



UNIDAD XOCHIMILCO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES

Idónea Comunicación de Resultados:

América del Norte sin Tratado de Libre Comercio
Relaciones entre México y Estados Unidos

Para obtener el grado de
Maestra en Relaciones Internacionales

Presenta:

Guadalupe Martínez García

Asesor:

Dr. Federico Novelo Urdanivia

Lectores:

Dr. Armando Pineda Osnaya

Dr. Jorge Eduardo Mendoza Cota

Ciudad de México, 2018.

*Para él, que llegó en el momento justo, que nunca ha pensado en irse ni en dejarme caer,
gracias David por ser mi fuerza.*

*A Dam, porque sin él jamás habría podido descubrir éste camino que he decidido recorrer,
por ti continuaré en él.*

Gracias a mis padres y mi hermano, por su infinito apoyo...y paciencia.

Los amo.

*Agradezco profundamente al Dr. Novelo que se convirtió en un gran mentor para mí, me
ha brindado su apoyo y regalado su experiencia y conocimientos en todo momento.*

*A mis lectores; al Dr. Osnaya, por sus consejos y su tiempo. Al Dr. M. Cota, por sus
puntuales observaciones y su tiempo también.*

Contenido

Introducción.....	1
1. Multilateralismo vs integración regional.....	3
1.1 Multilateralismo, una forma de comercio.....	6
1.2 Las Rondas del GATT-OMC y sus resultados.....	7
1.3 Ronda Uruguay, liberalización comercial y sus efectos al comercio.....	10
1.4 Creación de la OMC como institución.....	11
2. Bloque comercial en América del Norte.....	17
2.1 ALC: Estados Unidos y Canadá.....	19
2.2 La ereación del TLC de América del Norte.....	23
2.2.1 Singularidades del TLC.....	27
2.3 Acuerdos paralelos, medio ambiente y protección laboral en el TLC.....	28
3. Saldo del TLC.....	30
3.1 Posición de México, antes del TLCAN.....	33
3.1.1 México en América Latina.....	33
3.2 Inversión extranjera directa en México, implicaciones para el país.....	36
3.2.1 Salarios mexicanos.....	41
4. Tensiones actuales del TLCAN.....	47
4.1 Denuncia del Tratado.....	49
4.2 El déficit comercial de Estados Unidos.....	51
4.3 Reglas de origen, contenido nacional y la caducidad del TLCAN.....	54
4.4 Protección laboral y homogeneización salarial.....	59
4.5 Cancelación del capítulo XIX del TLCAN.....	61
Conclusiones.....	64
Bibliografía.....	66

América del Norte desde sus inicios, tomando en cuenta las asimetrías y la profundización de ellas debido a la integración Norte-Sur que surge del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el tercer capítulo se realiza un breve balance de lo que ha resultado el TLC para México, estudiando las pérdidas y ganancias que ha logrado con la institucionalización de la integración en América del Norte.

Por último, daremos un recorrido por las exigencias estadounidenses que detonaron en la denuncia del Tratado, en ésta sección, podremos observar que lo que denuncia el presidente Trump como injusto entre México y Estados Unidos, no resulta tan exacerbado como el presidente anuncia en sus distintos discursos y apunta en redes sociales.

1. Multilateralismo vs integración regional

Los disturbios internacionales que se dieron en el contexto global desde la primera Guerra Mundial dotaron de distintos programas de comercio que han ido fluctuando alrededor del sistema mundial. La globalización es un proceso del cual, difícilmente, pueden escapar los países, siendo así que el comercio internacional, el multilateralismo y la integración regional pudieran verse como procesos propios de la globalización, una prueba contundente de ello es que en la actualidad, prácticamente no hay un país que no pertenezca al menos a un bloque económico y que dos terceras partes del comercio mundial se llevan a cabo por intermediación de los instrumentos integradores, pero, que se continúan cuestionando, hoy más que nunca.

Si bien el multilateralismo busca el libre comercio y el regionalismo se toma como un instrumento para llegar a dicha liberalización, no son la misma cosa. La formación de bloques económicos se muestra como obstáculos a lo que se ha llamado "libre comercio" y abren la puerta al proteccionismo, que permeó en el mundo de la década de 1930 a la de 1970.

El comercio internacional se veía restringido por la inestabilidad de los elevados niveles arancelarios y el periodo entreguerras se caracterizó en las economías europeas por las más bajas tasas de crecimiento del siglo XX. En aquel continente, el comercio exterior creció aún menos que el muy abatido producto interno (Bértola & Ocampo, 2013, pág. 168).

Tal como lo señalan Bértola y Ocampo (2013, pág 168 y 169), ése periodo crítico de la economía global había cosechado sus resultados en un conjunto de contradicciones, como lo fueron las internas de las economías desarrolladas, así como las del sistema internacional, financiero y comercial. Frente a estas dificultades, el Estado apareció con un papel decisivo en la economía mundial: durante la década de 1930, se trataba de un ciclo asociado con el keynesianismo, en América Latina con el desarrollismo.

En la política económica se suelen identificar como incorrecciones políticas a cualquier forma de proteccionismo, aunque frente a las limitaciones producto de una crisis global, aquellas medidas suelen tomar una característica importancia. Para América Latina, representó el caso de la ISI (Industrialización por sustitución de importaciones), la cual bien podría asemejarse al modelo keynesiano por su carácter expansivo, por su intención

distributiva, así como por el sometimiento de la política monetaria a la fiscal, pero particularmente por la actividad intervencionista del Estado (Novelo, 2011).

En suma, lo que llevaría a la búsqueda “nuevo modelo de desarrollo” fueron los fuertes golpes al crecimiento liderado por las exportaciones, como resultado de la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX y los disturbios del comercio internacional causados por la segunda Guerra Mundial. De hecho, en distintos países la respuesta ante los choques macroeconómicos de gran intensidad, fue más pragmática que estratégica, una respuesta improvisada y en muchos de los casos una mera imitación de lo que se hacía en los países industrializados (Bértola & Ocampo, 2013, pág 170).

La Gran Depresión (1929-1939) había representado un golpe definitivo para la primera globalización: el comercio mundial se encontraba en estado caótico, profundizó las tendencias proteccionistas que se habían perfilado en el mundo desde finales del siglo XIX y generó una dramática caída de la actividad económica estadounidense¹. De hecho, uno de los ciclos más desafortunado en cuanto a financiación externa se refiere para América Latina, fue el que comprende el de los años veinte y treinta del siglo XX.

Los últimos años de la década de 1920 y los inicios de la de 1930 se veían sacudidos por el colapso de Wall Street, y la consecuente suspensión del servicio de la deuda que se desencadenaba en todo el mundo, el sistema financiero internacional se notaba débil e incierto. A nivel global, el incipiente dinamismo del comercio mundial y el patrón oro colgando de una cuerda floja y que vio su final durante la Gran Depresión, justificaron la creciente intervención del Estado en la economía; dejando de lado el liberalismo en todo el globo, en unas economías más que en otras, pero a fin de cuentas en segundo plano.

Aunque los latinoamericanos estaban acostumbrados a las grandes perturbaciones externas, el colapso de las exportaciones y la escasa financiación externa en los años treinta generaron fuertes tensiones en las balanzas de pagos y las cuentas fiscales. La Gran Depresión representó una etapa de transición: por una parte, la industrialización y el proteccionismo ya estaban firmemente arraigados desde la etapa conocida como ISI, sin embargo ello no

¹ Estados Unidos había sido el centro industrial del que había dependido, crecientemente América Latina luego de que la expansión de Europa Occidental se desacelerara a partir de la Primera Guerra Mundial (Bértola & Ocampo, El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia, 2013).

aranceles, manteniendo ciertas medidas proteccionistas. Particularmente, en la Ronda Kennedy, se lograron importantes reducciones de las barreras arancelarias y se continuó con la protección de diversos productos alimenticios o similares, y en algunos casos, se redujeron los aranceles de especial interés para los países en desarrollo (Tugores, 2000).

En las cinco primeras rondas del GATT, se adoptó la forma de negociaciones bilaterales, en las que cada país debía negociar uno a uno con una serie de países al mismo tiempo. En realidad, durante estas rondas y con la recuperación económica mundial tras la guerra, se logró alcanzar acuerdos más amplios y reducciones arancelarias considerables. La ronda Kennedy (sexto acuerdo comercial multilateral 1964-1967) logró una reducción de aranceles en un promedio de, aproximadamente, el 35% (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012, pág. 242), además dio lugar para un Acuerdo Antidumping del GATT y una sección sobre el desarrollo (OMC, 2018).

La ronda Tokio (1973-1979) redujo los aranceles con una fórmula más compleja que la ronda que la antecedió, también fueron establecidos dos nuevos códigos para controlar la proliferación de barreras no arancelarias, como fueron las restricciones voluntarias a las exportaciones, y acuerdos de ordenación de mercado (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

La octava ronda de negociaciones comerciales mundiales comenzó en 1986, bajo los auspicios del GATT, conformada, como Krugman (2012, pág. 243) lo ha descrito, *por decenas de miles de horas de reuniones tan aburridas que incluso el más experimentado de los diplomáticos tenía dificultades para seguir despierto.*

Actualmente la ronda de Doha es la más reciente entre los Miembros de la OMC. Tiene por objeto el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio y de normas comerciales revisadas, su programa de trabajo abarca unas 20 esferas del comercio. Se inició en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, en Doha (Qatar) en noviembre de 2001 (OMC, 2018). El hecho que esta ronda siga vigente demuestra la ineficiencia de la Organización Mundial del Comercio, así como un debilitamiento del sistema comercial internacional.

Cuadro 2. Rondas comerciales GATT-OMC

Año	Lugar/denominación	Temas abarcados	Resultados	Países
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	Dio lugar a un Acuerdo Antidumping y una sección sobre el desarrollo	62
1973-1979	Ginebra (Ronda Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	Reducción media de un tercio de los derechos de aduana en nueve mercados industriales del mundo. Sin resolución para problemas de los productos agropecuarios, sin acuerdo modificado sobre "salvaguardas".	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC	Reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales. Establecimiento de la presentación de informes periódicos de las políticas comerciales de los miembros. Revisión de las normas para la solución de diferencias, algunas se aplicaron inmediatamente.	123
2001-Pendiente	Ginebra (Ronda Doha)	Aranceles, agricultura, acceso a los mercados para los productos no agrícolas, servicios, facilitación del comercio, normas, medio ambiente, propiedad intelectual ^{a)} , biopiratería y solución de diferencias	Hasta ahora, las negociaciones se encuentran estancadas, y los logros obtenidos no han sido significativos	157

a) Propiedad intelectual: El objetivo es facilitar la protección de los vinos y las bebidas espirituosas en los países participantes.

Fuente: Con información de "Entender la OMC" (2011) y (OMC, 2018).

1.3 Ronda Uruguay, liberalización comercial y sus efectos al comercio

No fue, sino hasta casi ocho años después, que la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT finalizó (1986-1994). La Ronda Uruguay habría de suponer un importante avance en los esfuerzos por establecer un sistema mundial, tal como lo han señalado Zapata y Gabriele (1994) en la revista del Bancomext.

Esta Ronda era especial porque incluyó aspectos y sectores que no se habían abordado en Rondas anteriores. Para los productos agropecuarios, se trataron una serie de elementos distorsionadores, como lo eran las medidas de protección y los subsidios a la exportación, mientras que en el sector textil se lograron nuevos acuerdos, como el Acuerdo Multifibras. Además se definieron en esta Ronda, las modalidades del comercio internacional de servicios con miras al establecimiento de criterios para su liberación gradual, los principios que garantizan la propiedad intelectual que se le incorpora a los bienes y servicios y los de inversiones extranjeras en cualquier país (Zapata & Gabriele, 1994, pág. : pág.).

Sin duda, el tema más conflictivo en las negociaciones multilaterales, y que fue motivo para que la Ronda fuera tan aletargada, era el tema de la agricultura, aunque se logró establecer un marco general para una liberalización parcial paulatina, que condiciona la llegada a los acuerdos con un insensato consenso, en el que se busca la aprobación de actores pequeños y lejanos a los temas que se discuten (Novelo, 2000).

El tema es por demás controvertido dadas las distorsiones que se presentan para el sector agrícola, tales como pueden ser las restricciones a las importaciones (en Japón protegen el arroz, el vacuno y otros alimentos) o los masivos subsidios a la exportación en la Unión Europea, bajo la Política Agrícola Común; y si bien la liberalización de los productos agrícolas era la más buscada por Estados Unidos, lo cierto es que ésta nación ha tratado por demás, fijar las reglas del juego de manera que le sean siempre beneficiosas a sus intereses, sin dar nada a cambio.

La liberalización del comercio significa grandes pérdidas que deberían ser compensadas por las ganancias de los consumidores y los contribuyentes de los países en los que los precios agrícolas están muy por encima de los precios mundiales (Japón, la Unión Europea, los

por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995 (OMC, 2018).

Durante el funcionamiento del GATT, las negociaciones comerciales se realizaban bajo un marco provisional de reglas, mismas que terminarían constituyendo el mencionado acuerdo, que como su nombre lo indica, no era propiamente una organización, de hecho, los países participantes eran denominados “partes contratantes” y no miembros. Fue hasta 1995 que se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC), creando una organización formal concebida 50 años antes (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

Durante casi medio siglo, los principios fundamentales del GATT continuaron vigentes, en gran parte, los mismos que en 1948, con algunas adiciones: una sección sobre el desarrollo (1960) y acuerdos “plurilaterales (1970) de participación voluntaria, y prosiguieron los esfuerzos por reducir los aranceles.

La intención de la formación de la OMC era generar un procedimiento mucho más formal y eficaz. Aunque la inconsistencia de sus capacidades y las obligaciones que supone ser miembro de la OMC, evidencia, de nueva cuenta, la ineficacia del organismo. La propia OMC no tiene ningún poder para obligar al cumplimiento, tan sólo autoriza a un país (el que haya hecho alguna acusación sobre otro) a tomar represalias sobre el otro país (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

Si lo que se busca es el libre comercio bajo los fundamentos del multilateralismo, bien se podría pensar que la formación de bloques regionales no sería permitido ni sería lo que se busca, aunque como lo he dicho, las constantes inconsistencias entre lo que hace la OMC y sus capacidades de aplicación, podrían indicarnos parte del problema que se ha podido advertir en la búsqueda del libre comercio y las actividades proteccionistas que hoy por hoy siguen vigentes:

La convocatoria, para todos, es el abandono a las bondades de un libre comercio que, desde la concepción teórica pareciera desarrollarse en un ambiente planetario de competencia perfecta y, desde el político, adornado por la audacia del más ocurrente pragmatismo, siempre que el Estado colabore entusiastamente en su autoaniquilación...la inconsistencia teórica se hace acompañar del más elemental pragmatismo político (Novelo, 2000).

Cuando un Miembro de la OMC se adhiere a un acuerdo de integración regional en virtud del cual otorga a las demás partes en dicho acuerdo condiciones más favorables en materia de comercio que las que concede a los demás Miembros de la OMC, se aparta del principio rector de la no discriminación definido, en el artículo I del GATT y el artículo II del AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) (OMC, 2018).

Sin embargo, la OMC permite la adhesión de los Miembros de la OMC a acuerdos regionales bajo determinadas condiciones: a) Los párrafos 4-10 del artículo XXIV del GATT, que contienen disposiciones relativas al establecimiento y funcionamiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio; b) la Cláusula de Habilitación (es decir, la Decisión de 1979 sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo), que se refiere a los acuerdos comerciales preferenciales entre países en desarrollo Miembros; y c) el artículo V del AGCS rige la conclusión de acuerdos comerciales regionales en la esfera del comercio de servicios, tanto para países desarrollados como en desarrollo.

Cabe destacar que la formación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, aparentemente infringen en el principio de no discriminación que ampara a los Miembros de la OMC, el artículo XXIV del GATT y el V del AGCS y el párrafo 2 c) de la Cláusula de Habilitación autorizan a los Miembros de la OMC, con carácter de excepción especial y siempre que se cumpla con un conjunto de estrictos criterios, a concertar ACR (Acuerdos Comerciales Regionales).

No obstante, la OMC ha permitido la formación de estos ACR:

La no discriminación entre interlocutores comerciales es uno de los principios fundamentales de la OMC. Sin embargo, los ACR constituyen una excepción a ese principio y se autorizan en el marco de la OMC, con sujeción a un conjunto de normas. De conformidad con esas normas y reconociendo asimismo la necesidad de aumentar la transparencia y comprender mejor las repercusiones de los ACR sobre los intereses de los Miembros de la OMC, los Miembros han encargado a la Secretaría de la OMC que recabe información sobre estos acuerdos. La Organización es también un foro para examinar cómo los ACR afectan al sistema multilateral de comercio en su conjunto (OMC, 2018).

Dicho de otra manera, la negociación multilateral bajo los principios del GATT-OMC (la no discriminación, transparencia), en esencia, tuvo que haber servido para generar una dinámica

expansión comercial, evitando conflictos comerciales y motivando la confianza entre las naciones; sin embargo, las distintas medidas proteccionistas que proliferaron desde los años sesenta, representaban una clara violación a los principios mencionados.

Evidentemente, la ineficiencia de la organización, permite la formación de los ACR, esperando que dichos acuerdos contribuyan a liberalizar los intercambios comerciales entre los países miembros, en otras palabras, la integración regional debe complementar el sistema multilateral de comercio. La lista de inconvenientes que acompañan al comercio y a las instituciones multilaterales es larga, y posiblemente, la lentitud en el desahogo de sus agendas es uno de los más notorios, junto a la innecesaria participación de gobiernos ajenos a los temas que se desahogan, así como la falta de soluciones puntuales y expeditas, sin olvidar la conformación de bloques dentro de las instituciones multilaterales, que a final de cuentas, empantana las negociaciones, son cuestiones que incentivan los intentos por prescindir el marco, la institución y los diálogos del multilateralismo (Novelo, 2010).

De manera que la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) sentaron las bases que facilitaron el incumplimiento de las normas del GATT-OMC por parte de los ACR, pero además propició el relajamiento en la supervisión multilateral; en otras palabras, la formación de la CEE se convirtió en el principal factor para que no se cumpliera fielmente la norma de no discriminación, al ser una gran zona de comercio, que inició sus operaciones sin haber obtenido la aprobación formal de los países pertenecientes al GATT. (Vega, 1988, pág. 217).

Lo anterior puede deberse a que, el área a la cual se ha integrado un país, ya sea de manera bilateral o regional, cubre la mayor parte de las necesidades de comercio de esa nación, es de esperarse que esa nación y las involucradas se olviden del resto del globo, y por supuesto, del multilateralismo, al tiempo que no va al caso que 164 países miembros de la OMC busquen solución para dos o tres miembros.

Además, la Ronda Uruguay, del GATT, (con una duración de poco más de siete años mal aprovechados) y la Ronda Doha de la OMC (aún inconclusa desde 2001 y con muy pocas probabilidades de éxito) se ven desfavorecidas ante los 18 meses de negociaciones y la entrada en vigor del Área de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, dando una muestra más de la lentitud de la Organización.

Resulta paradójico entonces, que fue justo durante los años en los que se erigiera el libre comercio como institución, cuando el fenómeno globalizador diera pie a un acelerado proceso de formalización de los acuerdos regionales de integración.

2. Bloque comercial en América del Norte

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte tiene sus antecedentes con la formación de un Área de Libre Comercio (ALC) que se estableció entre Canadá y Estados Unidos en el año de 1987 y que entró en vigor el 1º de enero de 1989, alejando a éstos dos países del principio del multilateralismo, aunque ambas partes hayan insistido en que sus negociaciones bilaterales podrían tener efectos positivos como precursoras en el frente multilateral (Vega, 1988).

Al mismo tiempo, podemos deducir que éste bloque económico (particularmente el que se da entre México y Estados Unidos) surge de la vecindad que existe entre los países miembros, donde los agentes económicos han encontrado los mecanismos para poder llevar a cabo los intercambios, dando pie a una formación natural de la integración -y que para México había funcionado mejor sin institucionalizar dicha relación-, pero que tal como menciona Gazol (2015, pág. 70), *es común que un bloque nacido al amparo de estas condiciones "naturales" adopte mecanismos institucionales*, como la Zona de Libre Comercio en América del Norte.

La integración Norte-Sur que se dio con la formación del TLCAN fue controvertida por sus características, así como esperanzadora, al menos para México y posiblemente para otros países en vías de desarrollo que apostarían por integraciones de este tipo.

Recordemos que la integración regional se busca para lograr beneficios como la ampliación de mercados, el bienestar de los consumidores -quienes van a disfrutar de más mercancías a mejores precios-, la posibilidad de impulsar economías de escala, la probable especialización productiva de las economías asociadas para dedicarse a aquello que producen con mayor eficiencia, la complementariedad productiva y la transferencia tecnológica y el incremento de la inversión extranjera directa -cuando en el bloque domina el comercio intrasectorial-, la percepción de la integración regional como puerta al libre comercio internacional y la prometida hipótesis de convergencia.

Aunque lo que realmente sucede con las integraciones Norte-Sur, es que tienden a potenciar las asimetrías entre economías grandes y las no desarrolladas. El libre comercio no ha contemplado marcar la orientación de su agenda en la medida en que las economías pequeñas, no desarrolladas y dependientes del comercio exterior, tienden a prolongar su atraso debido a las grandes dificultades que enfrentan cuando buscan introducir sus productos en las

economías grandes o desarrolladas, en este caso Estados Unidos, mismas que suelen mostrar cierto rechazo a los productos provenientes de naciones menos desarrolladas por considerarlos de mala calidad.

Dejando de lado los inconvenientes de la integración regional por sí misma, cabe mencionar el hecho de que América del Norte jamás ha ido en busca de más que una simple zona de libre comercio; y es que las intensidades de la integración definen aquellos compromisos que las naciones contratantes están dispuestas a asumir para mejorar el funcionamiento del bloque:

Cuadro 3. Etapas o intensidades de los ARI	
Etapa	Características
1. Zona de libre comercio	Eliminación de medidas arancelarias y no arancelarias interiores
2. Unión aduanera*	1 + arancel exterior común
3. Mercado común*	1 + 2 + libertad de movimiento de los factores productivos
4. Unión económica*	1 + 2 + 3 + instituciones económicas comunes
5. Unión política*	1 + ... + 4 + instituciones políticas comunes

*En estas etapas, las naciones suscriptoras sólo pueden pertenecer a un instrumento de integración (Capítulo 24 del GATT).

Fuente: con información de Antonio Gazol (citado en Novelo, 2010).

Aunque, tal como Gazol (2015) menciona: la teoría de la integración económica se centra en la teoría de las uniones aduaneras, debido al estudio de los efectos en el nivel de bienestar de la eliminación de los aranceles y al que genera el establecimiento de un arancel externo común. Él también advierte sobre el avance entre la teoría y la realidad, debido a que éstas no caminan en una dirección paralela: la teoría no incorpora los “nuevos temas” de la agenda internacional, como lo son: el comercio de servicios, las inversiones, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales, por mencionar algunos. Por tanto, conviene analizar los posibles efectos en cuanto a creación y desviación de comercio cuando sucede una integración entre naciones:

- a) Ninguno de los países que se integra produzca un determinado bien, en cuyo caso la formación de la unión aduanera y la eliminación de aranceles entre los socios no afecta al comercio mundial.
- b) Que uno de los países que se integra produzca un bien a costos mayores a los internacionales merced a la protección arancelaria: si la nueva unión aduanera adopta el arancel del país productor, se estará desviando comercio.
- c) Que los países que se integran produzcan el mismo tipo de bien, protegidos por un arancel: cuando se eliminen los aranceles entre los socios de la nueva unión, prevalecerá el proveedor menos ineficiente y se estará creando comercio (Gazol, 2015, págs. 83-84).

No obstante las consideraciones que realizó Viner en cuanto a creación y desviación de comercio, se olvidó de los efectos al consumo, para lo cual Lipsey, 10 años más tarde, llegó a dos conclusiones: 1) entre mayor sea la proporción del comercio con el país asociado y menor la correspondiente con el resto del mundo, la posibilidad de aumentar el bienestar de ese país será mayor; 2) una unión aduanera tendrá más posibilidades de un bienestar mayor, si el volumen de compras de fuera de la integración es menor en relación con las compras de bienes domésticos. Lo anterior indica que la pérdida que se genera por una integración, son aquellas que realicen internamente una proporción baja de su comercio total, en especial si no se incluye una proporción elevada de su comercio exterior (Lipsey, citado en Gazol, 2015, págs. 84-85).

2.1 ALC: Estados Unidos y Canadá

El antecedente para la firma del ALC entre Canadá y Estados Unidos podemos encontrarlo en el Pacto Automotriz de 1965, además se trata de una pieza clave para el acuerdo.

Cabe mencionar que Canadá es un país que consiguió su independencia recientemente⁶, aunque este país se haya desligado de la órbita del Imperio Británico, pronto se incluyó a la de Estados Unidos, y fue desde 1945⁷, que las relaciones con Estados Unidos se convirtieron

⁶ Mediante el Estatuto de Westminster (1931), Canadá obtuvo la autorización de abolir las leyes imperiales que impedían ejercer su soberanía legislativa. Sin embargo, aun gozando de la capacidad de actuación exterior, seguía concentrándose en las preocupaciones internas en conexión con la consolidación nacional del Estado. No fue sino hasta 1953 que Canadá logró el reconocimiento legal de su independencia (García, 1995).

⁷ A partir de la Guerra Fria, Estados Unidos buscó asegurar recursos naturales (en especial como resultado de la publicación del Informe Paley, el cual inventariaba la disponibilidad mundial de las materias primas estratégicas para aquella nación). Fue así que Canadá se convirtió a partir de la postguerra en un vendedor

en una característica notoria de la política canadiense. El cambio estructural en el sistema internacional a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial y la declaración de su independencia, propiciaron en Canadá un deseo por abandonar el aislamiento tradicional y desarrollar una diversificación mediante su política de la “tercer vía”, con el fin de reducir la vulnerabilidad que desarrolló a partir de mantener relaciones demasiado exclusivas con los Estados Unidos (García, 1995).

Como a México, una constante para Canadá, es y ha sido, su vecindad geográfica y su dependencia económica de Estados Unidos, la cual se vio acentuada con la globalización. Fue en 1952 que Canadá se convirtió en el exportador preferencial a los Estados Unidos, después de que éste comprara varias de las empresas estratégicas canadienses e iniciara un proceso de toma de control en sectores económicos específicos, en específico el automotriz, que servirían a los intereses estadounidenses (sectores como los recursos naturales y el sector manufacturero) (Gutiérrez-Haces, 2000).

El Pacto representó una importante tentativa para asegurar que las economías estadounidense y canadiense se complementaran mejor dentro de la competencia internacional. Desde la primera mitad de siglo XX, la industria automotriz fue protegida con tarifas excesivas (35%), lo cual llevó a las empresas Ford, General Motors y Chrysler a establecer fábricas de ensamblado en Canadá, las cuales pretendían aprovechar la apertura al mercado de la *Commonwealth*, donde el comercio se regía por una tarifa preferencial que favorecía la producción canadiense. Lo anterior favoreció la estructura oligopólica, que dominaron “las tres grandes”, desalentando a los competidores europeos y correspondió al punto culminante de la industria estadounidense a escala mundial (Duquette & Arnaud, 1990)

Desde la década de 1920, tal como lo indica Teresa Gutiérrez-Haces (2000), Canadá decidió mantener a Estados Unidos como su principal socio comercial, otorgando materias primas y recibiendo manufacturas; fortaleciendo con ello los cimientos de la integración, donde las reducciones arancelarias que surgieran de las Rondas del GATT jugaron un importante papel en el proceso. El Pacto Automotriz de 1965, consolidó el proyecto de integración sectorial

privilegiado para los Estados Unidos, incrementando la inversión directa estadounidense de 4.9 millones de dólares a 10.3 millones de dólares entre 1945 y 1955 (Gutiérrez-Haces, 2000)

selectiva, además implicaba que Canadá debía especializarse en determinadas marcas y modelos, tanto para su mercado interno como para el de Estados Unidos.

Hasta 1976, el Acuerdo permitió un aumento en los salarios y una disminución en el precio de los autos, aunque no propició la inversión realizada en la industria automotriz, exponiéndola a un problema de obsolescencia desde finales de la década de 1970. La competencia y el déficit comercial de Estados Unidos alentaron a ese país a tomar medidas proteccionistas, intensificando la guerra comercial entre Estados Unidos y la Comunidad Europea (Duquette & Arnaud, 1990).

La firma del acuerdo significaba, hasta cierto punto, la terminación de la dinámica que se había llevado entre las dos naciones, la cual no era la más cordial precisamente,

Según el Acuerdo, los firmantes se comprometen a reducir sustancialmente, por etapas, las barreras a sus intercambios y fomentar la competencia de sus respectivos sectores privados. Esta iniciativa tan importante, que el Partido Conservador de Brian Mulroney tomó desde fines de 1985, goza en Canadá, desde la apertura de las negociaciones, de tal visibilidad política y provoca tal debate "nacional" que se debe ver, con justicia como elemento esencial de la lucha que la política neoconservadora lleva a cabo desde su llegada al poder en septiembre de 1984 (Duquette & Arnaud, 1990, pág. 169).

Canadá reconoció que los factores que motivaron la firma del ALC con Estados Unidos fue: la convicción de que para proteger y promover sus principales intereses económicos era fundamental contar con la seguridad de un acceso mayor y más seguro al mercado estadounidense, estableciendo de antemano que las negociaciones multilaterales son, *per se*, más lentas y sus resultados no son rápidamente perceptibles (Vega, 1988). Por supuesto que la formación del ALC contrastaba con la política nacionalista canadiense, recordemos que los dos pilares de su estrategia económica eran la Agence de Tamisage des Investissements Étrangers (Foreign Investment Review Agency, FIRA) a partir de 1974 y el Programa Energético Nacional (PEN)⁸ de 1980 a 1985 (Duquette & Arnaud, 1990).

⁸La política sobre energéticos fue un elemento importante para mermar, aún más, las relaciones entre Canadá y Estados Unidos, sin embargo, el que representaba un mayor punto de tensión entre las dos naciones, era la búsqueda canadiense por una "tercer vía". Canadá intentaba diversificar su comercio acercándose a la Comunidad Europea, Gran Bretaña y el "Tercer Mundo", como lo llamó Duquette (1990), para lo cual instituyó la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI), para dirigir los proyectos destinados a una mayor penetración canadiense en aquellas naciones.

proyectos que le darían salida a la dependencia económica de Estados Unidos y se labró el camino para la apertura comercial. El escenario internacional desfavorecía las condiciones aún más, la caída de los precios internacionales del petróleo y las materias primas afectó seriamente la balanza comercial canadiense, la cual dependía en buena medida del petróleo, el gas, la electricidad, la madera y el carbón. Los hechos materializaron la vulnerabilidad de Canadá, y la reprobación en contra del gobierno de Trudeau no se hizo esperar, culpándolo de un intervencionismo estatal excesivo, así como de tacharlo de incapaz de manejar la crisis económica (Gutiérrez-Haces, 2000).

Por supuesto que la visión estadounidense ante la firma del ALC con Canadá era tan sólo el primer paso de una estrategia más ambiciosa. Tal como lo señala Gazol (2015), el acuerdo bilateral que había entre Canadá y Estados Unidos fue el resultado de un largo periodo de acercamientos, estadounidenses esencialmente, se había revelado la necesidad estadounidense por un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos para satisfacer sus requerimientos energéticos. Reagan nunca ocultó sus intenciones por aislar a la CE, debilitando su posición en la guerra comercial que inició en 1981. Más tarde, México sería informado por Washington de su interés por ampliar la zona de "seguridad energética" al conjunto de América del Norte. No obstante, el Presidente López Portillo y el Primer Ministro Trudeau habían manifestado su rechazo a la idea de convertirse en fuente obligada de suministro energético a Estados Unidos.

2.2 La creación del TLC de América del Norte

Al igual que con Canadá, la geografía ha favorecido al sostenimiento de las relaciones existentes entre México y Estados Unidos y una constante en la dependencia económica que el primero mantiene con el segundo. A pesar de que en otros momentos ni México ni Canadá aceptaban ser parte del proyecto geoeconómico de Estados Unidos, la coyuntura internacional que se presentó después de la segunda Guerra logró convencer a las dos naciones cambiar su parecer:

Aunque en sus primeros años de vida independiente México mantuvo ciertas relaciones comerciales y económicas con los países europeos, a partir de mediados del siglo XIX la relación con Estados Unidos se tornó preponderante y, con diferencias de grado, esta situación

se ha mantenido hasta la actualidad. En cambio, tradicionalmente, debido en parte a factores ligados a la herencia colonial y en parte a las grandes distancias y a la ausencia de vías de comunicación, la relación con los demás países de América Latina ha sido, y es todavía en gran medida, marginal.

...En razón de su enorme importancia cuantitativa, apenas puede discutirse que el comportamiento del comercio exterior de México depende esencialmente de las relaciones comerciales con Estados Unidos... (König, 1973)

De hecho, México había presentado ya su negativa a pertenecer al GATT, y apostó por el proteccionismo. Desde 1938, México manifestó una posición nacionalista respecto a sus recursos naturales y otros sectores estratégicos de su economía⁹. A partir de los años cuarenta del siglo XX, México se conducía bajo un modelo de desarrollo hacia adentro, con miras a sustentar las bases de un sector industrial capaz de abastecer y cubrir las necesidades del mercado interno.

Aunque el programa ISI fue exitoso y mostró resultados durante varias décadas, el modelo se había sostenido sin mayores cambios durante más tiempo del que debía, el modelo se había agotado, la crisis económica de 1976 mostró sus debilidades; y aun así, se pudieron ocultar gracias al descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo, pero los problemas derivados de la ineficiencia del modelo no se hicieron esperar:

La crisis de 1982 condujo a una ruptura radical con el modelo de ISI. En una primera etapa (1983-1985) se puso en marcha sólo una política ortodoxa de estabilización macroeconómica centrada en el control de los déficits y de la inflación. Pero a partir de 1985 se adoptó, bajo la presión de la situación y del FMI, un nuevo modelo económico (NME) orientado hacia el exterior. Un componente clave del NME fue la apertura comercial. Las tarifas aduanales disminuyeron con rapidez. Las restricciones cuantitativas y las licencias de importación desaparecieron. El proceso de apertura unilateral se completó con el ingreso de México al GATT en 1986 y un poco más tarde, en 1994, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Guillén, 2013, pág. 39).

Hasta antes del sexenio de Salinas (1988-1994), el discurso en México se caracterizó por su simpatía hacia el resto de los países latinoamericanos y cierto rechazo a la dependencia con

⁹ Para Canadá se dio un proceso similar, pero hasta la década de 1970.

Para EE.UU. el Tratado representó la oportunidad de delinear un marco normativo para la satisfacción de sus necesidades comerciales; al mismo tiempo que se encargó de asegurar a sus inversionistas al interior del territorio mexicano, como respuesta a coyunturas internacionales como la Comunidad Económica Europea (CEE) que daría paso a la Unión Europea (UE) y los bloques informales que operaban en Asia¹⁰.

En realidad la importancia de México aún no era tan evidente para EE.UU., resultó serlo debido a los descubrimientos de petróleo y luego por las consecuencias en los Estados Unidos de la prolongada depresión económica en México (Weintraub, 2000).

El Tratado tenía ciertas complicaciones producto de sus inicios y por la historia que ambos países comparten, la desconfianza existente entre ambas naciones ha construido como bien lo señala Novelo (2002), esa complejidad dentro de sus relaciones, siendo resultado, no sólo de conflictos armados y constantes desencuentros políticos; pero además, es el resultado de grandes diferencias sociales, culturales, económicas y políticas.

Es preciso recordar que desde la crisis de la deuda externa en la década de 1980, la dinámica de integración en América Latina cambió, y se trasladó de la lógica del desarrollo mediante el impulso a la industrialización en la región, hacia la neoliberal que pugna por el libre comercio, en la que se privilegian los intereses de las naciones dominantes y que, por lo menos, para el caso del TLCAN dejó de lado el objetivo de una integración profunda y se quedó en la simple liberalización del comercio y la inversión; sumando al acuerdo la movilidad de mercancías y servicios se suma la movilidad de los flujos de inversión directa y de capitales (Guillén Romo, 2001). Aunque bien el TLCAN representaba un avance hacia las integraciones norte-sur, no se pretendía, ni se pretende, transformar la zona en una unión aduanal o en un mercado común. No es un secreto que la formación de esta agrupación representaba para EE.UU. la posibilidad de expulsar a Japón en buena medida de lo que considera su mercado natural, México.

En 1992, Washington, México y Ottawa firmaron la creación de una de las mayores áreas de libre comercio. Se podían escuchar discursos grandilocuentes en todas las naciones

¹⁰ Los procesos de cooperación e integración económica que se desarrollaron en la región de Asia Pacífico resultaron toda una sorpresa, debido a sus particularidades que los han distinguido de otros existentes como lo son su dinamicidad y su exitosa inserción en la economía internacional.

firmantes. Al respecto Carlos Salinas de Gortari afirmaba: “El tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos”, mientras que Serra Puche indicaba “el diferencial salarial (de México respecto a EE.UU. y Canadá) tenderá a irse cerrando con el tiempo” (Fariza, 2015).

Ya desde su discurso de toma de posesión, el entonces Presidente Carlos Salinas, apuntaba hacia “el cambio”, añadiendo que la modernización del país era indispensable para atender las demandas de los mexicanos, para lograr insertarse en la competencia internacional. Advertía además, sobre una transformación del Estado, con la cual daría paso a otros actores (sector privado), un Estado moderno –como él lo proclamaba- que conduciría a una estrategia nacional de desarrollo, capaz de crear condiciones para un crecimiento sostenido, donde la inversión del sector privado tendría la tarea de desempeñar un papel fundamental en la recuperación de la economía mexicana (Salinas de Gortari, 1988).

2.2.1 Singularidades del TLC

La presencia de México en el comercio internacional, particularmente en la región de América del Norte, se ha acrecentado considerablemente desde el inicio de las negociaciones y el inicio de operaciones del TLCAN; aumentar dicha participación y albergar un volumen creciente de inversión extranjera directa, fueron objetivos declarados por el gobierno mexicano de 1988-1994 (Serra P., 2015), signatario de ese instrumento que, en una fuerte corriente de reformas denominadas estructurales y favorables al mercado, ha sido la de mayor importancia, dentro de numerosas desregulaciones y privatizaciones que, en tamaño y en facilidades, han empujeado al Estado mexicano.

Como portador de considerables novedades, el TLCAN funda la integración de un país no desarrollado con otros dos que lo son (integración estratégica, de acuerdo al Banco Mundial); incorpora el tema ambiental y, muy especialmente, el de la libertad de inversión que se ha convertido en la variable explicativa, no solo del incremento en el volumen de las exportaciones a los Estados Unidos, sino de la estructura misma de esas exportaciones.

En apariencia, la integración estratégica funciona; entonces ¿cuáles son aquellas que se pueden considerar como singularidades en un simple Tratado de Libre Comercio?, no se requiere de mucho en el primer nivel de integración económica, tal como lo es el que se tiene en América del Norte, México, de lo que es para Estados Unidos.

Durante mucho tiempo México ha tenido que lidiar con el hecho de encontrarse justo debajo –en toda la extensión de la palabra- de una de las economías más importantes del mundo, Estados Unidos; y desde la apertura comercial en México y la integración que sostienen con ese país, particularmente; así como las reformas macroeconómicas realizadas a partir de la década de 1980, caracterizadas por ajustarse a las condiciones de nuestro vecino del norte, que cómo se ha manejado en el discurso, la formación de tan sólo una zona de libre comercio y no un nivel más profundo de integración, no refleja el hecho de la permanencia de soberanía para México, sino más bien, el hecho de que no se pretende generar un compromiso más grande con el país, más que el de aprovechar las condiciones que se generan en el territorio mexicano para atraer inversión externa directa.

Aunque sería suficiente comparar el Artículo 27 Constitucional –el cual recoge el espíritu de la Cláusula Calvo, la cual **no** otorga privilegios a los inversionistas extranjeros sobre los nacionales, por lo que se obliga a todos a entablar litigios con el Estado anfitrión en los tribunales nacionales y con arreglo a las leyes locales- y el Capítulo 11 del TLCAN –el cual, prácticamente anula lo que suscribe el Artículo 27 Constitucional- y, en especial, la forma y el costo en los que los gobiernos de México se han sometido a fallos de tribunales internacionales. Estos acuerdos, negociados por el Poder Ejecutivo y aprobados por la Cámara de Senadores, normativamente tienen el grado de *Ley Suprema*, por encima de las constituciones de los estados de la Unión y por debajo de la Constitución de la República. La realidad de lo prioritario en el TLCAN es completamente diferente para México que para Estados Unidos.

2.3 Acuerdos paralelos, medio ambiente y protección laboral en el TLC

Los llamados “acuerdos paralelos” en materia laboral y medio ambiental se suscribieron con Estados Unidos y Canadá un año antes de que el TLCAN entrara en vigor. Como se puede intuir, éstos documentos no se incluyeron en el texto del Acuerdo, sin embargo, si fueron una condición establecida por el mandatario Clinton, para que el Tratado pudiera llevarse a cabo (López, 2017).

Se añadieron estos acuerdos al TLCAN para establecer las reglas del juego en cuanto a competencia se refiere, para que las empresas no se establecieran en el país donde las leyes de protección ambiental y laborales no se cumplan o son menos estrictas, y por ello los costos

de producción se vuelven menores y con esto, los beneficios incrementan (Perret, S/I). En el papel, los acuerdos paralelos buscaban que la aplicación de cada una de las partes fuera eficiente, que la competencia fuera leal. Además, se atendía a las presiones de grupos ecologistas y líderes sindicales opositores al Tratado que se acababa de firmar con México y Canadá –el cual, cabe mencionar, recuperó las cláusulas principales que ya existían en el acuerdo bilateral que habían sostenido Canadá y Estados Unidos-. Al final, estos acuerdos adoptaron una forma parecida al TLC al introducir en ellos el principio de independencia, lo que bien puede hablar de las resistencias nacionalistas de los negociadores (de Alizal, 2016).

En materia ambiental, el acuerdo homogeneiza este ámbito contenido en el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN). Las tres naciones se comprometieron a adoptar ciertas medidas para la protección del medio ambiente, entre sus compromisos se incluye la obligación de cada uno de observar de manera efectiva el cumplimiento de sus leyes ambientales –las cuales, cabe destacar que, en México, son muy laxas y su cumplimiento rara vez es adecuado-. Si no se llegase a cumplir con el compromiso, el país que incurra en alguna falta, estará sujeto a obligaciones semejantes, incluidas en el TLCAN, en materia de solución de disputas comerciales; aunque las obligaciones comerciales no se encuentran sujetas a este tipo de revisiones independientes (TLCANhoy.org, 2012).

El texto que versa respecto al tema laboral había sido diseñado, de acuerdo con la página electrónica oficial del TLCAN, para promover el cumplimiento efectivo de las leyes y regulaciones laborales de cada país, como el ACAAN, este acuerdo (Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, ACLAN) buscaba facilitar además una mayor cooperación entre las tres naciones.

Aunque, como apunta Graciela Bensusán (1994), el problema es y ha sido la ineffectividad de la legislación laboral mexicana, que debería exigir un esfuerzo innovador en el terreno institucional. En materia laboral es mucho más agresivo con México, dice que México está obligado a cumplir con las leyes mexicanas, aunque como se señaló, no ha habido innovaciones a favor de la mano de obra mexicana, nos encontramos frente a un escenario de mayor informalidad, derivada de condiciones cada vez más precarias para la mano de obra.

3. Saldo del TLC

México no sólo comparte con Estados Unidos una frontera de más de tres mil kilómetros, la vecindad que guardan y la coyuntura histórica los han hecho socios en más de una vez, sin necesidad de llegar a formalizar ningún acuerdo y sin embargo, la formalización de la integración fue más que inevitable, los argumentos parecían válidos y aun cuando no, no había forma de refutarlos. Actualmente, el TLCAN representa el 25% del PIB mundial y se realizan transacciones comerciales de 1.1 billones de dólares por dicha integración (Villanueva, 2017).

Existieron dos razones fundamentales que motivaron su firma, por una parte, existía la necesidad de impulsar las exportaciones no petroleras, con el objetivo de incrementar el número de empleos en los sectores manufactureros, por otro lado, lograr incentivar la inversión extranjera directa (IED) en el país, como un auxilio para el ahorro interno que se mostraba insuficiente para la financiación del desarrollo de la nación (Novelo, 2007).

El mandatario, Carlos Salinas de Gortari, quien motivó la integración con Estados Unidos, declaró después de las negociaciones de los "Acuerdos Paralelos", que tratarían de ser complementarios al Tratado: *se abren mejores perspectivas para que nuestro crecimiento económico sea mayor, para atraer más inversión directa y, sobre todo, para generar más empleo e incorporar incrementos de productividad. Con ello, fijaremos bases para una recuperación sostenida de los salarios y del bienestar*" (Salinas de Gortari, 1993). Aunque el tan esperado crecimiento no ha logrado concretarse y esa dependencia que sostienen México con Estados Unidos se refleja, sobre todo, cuando Estados Unidos tiene alguna baja en su PIB, ya que México se nota más afectado, ciertamente.

Gráfica 1. Variación porcentual anual del PIB de México y de Estados Unidos



Fuente: elaboración con datos del Banco Mundial (DataBank, 2017).

Por parte de Estados Unidos, la razón fundamental era conseguir el superávit que se había logrado en 1993, argumentando que la integración profundizaría esa situación en su balanza comercial (bilateral) —aunque años anteriores, Reagan había notado un déficit significativo con México, a lo cual solicitó dismantelar todos los programas industriales en México, dando inicio a la apertura comercial (Romero Tellaeche, 2018). Lo cierto es que, en el mejor de los casos, el resultado no ha sido el que se buscaba (desarrollo y crecimiento para México y superávit para Estados Unidos). En general las tasas de crecimiento de los países en desarrollo que liberalizaron su comercio, han sido menores a las que se registraron durante el modelo ISI, sin mencionar el incremento de la desigualdad y el estancamiento de los salarios reales.

Punto a parte, debemos destacar que al momento de negociar el TLCAN, México fue muy específico en señalar que el tema petrolero no formaría parte de la discusión, de ahí que el tema migratorio fuera excluido por Estados Unidos. No obstante, el capítulo VI se dedica a este sector (Gazol, 2015).

Prácticamente un cuarto de siglo se ha cumplido desde la entrada en vigor del Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN), México, firmó con Canadá y Estados

Unidos en 1992 el Tratado; sin embargo, el paso de la industrialización bajo el programa de sustitución de importaciones (ISI) hacia un comercio relativamente liberalizado empezó casi una década antes de que el país concretara el Acuerdo. En general la liberalización comercial de los años ochenta en los países en desarrollo tuvo dos efectos evidentes: el incremento en el volumen de comercio y el cambio de la naturaleza del comercio, que pasaron de exportar productos primarios (agrícolas y de la minería) a exportar bienes manufacturados (Krugman, Obstfeld. & Melitz, 2012).

Claro que México ha incrementado el comercio con sus vecinos del norte¹¹, sin embargo, en los últimos años su crecimiento se ha visto discontinuado, y aún con esos resultados, el exsecretario de Comercio y Fomento Industrial no pareció sorprendido a los 20 años de la firma del Tratado, pues expresaba que se trataba de algo completamente normal, pues de lo que se trataba era de abrir los mercados y el Tratado cumplió con su cometido, haciendo crecer tanto importaciones como exportaciones. Como lo refiere Weintraub (2000), *si tan sólo se evaluara el éxito de una integración mediante el incremento de comercio, entonces el TLCAN sería todo un éxito*. La mayor parte de las exportaciones mexicanas, 80%, se dirigen hacia Estados Unidos, y en la misma proporción, las importaciones de México provienen de aquel país.

Aunque, el comercio de México con Estados Unidos ya sobrepasaba el que hacía con el resto del mundo, desde años anteriores a la entrada en vigor del Tratado, por lo tanto, el incremento del comercio no es precisamente un triunfo para la economía o el bienestar mexicano. De hecho, el incremento del comercio exterior mexicano corresponde al aumento en la inversión extranjera directa proveniente de Estados Unidos. El diferencial salarial sigue sin recortar su diferencia y por supuesto el tema migratorio continúa en la mesa.

Este capítulo está dedicado a realizar un análisis respecto a los resultados arrojados para EE.UU. y México durante el desarrollo del mismo.

¹¹ Serra Puche afirmaba a los 20 años de la firma del TLCAN: "Estamos exportando alrededor de mil millones de dólares al día, pasamos de recibir 3 mil millones de dólares de inversión extranjera directa del TLC, a un promedio de 20 mil millones de dólares al año" (Serra Puche, 2013).

3.1 Posición de México, antes del TLCAN

Después de la Segunda Guerra Mundial, la política estadounidense se basó en la reducción de barreras comerciales, mientras que la política comercial de México se había centrado en la restricción de importaciones: el cambio que se dio en estas naciones fue como de espejo. Estados Unidos se volcó hacia un mayor proteccionismo y México dio un giro hacia la apertura. La conducta mexicana se advertía con la adhesión de esta nación al GATT en 1986 (Weintraub, 2000).

Fue a partir de la década de 1980 que el proceso de globalización se manifestó con mayor claridad, dicho proceso trajo consigo cambios importantes en la economía internacional y su profundización se debió, en gran medida, por la creación de un marco normativo internacional y el acelerado progreso tecnológico.

De acuerdo a Guerra-Borges (2002), el marco normativo sirvió a la globalización del comercio eliminando barreras proteccionistas (para América Latina, el fin del ISI), mientras que el gran progreso tecnológico favoreció el proceso de producción mundial fraccionando muchas estructuras de producción nacional, para que se conectaran a los procesos internacionales de producción. En el planteamiento de Ibarra (2005), las explicaciones a la estructura del orden económico mundial van perdiendo credibilidad ante la rapidez de los acontecimientos, lo cual pasa con mayor frecuencia en las naciones menos desarrolladas donde sus gobiernos transfieren sus funciones al mercado, tal como ha sucedido con México, y por tanto, pierden autonomía económica y política no sólo en el plano internacional, sino también en su ámbito nacional.

3.1.1 México en América Latina

Durante los años cuarenta del siglo XX, con la aparición de la CEPAL y sus esfuerzos por desarrollar políticas de industrialización en una región donde no había una actividad industrial relevante. La integración entre las economías de la región latina permitiría fortalecer la vinculación de los aparatos de producción de la región (Flores, 2010)

Hasta ahora, lo que podemos ver es que la apertura comercial junto con la firma del tratado significó para México dos cosas, por un lado el país se convertía en la envidia de toda América Latina, haciendo de Estados Unidos su principal socio comercial; por otro lado, se había convertido en enemigo de América Latina. Aunque el TLCAN no significó un

parteaguas para la historia moderna de México, si es un gran motivo para sobresaltar distintos efectos sobre la economía mexicana.

Como sabemos, la idea de integración surgió con el proceso de independencia que se vivió en América Latina en el siglo XIX, el cual llevaba consigo otros procesos industriales que marcarían el rumbo del comercio internacional, y que fue acompañado de la independencia de las trece colonias norteamericanas, la revolución francesa y las guerras napoleónicas (Bértola & Ocampo, 2010).

Pese a que América Latina había entendido las dificultades para el progreso en aislamiento, las fuerzas disgregadoras y los intereses locales y regionales adversos a la integración fueron más fuertes y pareciera que con el tiempo se hace más intenso.

Los esfuerzos de integración latinoamericana terminaron, pero es preciso recordar el papel que México jugó dentro de la región; el cual se vería materializado en 1959, cuando por fin se llegó a la aprobación del documento "Recomendaciones acerca de la estructura y normas del Mercado Común Latinoamericano" o "Documento de México", el cual establece los objetivos que se buscaban al momento de formar un mercado común en la región latina, comenzando por una zona de libre comercio, la cual se concretó en 1960 con la firma del Tratado de Montevideo entre siete países (Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay) y con lo que surgiría la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), al cual se sumaron Colombia y Ecuador en 1961 y Venezuela cinco años más tarde y Bolivia al siguiente (König, México frente a la ALALC y los otros mecanismos latinoamericanos de integración económica, 1974)

Aunque ALALC había conseguido incrementar el comercio en la región hasta 1980 y la participación de sus manufacturas había pasado del 23% en 1961 al 50% en su último año de vigencia, las estructuras productivas de los países miembros no sufrieron cambios significativos. Gazol (2015) relata cómo fue que la deficiente evolución de la producción latinoamericana, significó el mismo tipo de obstáculos al crecimiento que los que se tenían dos décadas atrás, en gran medida por no avanzar en algo más que los meros intereses comerciales que impulsaron ALALC en sus orígenes; pese a que la liberalización de los intercambios era una condición necesaria, no fue suficiente para que la integración regional

estuviera de primero entre los instrumentos de política económica a disposición de los gobiernos latinoamericanos.

Hay que decir que el esquema de la ALALC era excesivamente rígido. lo cual dificultaba el cumplimiento de sus compromisos. añadiendo la falta de compromiso por parte de las naciones suscritas a la ALALC. Al no concretarse la zona de libre comercio que se había especificado en el Acuerdo de Montevideo, se optó por extinguir el proyecto y sustituirlo por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual se basaría en un *sistema múltiple y flexible, caracterizado por el pluralismo, la convergencia, la flexibilidad y el trato diferencial* (Gazol, 2015, pág. 386).

El nuevo proyecto de integración coincidía con una serie de sucesos, de los cuales, podemos identificar a la crisis de la deuda y la apertura comercial mexicana como los más importantes para la definición de la relación entre México y Estados Unidos. Cuando México comenzó con su proceso de apertura comercial, la CEPAL temía que esta nación le diera la espalda a América Latina. Al respecto, Hummer y Prager señalan del caso:

...si México hubiera concedido antes de la firma del NAFTA del 100% sobre un bien determinado a EE. UU. y Canadá, hubiera debido extender esta ventaja, no por imperio del Art. 44 del Tratado de Montevideo¹² y solamente respecto de los miembros de ALADI, sino en virtud del Art. I GATT y a favor de todas las partes contratantes –entre ellos los miembros de la ALADI-. Si, en cambio, esas preferencias se conceden dentro del marco del NAFTA, la extensión fracasa merced a la excepción del Art. XXIV GATT. Por tanto, México no estaría obligado a extender las ventajas concedidas a sus socios del NAFTA a los miembros de ALADI. Ahora bien, dado que el Art. 44 del tratado de Montevideo 1980 prevé la aplicación -hacia fuera- de la cláusula de la nación más favorecida, México está obligado a extender las ventajas concedidas en el marco del NAFTA a los demás miembros de la World Trade Organization (WTO) esta obligación no existe. Se configura de este modo un sistema en el que los miembros de la ALADI se benefician con la extensión de preferencias concedidas por

¹² El Artículo 44 del Tratado de Montevideo II advierte una cláusula de la nación más favorecida, que se aplica, por disposición del mismo artículo, de distinta manera "hacia adentro" o "hacia afuera". La primera supone que los Acuerdos de Alcance Parcial previstos en el propio Tratado no obligan a sus participantes a extender las concesiones que pacten entre sí. La segunda considera la concertación de acuerdos preferenciales con países en desarrollo, que pueden ser extensivos a los demás miembros de ALADI si se cumplen las condiciones que el propio tratado impone. Hay que subrayar que la extensión de los acuerdos preferenciales con otros países se aplica para los países en desarrollo y no contempla a los países desarrollados (Gazol, 2015).

alguno de sus miembros –integrantes de otros esquemas preferenciales- que no se extienden a los demás miembros de la WTO (Hummer y Prager, 1998, citado en Gazol, 2015, pág. 402).

Ante la disyuntiva, Hummer y Prager apuntaban hacia dos posibles salidas: una sería abandonar ALADI, con todo lo que ello implicaba, o mantener la integración con ALADI, lo cual implicaría acatar los términos de artículo 44, *sin que éstos estuvieran obligados a hacer lo mismo para las exportaciones mexicanas*. En ese momento, cortar de tajo las relaciones entre México y la ALADI no resultaría conveniente para ninguna de las partes, sin embargo, ALADI no podía pasar por alto la grave falta que México había constituido a los estatutos de la integración. En consecuencia, se generó el “Protocolo Interpretativo del Art. 44 del Tratado de Montevideo de 1980”, el cual dice, básicamente, que cualquiera que celebre un “acuerdo no previsto”, como lo fue el caso del TLCAN, podrá solicitar una suspensión temporal de las obligaciones establecidas por el Artículo 44.

Este caso, dio pie al deterioro de las relaciones entre América Latina y México, sin que ello llegara a consolidar sus relaciones con sus socios norteamericanos.

3.2 Inversión extranjera directa en México, implicaciones para el país

Los actores clave en el proceso de integración son las corporaciones multinacionales, quienes se encargan de reubicar internacionalmente segmentos de la cadena de valor, incluyendo servicios y tareas de administración, de acuerdo con la intensidad en el uso de factores productivos (Minian, 2006 citado en Vázquez & Pérez, 2010). Los segmentos que requieren una mayor intensidad en mano de obra, se relocalizan en los países con bajos salarios, como es el caso mexicano. Una razón más para la reubicación, es la proximidad del consumidor con el fin de reducir en lo posible la existencia de inventarios (Vázquez & Pérez, 2010).

México se ha especializado en una especie de modelo maquilador, el cual se caracteriza por importar tecnología de las casas matrices de las corporaciones multinacionales, dado a partir de la redefinición de los mecanismos de control, la descentralización de los segmentos productivos y organizativos dentro de la compañía; es decir, *el reemplazo de la organización vertical de la producción por redes nacionales e internacionales de proveedores, la dispersión geográfica de estas redes; y el cálculo económico y financiero de cada segmento de la empresa* (Minian, 2010).

Gráfica 2. Exportaciones e importaciones mexicanas de productos manufacturados como porcentaje del Total



Fuente: Elaboración con datos del Banco Mundial (DataBank, 2017).

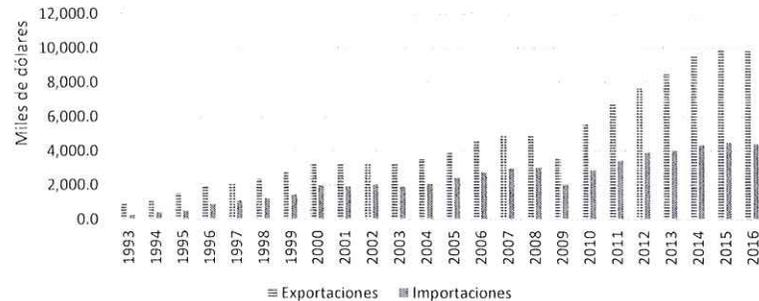
Aunque la posición de México ante el mundo como exportador es fuerte y el superávit entre esta nación y Estados Unidos es bastante considerable (véase gráfica 3), la paradoja consiste en que no existe un crecimiento sustancial para México. El país ha logrado posicionarse dentro de la cadena global de valor para la industria automotriz, sacrificando los salarios mexicanos, los cuales han logrado atraer la inversión extranjera directa en nuestro país, que a su vez, es el motor para las exportaciones y el sustento para lograr que México se posicione en el comercio internacional actualmente.

La IED es la que ha definido a la estructura dominante dinámica de la exportación mexicana, donde más del 60% de comercio intrarregional es intraindustrial, logrando que la industria automotriz se haya posicionado como la industria del TLCAN.

Como lo señala Weintraub (2000), lo anterior puede ser un indicador de dependencia o de integración, pero eso depende del punto de vista de cada analista; la inversión extranjera directa en México conduce al comercio entre México y Estados Unidos (el país inversionista), así mismo, a que las empresas con capital para invertir están más orientadas a la exportación que aquellas con capital meramente mexicano. De hecho, la recuperación mexicana, se debió en gran medida, al aumento de las exportaciones, por lo que el argumento de la inversión extranjera directa se fortalece. Tal como señala Cota (2015), el TLCAN generó las condiciones favorables para un crecimiento de la economía mexicana –

crecimiento que ha sido insuficiente, pero crecimiento al fin- que se basó en la exportación de las exportaciones manufactureras (Véase Gráfica 2), centrándose en el sector automotriz y subsectores electrónicos, sectores que se comenzaron a expandir en la década de 1990.

Gráfica 3. Balanza de productos manufacturados. Prod. metálicos para transportes y comunicaciones



Fuente: Elaboración con datos del Banco de México (Banxico, 2017).

Pero entonces, cuál es el error cometido con la integración, si ésta traería consigo mayor bienestar al país, mejores salarios, la migración disminuiría...bien pues, tal como apunta el investigador del COLMEX, José Antonio Romero T. (2018) en entrevista con el diario El País, se apostó erróneamente por una estrategia de apertura comercial por dos hechos: 1) el libre comercio no puede generar crecimiento por sí sólo, y 2) el hecho de atraer IED al país no transfiere tecnología al país, per se, los mexicanos no son más productivos. Así mismo, las bases teóricas para la apertura de la economía mexicana y su posterior integración en el TLCAN, podemos encontrarla en la hipótesis del crecimiento dirigido por las exportaciones, nuevamente nos encontramos con un enfoque –enfóque del programa neoliberal- que considera que el libre comercio y la especialización internacional fomenta la productividad de las naciones (M. Cota, 2015).

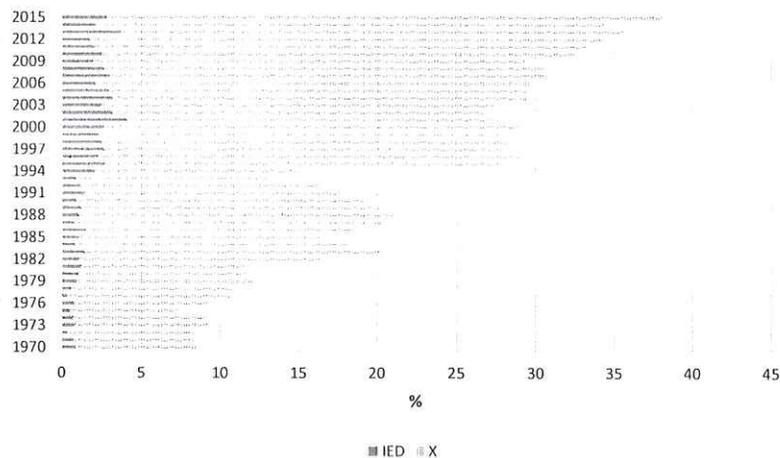
Al respecto hay que tomar en cuenta que a pesar de la evidencia empírica que se encontraron en diferentes países que lograron incrementar el crecimiento de su ingreso económico a través de del ensanchamiento de sus exportaciones, ésta evidencia se encontró para países **desarrollados** (Feder, 1982). Efectivamente, las exportaciones contribuyen al crecimiento

El error de la estrategia mexicana para el crecimiento consiste en que, la atracción de inversiones se basa en el ensamble de insumos al interior del país. De 1993 a 2012, el valor agregado de las exportaciones mexicanas cayó del 58.8% hasta 39.13%; en el mismo periodo, la participación del TLCAN en las exportaciones mundiales bajó de 18.99% a 12%. señala Hernández Hadad, mientras que la competitividad mexicana cayó 10 lugares a nivel mundial a 20 años del Tratado (Villanueva, 2017). Definitivamente las exportaciones continúan creciendo desde que el TLC entrara en vigor:

Fuente: Elaboración con datos del Banxico.

No obstante, se debe tomar en cuenta que las exportaciones no son de capital mexicano, es decir, el crecimiento de éstas exportaciones se basa meramente en la inversión extranjera, la cual no tiene ninguna obligación con los inversionistas nacionales:

Gráfica 4. IED y exportaciones en México como % del PIB



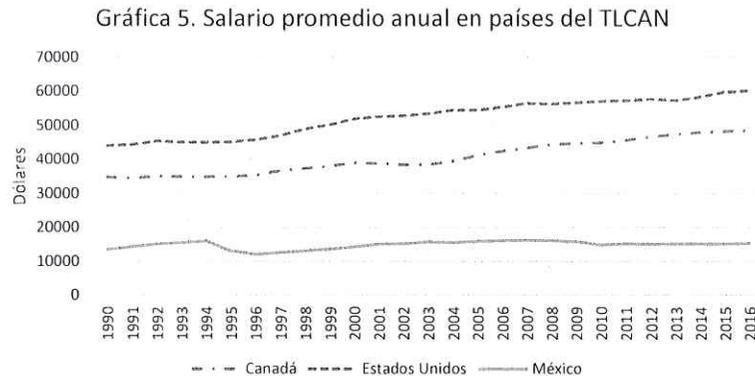
Fuente: Elaboración con datos de Banxico.

Aunque claro, la visión que se tenía era también importada en personajes de la talla de Salinas de Gortari, desde los centros donde el pensamiento neoliberal fue gestado. Como es sabido, el TLC es ley suprema para México, de hecho, se encuentra por encima de la Constitución Mexicana, y le permite a los inversores ingresar al país sin exigirles ningún requisito de

exportación, contenido nacional, o de asociación con mexicanos, lo cual ha convertido al país en una megafábrica de productos maquilados.

3.2.1 Salarios mexicanos

Jaime Serra Puche aseguraba en 1992, que el diferencial salarial con Estados Unidos y Canadá tendería a cerrarse con el tiempo, veamos lo que ha ocurrido:



Fuente: Elaboración con datos de la OCDE

Como se puede apreciar, la brecha salarial no se ha cerrado, sino que por el contrario, se ha ampliado considerablemente. Esto no suena incongruente una vez que conocemos la razón, y es que la limitación salarial aplicada en México desde la apertura comercial se dirige a la atracción de las transnacionales, las cuales llegan al país en busca de incrementar sus ganancias, recordando que los bajos salarios en México, es probablemente la carta más fuerte ante las negociaciones en el TLCAN, siendo sus salarios incluso aún más bajos que los que se perciben en China.

El salario es por mucho, una de las preocupantes que atañe cada vez más en muchos círculos de debate que van desde sindicatos hasta académicos en todo el mundo, para México no es la excepción, aunque si fue un tema que permaneció en *stand by* durante una larga temporada y que fue retomado en 2014, cuando la propuesta del Jefe de Gobierno de la Ciudad de México generó un fuerte debate que ha resultado en una recuperación del 15 por ciento de su poder adquisitivo respecto de la pérdida de poder adquisitivo de 75 por ciento, registrado desde

El cuadro sintetiza, en mayor medida, las políticas adoptadas en México con el objetivo de mantener la inflación vía salarios, se puede considerar un elemento clave para la contracción de los costos laborales la reducción de salarios, aún a costa del sacrificio del consumo interno y el bienestar social, se trata de la “ventaja comparativa” con la que ha jugado México a lo largo de la integración. Cabe mencionar que la meta de inflación del Banco de México, que se estableció en 3% anual, con un intervalo de variabilidad de un punto porcentual, ha contribuido a obtener los efectos deseados en torno a la estabilidad de precios, aunque valdría la pena preguntarse si realmente ha brindado estabilidad a la sociedad mexicana, tomando en cuenta los recientes desequilibrios en la variable.

Gráfica 7. Variación porcentual anual de la inflación en México



Fuente: Elaboración con datos del Observatorio Económico Latinoamericano (OBELA).

Estas medidas han traído consigo, además de salarios bajos y comprometidos con la estabilidad de la inflación; un abandono total de los objetivos de mayor consumo, empleo y por tanto, crecimiento. Mantener las tasas de interés en altos niveles, ha generado serias repercusiones sobre el tipo de cambio (Gráfica 5), el cual ha tendido a la apreciación en los últimos años, resultando costoso para el crecimiento económico. Al recibir choques económicos, como lo podrían ser los déficits comerciales, la inestabilidad, la falta de confianza y la fuga de capitales, se pueden observar impactos sobre el tipo de cambio y por consecuencia, procesos inflacionarios. De tal forma que el Banco de México enfrenta estas situaciones por medio de políticas monetarias restrictivas, o dicho de otra manera, eleva la tasa de interés.

Veamos entonces qué es lo que sucede con el tipo de cambio. Este es sometido a las metas de inflación del Banxico, por lo tanto, si existe algún choque como los que se han mencionado previamente, y el gobierno debe decidir por una depreciación de la moneda, éste tenderá a moderar esta presión mediante el alza en la tasa de interés, de manera errónea para nuestra economía, pues sólo se logrará profundizar la recesión, dándole a la política monetaria un carácter más bien procíclico (Ayala, 2016).

Es precisamente durante los años en donde se ha conseguido la estabilidad en los precios, que el tipo de cambio a tendido más a la apreciación, como efecto del mantenimiento de altas tasas de interés en pro de la estabilidad de la inflación.

De acuerdo con Ros (2015), un tipo de cambio apreciado reduce la rentabilidad de la inversión privada en sectores de bienes comerciables de la economía y promueve la reasignación de recursos en contra de esos sectores, de ahí que un tipo de cambio real apreciado sea adverso al desarrollo económico.



Fuente: elaboración con datos del Observatorio Económico Latinoamericano (OBELA, 2016).

Particularmente, la industria manufacturera cumple un papel decisivo en el proceso de crecimiento por varias razones que hacen que la productividad se expanda endógenamente con la inversión y la producción en ellos. De aquí podemos deducir que la política monetaria que se ha implementado en los últimos sexenios, ha jugado un papel importante en la

generación de efectos negativos sobre el consumo, empleo y en el tipo de cambio, mediante el mantenimiento de las altas tasas de interés, bajos salarios y la estabilidad de la inflación.

4. Tensiones actuales del TLCAN

A pocos años del Tratado, el mundo, pero en especial sus integrantes se han cuestionado la viabilidad y el funcionamiento del TLCAN, hoy los cuestionamientos son cada vez más sustentados y la existencia del Tratado parece estar sobre una base endeble; en pocas palabras, el mundo bien podría seguir sin el Tratado y probablemente sus integrados serían más eficientes sin él, aunque ello no signifique que América del Norte se ha desintegrado. Son distintos los efectos que se han estudiado en diversas esferas desde que este Tratado se implantara –fórmalmente- en la región; de tal forma que la renegociación que ahora se ha planteado desde EE.UU., era un tema que se había pospuesto por largo tiempo, a pesar de la corta vida de la integración.

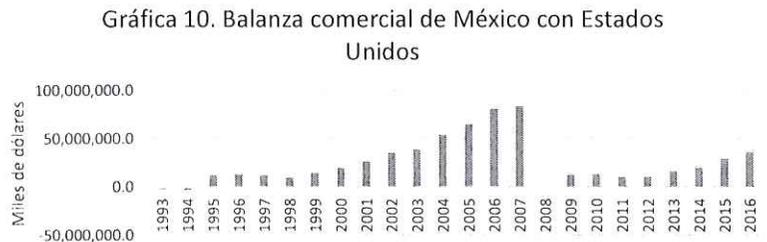
México ha tenido distintos motivos para haber podido denunciar en previas ocasiones el Tratado; la normatividad para regular factores como la inversión extranjera, el comercio, los flujos financieros, la propiedad intelectual, el tema laboral, entre otros, ha transitado hacia la apertura total, involucrando a todos los sectores y ramas de la economía, sin importar que sean o no estratégicos para el desarrollo del país, sectorizando a la nación, y dejando en el olvido nuestra región del sur. El proceso comenzó con la modificación del Artículo 27 constitucional, realizada durante el sexenio 1988-1994 para flexibilizar la entrada en áreas estratégicas y –como quedaría de manifiesto años más tarde– para allanar el camino hacia el TLCAN.

Son distintas las cuestiones que han llevado a las Partes contratantes, a un estado en el que el TLCAN, se pone en tela de juicio, no sólo por distintas esferas de sus sociedades, sino que, y de manera particular, el actual mandatario estadounidense ha denunciado abusos por parte de sus socios comerciales, con México y el TLCAN en la mira.

La renegociación del TLCAN fue promovido en un inicio por el gobierno de los Estados Unidos, presidido por el republicano, Donald Trump, argumentando que los déficits generados en su economía, como si el TLC que sostiene en América del Norte fuera la razón de todos sus males.



Fuente: Elaboración con datos de la Oficina de Censo de Estado Unidos (United States Census Bureau, 2017).



Fuente: Elaboración con datos del Banco de México (Banxico, 2017).

Tal como se muestra, Estados Unidos tan sólo ha incrementado su déficit con el paso de los años (desde la negociación hasta el funcionamiento del TLCAN). El estado de la balanza comercial de un país, no puede definirse por sus acciones bilaterales con otro, y en el caso de Estados Unidos, México no es el principal problema, como veremos más adelante. Es cierto que México ha logrado ganar terreno y ha conseguido atraer empresas multinacionales debido a la política salarial establecida en el país, así como las exenciones fiscales y disponibilidad irrestricta de abundantes recursos naturales, aunque también sería justo mencionar que son aquellas multinacionales las que se apropian de los saldos superavitarios que Trump imagina que sirven a poderes mexicanos.

Otro problema que se ha enunciado en Estados Unidos como uno de los que se generó en aquella nación a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio, es el de la pérdida de empleos, los manufactureros en primer lugar:

de su mandato Trump se dirigía hacia la clase media estadounidense, que ha visto su ingreso disminuido y por lo tanto su capacidad de consumo.

La búsqueda de Trump por “acuerdos justos”, se basa en la idea mercantilista y muy estrecha de que el comercio exterior alcanzará el equilibrio, prácticamente, de manera automática; sin haber tomado en cuenta que ésta práctica empobrecen quienes lo practican, pues las ventajas de la división internacional del trabajo se anulan por consecuencia, será importante entonces analizar las implicaciones del *laissez faire* de la ocupación plena y los ajustes automáticos. *Pretender curar la desocupación implica la falacia proteccionista en su forma más cruda y grosera* (Keynes, 2003, pág. 316).

Lo que exige el mandatario estadounidense, es una renegociación que resulte beneficiosa para los “trabajadores americanos”. Para lograrlo, los Estados Unidos tomarán medidas contra aquellas naciones que violen los tratados de libre acuerdo, y ordenará al Secretario de Comercio identificar todas las violaciones al comercio y usar cada instrumento del que disponga el gobierno federal para terminar con estos abusos.

Como lo ha hecho desde su campaña electoral, Trump se refiere en su discurso a la población menos favorecida en su nación, sin embargo, el presidente puede entrar en una disyuntiva al culpar a los miembros del *establishment* de Washington por las “malas negociaciones” y nombrarse como el responsable del futuro éxito, si es que lo consigue, en esos acuerdos con el objetivo de regresar los empleos a *América*, incrementar sus salarios y ayudar a mantener la industria manufacturera estadounidense.

De los 22 puntos¹³ que presentó el presidente republicano para la renegociación del TLCAN, los temas giran en torno al mercado laboral, la corrupción, la energía, las pequeñas y

¹³ Los puntos que exige Trump para la renegociación del TLCAN son: 1) Comercio de mercancías: Mejorar la balanza comercial de Estados Unidos y reducir el déficit comercial con los países Socios; 2) Medidas sanitarias y fitosanitarias: Garantizar las obligaciones sanitarias y fitosanitarias que se basan en los derechos y obligaciones de la OMC, establecer un mecanismo para resolver rápidamente las barreras injustificadas que bloquean la exportación de alimentos y productos agrícolas de Estados Unidos; 3) Aduanas, facilitación del comercio y reglas de origen: actualizar y fortalecer las normas de origen, según sea necesario, para asegurar que los beneficios del TLCAN vayan a los productos hechos genuinamente en Estados Unidos y América del Norte; garantizar que las normas de origen fomenten la contratación de bienes y materiales de los Estados Unidos y América del Norte, establecer procedimientos de origen que racionalizan la certificación y verificación de las normas de origen y que promuevan una aplicación estricta. Promover la cooperación con los países del TLCAN para asegurar que los bienes que cumplan las normas de origen, recibir beneficios del TLCAN, evitar la evasión de los derechos y combatir los delitos aduaneros. 4) Obstáculos al comercio; 5) buenas prácticas

medianas empresas, la propiedad intelectual y la inversión. Al igual que Trump, Liguthizer (secretario de relaciones exteriores de Estados Unidos), opina que debían eliminarse los subsidios injustos y las prácticas comerciales que producen distorsiones en el mercado (Martínez Riojas, 2017).

4.2 El déficit comercial de Estados Unidos

El tránsito de un sistema económico con un bajo coeficiente de apertura económica y comercial, representado por las importaciones más las exportaciones divididas por el PIB ($(M + X)/PIB$) a uno fuertemente abierto y deficitario, entre los años sesenta del siglo XX y los que ahora circulan, corresponde a una circunstancia histórica de los Estados Unidos, en la que se presentan notables incrementos en la productividad de sus competidores (Japón, Alemania y, más recientemente, China), acompañados de incrementos mucho menos que proporcionales en los salarios, así como a elementos monetarios de, en teoría, menor reciedumbre en la pérdida de competitividad exportadora, que en este caso se han mostrado de enorme importancia, tal como propone la paradoja de Triffin (la expansión del dólar como equivalente internacional, al tiempo que resulta inestable para aportar la liquidez internacional suficiente, va debilitando al dólar) que describe las razones por las que la relación oro-dólar se volvería insostenible. La apreciación sostenida del dólar le fue convirtiendo en una moneda muy buena para comprar y muy mala para vender, en el mercado internacional, especialmente frente a competidores que mostraron enorme habilidad para lograr que la productividad de sus economías creciera considerablemente más, y más rápidamente, que sus salarios. Vigencia plena del Teorema de las ventajas comparadas. Son éstas las causales fundamentales de la ruptura estadounidense de los compromisos de Bretton Woods, particularmente los referidos a la convertibilidad del dólar a oro, a partir de la crisis de 1971.

regulatorias; 6) Comercio en servicios, incluye telecomunicaciones y servicios financieros; buscará promover la oferta competitiva de servicios de este sector facilitando la entrada al mercado mediante una regulación transparente y un regulador independiente; además asegurar compromisos para proporcionar un acceso razonable a la red para proveedores de telecomunicaciones físicas y recursos escasos. 7) Comercio digital de bienes y servicios y flujo de datos transfronterizos. 8) Inversión; 9) Propiedad intelectual; 10) transparencia; 11) empresas estatales o controladas por el Estado; 12) Política de competencia; 13) trabajo; 14) Medio ambiente; 15) Anticorrupción; 16) remedios comerciales: preservar la capacidad de los EE. UU. para hacer cumplir rigurosamente sus leyes comerciales, antidumping, derechos compensatorios y leyes de salvaguardia. 17) Adquisiciones gubernamentales; 18) PYMES; 19) Energía; 20) Solución de diferencias; 21) Provisiones Generales y 22) Tipos de cambio (Executive Office of the President, 2017).

Después de que terminara la 2a. Guerra Mundial, los ejércitos alemán y japonés retornaron a la condición de clase trabajadora de los países derrotados, con calificación similar a la de Estados Unidos, con condiciones laborales singulares, por adversas, y compartiendo el apremio de sus naciones por obtener divisas (dólares), útiles en el financiamiento de las indispensables importaciones e insustituibles en la liquidación de sus diversos endeudamientos. A partir de las reformas domésticas, iniciadas en 1978, surge una nueva potencia (China) que, también, compete en el comercio internacional mediante los bajos salarios, a los que –paulatinamente– va sumando una creciente calificación de la fuerza laboral. En paralelo, Alemania centra su actividad económica en consolidar el liderazgo sobre su entorno regional, la Unión Europea, y en su propio desarrollo, mientras Japón ha padecido, desde su crisis financiera de 1990, un severo proceso deflacionario de extraordinaria duración, que no se ha podido mitigar con medidas monetarias como unas tasas de interés reales negativas:

El problema fue especialmente grave en la década de 1990 en Japón, donde el colapso de la burbuja bursátil Nikkei descubrió todo tipo de malos préstamos inmobiliarios de los bancos, cooperativas de crédito y otras firmas financieras, cargando al gobierno con la responsabilidad de decidir cuánta carga debían poner sobre el contribuyente. Si los contribuyentes no se lo cargaban, los dueños de bonos y acciones incurrirían en pérdidas muy grandes debido a que los precios de esos títulos se reducirían aún más. En este contexto fue especialmente preocupante el estado catatónico del gobierno de Japón, lento para decidir cómo enfrentar la crisis y aún más para actuar (Kindleberger & Aliber, 2012, pág. 7).

Ambos autores (2012) recuerdan que por aquellos años, al menos siete de los diez bancos más grandes del mundo eran japoneses.

Como podemos ver, las alteraciones en la economía mundial a lo largo del tiempo han devenido en modificaciones sustanciales. Asia es una región poderosa y con grandes implicaciones a nivel global; en poco tiempo, en el déficit comercial actual de los EE. UU., China ocupa el sitio de mayor relevancia, por encima de Japón, Alemania, México e Irlanda, en una proporción que le coloca a gran distancia del resto:

País	%
China	47.1
Japón	9.3
Alemania	8.8
México	8.7

Fuente: Elaboración con datos de US Census Bureau, 2017.

El actual gobierno estadounidense ha establecido que la reducción del déficit comercial es imperativo de su política económica e, incluso, que deberá ser un propósito colectivo en la renegociación del TLCAN; para lo anterior, ha propuesto lo siguiente:

- a) El endurecimiento de las reglas de origen, de forma tal que se complique la situación comercial de países no miembros, predominantemente asiáticos y fundamentalmente China, y se favorezca una mayor presencia de mercancías estadounidenses dentro del flujo comercial de la región;
- b) La disposición de protecciones laborales y salariales que homologuen los ingresos de los trabajadores de los tres países signatarios. Es ésta, una demanda en la que el gobierno de Canadá apoya al de los EE. UU., y
- c) La cancelación del Capítulo XIX del texto del TLCAN, que trata sobre la "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias".

En el frente interno, y en el ánimo de evitar las salidas de nuevas inversiones a México, el gobierno de los Estados Unidos planea establecer un dumping fiscal, que reduciría el impuesto corporativo del 35% al 20 %; un nivel de recaudación a la actividad empresarial corporativa con el que, en teoría y hasta el momento, el gobierno mexicano no podría competir. Debe destacarse el hecho consistente en que, en el desahogo de la agenda de tres jornadas completas de renegociación, al 28 de septiembre de 2017, la representación estadounidense no había presentado ninguna propuesta de reforma en lo relativo a las reglas de origen, a la protección laboral ni al tratamiento de controversias. Con el proceso electoral de numerosos cargos en México, incluida la sucesión presidencial, en el 2018, el tiempo se pone a favor de los Estados Unidos, de modo que el agotamiento del total de la agenda de

renegociación, que podría aplazarse hasta el 2019, comportará una fuerte presión sobre el gobierno de México, para firmar acuerdos parciales contrarios a su interés.

En su manifiesta oposición a las reglas del libre comercio, el representante del gobierno de Donald Trump ha presentado la propuesta de un arancel estacional, cuando algunos productos agrícolas perecederos (espárrago, tomate, brócoli y los berries) se cosechan en México y los Estados Unidos, para reducir las exportaciones desde el primero; es una propuesta contraria a las reglas de la OMC y a las aún vigentes en el TLCAN que debe resultar inadmisibles. Del mismo tipo, se ha filtrado la intención estadounidense de fijar un porcentaje de contenido nacional (50 % del contenido norteamericano), y no solo regional, en cada producto sujeto a las reglas de origen, así como la inclusión de una cláusula de terminación automática del TLCAN a cinco años, si no se acuerda antes su renovación.

4.3 Reglas de origen, contenido nacional y la caducidad del TLCAN

En ocasiones, los problemas que surgen con las normas de origen se atribuyen a fallos técnicos, pero la frecuencia con la que sucede indica que se utilizan de manera deliberada como medida proteccionista (Stiglitz, 2006, pág. 135)

Pensemos en las aportaciones de Viner respecto al comercio, aunque no son las más recientes, en realidad siguen vigentes; pensemos en la posibilidad de que los Acuerdos Regionales de Integración (ARI) sirvan al libre comercio o sirvan al proteccionismo. Los mecanismos de exclusión diseñados para los países no signatarios de un ARI (reglas de origen para las áreas de libre comercio y arancel único para ARIs de mayor densidad –unión aduanera, mercado común, unión monetaria y unión política-) toman un importante lugar en la implantación de límites al libre comercio. Por reglas de origen se entienda a las diversas leyes, reglamentos y prácticas empleados para asignar un país de origen a los productos comercializados y el principio fundamental en que descansan es que los bienes deben tener alguna transformación sustancial en el país miembro que los presenta como originarios. Los métodos más usados, para determinar tal transformación son el cambio de clasificación arancelaria (la mercancía transformada tiene una clasificación distinta a la que corresponde a los insumos empleados en su producción), la misma transformación sustancial, el porcentaje de contenido regional y la determinación de procesos productivos.

Para el caso del TLCAN, el cambio de clasificación arancelario y, de manera complementaria, el método de valor agregado regional son los que se aplican mayoritariamente (Hernández, 1996). El cambio de clasificación arancelaria permite otorgar la condición de bien originario del país en el que se realizó la transformación más importante que hace diferir la clasificación entre el producto y los insumos. Para el caso del porcentaje de contenido regional, se considera la proporción de insumos regionales empleados en la fabricación del bien que se trate, con base en su costo neto.

Vemos entonces, que los bienes originarios corresponden inicialmente a productos transformados en el ámbito regional y, o complementariamente, a los insumos regionales comprometidos en los procesos productivos correspondientes.

Al comienzo de la cuarta ronda de renegociaciones, el día 12 de octubre de 2017, la prensa publicó la manifiesta preferencia del presidente Trump por acuerdos bilaterales con Canadá o con México: *Es posible que no podamos llegar a un acuerdo con uno o con otro, pero llegaremos a un acuerdo con alguno de los dos*; sobre la posible supervivencia del TLCAN reformado, insistiendo en que si no se llega a un "acuerdo justo" tendría que disolverse. Pero ¿qué se entiende como justo? Se entiende un instrumento que reconozca la asimetría de los intercambios, hasta ahora desfavorable a los Estados Unidos, y que apruebe mecanismos y acciones (las reformas propuestas) que ayuden a la reducción de ese déficit. Canadá se encuentra en la antesala de una controversia relevante por la propuesta de un arancel del 300%, presentada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos el 6 de octubre de 2017, a la importación de los aviones CSeries de la empresa Bombardier (canadiense), bajo la acusación de ofrecerlos a precio subsidiado; a México se le pretende reducir un superávit de 64 mil millones de dólares, supuestamente alcanzado en el año 2017 (Diario El País, 2017). También se da a conocer, como filtración privilegiada el viernes 13 de octubre, la intención del representante estadounidense propuso la elevación del porcentaje de contenido regional para los automóviles del 62.5% actual al 85% y el establecimiento en 50% de los componentes de los Estados Unidos, dentro de ese contenido regional (Bloomberg, 2017). El mismo día 12 de octubre, el gobierno de los Estados Unidos propuso formalmente poner fecha de caducidad al TLCAN –cinco años si los países firmantes no acuerdan lo contrario-, con la oposición, en un inicio de Canadá y México, y a partir de noviembre de

2017, durante la quinta ronda de negociaciones para modernizar el Tratado, se realizó una propuesta oficial del lado mexicano, de aceptar la cláusula sunset¹⁴ (vigencia limitada) (Morales, 2017).

La primera propuesta, acuerdos bilaterales en el sitio que ocupa en este momento el TLCAN, reduciría por mucho el poder de negociación de Canadá y disiparía el de México. Se ha demostrado que, en la medida en la que las relaciones económicas y comerciales se alejan del multilateralismo, el poder gobierna estas relaciones por encima de los principios (Stiglitz, 2006, págs. 354-357). Tal cómo se ha mencionado, la asimetría que existe entre México y Estados Unidos no sólo es notable, sino que abarca cada espacio económico y político que se pueda comparar; en una relación bilateral, los gobiernos mexicanos ensancharían considerablemente más la carga de concesiones, incluso contrarias a ordenamientos constitucionales.

Respecto a la revisión del alza, a 85%, las reglas de origen y establecer el contenido nacional estadounidense en 50% del nuevo contenido regional, en el caso de los automóviles, es preciso decir que el solo enunciado de tal propósito está en reñido con el libre comercio, lo cual implica la subordinación de dos de tres países a los imperativos de uno solo, además de comportar un significativo incremento en costos y precios que afectarían a los consumidores y a las ventas de automóviles norteamericanos. El siguiente cuadro permite apreciar las características del contenido de origen regional norteamericano y estadounidense de los automóviles:

¹⁴ La cláusula sunset es una de las propuestas estadounidenses, se refiere a la terminación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte cada cinco años, a menos que los tres socios convengan su continuación.

Tabla 3. Contenido de origen regional norteamericano y estadounidense en algunas marcas de automóviles (%)

Marca	%
Chrysler	77 (EE. UU. 57)
Ford	60 (EE. UU. 45)
General Motors	58 (EE. UU. 44)
Honda	55 (EE. UU. 54)
Mazda	33 (EE. UU. 3)
Nissan	32 (EE. UU. 22)
Volkswagen	30 (EE. UU. 9)
Toyota	20 (EE. UU. 20)

Fuente: AUTOMAKERS & ANDC, PANIVIA Y OICA, citado en Diario El Financiero (Bloomberg, 2017).

La misma fuente informa que, en la producción mundial de automóviles, los productores principales son los siguientes:

Tabla 4. Producción mundial de vehículos (millones de unidades)

Productor	Millones de unidades
China	28
TLCAN	18
Japón	9
Alemania	6
India	4
Corea del Sur	4
España	3
Brasil	2

Fuente: AUTOMAKERS & ANDC, PANIVIA Y OICA, citado en Diario El Financiero (Bloomberg, 2017).

Además se ha informado de la intención oficial estadounidense de incorporar al listado de bienes originarios sujetos a las reglas de origen, algunos insumos producidos en ese país, útiles en la fabricación de automóviles, como lo son el aluminio, el acero, resinas y cobre.

Se dijo antes que la teoría de la integración económica plantea que un ARI **crea** comercio, cuando premia al proveedor más eficiente, en la lógica del menor precio, y **desvía** comercio al premiar a un proveedor distinto al más eficiente. El representante estadounidense, Lighthizer, proyecta una fuerte desviación de comercio, sin mencionar que la propuesta amenaza con una guerra comercial con proveedores y competidores de bienes terminados, fundamentalmente asiáticos, y para incentivar la división de intereses entre los gobiernos de Canadá y México que muy probablemente, y se comienzan a ver los primeros retoños de la propuesta formulada por Estados Unidos, con una flexibilización por parte de México en la negociaciones más recientes, transformando la intención de cooperar unidos en la renegociación por la de competir en soledad por los favores que ofrece el ser uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos.

Sobre la cláusula sunset, hay que decir que al pactar la caducidad de un ARI, se está llamando a su conclusión. La analogía que se ha hecho con los contratos matrimoniales que incluyen cláusulas de divorcio resulta bastante adecuada. El plazo propuesto para la caducidad es menor al que corresponde a la vida útil real (obsoletos o amortizados y, simultáneamente, productivos) de los bienes de inversión e incomparable con la correspondiente infraestructura y otras instalaciones complementarias del equipo industrial. Si un instrumento de integración, que incluye la libertad de inversión, pretende promover el crecimiento de la planta productiva regional, debe otorgar predictibilidad a la operación del libre comercio y cualquier cláusula de caducidad, casi no importa el cuándo de la misma, no hace sino engrosar la densa nube de incertidumbre que enfrenta la economía en todas las regiones del planeta. El más avanzado, exitoso e incluyente instrumento de integración regional, que ha alcanzado la densidad, para un muy relevante número de sus integrantes, de Unión Monetaria, la Unión Europea, muy difícilmente hubiese alcanzado los elevados y ejemplares niveles de integración que desde hace tiempo muestra, si sus promotores originales (Jean Monet, Robert Schuman, Aristide Gallitieri, Conrad Adenauer, más los gobernantes de los países miembros del Benelux: Bélgica, Holanda y Luxemburgo) le hubieran fijado una cláusula a la fundadora Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA).

Canadá junto con Estados Unidos, pone en riesgo la teología gubernamental, comprometida firmemente con el oráculo de la inflación.

Estabilidad a toda costa, es el principio oficial mexicano aun cuando, desde la cuarta ronda de negociaciones y por un período que tendrá un avance previsiblemente significativo en el calendario de 2018, se ha tenido (y tendrá) un fuerte impacto adverso sobre el tipo de cambio y, consecuentemente, sobre la inoperancia de los objetivos gubernamentales de inflación.

El de los empleos y salarios decentes, es el tema que por encima del resto- para la representación del gobierno mexicano significa el más inaceptable de todos, la ausencia de tales ocupaciones e ingresos es la variable explicativa de lo que los burócratas y los empresarios mexicanos (con o sin relación con el mercado TLCAN) se atreven a definir como "Nuestra ventaja competitiva", si se elevaran los salarios de quienes trabajan en procesos productivos funcionales al consumo o a la inversión regionales, ese incremento tendría un efecto muy marcado, y en muy corto plazo, sobre el resto de los salarios pagados en México.

4.5 Cancelación del capítulo XIX del TLCAN

El espacio del comercio internacional está cargado de conflictos por las diversas y frecuentes fallas del mercado. Por ello, la controversia es parte constituyente de la integración económica, y es así que resulta conveniente la definición de instrumentos útiles en la revisión y eventual solución de controversias. La afición del mandatario estadounidense, Trump, por amenazar con la edificación de barreras, físicas y arancelarias, a inmigrantes o a inversionistas de su propio país, al menos en el segundo caso, no es una novedad. Desde el arancel Smoot-Hawley en 1930, y mucho antes, los gobiernos de los Estados Unidos se han apegado fuertemente a medidas proteccionistas:

Aunque era coherentemente antiesclavista, Lincoln nunca había abogado antes por la abolición forzosa de la esclavitud; consideraba que los negros eran inferiores desde el punto de vista racial y estaba en contra de concederles el derecho al sufragio. Teniendo esto en cuenta, resultaba probablemente menos terrible para los sureños en relación al tema de la esclavitud que en el frente arancelario tras su elección. En efecto, todavía en los primeros tiempos de la Guerra Civil, Lincoln dejó claro que era bastante partidario de permitir la esclavitud en los estados del Sur para mantener unida a la Unión. Puso en práctica la

emancipación de los esclavos en otoño de 1862 más como un movimiento estratégico para ganar la guerra que a partir de sus convicciones morales...De este modo, la victoria del Norte en la Guerra Civil permitió que Estados Unidos siguiera siendo el más ardiente practicante de la protección de la industria naciente hasta la Primera Guerra Mundial, incluso hasta la Segunda Guerra Mundial, con la notoria excepción de Rusia a principios del siglo XX (Chang, 2004).

El obstáculo formal para poder cumplir la amenaza arancelaria, está contenido en los compromisos internacionales, el TLCAN entre otros, que han suscrito distintos gobiernos de aquel país.

Para la relación con México, mucho más que con la que sostiene con Canadá, al actual gobierno estadounidense le resulta estorbosa en su inclusión e inadmisibles en su redacción, por equitativa, la presencia del capítulo XIX en el texto del Tratado. Es la norma que impide el ejercicio impune de medidas unilaterales, en perjuicio de los llamados socios comerciales, y establece procedimientos para la integración de listas de juriscultos y de espacios para revisar y solucionar controversias. La propuesta de cancelar ese capítulo es un anuncio que augura tiempos muy difíciles para México y Canadá, por cuanto esa cancelación dejaría en tribunales locales, y con el argumento del poder, el tratamiento de las inevitables y numerosas controversias que en todo momento acompañan a la operación de los instrumentos de integración regionales.

Hasta mediados de diciembre de 2017, las negociaciones se han movido en la lógica de cambiar de tema a asuntos de resolución, relativamente sencilla, como el comercio por medios electrónicos, no previstos en la versión original del TLCAN, mientras el gobierno de los Estados Unidos no ha retirado ninguna de sus propuestas inadmisibles y acusó de parcialidad a la OMC, en ese mismo mes y en Buenos Aires, por permitir que potencias comerciales indiscutibles, como China, naveguen por el mundo con bandera de país subdesarrollado. El triunfo en la reforma fiscal y el desmedro del Obamacare (con la cancelación de la obligación de los beneficiarios de contratar un seguro médico), la pérdida de neutralidad estadounidense en el conflicto entre Palestina e Israel (con el reconocimiento de Jerusalén, éste como capital del segundo), la marcha hacia la locura en las relaciones con el gobierno de Corea del Norte, son asuntos que han colocado al TLCAN y a su renegociación en un segundo término, aun cuando la mención del tema, en la retórica del presidente Trump,

Conclusiones

El TLC parece haber acelerado la liberalización del comercio en México, pero definitivamente no es el responsable de la apertura, en definitiva, muchos de los cambios que se dieron en el país pudieron haberlo hecho sin necesidad del Acuerdo. El cambio en la dinámica de producción mexicana se dio de manera brusca y sin regularización alguna, creyendo, erróneamente, que el libre comercio podría generar por sí mismo un verdadero crecimiento acompañado del desarrollo que tanto se buscaba en el país.

La problemática mexicana más reprochable y con mayores consecuencias fue el abandono de la política industrial –paradójicamente, México se ha convertido en un país mucho más industrial, alejado del campo, por el descuido que ello significó y no por una mejora en la vida del público en general- y la aceptación –o sometimiento- de todas y cada una de las condiciones establecidas por el Fondo Monetario Internacional, y las contenidas en el Consenso de Washington, derivadas de la crisis de la deuda de la década de 1980, justo cuando el mundo se sumía en el programa neoliberal. Las condiciones sociales de bienestar no han mejorado, sino que van en detrimento y bien pueden añadirse a la lista del “fracaso económico” que resultara de la integración en América del Norte.

Cuando México decidió formalizar sus relaciones con Estados Unidos –Canadá venía incluido en el contrato-, implícitamente rechazaba la integración que había formado con América Latina y apostó por atarse a su vecino del norte fuertemente y por el hecho de que el ingreso preferencial a los mercados norteamericanos tendría que generar una expansión del mercado interno como consecuencia del incremento en la producción que estaba destinada a exportaciones.

Lo que en realidad sucedió, además de un rotundo éxito exportador –que para nada se debe al ingenio de los inversionistas mexicanos- y un notable incremento en la inversión –inversión extranjera directa que poco o nada rinde cuentas a la nación mexicana- y en consecuencia, la contracción salarial no trajo consigo más que incremento en la desigualdad social y un claro desgaste del mercado doméstico.

La integración silenciosa que define Weintraub cuando se refiere a la relación que ya existía entre México y Estados Unidos, haría que el comercio entre la primera nación y la segunda, tarde o temprano, se profundizara. La institucionalización del proceso de apertura, tan sólo

generó que los cambios se suscitaran desbocadamente y ahora México se encuentra amarrado contundentemente a la nación estadounidense, dado que la política implementada ha sido diseñada, desde la apertura comercial, alrededor del TLCAN, haciendo que las posibilidades para la nación sean reducidas.

Aunque México tiene en puerta una verdadera oportunidad de cambio, las constantes presiones por parte del equipo de negociación estadounidense, han logrado doblar poco a poco, como en otros momentos en la historia, las negociaciones en la arena mexicana, llevando, muy probablemente, a que las negociaciones concluyan en un bilateralismo con aires mercantilistas entre México y Estados Unidos, donde el último no resulte perdedor.

Pese a que las posibilidades para México son pocas, la relación preexistente con Estados Unidos hace que la probabilidad de finiquitar el acuerdo se presente como una oportunidad para la nación mexicana, y así reestructurar poco a poco su desmantelada política industrial, permitiendo así, generar un verdadero desarrollo a partir de la transferencia de conocimiento, que hasta ahora, se ve impedida por el Tratado.

Por lo demás, la relación entre México y Estados Unidos continuará vigente, resultará bastante complicado lograr que la inversión extranjera directa instalada en éste país sea relocalizada en el corto plazo, además de costoso; sin mencionar que si bien la migración mexicana atraviesa por una fase de incertidumbre, debido a las declaraciones del actual mandatario estadounidense, Trump, y sus efectos sobre la opinión pública, lo cierto es que las condiciones para que esas personas puedan retornar a su nación de origen, aún no han sido creadas y parece que no es del interés del gobierno mexicano crearlas.

Bibliografía

- Ayala, H. (2016). La apertura comercial y sus efectos paradójicos sobre la economía mexicana. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Banxico. (2017). *Sistema de Información Económica*. Recuperado el 16 de 04 de 2017, de <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=I&accion=consultarCuadroAnalítico&idCuadro=CA8&locale=es>
- Bensusán, G. (1994). Entre candados y dientes. *Perfiles latinoamericanos*, 109-141.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad*. Madrid: Secretaría General Iberoamericana.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Bloomberg. (12 de 10 de 2017). "Choca" TLCAN con armadoras de autos. *El Financiero*, pág. 4.
- CEPALSTAT. (17 de 09 de 2017). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de CEPALSTAT: http://interwp.cepal.org/cepalstat/web_cepalstat/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e
- Chang, H.-J. (2004). *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: Catarata.
- DataBank. (2017). *Banco Mundial*. Recuperado el 25 de 10 de 2017, de <http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=2&series=TG.VAL.TO.TL.GD.ZS&country=#>
- de Alizal, L. (05 de 2016). *Posgrado UNAM*. Obtenido de Los Acuerdos en materia ambiental y laboral: <http://www.posgrado.unam.mx/sites/default/files/2016/05/2707.pdf>
- Diario El País. (12 de octubre de 2017). Trump abre la puerta a un pacto comercial con Canadá y sin México. *El País*, pág. 2.

- Duquette, M., & Arnaud, A. (1990). El acuerdo de libre comercio Canadá- Estados Unidos. *Foro Internacional*, 31(2), 169-194.
- Executive Office of the President. (2017). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 17 de 11 de 2017, de <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/july/ustr-releases-nafta-negotiating>
- Fariza, I. (2015). La brecha que el TLC no ha conseguido cerrar. México: El País. Obtenido de https://economia.elpais.com/economia/2017/02/15/actualidad/1487125626_808626.html
- Feder, G. (1982). On exports and economic growth. *Development Economics*, 59-73.
- Fernández, C. (08 de 12 de 2016). México SA. *La Jornada*, pág. <http://www.jornada.unam.mx/2016/12/08/opinion/0280Ieco#texto>.
- Financiero, D. E. (12 de octubre de 2017), pág. 4.
- Flores, J. (2010). *Cambio estructural e integración regional de la economía mexicana*. México: Universidad Autónoma Metropolitana y Juan Pablos Editores.
- García, C. (1995). Canadá y el Tratado de Libre Comercio Norteamericano: entre la globalización y la integración regional. *Revista CIDOB d'afers internacionals*(29-30), 97-116.
- Gazol, A. (2015). *Bloques económicos* (7a ed.). México, D. F.: Facultad de economía, UNAM.
- Guerra-Borges, A. (2002). *Globalización e integración latinoamericana*. México: Siglo XXI/Instituto de Investigaciones Económicas.
- Guillén, H. (Julio y Agosto de 2013). México: de la sustitución de importaciones a un nuevo modelo económico. *Comercio Exterior*, 63(4), 34-60.
- Gutiérrez-Haces, T. (2000). El Libre Comercio en Canadá ¿como política de Estado o estrategia Corporativa? En T. (. Gutiérrez-Haces. *Canadá, un Estado Posmoderno* (págs. 95-128). México, D. F. : Plaza y Valdez, Editores.

- económica en la primera década del siglo XXI* (págs. 47-76). México, D. F.: Universidad Autónoma Metropolitana. unidad Azcapotzalco.
- Morales, R. (2016 de noviembre de 2017). México acepta revisar TLCAN cada 5 años. . *El Economista*. págs. <https://www.economista.com.mx/empresas/Mexico-acepta-revisar-TLCAN-cada-5-anos-20171116-0028.html>.
- Moreno-Brid, J. C., & Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento de la economía mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Moreno-Brid, J. C., Garry, S., & Monroy-Gómez, L. Á. (2014). El Salario Mínimo en México. *Economía UNAM*, 78-93.
- Novelo, F. (2002). *Hacia la evaluación del TLCAN* (1a ed.). México : Miguel Ángel Porrúa y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Novelo, F. (2000). *La política exterior de México en la era de la globalización*. México, D. F.: Universidad Autónoma Metropolitana y Plaza y Valdes.
- Novelo, F. (2010). Globalización e integración regional ¿exclusión o complementariedad? En C. A. Rozo, & R. M. Constantino. *La quimera del desarrollo mexicano* (págs. 47-66). México, D. F.: Itaca y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Novelo, F. (2011). *De Keynes a Keynes. La crisis económica global en perspectiva histórica*. México, D. F. : Universidad Autónoma Metropolitana y Editore e Impresores Profesionales Edimpro, S. A. de C. V.
- OBELA. (2016). *Observatorio Económico Latinoamericano*. Recuperado el 19 de 05 de 2017. de <http://www.obela.org/datos>
- OCDE. (27 de 01 de 2018). *OCDE*. Obtenido de Estadísticas: <https://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>
- OMC. (2007). *World Trade Organization*. Obtenido de Informe sobre el comercio mundial 2007: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr07-2b_s.pdf
- OMC. (2011). *Entender la OMC*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio. División de Información y Relaciones Exteriores.

- OMC. (2018). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Entender la OMC:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm
- OMC. (2018). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Programa de Doha:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm
- OMC. (2018). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Acuerdos comerciales regionales: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm
- OMC. (2018). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 17 de diciembre de 2017, de Entender la OMC. Los años del GATT: de La Habana a Marrakech: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm
- Perret, L. (S/I). *Archivos jurídicos UNAM*. Obtenido de La solución de controversias en los acuerdos paralelos del TLC: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/966/12.pdf>
- Puchet Anyul, M., Ruiz Nápoles, P., & Moreno-Brid, J. C. (2011). La integración regional de México: condicionantes y oportunidades por su doble pertenencia a América del Norte y a Latinoamérica. *Economía UNAM*, 8(23), 3-36.
- Romero Tellaeche, J. A. (24 de 04 de 2018). El TLC es una de las causas del estancamiento de México. (I. Fariza, Entrevistador)
- Ros, J. (2015). *¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?* México: Colegio de México y Universidad Autónoma de México.
- Salinas de Gortari, C. (1 de 12 de 1988). *500 años de México en documentos*. Obtenido de Discurso de Toma de Posesión de Carlos Salinas de Gortari como Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos: http://www.biblioteca.tv/artman2/publish/1988_67/Discurso_de_Toma_de_Posesi_n_de_Carlos_Salinas_de__74.shtml
- Salinas de Gortari, C. (1993). *Tratado de Libre Comercio: Acuerdos Paralelos*. México, D.F.: Subdirección de Publicaciones de Nacional Financiera.

Weintraub, S. (2000). *A Marriage of Convenience* (1a ed.). Nueva York: Replica Books.

Zapata, R., & Gabriele, A. (1994). La conclusión de la Ronda de Uruguay: resultados e implicaciones. *Comercio Exterior*, 524-537.