocalización perjudica a los trabajadores estadounidenses y, por lo tanto, debería ser visto como en contra de los intereses estadounidenses”* (Milberg y Winkler, 2013: 2).

Políticos como Donald Trump, culpan al TLCAN de llevarse sus empleos a nuestro país, al existir una población que ha sufrido disminución de empleos (aunque esta pérdida de empleos no sea causada por la deslocalización de las plantas productivas hacia países como México, sino más bien por el cambio tecnológico) se vuelven discursos los cuales despiertan el odio hacia los demás y buscan culpables.

La precariedad en el empleo agrava el escenario interno del país, ha influido en que las problemáticas internas crezcan y afecten severamente a la sociedad, al grado de tener en

manos del crimen organizado el 40% del PIB nacional (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2014); el tema del crimen organizado es uno de los mayores males del país, con la capacidad de desestabilizarlo por el gran poderío económico que este posee.

3.2.2 Objetivos de crecimiento en el comercio y la inversión: ausencia de un proyecto integrador de la economía interna

Como refieren Cypher y Wise (2007) el gobierno mexicano se ha encargado de esparcir la idea que los cambios en la reestructuración del país se ven palpables en un crecimiento del comercio y llegada de Inversión Extranjera Directa (IED), con tales hechos se alimenta el discurso de las victorias que nos ha traído el modelo neoliberal las cuales también corresponden a los objetivos del Tratado.

Es una ideología que se ha importado y permeado en las más altas esferas políticas, los llamados tecnócratas fueron de los pioneros en traerlas al ámbito político en México convencidos que el adelgazamiento del Estado para dar paso a una mayor participación privada en las esferas económicas donde antes se tenía un monopolio Estatal era la mejor manera para dinamizar a la economía.

La banca de desarrollo fue un pilar fundamental para la aplicación de las políticas públicas, impulsó el desarrollo y crecimiento del país (Arés, 2007: 3), actualmente se ha convertido en una banca de segundo piso y se ha dejado el papel que realizaba esta institución a la iniciativa privada, lo anterior es un ejemplo palpable del adelgazamiento del Estado.

Como objetivos²⁵ explícitos del TLCAN se ubican el “trato nacional” de las empresas pertenecientes a los países firmantes, eliminación de barreras comerciales y promover los

²⁵ Artículo 102. Objetivos

1. Los objetivos del presente Tratado, desarrollados de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- (a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes.
- (b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio,
- (c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- (d) proteger y hacer valer de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes:
- (e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- (f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

flujos de capital a través de mayores inversiones entre los integrantes, no se hace referencia en estos objetivos buscar una convergencia en ciertas variables a través de proyectos de infraestructura social y productiva, pero, si existió la idea de que al promover una mejor asignación de recursos por vía de mecanismo de precios se dieran los procesos de convergencia que contempla la escuela neoclásica, lo anterior significa una ratificación de la visión *hiperglobalista*²⁶.

El aparato productivo nacional viene reestructurándose con un amalgamamiento cada vez mayor al comercio exterior, dejando de lado el escenario interno con las consecuencias observadas en el apartado anterior, se ha manejado a la mano de obra barata nacional como una ventaja comparativa.

Por otro lado, es importante señalar que el nivel de importaciones en México ha llegado a tal grado que somos señalados por la *Food and Agriculture Organization* (FAO) como un país que no cuenta con una seguridad alimentaria, para esto se debería importar a lo más 1/4 de los alimentos y en lugar de ellos importamos 1/3 parte (Pérez, 2016: 143). La producción agrícola pareciera un sector económico no importante por su participación en el PIB, pero la autosuficiencia alimentaria se está volviendo geoestratégicamente una de las variables que en los años venideros vendrán a tomar mayor preocupación.

El campo mexicano ha sufrido una pérdida de competitividad con respecto al campo norteamericano desde la implementación del Tratado, orillando a miles de personas que no encuentran una forma de subsistencia en el campo a migrar a los Estados Unidos, este problema ha sido generado porque Estados Unidos no ha dejado de dar apoyos a sus productores, los cuales pueden producir a costos muy por debajo de los de México, *“el sector agrícola E.U. aplica una “Bill Farm” a través de la cual despliega anualmente más de*

2. Las Partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional. (Extracto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994).

²⁶ La escuela de los *hiperglobalizadores*, nos plantean que los pueblos en el mundo se están cada vez más adecuando y entrando en la dinámica de la disciplina del mercado global (Held, 2002; XXXI), este autor observa que en la visión de los *hiperglobalizadores*, existe ya una obsolescencia para los estados-nación, estos ya no tienen cabida para la nueva economía global, ellos ven a las instituciones o a los poderes regionales como una nueva forma de organización más eficaz.

80 mil millones de dólares de subsidios o subvenciones a sus agricultores, en franca violación de la normativa TLCAN y OMC.” (Oropeza, 2014: 19).

La cuestión de los subsidios al campo es un tema muy polémico en foros internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), las naciones desarrolladas cuentan con la capacidad de proteger a sus productores de alimentos de una forma que el mundo en vías de desarrollo no puede.

No es el campo mexicano el beneficiado por las exportaciones hacia los Estados Unidos, sino un puñado de productores ubicados en ciertos estados de la República, excluyendo al pequeño productor y al campesinado, los cuales no tienen las herramientas ni los apoyos necesarios para lograr exportar su producto hacia el exterior. Así tenemos un campo que se ha abandonado cada vez más, en el 2016 del total de la sociedad rural conformada por 27.3 millones de personas, 16.7 millones se encuentra en la pobreza (Pérez, 2016: 144).

Los campesinos en México no son capaces de competir con los *farmers* norteamericanos, por todos los apoyos que les otorga el gobierno de Estados Unidos, por lo que se ha producido un éxodo de trabajadores del campo mexicano hacia los Estados Unidos, no encontrando después de la apertura comercial en México condiciones que les permitan una buena calidad de vida.

“Consolidó y amplió el control de Estados Unidos sobre los mercados agropecuarios mexicanos al aceptar exportaciones agrícolas libres de permiso previo y de aranceles desde el primer día de su entrada en vigor” (Calderón, 2015: 31).

Al existir una desgravación arancelaria baja y consolidada se recurren a medidas no arancelarias como la normalización técnica que para fines prácticos protege a los productores estadounidenses de productos mexicanos que tuvieran una competitividad alta (Calderón, 2015: 31), no obstante, en México se le da libre tránsito de por ejemplo los productos estadounidenses de agroexportación que vienen a desplazar al campesino mexicano que no compite en igualdad de condiciones.

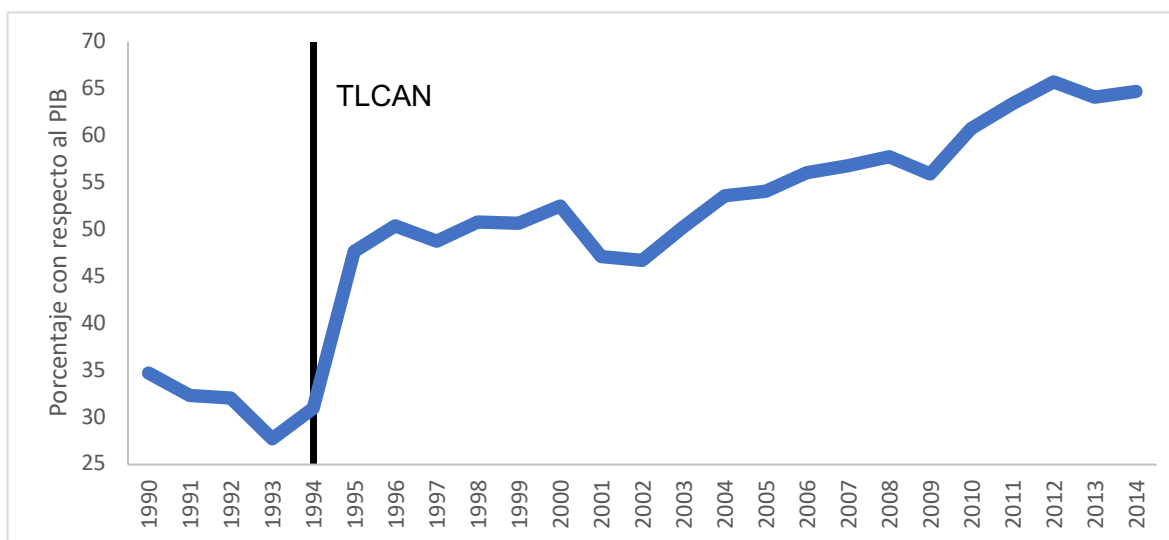
En el agro el modelo a favor de las grandes empresas capitalistas acentuó y aceleró la exclusión del campesinado que está en la base de la crisis social que azotó el campo mexicano hasta la actualidad.

Cabe señalar que dentro los objetivos explícitos en el artículo 102 del Tratado se señala el aumento del comercio entre los miembros de este, no hace referencia a una mejora en las condiciones del campo en el país menos desarrollado.

Se han producido gracias al TLCAN un crecimiento de las exportaciones manufactureras, no obstante, este aumento está acompañado por descensos salariales y mayor precariedad laboral (Vázquez, 2017: 13).

Vázquez (2017) observa que no solo son las exportaciones, también se ha impulsado la importación de bienes intermedios y componentes además de las importaciones de bienes terminados beneficiadas por el Tratado, lo que ha producido una dinámica no favorable a los encadenamientos productivos nacionales.

Gráfica 14. Comercio (Exportaciones Totales más importaciones totales) con respecto al PIB de México (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

La gráfica 14 pone en evidencia como la entrada del Tratado fue un punto de inflexión en lo que respecta al desarrollo del comercio exterior de México, en el periodo observado el valor de las exportaciones nacionales con respecto al PIB creció más del doble, el porcentaje de las exportaciones del año 1994 fue de 30.99%, mientras que para el año 2014 la participación de las ventas al exterior con respecto al PIB fue del 64.69%.

Estos datos también nos muestran que, si bien el valor del comercio con respecto al PIB ha tenido fluctuaciones a lo largo de los últimos veinte años, es innegable la tendencia creciente en el largo plazo, lo cual no hace más que reafirmar la enorme importancia que cada año el sector externo juega en el devenir de la economía nacional. *“En 2015 el comercio de México con los estadounidenses -exportaciones más importaciones- representaron 46.7% del PIB, mientras que para Estados Unidos ello representó solo 2.7% de su PIB (datos del INEGI)”* (Huerta, 2018: 123).

No solo es la concentración del comercio en un solo país como ya se ha constatado anteriormente, este comercio es para México una proporción mucho mayor del Producto Interno Bruto (PIB) que en Estados Unidos.

Por la dinámica del Tratado no se fortalecieron las capacidades internas del país al aumentar el flujo de comercio con Estados Unidos (Pérez, 2016: 130), para tener un punto de comparación del crecimiento del comercio se puede tomar como referencia el crecimiento mundial. En los primeros años de la implementación del TLCAN los niveles de crecimiento acumulado en el comercio bilateral (exportaciones + importaciones) entre México y Estados Unidos desde 1993 hasta el año 2000 fue del 203.41%, mucho mayor que las cifras del comercio internacional acumulado en su conjunto en el mismo periodo 72.15%, momento en que se presenta un cambio en la tendencia, ya que es a partir de dicho año que las tasas de crecimiento anuales favorecieron en esta comparativa al comercio mundial (Moreno, 2011: 72-74).

Aun y con el desaceleramiento comercial entre México y Estados Unidos, el crecimiento acumulado fue superior al resto del Mundo. Lo cual no hace más que constatar que si bien el comercio entre México y Estados Unidos dejó de tener tasas de crecimiento tan altas como las que se dieron en los primeros años posteriores a la puesta en marcha del TLCAN, estas mantuvieron su importancia debido al volumen que estas alcanzaron, a pesar de que sus tasas de crecimiento se vieron reducidas conforme el paso del tiempo.

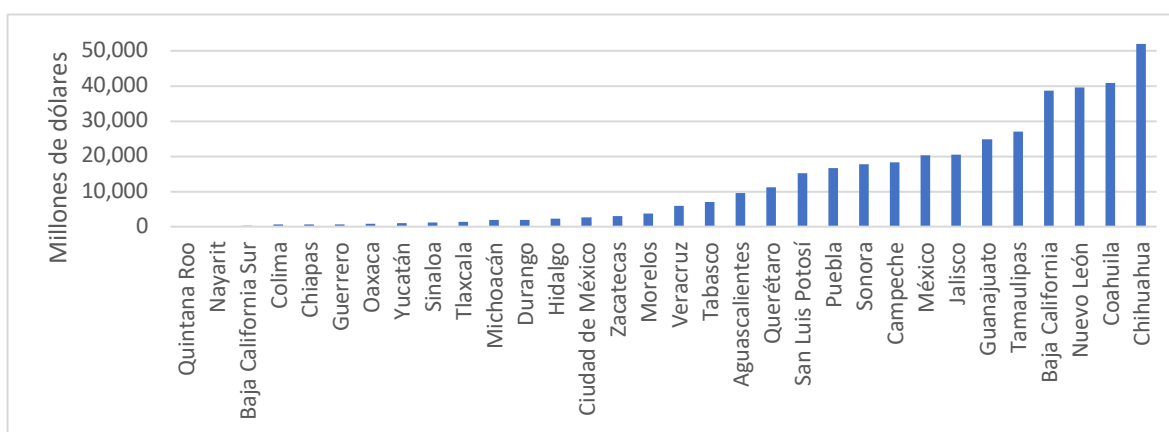
Lo anterior se debió a una falta de continuidad en el seguimiento de las políticas que habían favorecido la apertura comercial, lo que desencadenó que en los primeros años del siglo XXI la relación comercial bilateral creciera a un menor ritmo además como lo observa Moreno (2011) el destino del país siendo parte de este bloque comercial está

estrechamente vinculado a los avatares que atañen a la integración, específicamente se ha ligado el desarrollo del país a la economía de Estados Unidos.

El crecimiento del sector externo no estuvo acompañado de políticas para tener una convergencia en los indicadores socioeconómicos dentro del país, se crearon las condiciones para una mayor concentración de la producción y sus ganancias, con el consecuente desmantelamiento del aparato productivo que no estuviera ligado al sector externo (Pérez, 2016: 130). La forma de apertura que produjo el Tratado ha ocasionado la precarización de la clase trabajadora en México además de concentración del comercio en unas cuantas regiones geográficas.

El autor observa que la llamada economía del conocimiento, la digitación y el trabajo flexible en donde operan oligarquías tanto mundiales como de carácter nacional no aportan o realizan acciones para cambios sociales. Estas oligarquías no se han preocupado en una reestructuración geoespacial en el territorio nacional que favorezca el mercado interno.

Gráfica 15. Exportaciones de mercancías por entidad federativa (2018)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2019) Exportaciones Trimestrales por Entidad Federativa.

La gráfica 15 muestra la concentración en unos cuantos estados de las exportaciones hacia los Estados Unidos, se hace notar la disparidad entre los estados vinculados con el comercio exterior y los que han quedado excluidos de este proyecto.

La concentración mayor de exportaciones la tenemos en cinco estados del Norte del país: Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Baja California y Tamaulipas, seguidos por estados del

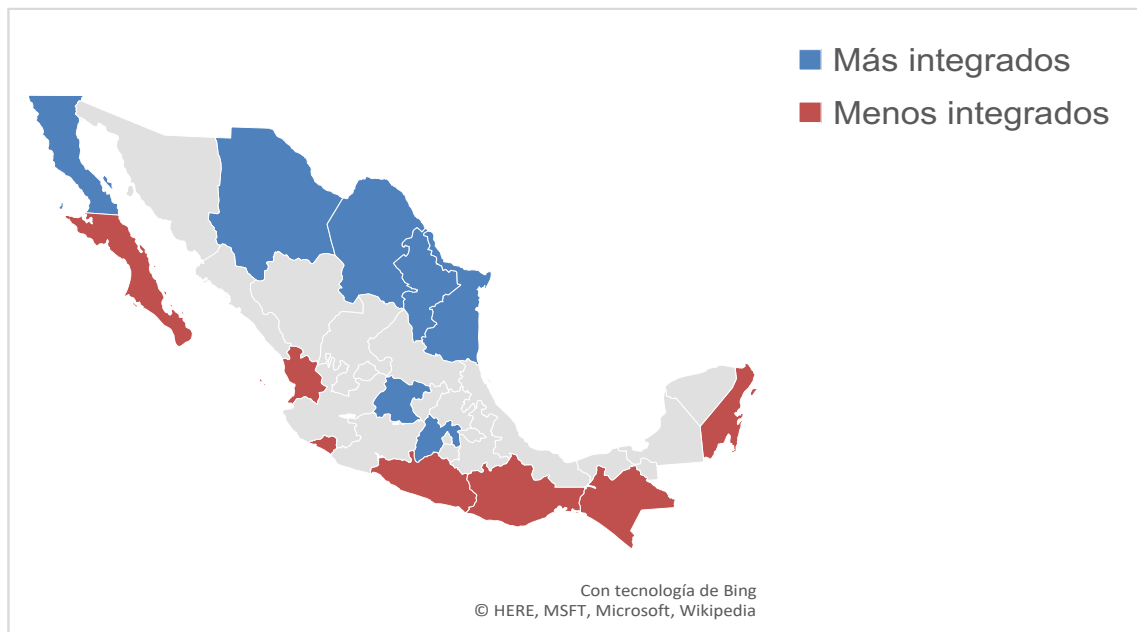
Centro y del Bajío, cabe mencionar que el único estado dentro de los 10 principales exportadores que no forma parte de las regiones colindantes con Estados Unidos, el Bajío o la zona Centro es el estado de Campeche.

El comercio entre México y los Estados Unidos se concentra en un sector pequeño de la industria, el cual produce que sean pocas las empresas que han logrado con éxito exportar hacia el vecino país del norte.

Estamos en un escenario donde México ha girado una parte de su sector productivo hacia la exportación, esto focalizado en algunos productos monopolizados por un puñado de empresas que se concentran en ciertos estados de la República, por ejemplo, en el sector agroexportador productos como el aguacate y el jitomate han logrado con éxito ser exportados hacia los Estados Unidos (Pérez, 2016: 140), no son el grueso del campesinado el que incursiona en la dinámica exportadora.

Para una mejor apreciación de la distribución geográfica de los estados que más exportan y los que menos exportan se presenta el siguiente mapa:

Mapa 4. Estados con mayor y menor cantidad de exportaciones de mercancías (2018)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2019).

Se observa en el mapa 4 una aglomeración de las exportaciones en los estados más cercanos a Estados Unidos y estados del Bajío como Guanajuato y del Centro del país que es el caso del Estado de México. Los estados del Norte de país se insertaron en la forma de producción de ensamblaje naturalmente por su cercanía con Estados Unidos, principalmente ciudades fronterizas como Tijuana y Mexicali en Baja California Norte, Ciudad Juárez en Chihuahua y Reynosa en Tamaulipas (Bátiz et. al., 2017: 170) todas observadas en azul. La infraestructura carretera para el transporte de autopartes de la industria automotriz ha tenido una ampliación significativa a partir del año 2000 en adelante, entroncando a las ciudades del Bajío como Guanajuato y Jalisco a las autopistas de Ciudad de México-Nogales y Querétaro-Ciudad Juárez (SCT cit. en Bátiz et. al., 2017: 170).

Salta a la luz que Baja California Sur pareciera no estar tan alejado de Estados Unidos como los estados del Sur del país como Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Quintana Roo e incluso Colima y Nayarit, sin embargo, es un estado con poca infraestructura para el transporte por carretera además de que entre las dos Baja Californias se ubica la reserva de la biosfera El Vizcaíno por la cual por suerte no pasan grandes autopistas aunque si existe la problemática de minas que en su extracción de minerales contaminan su entorno.

Desde la firma del Tratado se han agravado una serie de problemas que no se tocaron con debida importancia en el TLCAN, como lo son los retos ecológicos del Antropoceno y los escasos recursos naturales (Oropeza, 2014: 20), hemos manipulado el medio ambiente en búsqueda de satisfacer las necesidades humanas sin importar las repercusiones, los tratados comerciales deben en sus principios absorber una noción del cuidado de la naturaleza, para que el desarrollo de futuras generaciones este procurado.

El cuadro 9 despliega la cantidad de pobreza alimentaria, de capacidades y patrimonial²⁷ de los estados mostrados en el mapa 4.

²⁷ La pobreza alimentaria es una incapacidad para comprar la canasta básica en el escenario de que se gastara todo el ingreso del hogar para este fin, pobreza de capacidades es no poder adquirir la canasta básica y sustentar los gastos necesarios en educación y salud utilizando el total del ingreso del hogar para estos fines y la pobreza patrimonial es una incapacidad de adquirir con el ingreso la canasta básica, sustentar los gastos en educación y salud además de poder sanear las necesidades de vestido vivienda y transporte (CONEVAL, 2019).

Cuadro 9. Pobreza por ingresos de los estados más integrados y los menos integrados en el comercio exterior (2018)

Entidad federativa	Alimentaria			Capacidades			Patrimonio		
	1990	2000	2010	1990	2000	2010	1990	2000	2010
Chihuahua	12.38	9.54	13.6	18.21	13.63	20.45	39.24	30.19	44.54
Coahuila	13.25	9.26	9.2	20.05	14.88	15.35	43.11	36.25	38.82
NuevoLeón	9.62	5.93	7.7	15.08	9.91	13.32	35.56	28.00	35.80
Baja California	8.98	4.99	9.8	14.56	8.26	16.21	35.78	23.68	40.46
Tamaulipas	16.63	12.05	13.7	23.93	18.14	21.53	46.96	40.12	47.83
Guanajuato	29.46	26.67	20.9	38.28	34.40	29.57	61.60	56.16	55.05
México	17.79	17.64	18.2	25.17	24.79	26.29	48.27	47.67	51.18
Guerrero	40.64	50.79	38.4	49.23	58.44	48.01	69.85	75.73	71.03
Chiapas	46.15	53.33	48.5	55.08	61.54	57.99	75.09	79.07	78.12
Oaxaca	41.27	52.73	35.4	49.88	59.95	44.63	70.40	76.15	67.37
Colima	16.51	18.15	13.2	23.75	25.40	20.16	46.62	47.75	43.03
Baja California Sur	10.69	8.37	7.7	16.58	13.05	12.75	37.79	31.93	32.29
Nayarit	19.60	23.42	15.3	27.07	30.82	22.06	50.03	52.74	44.41
Quintana Roo	18.00	23.27	19.1	25.19	30.41	27.52	47.34	52.39	52.77

Fuente: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

Se aprecia en el cuadro 9 la disparidad de la pobreza que tienen los estados de la República más vinculados con el comercio exterior con respecto a los menos vinculados; existe una tendencia a una mayor pobreza por ingresos en los estados que no se han vinculado en la dinámica exportadora.

En promedio los estados menos exportadores en el año de 1990 obtuvieron un 27.55%, 35.25% y 56.73% de pobreza alimentaria, capacidades y patrimonial respectivamente, a diferencia de los estados más vinculados al comercio que obtuvieron 15.44%, 22.18% y 44.36% bajo los mismos parámetros; en el año 2000 la tendencia de los promedios se mantienen y en el año 2010 sigue siendo la misma situación con promedios para los estados menos integrados de 25.43%, 33.30% y 55.57%, cantidades mayores a los más integrados que reportaron 13.33%, 20.39% y 44.81%.

Lo anterior muestra que la pobreza no ha disminuido sustancialmente, en el conjunto de 1990 a 2010 la pobreza alimentaria y de capacidades han caído aproximadamente 2%, mientras que la patrimonial se ha mantenido, de los estados analizados ubicamos a tres de

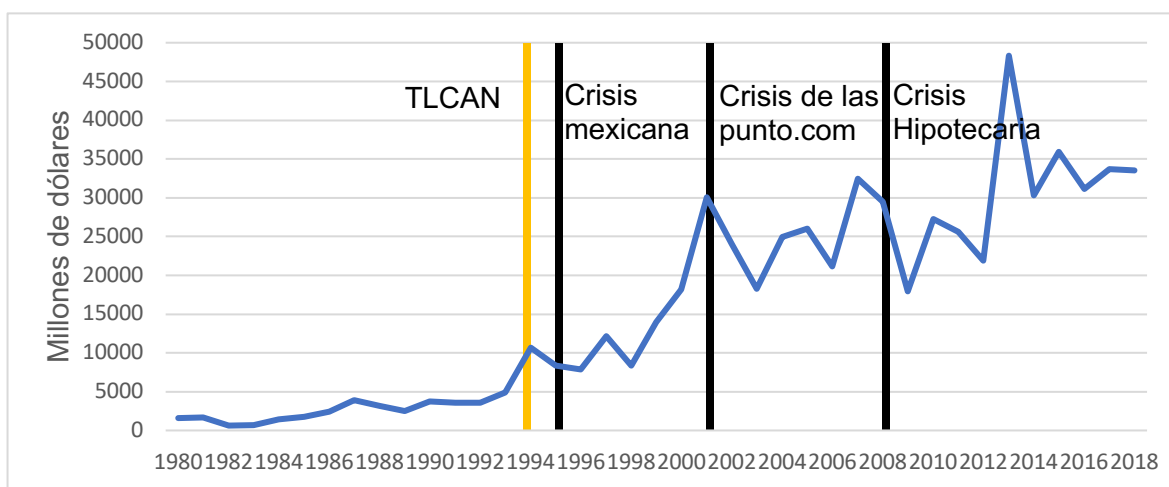
los más pobres de la república dentro del conjunto de los menos integrados –Guerrero, Chiapas y Oaxaca– y entre los más integrados dos de los menos pobres –Nuevo León y Baja California Norte–.

No se observa que exista una convergencia dentro del mismo territorio nacional con la implementación en el país de las políticas con visión ortodoxa neoliberal y del Consenso de Washington en torno al TLCAN, cuya visión percibe a los tratados de libre comercio como un camino a seguir para un mayor desarrollo económico.

Los procesos de integración se han concretado con éxito en Europa Occidental; en Asia Meridional han sido procesos transitorios solamente; en América Latina no se ha logrado llegar a una integración exitosa a pesar de intentos que se han realizado. El TLCAN se considera una integración exitosa por el flujo comercial que se da entre sus miembros (Mols, 1997: 29), sin embargo, el aumento del flujo comercial no ha repercutido en una mejoría sustancial en las condiciones de vida de la sociedad en México.

El Tratado fue promovido desde dos frentes, por el lado estadounidense con las grandes corporaciones y del lado mexicano con la burocracia mexicana actuando como agente de las élites; ambos han sido a su vez los ganadores del Tratado. El complemento de lo anterior fue la inserción pasiva a las cadenas globales de valor (Milberg y Winkler, 2013), a través de la industria de ensamble para re-exportación, lo que generó un auge en la IED (Bátiz et. al., 2017).

Gráfica 16. Flujos de IED hacia México en el periodo (1980-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2019).

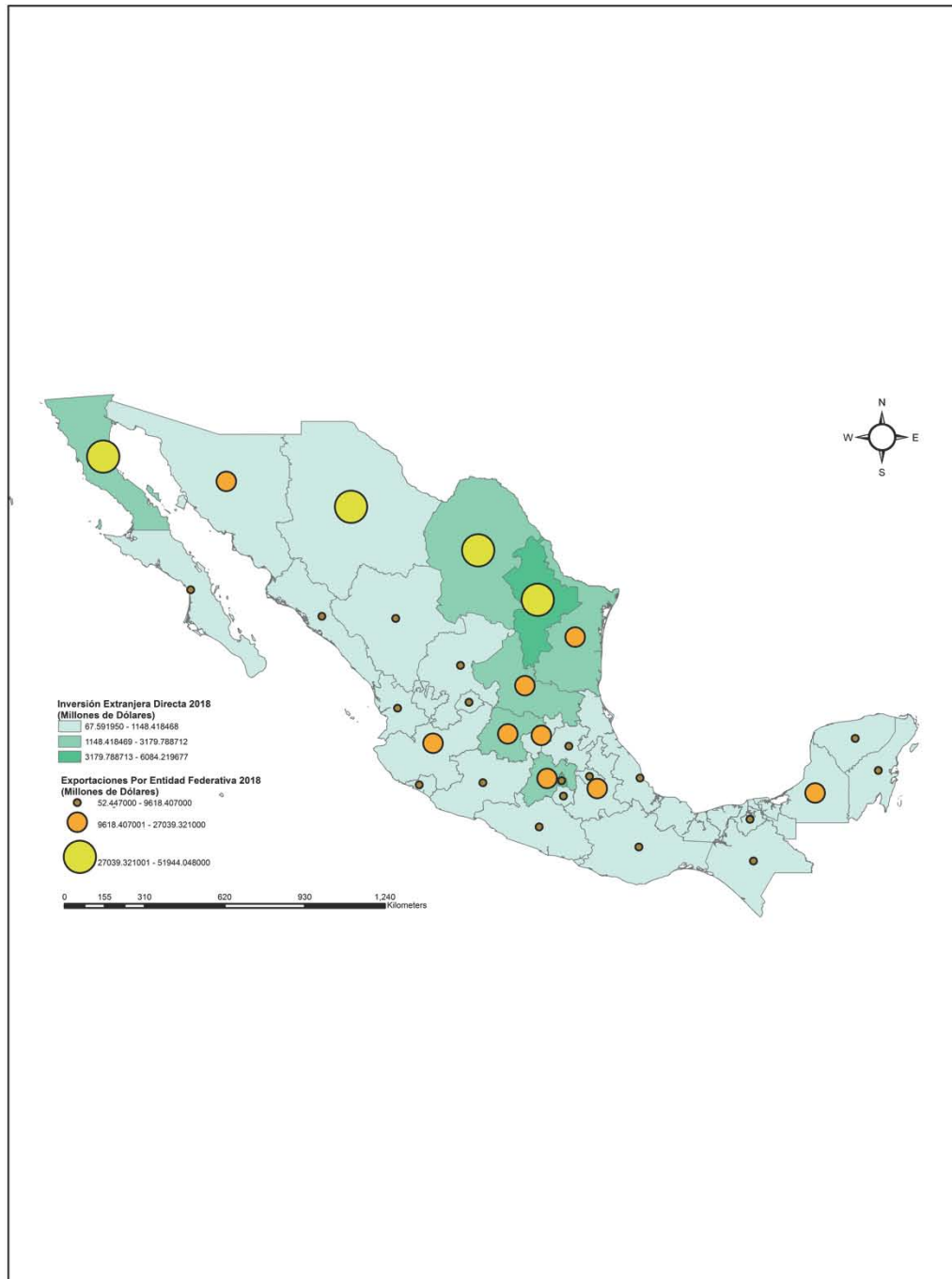
La gráfica 18 muestra los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) desde 1980 a 2018, el Tratado coincide con un cambio en la tendencia de estos flujos, en la década de 1980 la IED se mantuvo relativamente baja y estable, en 1994 empieza a llegar una cantidad mayor de IED siendo este flujo sensible a las crisis económicas, cayendo notablemente en las crisis de 1995, 2001 y 2008.

Aunque la tasa de crecimiento acumulada entre (1980-1993) fue de 202% y la de (1994-2018) de 215%, debemos tomar en cuenta que el crecimiento anterior al TLCAN partió desde un flujo relativamente menor, teniéndose un crecimiento acumulado en el periodo analizado de 1,967%.

El TLCAN asegura la entrada de inversión a México procedente de Estados Unidos en diversas formas, por ejemplo, bancos e instituciones financieras podrían instalarse en México, además los ciudadanos de Estados Unidos podrían invertir en los bancos y aseguradoras mexicanas (Mols, 1997: 75).

La situación de pobreza en que se encuentra la sociedad mexicana es un problema que parece no solucionarse con la llegada de capitales extranjeros, especialmente estadounidenses. Gunder Frank (1993) observa que, con el fin de mantener su competitividad con otras regiones económicas en el mundo, los Estados Unidos han promovido la integración a través del Tratado, buscando sus propios intereses comerciales y no con el fin de promover el desarrollo regional, para que los recursos naturales y la fuerza de trabajo le den impulso a la *“locomotora norteamericana”* (Gunder Frank, 1993: 33).

Mapa 5. Exportaciones y Flujos de IED en México (2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) y Secretaría de Economía (2019). Notas: Elaborado en ArcGIS, con el criterio estadístico "natural breaks" (jenks).

En el mapa 5 se observan en el mismo mapa las exportaciones de mercancías y los flujos de IED para México en el año 2018, los estados de la República con una mayor cantidad de exportaciones los ubicamos con círculos grandes y círculos pequeños representan cantidades relativamente menores de exportaciones, los flujos de IED están representados por la tonalidad del color verde; podemos ver que en la mayoría de los casos, estados con gran cantidad de exportaciones también están vinculados fuertemente con la llegada de IED.

Nuevo León está vinculado fuertemente con el exterior a través de exportaciones e IED, no así estados del Sur del país como Oaxaca, Michoacán y Chiapas en donde observamos poca vinculación. En términos generales los estados del Norte, Bajío y Centro del país son los más dinámicos en las variables observadas en el mapa 5.

Los estados de la República en los que coinciden la llegada de IED junto con considerables cantidades de exportaciones son: Baja California Norte, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, San Luis Potosí, Guanajuato y Estado de México. Los estados de Sonora, Chihuahua, Jalisco, Querétaro, Puebla y Campeche están fuertemente vinculados con el exterior a través de sus exportaciones, pero no tanto así por la vía de los flujos de IED.

Los impulsores del Tratado buscaban ampliar su zona de influencia, logrando un área de libre comercio estable y segura en el largo plazo para sus inversiones. Las corporaciones más grandes de América del Norte en cada país se han organizado en asociaciones empresariales, Business Roundtable²⁸ (BTR) y el Consejo Coordinador Empresarial²⁹ (CCE) se encargaron del desarrollo de los fundamentos del TLCAN (Roman y Velasco, 2016: 39).

²⁸ La Business Roundtable (BTR) se creó en 1972, fue una de las principales fuerzas detrás del acuerdo Canadá-Estados Unidos y posteriormente del TLCAN, está conformada por gerentes ejecutivos de las corporaciones estadounidenses más influyentes, representa aproximadamente una tercera parte del valor de la bolsa de valores, creen que en una sociedad plural el sector privado debe tener un papel activo en la creación de las políticas públicas (Roman y Velasco, 2016: 39-43).

²⁹ El Consejo Coordinador Empresarial (CCE) se creó en 1975, el capital de los miembros de esta asociación empresarial está cada vez más vinculado con intereses estadounidenses lo que incrementa la capacidad de injerir en las políticas públicas de nuestro país intereses del exterior (Sánchez y Antonio, 1984: 98). Representa a la cúpula empresarial del país, busca que la burocracia política en México realice reformas encaminadas a favorecer la libre empresa, al ser un grupo bastante heterogéneo regionalmente y de diversas ramas productivas ha tenido dificultades para cohesionar sus objetivos y de fortalecer la clase empresarial ante los trabajadores.

La implementación del neoliberalismo en México fue liderada por el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) con la influencia y presión del exterior, por ejemplo, del FMI, a las élites empresariales se le unieron políticos que habían abandonado las ideas estatistas y keynesianas a los que se les llamaron tecnócratas (Roman y Velasco, 2016: 88), ha sido una ofensiva por parte del gran capital en detrimento de la clase trabajadora.

Por otro lado, es importante señalar que el TLCAN no solo ha favorecido esta área segura para la llegada de Inversión Extranjera Directa, esta se ha aglomerado en ciertas partes específicas del territorio nacional, tan solo cinco estados de la República –Ciudad de México, Nuevo León, Coahuila, Guanajuato y Estado de México– concentran más de la mitad de la IED que llegó a México en 2018, en ese mismo año el flujo de IED llegó principalmente de Estados Unidos 37%, seguido de Canadá 12% y España con una inversión en México de 12% (Secretaría de Economía, 2019).

Se pensaba que con el TLC se daría la llegada de IED dándose la consiguiente transferencia tecnológica que ello conlleva, pero esta transferencia tecnológica no se logró, aunque no habría libre movilidad de factores la IED compensaría esta limitación “...se redujo el financiamiento a la reconversión productiva y el cambio tecnológico; se desreguló la inversión extranjera de EUA y Canadá y se le dio trato como nacional; se aceleró la desnacionalización productiva” (Calderón, 2015: 31).

Por lo que la inversión si llegó, pero no se cristalizó en un cambio tecnológico para México, se instalaron las fábricas estadounidenses, pero no crearon eslabonamientos de profundidad y alcance que permearan al resto de la actividad económica, y, el Estado en esta dinámica de hacerse cada vez más delgado, no hizo por exigirle a los capitales extranjeros para que compartieran sus tecnologías con los nacionales.

Tanto la liberalización del comercio como de la IED fueron parte de los dogmas³⁰ del Consenso de Washington. El TLCAN viene incrustado en la dinámica del fundamentalismo

³⁰ Los 10 principales dogmas del Consenso de Washington fueron: Disciplina fiscal (déficit cero), prioridades en el gasto público (restringir gasto corriente y redirigirlo a áreas con un mayor retorno económico como la salud, educación e infraestructura), reforma en los impuestos (reconocer ciudadanía de primera categoría a quienes pagan impuestos), liberalización financiera (tipo de interés regulado por el mercado internacional), tipos de cambio (inducir exportación de productos no tradicionales como el café en Nicaragua, devaluar si es necesario), liberalización del comercio, inversión extranjera directa (total apertura), privatización, desregulación y asegurar los derechos de propiedad (Listar, 2002: 113-114).

de mercado y entrar en la globalización, ciertos países como México hemos seguido las recomendaciones del Consenso de Washington, no sólo es el TLCAN en México lo que se ha devenido con las recomendaciones que se dieron con tal Consenso el cual representaba la ideología neoliberal e intereses de instituciones supranacionales como el FMI, el BM, empresas multinacionales, pensamientos económicos más influyentes y sobre todo los intereses de Estados Unidos.

Además del TLCAN diversos proyectos vienen implementándose homogéneamente en la ideología y la política entre ellos: el Tratado de Maastricht dentro de la Unión Europea (UE), el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA), y programas de alivio de la deuda y ajustes estructurales propuestos e impuestos por el FMI (Llistar, 2002: 13).

Gunder Frank (1993) observa a México como el eslabón para la expansión de las políticas de comercio exterior estadounidenses en la región de Latinoamérica, es solo una pieza en el rompecabezas de su expansión de poderío. El TLCAN tiene una cláusula³¹ para aceptar nuevos integrantes al acuerdo, la encontramos en el artículo 2204, en donde queda estipulado que cualquier país podrá ser incorporado en el Tratado con el visto bueno de todos los integrantes, sin embargo, el artículo no ahonda más en el tema o marca el protocolo para la anexión de futuros miembros o los requisitos que debe cumplir el país en cuestión (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994: 584).

México se ha especializado en la producción manufacturera para exportación, la apertura tan abrupta del comercio exterior tanto en exportaciones como importaciones se ha focalizado en una cantidad reducida de mercancías beneficiadas por el Tratado, en detrimento de las ramas productivas no insertas en la gobernanza de las empresas líderes en las cadenas globales de valor (Vázquez, 2017: 149).

³¹ Además de esta cláusula hay otra para la salida unilateral de cualquiera de sus miembros, la podemos ubicar en el artículo 2205, para hacerlo debe de notificarles por escrito a los demás miembros del Tratado con seis meses de anticipación (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994: 584). En consonancia por lo propuesto por Gunder (1993) sobre la forma de expansión de las políticas estadounidenses el Tratado cuenta con los mecanismos para expandir su zona de influencia y para salir unilateralmente a conveniencia, en este caso el discurso xenófobo de Donald Trump aludido al uso de este artículo para la salida unilateral de Estados Unidos.

Huerta (2018) observa que la industria manufacturera se concentra en la industria electrónica, eléctrica, computación y equipo de transporte en donde se incorpora en el país un bajo valor agregado; las exportaciones manufactureras fueron realizadas en un 62% por empresas maquiladoras teniéndose un valor agregado nacional promedio de 33%. El bajo valor agregado que se añade a los productos de exportación explica por qué el aumento de las exportaciones no incentiva al crecimiento económico del país.

Las dos actividades económicas que tienen un mayor peso en las exportaciones son las del giro de maquinaria y equipos en donde ubicamos a los electrónicos con un 37%, y, lo relacionado con la actividad automotriz con un 27%, estas dos actividades también son las que más presencia tienen en las importaciones con 32% y 12% respectivamente (Massachusetts Institute of Technology, 2019).

Observamos que para el año 2017 el total de exportaciones de México hacia el exterior fue de \$418 miles de millones, los productos que más exportó México fueron los siguientes: coches (\$45.1B; 11%), piezas-repuestos de automóviles (\$28B; 6.7%), camiones de reparto (\$26.7B; 6.4%), computadoras (\$22.5B; 5.4%), petróleo crudo (\$19.5 B; 4.7%) y teléfonos (\$16.6B; 4.0%) (Massachusetts Institute of Technology, 2019).

En el año 2017, las importaciones de México provenientes del extranjero fueron de \$356 miles de millones, teniendo el siguiente ranquin de productos más importados: piezas-repuestos de automóviles (\$25.2B; 7.1%), refinado de petróleo (\$23.4B; 6.6%), coches (\$11.6B; 3.3%), computadoras (\$9.77B; 2.7%), gas de petróleo (\$7.46B; 2.1%), cable aislado incluidos los coaxiales y de fibras ópticas (\$6.68B; 1.9%) y teléfonos (\$6.32B; 1.8%) (Massachusetts Institute of Technology, 2019).

Cabe mencionar que el tipo de mercancías que más exporta México son también las de mayor importación, nuestro país ha favorecido el importar insumos del exterior en la fabricación de manufacturas para exportación, ejemplo de esto son los programas que apoyan la actividad maquiladora como el Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) y el Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Drawback) (Vázquez, 2017: 20), en el programa IMMEX se busca la importación temporal libre de impuestos como el pago de las cuotas compensatorias, impuesto al valor agregado (IVA) y aranceles en donde encontramos al Impuesto General de Importación (IGI), en el caso del programa Drawback

la devolución de los impuestos pagados, los dos programas inaugurados durante la marcha del TLCAN.

Observamos para México que en las zonas económicas especiales se dan una serie de apoyos como la importación de insumos sin el pago de impuestos, beneficios con los que no cuenta la industria en general, al existir esta competencia con los insumos nacionales desalienta los encadenamientos productivos, el gobierno alienta en las zonas económicas especiales que se importen insumos del exterior, son incentivos para la llegada de IDE, en este caso los vínculos con el resto de la economía no se profundizan.

Las zonas económicas especiales están encaminadas a la integración con las redes de producción global, se crean conglomerados industriales los cuales necesitan para su interconexión además del transporte y la logística, de finanzas y servicios, lo que viene a incidir en la reestructuración geoespacial.

“El TLCAN se afianza sobre el principio de los vasos comunicantes entre transnacionales e instituciones, lo que no se obtenga en el seno de la OMC se obtendrá por medio de tratados o acuerdos comerciales o de inversiones de carácter bilateral o regional” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2014). Responde a los intereses de los grandes corporativos y utilizan todo el andamiaje jurídico que les proporcionan los tribunales internacionales y el propio Tratado para lograr prevalecer sus intereses por sobre los pueblos.

“El desvío del poder económico” – Audiencia final del TPP Capítulo México, es el nombre que se dio a una audiencia dentro del TPP, este desvío del poder se da en la dinámica de las políticas neoliberales, que favorece a los grandes capitales, desmantelando la capacidad del pueblo y del Estado para realizar acciones que favorezcan el desarrollo del país, los grandes corporativos tienen a su disposición tribunales internacionales que favorecen a los grandes capitalistas cuando entran en controversia con algún Estado nacional. El TPP declara nulo el TLCAN por haber sumergido a México en una situación de estancamiento económico, precarización del trabajo, desmembramiento del tejido social y haber entregado a las transnacionales los recursos y el aparato productivo nacional (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2014).

4. CONCLUSIONES

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), siempre ha causado polémica con respecto a los beneficios que ha traído a la región. En especial al país menos desarrollado económicamente como es México.

Con base en la opinión y estudios de expertos en economía en relación con el comercio internacional, México ha sido el menos beneficiado respecto a los alcances que el mismo Tratado tenía como meta. Uno de los problemas principales del país es la desigualdad social, que, el Tratado ayudaría a abatir con el paso del tiempo.

El estudio realizado en este trabajo nos mostró que si se avanzó en la apertura comercial de México, pero sin diversificación del comercio concentrándose principalmente en Estados Unidos, y, a la entrada de capitales a través de la Inversión Extranjera Directa (IED), en su mayoría también de Estados Unidos, que en la actualidad es nuestro mayor socio comercial, por lo que la industria manufacturera en nuestro país tuvo un gran auge y desarrollo siendo una de las principales actividades económicas, sobretodo en el norte del país que ha sido la región con mayor integración al Tratado, empero, este auge manufacturero no ha repercutido en mejorar las condiciones laborales de los trabajadores dado que son observados como fuerza de trabajo barata y desechable.

El proceso de integración ocurrió en un contexto en el cual Estados Unidos miró a México no como socio comercial, lo utilizó como una pieza más en su política exterior, en búsqueda de reducir costos de producción en la fabricación manufacturera.

Esta integración con países desarrollados ha sido el gran reto de los gobiernos, para no quedar rezagado en términos de desarrollo y bienestar, esto, en cambio, es donde más se ha criticado la efectividad y justicia del Tratado, ya que los resultados para abatir la pobreza como es tener un mejor ingreso por medio de mejores salarios y con esto tener una mejor repartición del ingreso nacional que aumente el PIB per cápita ha fracasado. Como se presenta en las distintas gráficas donde comparamos algunas variables del bienestar, sobre todo de los trabajadores, prácticamente no han cambiado, en muchos casos han disminuido, en especial, el poder adquisitivo de los trabajadores.

La convergencia regional de los miembros del Tratado en indicadores de desarrollo económico como son el crecimiento económico, reducción de la pobreza y el cambio

estructural no se ha logrado, en lugar de esto la brecha se ha incrementado, el único indicador en el que observamos una convergencia es en la elaboración de productos para exportación de alta tecnología dentro de la rama de la industria manufacturera, variable que nos podría dar indicios de un cambio estructural asociado a la producción con un mayor contenido tecnológico, no obstante, la tecnología no permea al resto de la industria nacional, esto a causa de la forma en que México se ha insertado a las Cadenas Globales de Valor (CGV), sin la presencia de eslabonamientos productivos de profundidad y alcance con la industria nacional ya que la industria manufacturera para re-exportación se abastece de insumos externos, beneficiada por programas gubernamentales como el programa IMMEX y el Drawback.

Existe una dinámica de dependencia con Estados Unidos la cual se ha fraguado desde antes de la entrada en vigor del Tratado, esta dependencia se observa en la precariedad en la que se encuentra el trabajador mexicano en nuestro país con el propósito de supuestamente ser más competitivos, pero también de los migrantes que ingresan a Estados Unidos buscando una mejor calidad de vida, pero, encuentran condiciones indignantes para su inserción en el aparato productivo estadounidense, esto en aras de reducir los costos de producción de las grandes empresas.

Observamos un comportamiento en el comercio y en las relaciones económicas entre México y Estados Unidos que aluden a los principios de la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional, con una premisa de incentivar las ventajas comparativas para México, a través del factor trabajo, no obstante, esta dinámica fortalece la estructura de dependencia provocando una superexplotación de los trabajadores en nuestro país.

Una de las tantas explicaciones que varios investigadores han llegado es que el TLCAN fue desarrollado para el beneficio de las élites económicas y empresariales, quienes impulsaron el Tratado desde su negociación a puerta cerrada, para facilitar su crecimiento en la región, pero no tanto así para la mano obrera que es la más lastimada.

El desarrollo tecnológico del país se ha relegado a un nivel de manufactura sobre todo en el sector automotriz y de electrónicos, lo que ha causado que nuestra economía este anclada a la economía de Estados Unidos, lo que nos imposibilita tener salidas comerciales u otros tratados, por ejemplo, con América Latina que en realidad sean funcionales y tengan

un verdadero alcance regional, limitando el crecimiento de ciertos sectores como el primario.

Un gran porcentaje de nuestra producción agrícola es exportada hacia Estados Unidos, pero está limitada a ciertos productos que le interesan a los Estados Unidos y en otros se ha visto completamente disminuido su papel y su actividad dentro del Tratado por lo que ha afectado a la producción nacional. Un ejemplo de esto puede ser que México ya no produce el suficiente maíz para satisfacer la demanda interna y tenga que importar ese insumo desde otros países, principalmente Estados Unidos. En el sector secundario, la masa de empleados nacionales que trabajan para la inversión extranjera, tienden a aceptar menores salarios con el fin de tener un empleo por lo que las empresas extranjeras siempre tienen a su disposición mano de obra barata, poco tecnificada o especializada que le permite que los salarios no se eleven y puedan mantener una producción con bastante ganancia extraordinaria, por lo que los productos a mejor precio y mejor calidad llegan con más facilidad a los países socios y en México se explota a la clase trabajadora para este fin.

En cuestión del mercado laboral de nuestro país podemos ver que hay un crecimiento del trabajo informal, lo que representa una precarización de el estado del trabajo, ya que no cuentan con servicios como el acceso a la salud lo que agrava el atraso con respecto a sus socios comerciales, e incluso con respecto a economías similares como las de América Latina y Asia como es el ejemplo de Corea del Sur, que han crecido más en el bienestar de sus ciudadanos; tenemos que decir que no todos han alcanzado los números óptimos y la mayoría sigue teniendo problemas con la pobreza pero en relación con México han sido más exitosos sin contar con un Tratado de Libre Comercio con países desarrollados.

México se ha amalgamado a la economía de Estados Unidos dándole la espalda a la región latinoamericana, lo que produce una dinámica económica de solo crecimiento referenciado al crecimiento de Estados Unidos, que no necesariamente sea igual, pero es muy similar a sus tasas de crecimiento, los avatares de la economía más poderosa del mundo generan un gran problema en nuestra economía interna dejándonos en poca libertad de acción con respecto a nuestras decisiones económicas.

El Tratado no ha llevado a un efecto multiplicador que ayude al desarrollo de los sectores más vulnerables, sino que los ha profundizado ya que al no ser sectores tan productivos los

han ido relegando en su participación y se han concentrado en la manufacturación y el desarrollo de algunos productos primarios.

Con respecto a la distribución de la riqueza medido por los deciles, podemos ver que solo los deciles de mayor ingreso concentran la mayor cantidad de la riqueza, haciendo más precarios a los más pobres, lo que genera una mayor desigualdad en el país y en consecuencia el aumento de los problemas sociales y la búsqueda de válvulas de escape ante tal situación de pobreza a la que se condena a la mayoría de la población; ya sea la migración que propicia la fuga de mano de obra, y el mercado ilegal o negro lo que genera delincuencia. Que esto a su vez ha generado la comodidad de los gobiernos porque tanto la migración como la delincuencia obtienen ganancias que representan parte del Producto Interno Bruto (PIB) con lo que se maquilla el deterioro del mercado interno.

El Estado ha perdido participación en la economía la cual ha ganado la iniciativa privada, desde que se concibió el Tratado por los actores económicos empresariales que lo impulsaron no se pensó en cambiar la situación del tejido social nacional, no era un instrumento para abatir la pobreza en México gracias al desarrollo del sector externo con la llegada de Inversión Extranjera Directa (IED), mas bien, para ampliar el área de seguridad para el despliegue del gran capital principalmente estadounidense, para la explotación de recursos naturales y materiales.

Mucha de la falta de incidencias positivas del Tratado fue la dependencia que se tiene con los Estados Unidos, sin embargo, cuestiones que faltan por investigar son los factores internos incluidos los políticos como la corrupción, ausencia de transparencia y la falta del Estado de derecho.

Ahora con la revisión del TLCAN que se convertirá en T-MEC, sobre todo en los apartados de salarios y mano de obra, el gobierno mexicano debería enfatizar en una mejora en la relación producción-salarios, más equitativa que permita el aumento del poder adquisitivo de las clases trabajadoras más bajas, que se realice una tecnificación y cualificación de la mano de obra para que obtenga mejores salarios, y que a su vez el mercado conjunto con los países más desarrollados no genere problemas de inflación que lleve a la pérdida del valor del dinero de los trabajadores. Y el Tratado sea en verdad una fuente de desarrollo para la región y no solo para los sectores ya de por si beneficiados.

En concordancia con el punto de los salarios, puede verse como una paradoja que a través del nuevo acuerdo comercial T-MEC se busca incrementar los salarios en México, sin embargo, este cambio en la dinámica que hemos encontrado inmersa en el anterior TLCAN no es una forma de reivindicación con el trabajador mexicano. En lugar de esto, es un enfoque de negocio para tratar de equilibrar un poco los salarios entre las dos naciones, para que empresas como la automotriz en lugar de instalarse en México con el atractivo de los bajos salarios decidan producir en Estados Unidos.

El TLCAN buscó a través de las Cadenas Globales de Valor (CGV) bajar costos de producción para las grandes empresas estadounidenses, sin importarles el costo social que produciría a sus propios ciudadanos el traslado de estos empleos a otros países como México, el aumento a través del T-MEC del salario en nuestro país entra en conflicto con los intereses de empresarios que buscan reducir sus costos de producción a toda costa.

Existe una presión social por parte de los sindicatos y trabajadores estadounidenses para proteger sus empleos, por lo que políticamente podría verse el discurso de aumento del salario en México por parte de políticos estadounidenses como una forma de ganar votos, con la aplicación de políticas proteccionistas que favorecen la producción en Estados Unidos, con el empleo de trabajadores estadounidenses que conlleva.

El Tratado sirvió como una declaración de derechos para las grandes empresas que lo impulsaron desde su negociación, el gran capital se ha beneficiado por la ampliación de una región de América del Norte segura para sus inversiones, pero, la clase trabajadora, sobre todo en México, viene sufriendo un detrimento de sus condiciones laborales, ahora esta política ha hecho estragos en la población estadounidense que ve a México como un país que se ha aprovechado del Tratado, por lo que acciones que aluden al regreso del empleo a Estados Unidos y la disminución del déficit comercial con el resto del mundo se vuelve un tema político.

El entendimiento entre México y Estados Unidos no puede sustentarse en las dinámicas del comercio, existen más variables como la cultura, ética, valores, usos y costumbres a través del acercamiento entre las dos naciones por la gran interrelación de sus habitantes.

Bibliografía

- Ackerman, J. M. (2019). *TLCAN y EZLN : veinte años – CETRI, Centre Tricontinental*. Recuperado el 14 de 9 de 2019, de <https://cetri.be/tlcan-y-ezln-veinte-anos>
- Albertos Camara, R. (Marzo de 1979). El ingreso de México al GATT. Una negociación o con repercusiones delicadas. *Comercio Exterior*, 29(3).
- Alpizar Vallejo, R. (2014). Veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): saldos y perspectivas para el desarrollo industrial del país. En A. Oropeza García, *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (págs. 49-66). Ciudad de México: UNAM.
- Adelman, I. (2002). Falacias en la teoría del desarrollo y sus implicaciones en política. *Banco Mundial* , 91-138.
- Andic, S., & Teitel, S. (1977). *Integración Económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Angus Maddison Project . (22 de Julio de 2019). *Maddison Historical Statistics*. Obtenido de [rug.nl: https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/original-maddison](https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/original-maddison)
- Arés, M. (2007). *El Estado empresario: Nacional Financiera durante la industrialización por sustitución de importaciones (1934-1994)*. Recuperado el 5 de 9 de 2019, de <https://forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/article/view/1840/1830>
- Arroyo Ortiz, J. P., & Cortés Basurto, M. Á. (2018). Indicadores clave para el Balance de las Reformas Estructurales. En Instituto Belisario Domínguez, *Balance de las Reformas Estructurales 2012-2018* (Vol. Tomo 1). Ciudad de México, México.
- Avila Martínez, Á., & Vargas Sánchez, G. (2008). Distribución del ingreso. En G. Vargas Sánchez, *Introducción a la economía (aplicaciones a la economía mexicana)*. México: Pearson-Educación.
- Bátiz López, J. L., Ranfla González, A., & Rivera Ríos, M. Á. (2017). Cambio geoespacial y sectorial del ensamble para exportación en México. Estructura, geoespacio y estrategia. 1990 a 2014. *Cuadernos de Economía*, 160-176.
- Balassa, B. (1965). *El desarrollo económico y la integración*. (C. d. Latinoamericanos, Ed.) Ciudad de México, México: Gráfica Panamericana, S. de R. L.
- Banco de México. (2001). *Informe Anual*. Informe Anual, México.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2019). *Base de datos iadb*. Obtenido de [data.iadb.org: https://data.iadb.org](https://data.iadb.org)

- Banco Mundial. (2019). *World Bank Open Data*. Obtenido de World Bank Group: <https://datos.bancomundial.org>
- Barajas, M., Martínez, M., & Sotomayor, M. (2014). Una evaluación retrospectiva de la interdependencia económica entre México y Estados Unidos. *Norteamérica. Revista Académica del CISAN- UNAM*, 143-170.
- Barro, R., & Sala-i-Martin, X. (2009). *Crecimiento económico*. (A. Gotzone Pérez, Ed.) España: Editorial Reverté, S. A.
- Bekerman, M., Sirlin, P., & Streb, M. (1995). El "milagro" económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia. *Revistas Bancomext: comercio exterior*, 310-318.
- Benavente, J. M., Crespi, G., Katz, J., & Stumpo, G. (1996). La transformación de la estructura industrial en América Latina. *CEPAL*, 49-72.
- Bracamontes González, K. (2014). TLCAN y su impacto en el desarrollo de México. *Entorno Empresarial*, 1-5.
- Cámara Marítima del Ecuador. (2018). *CAMAE*. Recuperado el Junio de 2019, de [camae.org](http://www.camae.org): <http://www.camae.org/barcos/las-10-mayores-companias-navieras-del-mundo/>
- Calderón Salazar, J. A. (2014). Comercio exterior, inversión extranjera y balanza de pagos. En E. Correa, & A. Gazol, *A 20 años del TLC*. México: Facultad de Economía, UNAM.
- Cerdio Máximo. (Octubre de 2004). La emigración de los trabajadores mexicanos, un problema sin fronteras. *Apuntes de coyuntura*, 54(10).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). *Medición de la pobreza por ingresos*. Santiago: Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2019). *CEPALSTAT*. Obtenido de estadisticas.cepal.org: <https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html>
- Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). (2019). *Salario Mínimo Histórico 1877-2019*. Obtenido de datos.gob.mx: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/salario-minimo-historico-1877-2019>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). (2019). *Medición de la pobreza*. Obtenido de [coneval.org.mx](https://www.coneval.org.mx): <https://www.coneval.org.mx/Paginas/principal.aspx>
- Cosío Villegas, D. (1946). La crisis en México. *Cuadernos Americanos*, 183-201.

- Cuevas Vargas, H. (2012). *Sectores beneficiados con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte después de 17 años de su entrada en vigor*. México: Perfiles 23.
- Cypher, J. M., & Delgado Wise, R. (2007). El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México. *Economía UNAM*, 4(12).
- De la Peña, S., & Aguirre, T. (2006). Guerra y reestructuración (1939-1952). En E. Semo, *De la revolución a la industrialización* (págs. 351-421). Ciudad de México: Océano.
- Diario Oficial de la Federación. (1917). *Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, que reforma la de 5 de febrero de 1857*. México: Gobierno de la República.
- Durand, J. (2007). *El programa bracero (1942-1964). Un balance crítico*. Recuperado el 3 de 10 de 2019, de <http://rimd.reduaz.mx/revista/rev9/c2.pdf>
- Esteinou Madrid, J. (1993). Apertura comercial y modernización: el caso de México. *Convergencia*, 25-64.
- Europartners Group. (15 de Mayo de 2017). *Principales navieras "dueñas del mar"*. Recuperado el Junio de 2019, de [europartners.com.mx](http://www.europartners.com.mx): <http://www.europartners.com.mx/2017/05/15/principales-navieras/>
- Flores Clair, E. (1994). Trabajo, salud y muerte en las minas. En Dolores Avila, & Rina Ortiz, *Trabajadores mineros: vida y cultura* (págs. 33-46). Distrito Federal: Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Fajnzylber, F. (1990). Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío". Comparación de patrones contemporáneos de industrialización. *Cuadernos de la CEPAL*, 1-35, 165-167.
- Foro Económico Mundial. (2019). *World Economic Forum*. Recuperado el Junio de 2019, de es.weforum.org: <https://es.weforum.org/agenda/2019/03/los-salarios-de-la-clase-media-no-suben-e-incluso-bajan-y-las-razones-no-son-nada-buenas/>
- Fuentes, A. (1991). *Integración económica de América Latina: El desafío de los años noventa*. Recuperado el 11 de 9 de 2019, de <http://repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/3259>
- Fujigaki Cruz, E. (1997). Periplo industrial: 1940-1960. Una ojeada al surgimiento de algunas ramas. En M. E. Sotelo, *La industria mexicana y su historia. Siglos XVIII, XIX y XX*. México: Facultad de Economía, UNAM.
- Fujigaki Cruz, E. (2015). Pensamiento sobre la industria en México. Apuntes desde la historia económica. México: Facultad de Economía, UNAM.

- García-Curbelo, M. (1981). *Crisis y actualidad de la clausula de nacion mas favorecida*. Recuperado el 13 de 9 de 2019, de <https://biblat.unam.mx/es/revista/juridica-mexico-d-f/articulo/crisis-y-actualidad-de-la-clausula-de-nacion-mas-favorecida>
- García Milton, A. (2016). *Comercio y UE, trabajo fin de grado*. Logoña, España: Universidad de La Rioja.
- Garza Elizondo, H. (1996). La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación. *Foro Internacional*, 641-666.
- Gazol Sánchez, A. (2016). *Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance*. economía unam.
- González González , G., Pellicer , O., & Saltalamacchia Ziccardi , N. (2015). *México y el multilateralismo del siglo XXI: reflexiones a los 70 años de la ONU*. Ciudad de México, México: Siglo XXI editores, s.a de c.v.
- González Souza, L. (1993). *México en la estrategia de Estados Unidos* . Ciudad de México: Siglo XXI.
- Gracida Elsa. (1997). La industria en México, 1950-1980. En M. Romero Sotelo, *La industria mexicana y su historia. Siglos XVIII, XIX y XX*. México: Facultad de Economía, UNAM.
- Guillén Romo, H. (Julio y Agosto de 2013). México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. *Comercio Exterior*, 63(4).
- Gómez Granillo, M., & Gutiérrez Rosas, M. (1995). *Introducción al Derecho Económico*. Ciudad de México: Esfinge.
- Gunder Frank, A. (1968). *Latinoamérica: subdesarrollo capitalista o revolución socialista*. Habana: Ponencia presentada al Congreso Cultural de la Habana.
- Gunder Frank, A. (1993). América Latina al margen del sistema mundial. Historia y presente. *Nueva Sociedad*, 23-34.
- Harvard University. (2019). *Atlas of Economic Complexity*. Obtenido de atlas.harvard: <http://atlas.cid.harvard.edu>
- Hernández, J. G. (2011). Liberalismo, Neoliberalismo, Postneoliberalismo. *Revista Mad*(17), 66-89.
- Hirschman, A. (1980). Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo. *Instituto de estudios avanzados*, 1055-1077.
- Huerta Gonzáles, A. (2018). *La economía mexicana ante la política económica de Trump: renegociación del TLCAN y alternativas*. México: Facultad de Economía, UNAM.

- Huerta González, A. (2010). *La crisis en Estados Unidos y México: la dificultad de su salida*. México: Facultad de Economía.
- Huerta Gonzalez, A. (2009). *Hacia el colapso de la economía mexicana*. México: Facultad de Economía.
- Instituto Belisario Domínguez. (2017). *Informalidad: entre el avance de la estadística y el rezago de la política pública*. Ciudad de México: Senado de la República.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). Obtenido de inegi.org.mx: <https://www.inegi.org.mx>
- Jalife-Rahme, A. (2016). Fracking geopolítico entre el “Norte” y el “Sur” de “Latinoamérica. *América Latina en movimiento*(511).
- Labica, G. (2010). Del imperialismo a la globalización. En S. Budgen, S. Kouvelakis, & S. Žizek, *Lenin reactivado. Hacía una política de la verdad* (págs. 213-228). Madrid: Akal.
- Lenin, V. ([1916], 2009). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Ciudad de México: Ediciones Quinto Sol.
- Llistar, D. (2002). El Consenso de Washington una década después. En L. Ramos, *El fracaso del Consenso de Washington: La caída de su mejor alumno*. Barcelona: Icaria editorial, s.a.
- Lombaerde, P. (1997). El papel del Benelux en el proceso de integración europea en la posguerra. *Problemas Contemporáneos*, 137-145.
- López, P. P., & Rougier, M. (2011). La banca de desarrollo durante la industrialización por sustitución de importaciones en América Latina. Los casos de México y Argentina. *Desarrollo Economico-revista De Ciencias Sociales*, 51(201), 3-34.
- Loría, E., & Díaz, A. (2013). Dos crisis de la economía mexicana: 1995 y 2009. Un análisis dinámico de estado estacionario. *Ciencia Ergo Sum*, 20(1), 29-34.
- McCleery, R. (1997). Promoción de la integración regional por parte de los Estados Unidos: intereses y percepciones. En S. Nishijima, & P. Smith, *¿Cooperación o rivalidad?: Integración regional en las Américas y la Cuenca del Pacífico* (págs. 103-142). Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.
- Marini, R. (1972). *Dialéctica de la dependencia*. México: Ediciones Era.
- Massachusetts Institute of Technology. (2019). *The Observatory of Economic Complexity (OEC)*. Obtenido de oec.world: <https://oec.world/en/>
- Meier, G., & Baldwin, R. (1973). *Desarrollo económico: teoría, historia, política*. (J. Traducción del inglés por Irastorza Revueltas, Ed.) Editorial Aguilar.

- Mercado, S. (2004). *Comercio Internacional II*. Ciudad de México: Limusa.
- Meza Lora, J. (2014). Tratado de Libre Comercio Norteamericano y la industria maquiladora: 20 años de estrecha vecindad. En A. Oropeza García, *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (págs. 179-204). Ciudad de México: UNAM.
- Milberg, W., & Winkler, D. (2013). *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalism Development*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Mols, M. (1997). La integración regional y el sistema internacional. En S. Nishijima, & P. Smith, *¿Cooperación o rivalidad?: Integración regional en las Américas y la Cuenca del Pacífico* (págs. 29-57). Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.
- Moreno Núñez, H. (2011). El TLCAN, a 15 años. La historia, los resultados, el derecho. En J. Cruz Gallegos, & M. González Valdés, *Efectos del TLCAN en México después de 15 años de operación* (págs. 49-106). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Moreno-Brid, J., & Ros Bosch, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Organización Mundial del Comercio. (2019). Obtenido de wto.org: <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2019). *OECD home*. Obtenido de oecd.org: <http://www.oecd.org/acerca/>
- Oropeza García, A. (2014). Introducción. En A. Oropeza García, *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (págs. 15-26). Ciudad de México: UNAM.
- Osorio, J. (2013). Fundamentos de la superexplotación. *Razón y Revolución*(25), 20-48.
- Plan Nacional de Desarrollo (2019-2024). (2019). *Presidencia de la República*. Ciudad de México: Disponible en: <https://lopezobrador.org.mx/2019/05/PLAN-NACIONAL-DE-DESARROLLO-2019-2024.pdf>.
- Pastor, R. (2 de Junio de 2010). *América del Norte en el Siglo XXI*. Ciudad de México: UNAM.
- Patiño, A. T. (1999). *Globalización, Estado-nación y espacios sociales*. Recuperado el 3 de 9 de 2019, de <http://ub.edu/prometheus21/articulos/nautas/23.pdf>
- Patiño, D. (15 de mayo de 2018). 5 gráficas que explican la evolución de los socios del TLCAN. *Expansión*.
- Peña López, A. (1995). *La migración internacional de la fuerza de trabajo (1950-1990): una descripción crítica*. Ciudad de México: Editorial Cambio XXI.

- Peña López, A., & Ocampo Figueroa, N. (2017). *Ponencia: Las migraciones en México vistas desde los propios actores. Construcción de la denuncia colectiva del Eje de Migración, dentro del Tribunal Permanente de los Pueblos, Capítulo México*. Presentada en: Coloquio Formas de Explotación en la era Global, resistencias y luchas migrantes.
- Pérez Akaki, P. (2011). Ganadores y perdedores en el campo mexicano tras la firma del TLCAN. En J. Cruz Gallegos, & M. González Valdés, *TLCAN en México después de 15 años de operación* (págs. 107-136). Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.
- Pérez Haro, E. (2016). Los saldos rurales de la globalización. *El cotidiano*, 128-146.
- Prebisch, R. (1959). International trade and payments in an era of coexistence commercial policy in the underdeveloped countries. *The American Economic Review*, 251-273.
- Prebisch, R. (1987). Raúl Prebisch: Un aporte al estudio de su pensamiento. *Publicación de las Naciones Unidas*, 13-22.
- Prestowitz, C. (2014). Los aciertos y desaciertos del TLCAN: posibles soluciones. En A. Oropeza García, *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (págs. 67-80). Ciudad de México: UNAM.
- Puga, C. (2004). *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa .
- Ramos, L. (2002). *El fracaso del Consenso de Washington: La caída de su mejor alumno*. Barcelona, España: Icaria editorial, s.a.
- Ricardo David. (1821). *Principios de economía política y tributación* (Vol. 6° reimpresión en español). México: Fondo de Cultura Económica.
- Rivera Ríos, M. A. (2000). México en la economía global: Tecnología, espacio e instituciones. México. Editorial Jus.
- Roll , E. (1939). *Historia de las doctrinas económicas*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez Juárez, E. (2011). La reforma laboral en México: ¿promueve la productividad y el empleo? En A. Terrones Cordero, *Globalización, crisis y crecimiento en México* (págs. 117-140). Pachuca de Soto, Hidalgo: Plaza y Valdés S. A. de C. V.
- Roman , R., & Velasco Arregui, E. (2016). *La gran cazuela en América del Norte: gran capital, trabajadores y sindicatos en la época del TLCAN*. Ciudad de México: CISAN.
- Rosa Luxemburgo. (1916). *Introducción a la economía política*. Madrid: Siglo Veintiuno de España, 1974.

- Rubio , L. (1997). México, el NAFTA y la Cuenca del Pacífico. En S. Nishijima, & P. Smith, *¿Cooperación o rivalidad? Integración regional en las Américas y la Cuenca del Pacífico* (págs. 143-177). Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.
- Ruesga, S., & Da Silva Bichara, J. (2005). Características del proceso de sustitución de Importaciones. En *Modelos de desarrollo en América Latina. Desequilibrio externo y concentración de riqueza*. Madrid: Ediciones Jurídicas y Sociales, S. A.
- Sánchez, A. B. (1985). *La inversión extranjera no es una opción para México*. Recuperado el 7 de 10 de 2019, de <http://ru.iiec.unam.mx/1511>
- Sánchez, P. (8 de Septiembre de 2019). El parlamento británico rechaza la propuesta de Johnson para adelantar elecciones. *Euskal Irrati Telebista*.
- Sánchez, S., & Antonio, J. (1984). *El consejo coordinador empresarial : estrategia de negociación*. Recuperado el 25 de 10 de 2019, de <http://zaloamati.azc.uam.mx/handle/11191/689>
- Salim Salomón, I., Aguirre Vidaña, G., & Torres Frausto, C. (2011). El Teorema Heckscher-Ohlin y la industria textil en México. *Publicación Bancomext*, 60-70.
- Salinas de Gortari, C. (23 de Junio de 1993). Discurso en el MIT por el presidente Carlos Salinas de Gortari. *The Tech News*.
- Samir Amin. (1995). *La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur*. Ciudad de México: Anthropos.
- Secretaría de Economía (SE). (2018). *Gobierno de México, acciones y programas*. Obtenido de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Secretaría de Economía (SE). (2019). *Datos Abiertos*. Obtenido de datos.gob.mx: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa>
- Sen, A. (1985). ¿Cuál es el camino del desarrollo? *Comercio Exterior*, 35(10), 939-949.
- Sheppard, E. (2016). *Limits to Globalization. Disruptive Geographies of Capitalism Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Smith, A. (1776). *LA riqueza de las naciones*. Ciudad de México, México: Ediciones Brontes.
- Smith, P. (1997). Los Estados Unidos, la integración regional y la reformulación del orden internacional. En Nishijima Shoji, & Smith Peter, *¿Cooperación o rivalidad? Integración regional en las Américas y la Cuenca del Pacífico* (págs. 59-101). Ciudad de México: Miguel Angel Porrúa.

- Soberanis, J. Á. (1979). El ingreso de México al GATT: la problemática de nuestra adhesión. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, 1(36).
- Sotelo Valencia, A. (2016). *Teoría de la dependencia. Una revalorización del pensamiento de Marini para el Siglo XXI*. México.
- Tamames Gómez, R., & Begoña González, H. (2010). *Estructura Económica Internacional*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Tello Carlos. (2015). Finanzas Públicas Neoliberales: 1938-2014. En E. Fujigaki Cruz, *México cruce de siglos. 1970-2014. Pensamiento, desarrollo y políticas económicas. Antecedentes y tendencias*. México: Facultad de Economía, UNAM.
- Torres Medina, J. (2011). El largo camino de la apertura comercial: antecedentes al TLCAN. En J. Cruz Gallegos, & M. González Valdé, *Efectos del TLCAN en México: después de 15 años de operación* (págs. 13-48). Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (1994). *Texto oficial, Tomo I*. Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.
- Tribunal Permanente de los Pueblos. (2014). *"El desvío del poder económico" Audencia final del TPP capítulo México*. Ciudad de México: Contenido libre de propiedad intelectual.
- Ugarteche Galarza, O. (2018). *Arquitectura Financiera Internacional. Una genealogía (1850-2015)*. Ciudad de México: Akal, Inter Pares.
- Ujaldón, E. (2008). Arbitrismo y mercantilismo en la España de Saavedra Fajardo. *Res Publica*, 19(1).
- Urquidi, V., & Vega Cánovas, G. (1991). *Unas y otras integraciones: Seminario sobre integraciones regionales y subregionales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Vázquez López, R. (2017). *El TLCAN y la manufactura mexicana. Desindustrialización y estancamiento*. Ciudad de México: UNAM.
- Wechsler, F. S. (2006). La economía política del proteccionismo. *Cuadernos de economía: Spanish Journal of Economics and Finance*, 29(80), 65-95.
- Woolfson, C. (2018). Replanteando el brexit como un nacionalismo progresista: perspectivas de la migración laboral y los estándares laborales. *Migración y desarrollo*, 45-94.
- Zhang, M. (1995). *Major Powers at a Crossroads: Economic Interdependence and an Asia Pacific Security Community*. Colorado: Lynne Rienner.