

# El futuro del TLCAN en los inicios de la presidencia de Donald Trump

Por *Victor* LÓPEZ VILLAFANE\*

**D**ESDE SU TOMA DE POSESIÓN en enero de 2017, el presidente de Estados Unidos Donald Trump ha venido echando abajo lo que la clase gobernante neoliberal de México pensaba sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, en el sentido de que era ya un proceso positivo, definitivo y sin alteraciones. Nadie se imaginó que a la presidencia del país vecino llegase un gobernante que pusiera en peligro la vigencia de este tratado, con una ideología antimexicana expresada en una serie de proyectos para restringir la migración —como la instalación de un muro para sellar toda la frontera común—, entre otras políticas hacia México.

Debemos señalar que Trump fue un candidato venido del entorno externo al Partido Republicano, no proviene propiamente de la derecha tradicional de esa organización política, sino que representa una facción empresarial financiera, extractiva y militarista que ha decidido tomar el poder directamente. Es indudable que su arribo a la presidencia de Estados Unidos revela una enorme crisis política de los partidos tradicionales en ese país, que fueron incapaces de vencerlo tanto en las elecciones primarias del Partido Republicano como en la elección presidencial frente a Hillary Clinton, la candidata del Partido Demócrata.

En este contexto cabe preguntar si, como presidente de Estados Unidos, la postura de Trump hacia el TLCAN es sólo una ocurrencia salida de la nada para atacar a México en varios frentes u obedece a otras razones. A continuación trataré de dar respuesta a esta pregunta con una serie de argumentos sobre lo que creo subyace en el origen del pensamiento de Trump.

*Las transiciones demográficas en Estados Unidos  
y el temor a la reconquista mexicana*

**E**N el año 2004, el politólogo Samuel P. Huntington publicó un libro en el que señala que Estados Unidos ha definido la sustancia

---

\* Profesor-investigador del Programa de Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México; e-mail: <villafane16@gmail.com>.

de su identidad nacional bajo tres premisas. En primer lugar los colonos británicos de finales del siglo XVIII, especialmente en la costa atlántica, se definieron como americanos. En segundo, el llamado “credo americano” es el elemento crucial para definir la identidad de los descendientes de aquellos colonos. Dicho credo está integrado por factores como la lengua inglesa, la identidad cristiana de la comunidad, el compromiso religioso, el valor del individualismo, la ética del trabajo y la creencia de que los humanos tienen la capacidad y el deber de crear el paraíso en la tierra y, por último, conceptos como respeto a la ley, responsabilidad de los gobernantes y derechos individuales. En tercer lugar, por tres siglos la cultura anglo-protestante ha sido central en esta identidad y es lo que distingue a la gente nativa de Estados Unidos de otros pueblos sobre el planeta.<sup>1</sup>

De acuerdo con Huntington, desde fines del siglo pasado la sustancia y relevancia de esta cultura está siendo desafiada por la nueva oleada de inmigrantes llegados de América Latina y Asia. En el pasado, uno de los más importantes logros de Estados Unidos consistió en la eliminación de un alto grado de componentes étnicos y raciales históricamente centrales en su identidad, lo que le permitió llegar a ser una sociedad multiétnica y multirracial en la que los individuos eran valorados por sus méritos. Este logro fue posible gracias al compromiso sucesivo de generaciones *americanas* con la cultura anglo y protestante y a la identificación con el credo de los colonos fundadores de Estados Unidos. El reto es sostener a futuro este compromiso generacional, cuando la población blanca, anglosajona y protestante (WASP, por su sigla en inglés) sea una minoría y su influencia se reduzca.

Es interesante subrayar que en el libro de Huntington la migración mexicana ocupa un lugar especial en la preocupación por el futuro de la identidad de la cultura norteamericana. El autor señala que esta inmigración va reconquistando las áreas de las que México fue despojado por la fuerza en las décadas de los treinta y cuarenta del siglo XIX. Y a diferencia de otros grupos de inmigrantes en el pasado, los mexicanos y sus descendientes no se han asimilado a la sociedad norteamericana.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Samuel P. Huntington, *Who are we: the challenges to America's national identity*, Nueva York/Londres/Toronto/Sydney, Simon & Schuster, 2004. Véase especialmente el capítulo 9, dedicado a la inmigración mexicana.

<sup>2</sup> El rechazo a la “raza india y mestiza” mexicana tiene sus raíces en el siglo XIX desde la formación de Estados Unidos. Véase al respecto José Luis Orozco, *De teólo-*

De acuerdo con el análisis que realiza Huntington, los factores que hacen diferente a la inmigración mexicana son seis. A continuación los sintetizo:

1) Vecindad. Se trata de una relación asimétrica entre el gran poder de Estados Unidos y un vecino pobre como México. La diferencia de ingreso entre estos dos países es la mayor entre todos los que comparten una misma frontera en el mundo, lo que provoca una oleada de mexicanos cruzando una frontera relativamente abierta.

2) Número. La inmigración mexicana ha venido incrementándose desde 1965 y en porcentajes históricos —aunque no supera la de irlandeses y alemanes en el siglo XIX. En el año 2000 los mexicanos constituían el mayor porcentaje de habitantes nacidos fuera de Estados Unidos. A esta cifra debe agregarse la inmigración ilegal. Con estas tendencias, para el año 2040 la población hispana —en la que la mexicana es mayoría— representará 25% del total de la población del país del norte.

3) Ilegalidad. La inmigración ilegal mexicana ha ido en aumento en los últimos cincuenta años. Se calcula que representa 69% del total de la inmigración ilegal en Estados Unidos. Desde 1993 el presidente Clinton señaló que el contrabando organizado de gente era una amenaza a la seguridad nacional.

4) Concentración regional. Los hispanos tienden a concentrarse regionalmente rompiendo el patrón de dispersión y asimilación de épocas anteriores. Por ejemplo, los mexicanos prefieren el oeste y la mitad vive en el estado de California. La tasa de fertilidad es más alta en este grupo, y eso ha repercutido en el sistema educativo. Un estudio de Katrina Burgess y Abraham Lowenthal afirma que las escuelas de Los Ángeles están siendo mexicanizadas.

5) Persistencia. En el largo plazo, la inmigración mexicana podría declinar si se acortan las diferencias de ingreso entre los dos países como producto de un desarrollo de México, pero aun en este caso, Huntington indica que no se reduciría el impulso de esta inmigración ya que produce un efecto en cadena, y el flujo continuo de inmigrantes mexicanos retarda y puede incluso obstruir su asimilación.

6) Presencia histórica. Los mexicanos y los *mexico-americanos* son el único grupo de inmigrantes que tienen reclamos históricos sobre el territorio de Estados Unidos (Texas, Nuevo México, Arizona,

---

gos, pragmáticos y geopolíticos: aproximación al globalismo norteamericano, México, Gedisa/UNAM, 2001, pp. 117-123.

California, Nevada y Utah) que México perdió en las guerras de 1835-1836 y de 1846-1848. Estos grupos sienten que están en su propio territorio, sentimiento que no comparten otros grupos de inmigrantes en Estados Unidos.

Los factores mencionados muestran que para asimilarse a la sociedad norteamericana los inmigrantes mexicanos tienen problemas relacionados con el lenguaje, la educación, el empleo y los niveles de ingresos, así como la ciudadanía y la identidad. Diversos estudios señalan que los mexicanos presentan mayor resistencia a la asimilación cultural del credo americano y, por lo tanto, están creando divisiones en la nacionalidad de Estados Unidos. Los mexico-americanos han declarado que la hora de la reconquista ha llegado y, según Huntington, desde el punto de vista demográfico, social y cultural el proceso está en marcha.

*La importancia del mercado de Estados Unidos  
y las políticas proteccionistas*

**T**ERMINADA la Segunda Guerra Mundial, la hegemonía de Estados Unidos fue plena en las regiones del mundo que pudo dominar casi sin restricciones, dentro del marco de la llamada Guerra Fría, en la que la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas le disputaba el poder mundial. Así, como parte del paquete de políticas para frenar la expansión del comunismo, se promovió el desarrollo económico de países asediados por insurgencias populares o cercanos a fuentes de poder comunista. La región asiática fue punto primordial de la preocupación estratégica de Estados Unidos, especialmente después del triunfo de los comunistas chinos en 1949 y de la Guerra de Corea a principios de la década de los cincuenta, que causó la división definitiva de esta península. Además, la insurgencia vietnamita derivaría en una guerra atroz en la que Estados Unidos se involucraría militarmente, y, en general, la serie de procesos revolucionarios en varios países del sudeste asiático representaron un gran desafío para su política de dominio.

Además de formar parte de su estrategia militar, Estados Unidos apoyó el crecimiento económico de todos esos países como barrera para inhibir los procesos revolucionarios de izquierda. Así, a partir de 1948 Japón fue incluido en un programa de recuperación económica que con los años le permitiría sostener un crecimiento imponente y convertirse en una potencia en ese ramo. Posteriormente, Corea del Sur y Taiwán, junto a otras economías del sudeste,

experimentaron un crecimiento económico muy acelerado debido principalmente a sus modelos de industrialización orientados a la exportación. Para el éxito de todas estas economías, la apertura del mercado y en general la cooperación de Estados Unidos fue un factor esencial. De esta manera, el origen del cambio económico del Este de Asia, después de la guerra, estuvo ligado indisolublemente al apoyo de Estados Unidos en su afán de contener el comunismo en esa región.

Sin embargo, cuando Japón se convirtió en una superpotencia económica y Estados Unidos empezó a sufrir los primeros déficits comerciales, se produjeron cambios en su política económica, especialmente destinados a contener ese poder. Desde la década de los setenta Estados Unidos celebró negociaciones con sectores japoneses para tratar de reducir el desequilibrio comercial (textiles, acero, autos y semiconductores, entre otros). También le impusieron las llamadas restricciones voluntarias de exportaciones (RVE) y en 1985 con el Acuerdo Plaza el yen empezó a revaluarse a mayores tasas frente al dólar, lo que causó gran efecto en la economía japonesa. En 1988, el Congreso de Estados Unidos aprobó una ley de comercio y competitividad que daba al gobierno poder para imponer acciones unilaterales en materia comercial. Un año más tarde se implementó la “Iniciativa de impedimentos estructurales” dirigida a estudiar los problemas que afectaban la relación comercial con Japón. Estados Unidos continuó con la vía proteccionista y en 1989 firmó un tratado de libre comercio con Canadá. Posteriormente, se iniciaron pláticas con México que condujeron al TLCAN, acuerdo que entró en acción en 1994.<sup>3</sup>

Debemos recordar que el TLCAN fue visto en Asia como un instrumento de protección del mercado de Estados Unidos al generar libre acceso a las exportaciones canadienses y mexicanas en detrimento de las exportaciones asiáticas, dando lugar a un intenso debate sobre las políticas comerciales de Estados Unidos. Ya en 1989 los países asiáticos habían formado el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC, por su sigla en inglés) como organismo central para la integración comercial regional. Estados Unidos y Canadá eran miembros fundadores de este organismo y posteriormente México fue admitido. Todo este proceso daría lugar a la firma de tratados

---

<sup>3</sup> Para Immanuel Wallerstein, el proteccionismo ha sido siempre el modo dominante en las relaciones económicas entre los Estados, véase Immanuel Wallerstein, “Los tratados de libre comercio son anti libre comercio”, *La Jornada* (México), 23-VIII-2015, p. 31.

comerciales tanto en Asia como en el continente americano, con el objetivo de asegurar mercados. La política adoptada por Estados Unidos desde entonces puede resumirse en los siguientes puntos: *a)* rechazo a esquemas de integración que podrían marginar al país y dañar sus intereses económicos a través de efectos de diversión comercial; *b)* rechazo a bloques comerciales exclusivos que podrían dañar sus intereses geoestratégicos y debilitar su influencia en la región; y *c)* rechazo a instituciones regionales que podrían dañar el funcionamiento de las organizaciones multilaterales globales.<sup>4</sup>

El TLCAN fue visto como una experiencia inicial, continuada en un tratado comercial de todo el continente americano llamado Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que finalmente fracasó, en gran parte por las ventajas que los productores de Estados Unidos mantenían a costa de sus pares en América del Sur. Por otro lado, la demostración del efecto del TLCAN en la economía mexicana estuvo lejos de ser atractiva para el resto de los países latinoamericanos. En 1995, un año después de entrar en vigor el TLCAN, la economía mexicana sufrió una gran crisis financiera, mantuvo tasas moderadas de crecimiento económico y, sobre todo, una explosión de migrantes hacia Estados Unidos. Finalmente, el ALCA fue rechazado en 2005 por la mayoría de países de América Latina.

Alternativamente a la política del ALCA, y reproduciendo la doble vía que también se llevaba a cabo en Asia, Estados Unidos celebró acuerdos comerciales bilaterales con países de América Latina. Después del TLCAN en 1994, Chile sería el siguiente socio en 2004, año en que también se firmaría un tratado con toda Centroamérica más República Dominicana, y con Perú en 2009. Con Colombia y Panamá finalmente en 2012 se pondrían en funcionamiento los respectivos tratados después de años de negociaciones y reticencias para que el Congreso de Estados Unidos los aprobara, como en el caso de Corea del Sur. Sin embargo, tal y como sucede con el Trans-Pacific Partnership (TPP) en Asia, los firmantes de la liberalización comercial en el continente americano, con excepción de México, tienen muy poco peso en el comercio de Estados Unidos. El comercio total de Estados Unidos con México representa 12% y es casi 60% del que realiza con toda América Latina. El

---

<sup>4</sup> Mireya Solís, *Last train for Asia-Pacific integration? U.S. objectives in the TPP negotiations*, Waseda University Organization for Japan-US Studies, julio de 2011 (Working Paper núm. 201102), en DE: <<http://kikou.waseda.ac.jp/wojuss/eng/achievement/publication/pdf/wp201102.pdf>>.

resto de los países de América Latina sólo representan 8.3%, y de ellos, Brasil, Venezuela y Colombia se destacan como los más importantes. Los verdaderos actores económicos y políticos, los que podrían contar, como Brasil, Argentina y Venezuela, no sólo están fuera del radar comercial de Estados Unidos, sino que se rehúsan a firmar acuerdos comerciales que favorezcan unilateralmente a las empresas de este país en una serie de sectores. Además las tendencias comerciales indican que a partir de la crisis económica actual hay una disminución de las actividades comerciales de Estados Unidos con los países del Mercosur.

Al iniciar el siglo XXI, Estados Unidos intentó postular un enfoque diferente hacia el regionalismo asiático con la estrategia de buscar acuerdos comerciales bilaterales. El gobierno pudo entonces contar con un arma institucional llamada Trade Promotion Authority para llevar a cabo una política comercial ambiciosa conceptualizada como liberalización competitiva. A partir de ese momento el número de iniciativas para establecer acuerdos comerciales creció y con ello parecía surgir un nuevo horizonte comercial para Estados Unidos. Sin embargo, hasta ahora el balance es pobre, pues sólo se han firmado acuerdos de este tipo con Australia (2005), Singapur (2004) y Corea del Sur (2012). El comercio con Australia y Singapur es muy limitado y, después del TLCAN, sólo el acuerdo con Corea del Sur parece relativamente importante.

Al mismo tiempo que se desarrollaban tratados comerciales bilaterales, en el 2006 Estados Unidos apoyó la idea de crear una zona de libre comercio en el Asia-Pacífico (Free Trade Area of the Asia Pacific) que no fructificó y ya en el crepúsculo de la administración de Bush, el representante comercial del gobierno anunció que Estados Unidos se uniría a las negociaciones del grupo comercial llamado P-4 formado en el 2005 e integrado por Singapur, Chile, Nueva Zelanda y Brunei bajo el paraguas del Acuerdo de Asociación Económica Transpacífica (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement) que al expandirse a nuevos miembros en 2007 se transformó en el TPP.

A partir de este cambio, el presidente Obama decidió impulsar el TPP —que no contemplaba la inclusión de China— como una estrategia de la que ha sido llamada la “liberalización competitiva” para revertir los flujos comerciales asiáticos que han dañado la economía estadounidense desde hace décadas y para construir un marco que dinamice sus exportaciones y genere más empleo. Por otro lado, el TPP reforzaría las regulaciones referentes a patentes,

inversiones y contenidos de producción locales para que favorezcan principalmente a las empresas de Estados Unidos. Otra perspectiva indicaría que expandir sus exportaciones no es el objetivo central del gobierno de Estados Unidos, ya que el comercio con los países del TPP sólo representa 6% de su comercio global. Una premisa fue entonces que Estados Unidos reuniera a países promotores del libre comercio para llevar adelante la agenda de liberalización en Asia. Otro punto a destacar es que el TPP es de tipo abierto para el ingreso de nuevos miembros, de manera que podría operar como la APEC para llevar a cabo la integración Asia-Pacífico. La apuesta entonces fue que Estados Unidos lograra atraer a una buena parte de países hacia el TPP; la no integración implicaría un alto costo, por lo que muchos países lo pensarían dos veces, tal y como ha estado sucediendo en los últimos años.

También es posible que el TPP fuese una estrategia de carácter político para evitar la expansión de la economía china en el futuro en su propia zona natural de operación, tal y como aconteció con Japón cuando este país realizó grandes inversiones en el sudeste asiático, construyó plataformas exportadoras y sacó enorme provecho de su capacidad industrial y tecnológica.

Desde su campaña, Trump se manifestó en contra del TLCAN y del TPP. Contra el primero la razón principal fue la pérdida de empleos en Estados Unidos a causa de las inversiones masivas de compañías norteamericanas que se trasladaron a territorio mexicano para producir a más bajos costos y luego exportar su producción a Estados Unidos. Al TPP lo descalificó por idénticas razones, argumentando que sería lesivo para el crecimiento económico de su país. Ya como presidente amenazó con derogar el TLCAN —para luego ponerlo en revisión y adecuarlo a las necesidades de su nueva política comercial— y al TPP lo puso fuera del carril de la aprobación del Congreso, sentenciando su congelación y causando un gigantesco debate de oposición en todos los países firmantes.

La salida de Estados Unidos del TPP significó la casi total pérdida de entusiasmo por el mercado de ese país. Como hemos venido señalando, este mercado ha sido fundamental para el desarrollo económico de los países que han elegido modelos de industrialización con el sector de exportaciones como líder. ¿Tenía fundamentos Trump para rechazar el TPP? El estudio de Capalco e Izurieta señaló que la economía con menor crecimiento cuando el

TPP se pusiera en práctica sería precisamente la de Estados Unidos y las más beneficiadas las de Vietnam y Malasia.<sup>5</sup>

*Renegociación del TLCAN  
bajo la presidencia de Trump*

DESDE SU campaña como candidato Trump señalaba que el TLCAN no había beneficiado a la economía de su país y que fundamentalmente había servido para trasladar la producción de manufactura a México con la consiguiente pérdida de empleos en Estados Unidos. Ya en la presidencia, el enfoque de Trump hacia ese tratado ha pasado a la vía de la renegociación, con la idea de que los beneficios estén del lado de Estados Unidos. Incluso ha advertido que la renegociación debe ser total o su país saldrá del TLCAN.

Los temas que ahora aparecen como prioritarios son: derechos de propiedad intelectual, prácticas regulatorias, empresas estatales, servicios, procedimientos aduanales, medidas fitosanitarias, trabajo, medio ambiente y pequeñas empresas. Otros asuntos que se pondrán a discusión igualmente tienen que ver con la facilitación aduanal, actualización de las reglas de origen y barreras técnicas al comercio en servicios, comercio digital, inversiones, competencia y licitaciones gubernamentales, entre otros sectores, que podrán revisarse en esta nueva etapa, además de suprimir el capítulo 19 relativo a la solución de controversias, para dejar que sean los tribunales de Estados Unidos quienes decidan cualquier disputa en la que sus empresas se vean involucradas. El propio presidente Trump es un agresivo hombre de negocios y representa a la derecha empresarial extrema, conjuntada con el tradicional sector militarista de Estados Unidos. El proceso de revisión del TLCAN es visto por este poderoso grupo como un instrumento para profundizar el dominio, la extracción y el despojo del territorio mexicano y de su clase trabajadora.<sup>6</sup>

La economía mexicana ha sido colonizada por los grandes intereses económicos de multinacionales en diversas áreas: manufactura, agricultura, servicios comerciales y financieros, que están

---

<sup>5</sup> Jeromin Capaldo, Alex Izurieta y Jomo Kwame Sundaram, *Trading down: unemployment, inequality and other risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement*, Tufts University-Global Development and Environment Institute, enero de 2016 (Working Paper núm. 16-01).

<sup>6</sup> “‘Renegociación total’ o Estados Unidos saldrá del TLCAN: Trump”, *La Jornada* (México), 8-vii-2017, p. 18.

ahora fundamentalmente bajo el dominio de grandes corporativos. El TLCAN convirtió a México en una economía altamente dependiente y subordinada al mercado norteamericano y el bajo costo de su mano de obra en una plataforma mundial para la exportación hacia Estados Unidos. La inversión extranjera en México ha servido precisamente para usar el territorio nacional como zona económica de bajo costo para la exportación. A diferencia de lo que aconteció con economías de Asia, especialmente ahora con el caso chino, donde los modelos exportadores tuvieron como objetivo central desarrollar industrias locales tanto de exportación directa como de proveeduría. Lamentablemente, después de más de veinte años, la industria local mexicana tiene muy bajos índices de penetración en la confección de productos y artículos de exportación, lo que explica entre otras cosas el bajo crecimiento de la economía en este periodo. Pensamos que esta renegociación consistirá fundamentalmente en un paso más hacia la colonización y el despojo de bienes públicos, y un dominio más profundo de la economía mexicana en todos sus niveles por parte de Estados Unidos.

Consideramos que la firma del TLCAN en 1994 es resultado de una serie de políticas de ajuste que incluyeron programas de austeridad y planes de pago de la deuda bajo la batuta del Fondo Monetario Internacional. Parte de estas políticas fueron la privatización de empresas públicas y la apertura comercial unilateral, así como la puesta en marcha de un proyecto económico dirigido a la exportación para aliviar los problemas de casi una década de crecimiento perdida, 1982-1990. En este sentido, el TLCAN fue meta y objetivo principal de todo ese periodo. El problema fue que los dirigentes mexicanos de entonces no se preocuparon de preparar a la economía mexicana para ese nuevo desafío. El TLCAN hacía evidentes las enormes asimetrías entre una economía muy poderosa, como la de Estados Unidos, y una muy debilitada con enormes carencias en prácticamente todos sus sectores, como la mexicana. De tal manera el TLCAN fue visto como un polo de atracción de inversión extranjera para aplicarse en la producción de mercancías elaboradas con recursos naturales y mano de obra nacional —tanto la que fue obligada a migrar a Estados Unidos, como la que constituyó el contingente trabajador en las maquilas de exportación y en todas aquellas industrias manufactureras que se dinamizaron por la abrupta llegada de capitales.

Desde entonces se advertían signos que desgraciadamente no pudieron revertirse a lo largo de todos estos años. Por ejemplo, en

1992, alrededor de 60% de las exportaciones de México se generaba en 250 empresas. La mayoría de estas compañías eran transnacionales orientadas al mercado de Estados Unidos, junto a un grupo de poderosas empresas mexicanas. Por otro lado, las exportaciones de manufacturas se concentraban, a su vez, en unos cuantos sectores, como el automotor y el de químicos, que cubrían 40% del total. La integración a la cadena exportadora de las pequeñas y medianas empresas mexicanas era muy baja y en las zonas fronterizas de México la maquila consumía 2.5% de insumos provenientes del mercado doméstico. En los veintitrés años de operación del TLCAN todo se magnificó: el comercio bilateral creció pero la concentración en empresas y en sectores líderes aumentó. Lo que se mantuvo como un signo ominoso fue la baja capacidad de la economía mexicana para aprovechar el empuje del nuevo sesgo exportador.

De este modo, los beneficiados por este tratado no fueron la economía mexicana y sus trabajadores. Después de más de veinte años de vigencia del TLCAN, el comercio exterior de México se hizo más dependiente del mercado de Estados Unidos. Debemos apuntar que ninguna economía en el mundo es tan dependiente de otra, como la mexicana de Estados Unidos. La concentración en ciertos sectores, que ya se advertía en 1994, se incrementó. Las ramas automotriz, electrónica y de maquinaria y equipo pesado suministran más de 60% de los productos mexicanos de exportación. La concentración en grupos empresariales también aumentó, pues ahora alrededor de 1 200 empresas exportan 85% del total a Estados Unidos, y de éstas 36% pertenece al ramo automotor. En el campo, el TLCAN produjo la pérdida de dos millones de campesinos, muchos de ellos tuvieron que migrar a Estados Unidos y los subsidios que se mantuvieron a la agricultura de este país significaron la pérdida del mercado local en productos como maíz, soya, trigo, algodón, arroz, carne de res, cerdo y pollo. Sin embargo, en el maíz hubo las mayores pérdidas. De acuerdo con Timothy A. Wise, los monopolios agroalimentarios capturaron gran parte del valor de las importaciones baratas, dejando una canasta básica que cada año se tornó más costosa.<sup>7</sup>

En cuanto a salarios, los pagados a trabajadores mexicanos han caído desde 1994 y han provocado que en 2017 sean menores que los que se pagan en China. Ésa es una de las razones más poder-

---

<sup>7</sup> Timothy A. Wise, "El TLCAN: el arte de entregar los valores", *La Jornada del Campo*, núm. 74, suplemento mensual de *La Jornada* (México), 16-XI-2013, p. 6.

rosas para mantener el interés de los inversionistas extranjeros en México y exportar a Estados Unidos con altas ganancias. Según datos recientes, en el sector manufacturero de México el pago por hora está en 2.2 dólares, mientras que en Estados Unidos es de 20.3 dólares. En una conferencia que en 1992 dio en San Francisco, Clark Reynolds, profesor emérito y especialista en el tema del desarrollo económico, manifestó que el TLCAN era en realidad un instrumento por medio del cual Estados Unidos se apropiaría de la reserva de mano de obra mexicana. Ésta podría ser una de las explicaciones del bajo crecimiento de la economía mexicana, pues al tener tan reprimidos los salarios, el mercado interno languidece y se debilita de manera estructural. Debe subrayarse que en Estados Unidos existe el temor de que la producción se traslade a México, lo que obligó a los sindicatos y en general a los trabajadores de aquel país a reducir sus demandas de aumento y constituye una de las razones de la creciente desigualdad y el cambio político que se ha dado en dicho país.

En Estados Unidos afloran quejas y protestas contra el TLCAN por no cumplir las promesas hechas que, entre otras cosas, aseguraban creación de empleos y aumento de salarios; mientras que para México prometía que el crecimiento económico reduciría la inmigración y crearía nuevas oportunidades, además de que el medio ambiente mejoraría. De acuerdo con el balance realizado por *Public Citizen*, el TLCAN creó nuevos privilegios y protecciones para los inversionistas extranjeros al eliminar muchos de los riesgos normalmente asociados al trasladar su producción a países de bajos salarios. Asimismo permitió a las compañías demandar a los gobiernos por daños que políticas locales pudieran ocasionar en sus ganancias, así como limitar las regulaciones en transporte, banca, monopolios de patentes farmacéuticas, limitar normas en seguridad alimentaria y anular las preferencias en proveeduría local, entre otros beneficios.<sup>8</sup>

Realizado a veinte años de funcionamiento del TLCAN, este balance señalaba que más que crear los prometidos 170 mil empleos anuales en Estados Unidos, hasta 2004 se estimaba una pérdida neta de un millón de empleos. Los salarios bajaron y en 2012, dos de cada tres trabajadores recontratados lo fueron con una reducción salarial mayor a 20%. Con respecto a México, dicho balance

---

<sup>8</sup> Lori Wallach, “NAFTA at 20: one million US jobs lost, higher income inequality”, *The World Post* (Berggruen Institute), 6-1-2014, en DE: <[http://www.huffingtonpost.com/lori-wallach/nafta-at-20-one-million-u\\_b\\_4550207.html](http://www.huffingtonpost.com/lori-wallach/nafta-at-20-one-million-u_b_4550207.html)>.

subraya que la exportación de maíz subsidiado de Estados Unidos destruyó la vida de más de un millón de campesinos y de 1.4 millones de trabajadores adicionales que dependían de la agricultura. En México los salarios reales descendieron por debajo del nivel anterior al TLCAN mientras que los precios de los productos de consumo básico aumentaron, por lo que un trabajador que gana el salario mínimo ha bajado 38% su consumo de productos. Todo lo anterior ha aumentado la pobreza de los mexicanos como efecto de la aplicación del TLCAN.

### *Conclusiones*

CON Donald Trump en la presidencia de Estados Unidos la relación de ese país con México ha cambiado diametralmente. La idea que tenían los gobiernos mexicanos a partir de 1988, especialmente desde que se puso en acción el TLCAN en 1994, acerca de que México sería un aliado de ese país y de que la relación ya no cambiaría en el futuro, se ha venido abajo. Los proyectos de construir un muro para frenar la migración mexicana y el rechazo inicial del TLCAN para luego decir que éste deberá revisarse para favorecer a Estados Unidos, han sido las políticas más conspicuas del presidente Trump durante su primer semestre al frente de la Casa Blanca.<sup>9</sup>

Como se ha señalado, en realidad el TLCAN ha traído males a los trabajadores de ambos lados de la frontera. Se perdieron empleos en Estados Unidos en la manufactura y en México en el sector rural. Los salarios descendieron en los dos países, siendo mayor la pérdida en México, en donde los niveles descendieron por debajo de los salarios que se pagan en China. La desigualdad se incrementó en ambos países y en México los índices de pobreza y el crecimiento de la economía informal fueron abrumadores. Los problemas fueron más severos para la economía mexicana porque ésta perdió su carácter nacional: la industria maquiladora y los sectores automotor y electrónico fueron dominados por el capital transnacional; el turismo fue insertado bajo el control de

---

<sup>9</sup> El primer semestre del gobierno del presidente Trump transcurrió en medio de graves escándalos y acusaciones como la de la interferencia de Rusia a su favor con su consentimiento y aprobación en las elecciones presidenciales de noviembre de 2016. Su índice de aprobación en este breve lapso es el más bajo que cualquier otro presidente de Estados Unidos haya tenido a lo largo de la historia. A estas alturas, la pregunta es si podrá terminar su mandato de cuatro años con este nivel de problemas prácticamente cotidiano y absolutamente inédito en el sistema político del país.

las grandes cadenas hoteleras mundiales; aumentaron las remesas enviadas por los mexicanos residentes en Estados Unidos a sus familias en cientos de pueblos y ciudades mexicanas; y en cuanto al petróleo, la última reforma da reversa a la expropiación de 1938. Todas estas ramas y sectores de la economía mexicana actúan ahora por separado y con poca integración local y nacional.

El presidente Trump ha llamado la atención sobre el déficit comercial de Estados Unidos con México, pero eso esconde el hecho de que tal déficit es generado en su mayor parte por empresas norteamericanas, cuyas ganancias no son invertidas en México, lo que explica que el aumento del comercio mexicano haya tenido poco efecto en el desarrollo de la economía. Las empresas transnacionales, tanto en México como en Estados Unidos, han sido las verdaderas ganadoras en estos veintitrés años de vigencia del TLCAN, mientras los perdedores son los trabajadores en ambas partes de la frontera.

Por otra parte, Trump representa a una extrema derecha directamente ligada a los negocios extractivos, financieros y de la industria militar, ya no por intermediación de representantes del Partido Republicano sino directamente por un asalto al poder en Washington y dentro de una gran crisis de los dos grandes partidos políticos. Por ello es de esperarse que la revisión del TLCAN ponga a México en una línea de mayor despojo de sus recursos naturales y humanos. Por su parte, los grupos que gobiernan México desde la década de los ochenta del siglo pasado colocaron la bandera de las políticas neoliberales en el centro de sus acciones, y con ello han venido desmantelando antiguos programas nacionalistas y de independencia política de que gozaba el país desde la Revolución Mexicana, y en especial desde la presidencia de Lázaro Cárdenas (1934-1940), quedando supeditados a los intereses de la derecha autoritaria de Estados Unidos y dejando al país prácticamente sin capacidad de revertir esta ominosa situación. Por todo lo anterior, cabe esperar un periodo extremadamente azaroso para México.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> En alguna ocasión el profesor Chalmers Johnson me dijo que no comprendía por qué México, que a lo largo de su historia ha recibido tantas humillaciones por parte de Estados Unidos, no se había convertido en una potencia para enfrentar a un vecino poderoso y arrogante.

RESUMEN

Desde que asumió el gobierno de Estados Unidos en enero de 2017, el presidente Donald Trump ha venido echando abajo lo que en 1994 pensaba la clase gobernante neoliberal en México en relación con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): que la relación con ese país era ya un proceso positivo, definitivo y sin alteraciones. Nadie imaginó que la vigencia de este tratado fuera puesta en duda por un gobernante con ideología antimexicana expresada en una serie de proyectos, como la instalación de un muro para sellar la frontera entre los dos países y restringir la migración. El artículo trata de este nuevo episodio para debilitar a México y obtener nuevas concesiones en favor de Estados Unidos.

*Palabras clave:* Tratado de Libre Comercio de América del Norte, relaciones México-Estados Unidos, administración Trump, migración México-Estados Unidos.

ABSTRACT

From the dawn of his administration in January 2017, US president Donald Trump has consistently undermined all the certainties that the Mexican neoliberal ruling class had in 1994 with regards to the implementation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), seeing relationships with United States as a final, irreversible and positive process. No one could imagine back then that the validity of the agreement would be challenged by the anti-Mexican ideology of a president, as revealed in projects such as a border wall to control migration. This article focuses on this new stage in which Mexico's position will be weakened and new concessions will be made for the benefit of the United States.

*Key words:* North American Free Trade Agreement, Mexico-United States relationships, Trump administration, Mexico-United States migration.