

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ZACATECAS
“FRANCISCO GARCÍA SALINAS”
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIA POLÍTICA
MAESTRÍA EN CIENCIA POLÍTICA



México - Estados Unidos de América:
la subordinación desde el libre comercio

Para obtener el título de Maestro en Ciencia Política

Presenta:
Jezziel Garza de la Fuente

Director:
Dr. Jesús Becerra Villegas

Zacatecas, Zac., Diciembre de 2017

Índice

Introducción	3
Presentación	4
Problema de investigación, Hipótesis, Objetivo general, Método y Estructura	6
Capítulo 1. Revisión de la literatura	9
Estado de la discusión	9
Resultados de la integración de América del Norte	9
Retos institucionales en la relación bilateral y trilateral	14
Marco teórico	23
Economía política	24
Geopolíticas	30
Formación Social	34
Análisis artefactual de las instituciones capitalistas	38
Capítulo 2. Antecedentes históricos	47
Acuerdos bilaterales en América del Norte: el camino hacia el TLCAN	50
El referente europeo	55
Capítulo 3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	
Una valoración crítica	67
El negocio del libre comercio en América del Norte	67
Materia laboral del TLCAN	78
Instituciones	83
Canadá	86
Estados Unidos de América	89
México	91
Análisis	96
Conclusiones	103
Referencias	107

Introducción

La idea de América del Norte es una visión con miras a constituir un mejor subcontinente como parte de un mejor mundo, en el que se procura superar conflictos sociales, políticos y económicos, principalmente. La atención queda puesta en la formalización de un acuerdo más allá del comercial, en el que antes de acceder a las ventajas esperadas de un acuerdo macrorregional se debe superar resistencias y retos enraizados en la situación multiétnica y pluriculturalidad existente en cada país y en las grandes disparidades de todo orden que hay entre ellos.

Con todo, sectores muy amplios en cada espacio se pronunciaron por el emprendimiento de ciertas convergencias que les permitieran capitalizar fortalezas en un mercado cada vez más inestable y competido. Bajo esa pretensión explícita, ha de reconocerse entonces que los tres países que conforman la región de América del Norte desaprovecharon la oportunidad brindada desde el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para fortalecer su integración más allá de la económica, lo que podría haber prevenido las amenazas coyunturales actuales que está sufriendo el Tratado. Dentro de un marco convenido que rebasaba la mera eliminación arancelaria, los países socios se concentraron en la parte de los negocios, respondiendo a las necesidades de intercambio que se presentaban. Particularmente México, objeto de la presente tesis, exhibe una abismal diferencia en cuanto desarrollo económico, laboral e institucional, por mencionar algunos. La relación asimétrica entre el Estado mexicano y los Estados Unidos de América, tiene en la apuesta por la integración regional vía libre comercio una de sus mayores inversiones materiales y simbólicas. De ello trata la presente tesis.

Presentación

Los últimos estudios de desarrollo económico hechos en América del Norte en las tres décadas anteriores, han demostrado que México, Estados Unidos y Canadá, han tenido un crecimiento acelerado en el desarrollo de las grandes manufacturas en los últimos veinte años, en parte gracias a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En ese rubro México en ocasiones ha logrado superar en ámbitos como crecimiento anual y desarrollo económico, productividad del trabajo y desarrollo manufacturero a países de desarrollo comparable según datos de valor bruto agregado por trabajador, según se expuso en la *Conferencia de todos los datos económicos* celebrada en 2013 (McKinsey Global Institute, 2014).

Sin embargo, el crecimiento de México depende mayormente de Estados Unidos de América, por la cercanía de la frontera y, sobre todo, por el tamaño y desarrollo de aquella economía. El caso mexicano es dispar: por un lado, ha conseguido un crecimiento acelerado en ciertos rubros y uno más lento o en retroceso en otros. Las características como el alto desarrollo en la industria manufacturera compleja, los buenos costos de producción, y la mano de obra barata y bien calificada que existen ahora en México, explican que México viva en el sector un crecimiento acelerado equiparable con el de la mayor potencia del mundo, Estados Unidos de América (Sirkin, Zinser, & Rose, 2014). Fuera de esos segmentos ligados al gran capital, la productividad de los trabajadores es baja y guarda correspondencia con los bajos salarios. Los resultados obtenidos en largas series de tiempo sobre la educación en México tanto en calidad como en niveles y en cobertura, se suman al enorme desfase en distintos y variados factores de la misma nación mexicana.

El mediocre desempeño de México en términos de productividad puede explicarse, al menos en parte, por el bajo nivel de competencias de su fuerza laboral. El nivel de educación de la fuerza laboral mexicana se sitúa muy por debajo del promedio de la OCDE. En 2012, el 19% de los adultos de entre 25 y 64 años de edad tenía estudios de nivel medio o medio superior como su máximo nivel de educación y un 18% más poseía estudios superiores. Ambos porcentajes se encuentran por debajo del promedio de la OCDE, de 44% y 32% respectivamente. Además, las competencias que poseen los trabajadores

con frecuencia no son las que están buscando los empleadores. Al respecto, 30.9% de los empleadores mexicanos informan haber enfrentado dificultades para encontrar personas con las competencias necesarias para ocupar sus vacantes (OCDE, 2015).

En estas condiciones, México ha establecido sus relaciones de reproducción directa e indirecta con los Estados Unidos. Por contraste, la estrategia de los Estados Unidos de América siempre ha sido la producción de nuevas tecnologías y conocimientos, para luego ponerlos en práctica. Tanto su gobierno como las empresas y organizaciones diversas incentivan los numerosos y variados emprendimientos de investigación, desarrollo y aplicación mediante medidas económicas jurídicas, educativas, logísticas y culturales en general. Puede decirse que en aquel país los recursos a disposición de la reproducción, expansión y dominación de los grandes capitales son en buena parte el conjunto nacional en una dinámica integrada. Mientras tanto, en el caso mexicano, nos encontramos con ideas similares a manera de intenciones, pero sin el eco de su producción más allá de sus mismos muros. Es decir, aunque el gobierno mexicano ha declarado su interés en la inversión investigativa y de desarrollo de aplicaciones, no ha consolidado una base nacional en la que puedan sustentarse los esfuerzos públicos, privados o mixtos, nacionales, extranjeros o mixtos. Uno de los indicadores al respecto es el bajo porcentaje del presupuesto federal asignado a la ciencia y la tecnología. Por ello, entre otras cosas no se ha logrado revertir la “fuga de cerebros” hacia el país vecino del norte o Europa, sea por formar parte de la diáspora intelectual que encontró allá respaldo a sus propuestas, o porque, en su calidad de becarios internacionales, diversos talentos fueron captados por las instituciones o empresas del país receptor.

La firma del TLCAN, consideraba varios rubros de cooperación mutua entre los países firmantes, Canadá, Estados Unidos de América y México, como el comercio, la industria, la seguridad, la frontera y la educación, entre otros más. El esfuerzo por parte de México ha estado enfocado en un primer momento en los cuatro primeros aspectos, trasladando a la educación a un segundo plano (Consortio para la Colaboración de la Educación Superior en América del Norte, s/f). Y es que existe una dimensión política de muchos niveles en la participación de las naciones para integrar un conjunto como el que aquí se analiza.

Las decisiones para formar un acuerdo preferencial de comercio (o de integración) como lo es el TLCAN, descansan primordialmente sobre el poder político de algunos estamentos de la sociedad, el interés de los líderes estatales y la naturaleza de las instituciones nacionales. Serán éstas la base de cualquier proceso o intento de integración al encontrarse en constante interacción con los líderes políticos, los grupos de presión nacionales, los empresarios, sindicatos, la sociedad civil, y las mismas instituciones nacionales (Vega, 2010: 24).

Problema de investigación

Tal como se desarrolla en muchos trabajos sobre el tema, la postura que guía esta investigación reconoce el papel activo que han jugado el gobierno y distintos capitales de los Estados Unidos de América para consolidar una relación asimétrica desfavorable a México que se traduce en subordinación en distintas dimensiones y niveles. Sin embargo, se plantea el estudio de la parte que explica *desde México* el emprendimiento de las condiciones que establecen un conjunto complejo de relaciones en diversas dimensiones y cortes regionales y sectoriales. Así, la presente tesis tiene como problema *la identificación de las condiciones económicas e institucionales que explican el desaprovechamiento por parte de México, de la base de convergencia ofrecida por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte para impulsar un proyecto nacional de desarrollo.*

Hipótesis

La hipótesis rectora de la presente tesis propone que *en el marco de sus relaciones económicas e institucionales con los Estados Unidos de América, el Estado mexicano se concentró en impulsar durante los años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, justo aquellas condiciones que permitieran reproducir de modo ampliado el papel complementario jugado por México en la región.*

El planteamiento presenta, entonces, un Estado mexicano no nacionalista comprometido con su propia captura de rentas, volcado en la reproducción de las relaciones sociales que le es funcional a los intereses suyos y a los de sectores afines dentro y fuera del país.

Objetivo general

Valorar de entre el conjunto de condiciones de atraso de México en la región de América del Norte, el papel explicativo que tienen las dimensiones de estructura económica y de calidad institucional, a fin de estimar desde ellas las amenazas para el país que pueden derivar de los esfuerzos de integración, especialmente con los Estados Unidos de América en el contexto de la liberación del comercio y de diversos procesos económicos a la vez que se desatienden objetivos nacionales.

Método

El trabajo emplea distintos métodos de recopilación y análisis de información. En el primer punto, consiste en un trabajo de investigación documental en las dimensiones económica, política e histórica, así como de consulta de páginas oficiales con información específica sobre indicadores comparables. El análisis se realiza desde dos perspectivas mayores, que son la economía política marxista y el institucionalismo histórico centrado en los procesos económicos capitalistas.

Estructura

La tesis se compone de tres capítulos. El primero comienza con una revisión del estado de las discusiones sobre el problema, con lo que da cuenta de las principales líneas de lectura y respecto a las cuales se construye el análisis ofrecido. En una segunda sección, el capítulo caracteriza los conceptos de Imperialismo, Colonialismo Industrial, Formación Social e Integración, que serán la base para la explicación de la relación-convergencia asimétrica regional que existe en América del Norte, desde el TLCAN.

El segundo, se centra en la valoración histórica del TLCAN en términos de sus antecedentes, además de describir a la Comunidad Económica Europea como el estadio histórico que más se asimilaría a la actual situación de América del Norte, a fin de contar con un referente de lectura del proyecto regional implicado en el acuerdo comercial norteamericano.

El tercer capítulo ofrece un análisis crítico al TLCAN en lo que han sido sus resultados en México frente a los compromisos firmados en nombre del país. Al efecto de conceder la relevancia debida al Tratado, se le considera como el mecanismo para el fortalecimiento de la relación-integración de la región de América del Norte. El análisis se centra en el impacto de la interacción regional en la economía, industrialización y situación laboral particularmente en México.

El trabajo cierra con un apartado de conclusiones, redactadas en torno a los planteamientos del problema, la hipótesis y los objetivos que guiaron la presente investigación.

CAPÍTULO 1

Revisión de la literatura

El presente capítulo se divide en dos apartados: el Estado de la discusión, y el Marco Teórico. El objetivo central de este capítulo uno es dar cuenta de los estudios y análisis que varios autores e instituciones han realizado en cuanto a la relación de los países de América del Norte, Canadá, Estados Unidos de América y México, en lo que refiere a lo que ha pasado desde que políticamente se formó la región con la firma del TLCAN, hasta enunciar algunos de los retos que aún quedan pendientes. En segundo término, se ofrece algunas conceptualizaciones fundamentales de la economía política, de la convergencia y del aspecto institucional. Todos ellos constituyen dimensiones desde las que más adelante se valoran las circunstancias en las que se encuentra México para fortalecer como un primer paso su conexión con los Estados Unidos de América, en tanto condición indispensable para acceder a una relación regional más completa, simétrica e incluyente.

Estado de la discusión

Actualmente existe una discusión sobre cómo sería y a qué costos se daría una relación entre Canadá, México y Estados Unidos de América, de convergencia frente a los conflictos, discusiones, y fuerzas a favor y en contra que se están impulsando y resistiendo a una tendencia de unión regional trilateral.

Resultados de la integración comercial de América del Norte

La hipótesis es una región Norteamericana, una sola Norteamérica. A partir de esta idea, de esta visión, Renata Keller ofrece cuestionamientos como los siguientes: ¿con la integración regional se compromete la soberanía?, ¿tiene que comprometerse?, ¿vale la pena sacrificar soberanía para incrementar o posibilitar esa integración? (Keller, 2013).

Es necesario abordar primeramente el aspecto ideológico de tener una sola América del Norte. Al respecto, el primer referente es Robert Pastor con su idea de América del Norte (2012) y su visión a futuro de los escenarios de convergencia de esta región en el continente americano. Después es vital comentar las similitudes y diferencias existentes en los ámbitos histórico, económico, político, educativo, ambiental, industrial y manufacturero, tecnológico, de migración, de seguridad (narcotráfico y terrorismo principalmente), entre otros, por parte de las tres naciones. Se trata de ver la relación-convergencia de los tres Estados, a lo largo de sus historias de relaciones y diplomacias, además de los efectos colaterales que han tenido con la firma del TLCAN.

Desde las guerras por la independencia de los siglos XVIII y XIX, en América se han tenido varios intentos de integración, sin que estos se hayan logrado o si se dieron, que hayan durado (Keller, 2013). De ellos es continuación la iniciativa de Pastor de una sola América del Norte, más reciente y estructurada. La valoración de este académico es que, una vez habiendo consolidado los tres países una sola Norteamérica, sus habitantes tendrían condiciones para acceder a un mejor desarrollo económico, social y político en general. Si bien no proponía la fundación de un solo país y ni siquiera una zona con la apertura de la Unión Europea, la idea resultaba aún ambiciosa y debía plantearse a largo plazo.

El referente de Pastor es el TLCAN, un tratado que no fue sencillo de lograr, pues a lo largo de la historia, como él mismo afirma, los grandes poderes han buscado imponerse sobre las naciones débiles y dividirlos. Las naciones débiles tienen que buscar alianzas para balancear el poder de las fuertes. En el caso de esta relación, México se ha visto como el más afectado en su soberanía, pero como se analiza más adelante, también se vio beneficiado en otros aspectos que reportan diferentes estudios.

Es así como se podría explicar que en un sentido, Canadá es el padre del TLCAN, porque cuando México buscó un tratado bilateral de libre comercio con los Estados Unidos de América en el año de 1990, Canadá fue el país que pidió unirse para así defender los tratados existentes entre los gobiernos canadiense y estadounidense (Pastor, 2012b). México y Estados Unidos de América aceptaron, y el resultado fue el TLCAN. Robert Pastor partía de que existen muchas dificultades para lograr el tipo de convergencia necesaria y que si bien ya se logró un gran avance con la firma del Tratado, aún falta mucho por hacer (Pastor, 2005 & 2012) junto a lo mercantil, en materia de la seguridad,

migración, educación, combate al terrorismo y narcotráfico, energía, competitividad económica y sociedad.

Para poder hacer esto realidad, Robert Pastor y Tom Long antepusieron la necesidad de entender la política de Estados Unidos en su agenda interamericana, a cuyo efecto sería útil estudiar cuatro décadas, de 1940 a 1980, las cuales muestran que América estaba dividida igual que el resto del mundo en ese período por causa de la Guerra Fría (Long, 2010). Apostaban a que el estudio del episodio mejorara el entendimiento sobre las políticas de Estados Unidos y sus relaciones con el resto de las naciones americanas. Al respecto, se formularon estos cuestionamientos: ¿Estados Unidos de América se caracteriza por ser intervencionista y negligente en cuanto a sus relaciones con Latinoamérica? ¿el sentido o clima de sus políticas fue diferente antes, durante y después de la Guerra Fría? (Long, 2010).

Es importante destacar que los últimos años de su vida, Pastor los pasó enfrentando acusaciones de traición y entreguismo de parte de sus connacionales, muchos de los cuales interpretaron la propuesta de integración regional como una amenaza para poner fin al poder estadounidense. No obstante, al cierre de *La idea de América del Norte* (2012), y después de haber argumentado su visión de beneficios compartidos, cita encuestas efectuadas entre ciudadanos medios de los tres países implicados, en los que predomina una visión de simpatía ante la posibilidad de conformación regional sin disolución nacional. Vale la pena destacar que no se trata del tipo de ciudadanos con voz en las decisiones nacionales o capacidad de estridencia mediática.

En la misma sintonía, The Security and Prosperity Partnership of North America (SPP), enfatiza en su discurso la promoción del crecimiento y mejora de las oportunidades económicas, para incrementar la seguridad y mejorar la calidad de vida de la región de América del Norte. Es prioridad combatir al crimen organizado y la violencia, siempre y cuando se respeten los derechos humanos y el Estado de Derecho. Esto será basándose en los principios de responsabilidad compartida, confianza mutua y respeto por las soberanías nacionales. SPP afirma que sólo así se podrá frenar al crimen organizado mientras se fortalecen las instituciones y se construyen sociedades y comunidades fuertes o sin vulnerabilidad (Merida Initiative, 2012). Aunque es materia de valoración propia del siguiente capítulo, importa resaltar desde esta primera aproximación a fuentes de tipo

institucional, que las declaraciones de intención, exposiciones de motivos y disposiciones de operación son siempre respetuosas de los derechos de autodeterminación de los países asistidos y colaboradoras de sus más altos propósitos, así como sensibles a la profundidad histórica de las prácticas populares locales y su legislación. Sin embargo, en los hechos, tanto los recursos económicos y materiales, así como los distintos apoyos logísticos y humanos que de esas formas de cooperación se derivan, probablemente siempre obedezcan, y de manera prioritaria, a una segunda agenda no explícita aunque colaborada por las autoridades receptoras, que tienen como propósito efectivo la consolidación de las condiciones para hacer prevalecer intereses unilaterales ajenos a los fines de los convenios pactados.

Más allá de la línea de autores expuesta como referente central, existen diferentes estudios que se enfocan en el análisis de las mejoras que han tenido los tres países miembros del TLCAN, y destacan que a pesar de que la potencia económica global de Estados Unidos de América se encuentre en esta región, no es ella la única que ha propiciado el crecimiento económico, pues cada uno de los tres países ha colaborado para que este sea acelerado y uno de los mejores en el mundo. Tan solo esta región y en particular la relación de México y Estados Unidos de América, han sido capaces de controlar buena parte de las industrias manufactureras y el comercio global (McKinsey Global Institute, 2014; Sirkin, Zinser & Rose, 2014; *El Economista*, 2014, 31 de octubre).

Otros dicen que el TLCAN lanzó una nueva era en las relaciones en América del Norte, una era en la que las tres economías participantes se convirtieron en las más integradas en comercio e inversión transfronteriza y regional. Pero el incremento en la integración económica también ha generado problemas económicos y sociales, como cuestiones de migración de trabajadores indocumentados, efectos negativos en el medio ambiente, incremento en la desigualdad económica, descontento y disturbios sociales y algunos problemas de seguridad nacional (Zamora, 2012). Si bien la tendencia migratoria desde México a los Estados Unidos de América se ha revertido, “las detenciones en la frontera sur se han reducido debido principalmente a que hay una menor cantidad de llegadas desde México. Douglas Masey director del Proyecto Migración Mexicana, afirmó que, por primera vez en sesenta años se había llegado a un cero neto” (O’Neil, 2014a: 159-160), es decir, la cantidad de mexicanos que entraba igualaba al número que salía, mientras

que el resto de los problemas se ha agravado en el sexenio de Peña Nieto, según describe el capítulo 3.

Por otro lado, el TLCAN ha generado diferentes efectos además del económico. Por ejemplo, en México se generó una doble transición: la democratización y la internacionalización, es decir, aquella “interacción entre el proceso de internacionalización y el desarrollo doméstico durante la transición a la democracia” que México vivió en la década de 1990 y en la entrada del siglo XXI, provocando que el Tratado, “punta de lanza” de la internacionalización del país, generara un inadecuado y fallido proyecto que con el cual se debería haber cumplido el potencial de democratización (Calderón, 2014).

Elementos que hablan de los nexos diversos entre México y Estados Unidos son los diferentes acuerdos o tratados bilaterales, como los siguientes: U.S.-Mexico Binational Commission; North America Development Bank (NADB), U.S.-Mexico Border Health Commission; Memorandum of Understanding concerning the Joint Grant for Drinking Water Supply and Wastewater Infrastructure Projects for Communities in the United States and Mexico Border Area; U.S.-Mexico High Level Regulatory Cooperation Council (HLRCC); U.S.-Mexico Transboundary Hydrocarbons Agreement y la Merida Initiative, por mencionar algunos que refieren la complejidad de las relaciones binacionales. Cada uno de ellos se enfoca en un área distinta, declaradamente para incentivar una mejor cooperación bilateral, que pueda llegar a la convergencia, como por ejemplo el permitir la regulación de intercambios en un amplio rango de problemas críticos en las relaciones México-estadounidenses desde un nivel de gabinete, trabajando en áreas como seguridad nacional, seguridad fronteriza, energía y educación (U.S.-Mexico Binational Commission, 1981). En conjunto apuntan al incremento de las competencias económicas y de bienestar de México y Estados Unidos de América, pasando por un mejoramiento en la regulación de cooperación binacional. Así, la agenda explicita acciones en temas de alimentación, modernización de la sociedad, certificación de plantas productoras, avance de los estándares de seguridad del comercio de vehículos de motor, desarrollo de nanotecnología, salud, producción y desarrollo de petróleo y gas natural, además de la acreditación de los organismos de evaluación de conformidad (U.S.-Mexico High Level Regulatory Cooperation Council, 2010). A propósito de la producción de petróleo y gas natural en las reservas que cruzan la línea marítima internacional entre México y Estados Unidos de

América en el Golfo de México, se refiere a un compromiso de seguridad, y eficiencia con un desarrollo equitativo asumiendo que ello mejoraría la seguridad energética en Norte América y se tendría un ejercicio responsable de su administración en el Golfo de México (U.S.-Mexico Transboundary Hydrocarbons Agreement, 2012). Se han formalizado otros acuerdos en los que ambos gobiernos comprometen coordinación para responder a problemas transfronterizos como el suministro de agua potable, implementando infraestructura para el buen manejo de aguas residuales y el suministro de agua potable a las comunidades de uno y otro lado de la frontera (Memorandum of Understanding concerning the Joint Grant for Drinking Water Supply and Wastewater Infrastructure Projects for Communities in the United States and Mexico Border Area, 2000). Sin embargo, no dejan de ser esfuerzos meramente operativos, sin tener miras a una relación integral con un sentido equitativo y simétrico.

Retos institucionales en la relación bilateral y trilateral

Una convergencia que atenúe las asimetrías supone partir de otra lógica. En materia no asistencial, se han propuesto tratados y acuerdos en áreas como las siguientes: el sector del acero, la reestructuración de leyes nacionales e internacionales, la prevención de enfermedades infecciosas, la aviación de cielos abiertos mediante la expansión de los servicios aéreos y su reparto de códigos, la mejora de estándares seguros para el consumo de bienes, la cooperación en la regulación de los oleoductos, la navegación, la repatriación voluntaria, la comida saludable, el sector energético, la creación de centros de emergencias de salud pública fronteriza, los sistemas de seguridad en las fronteras, en el sector comercial y turístico, entre otros (Villarreal & Lake, 2009). Y si bien muchos de estos acuerdos ya se tienen, únicamente son de forma bilateral, entre Canadá y Estados Unidos de América, o entre México y Estados Unidos de América, así como unos pocos entre México y Canadá. No existe entre los tres países en su conjunto este tipo de acuerdos, salvo el TLCAN.

Por ejemplo, desde la firma del Tratado, se sabe que Canadá ha rechazado toda iniciativa “norteamericana”, como por ejemplo el tema de las fronteras inteligentes, donde incluso en vez de avanzar en ese tipo de alianza, Canadá optó durante un tiempo por cambiar su política de visa hacia los mexicanos por temor a la violencia desbordada que

existe en México. Actualmente los mexicanos al igual que cualquier ciudadano de otro país a excepción de los estadounidenses, para poder ingresar a Canadá tienen que tramitar la eTA (Autorización Electrónica de Viaje). Para Robert Pastor, una de las tareas primordiales de los Estados Unidos de América debería ser el contar con una estrategia trilateral para lograr que Canadá trabaje con una dinámica de “únete y gobernemos juntos” (Pastor, 2012b: 50).

Actualmente existe un equipo de especialistas que da continuidad a la iniciativa de Pastor: el Council of Foreign Relations (CFR), una organización que se encarga de analizar la posibilidad de que esta idea se vuelva una realidad, proponiendo cómo se debería dar la convergencia de estas tres naciones desde distintos rubros, arriba mencionados. En un primer momento el “grupo” fue dirigido por el mismo Pastor durante la elaboración del proyecto titulado: “América del Norte. El momento de un nuevo enfoque”. A su muerte, David H. Petraeus, Robert B. Zoellick y Shannon K. O’Neil, lo continuaron para proponer que se implante una amplia reforma federal de inmigración que proteja las fronteras de Estados Unidos de América, aunada a la creación de un Acuerdo de Movilidad en América del Norte, una expansión y facilitación de las visas del TLCAN para trabajadores calificados, una racionalización del reconocimiento de credenciales profesionales e incentivos para el desarrollo de una estrategia de innovación educativa regional (O’Neil, 2014^a).

Los Estados Unidos de América, México y Canadá, desde la firma del TLCAN hace 24 años, se han entrelazado profundamente en sus sistemas económicos, haciendo que las relaciones entre los Estados Unidos de América con sus vecinos inmediatos sean las más importantes que han tenido. Incluso, en 2005 se publicó la propuesta *Hacia la construcción de una comunidad de América del Norte*, por Pierre Hillard, donde se planteaba que

La entrada en vigor el 1º de enero de 1994 del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) entre Estados Unidos, Canadá y México permitió sentar las bases de un proyecto de entidad económica unificada. Se decidió entonces crear, a más tardar en 2010, una «Comunidad Económica y de Seguridad de América del Norte» cuyo primer paso oficial fue dado el 23 de marzo de 2005 en Waco (Texas) por el presidente estadounidense Bush, el primer ministro canadiense Paul Martin y el presidente mexicano Vicente

Fox. Tomando como base un informe previo elaborado y presentado el 14 de marzo de 2005 por el CFR, el CCCE y el COMEXI, los tres jefes de Estado manifestaron su intención de ejecutar este programa a más tardar en 2010. Dichas intenciones se materializaron de inmediato en Waco con la creación de la «Alianza de Seguridad y Prosperidad para América del Norte» (ASPAN) y de grupos de trabajo a nivel ministerial encargados de temas económicos y de seguridad (Hillard, 2005).

Dicho informe, realizado por el CFR (Council on Foreign Relations), el CCCE (Canadian Council on Foreign Relations) y COMEXI (Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales), destacaba 3 retos para América del Norte: “las amenazas compartidas a nuestra seguridad, los desafíos compartidos a nuestro crecimiento y desarrollo económico y el reto compartido del desarrollo económico desigual” (Hillard, 2005). Proponía la solución por dos vertientes, una decía que lo primero era hacer de Norteamérica una región más segura, estableciendo un perímetro común de seguridad, creando “un centro tripartito de inteligencia contra amenazas, el desarrollo de un registro tripartito de balística y explosivos y el adiestramiento conjunto de oficiales encargados de aplicar la ley” (Hillard, 2005). Además, reconocía que México requeriría también reformas significativas en sus políticas fiscales y energéticas, a fin de que pudiera usar sus propios recursos con mayor eficiencia y mejorar su desarrollo económico. La segunda vertiente establecía crear un espacio económico en América del Norte, a través del establecimiento de un mercado integral de América del Norte, adoptando un enfoque tripartito en materia de regulación, incrementando la movilidad laboral de los tres países, y elevando el apoyo a programas educativos en la región. Se trataría del mercado regional más amplio y armonioso para proveedores y consumidores en todo el mundo. *Ello suponía la creación de instituciones locales y regionales que regulen y orienten la relación tripartita.*

No obstante, a más de una década del lanzamiento del informe, el objetivo aún se ve distante. El Grupo de Trabajo Independiente, de CFR, aporta algunas de las razones para revitalizar la relación norteamericana. En una de ellas plantea que no sólo por razones regionales las tres naciones se beneficiarían, sino que la posición de los Estados Unidos de América se reforzaría tanto en el continente como en el mundo (O’Neil, 2014a). En otra posición más extrema, se anticipa que los gobiernos partícipes del TLCAN, puedan

modificar su estrategia integrando redes de gobierno trilateral, oficiales intergubernamentales, además de lograr involucrar a la sociedad civil, organizaciones no gubernamentales, universidades y actores no políticos (Zamora, 2011).

Por el mismo tiempo, se planteó que para que México pudiera obtener las ventajas económicas que ofrece el TLCAN, necesitaría revisar su política fiscal e implementar reformas constitucionales diseñadas a fin de combatir la corrupción y mejorar el Estado de Derecho. Algunas recomendaciones para el gobierno mexicano fueron las reformas constitucionales para fortalecer la economía y con ellas crear un mejor entorno conducente para las provisiones del Tratado que se están operando (Beam, 2011). Algo parecido mencionaba el North American Agreement on Labor Cooperation (NAALC), pues decía que se necesitaba promover el efectivo esfuerzo de cada país en leyes laborales y sus regulaciones, para mejorar las condiciones de trabajo y los estándares de vida, y facilitar una mejor cooperación en materia laboral entre compañeros participantes en el TLCAN. Además, con este tratado paralelo se podrían desactivar instituciones como sindicatos y organizaciones privadas (North American Agreement on Labor Cooperation, 1994). En particular, según se analiza en el tercer capítulo, las reformas emprendidas por los gobiernos federales de Felipe Calderón en 2012 y de Enrique Peña Nieto en 2013, se dirigieron a construir un entorno más favorable a la valorización de los capitales de mayores dimensiones y capacidades. Así, mientras que los costos los ha pagado el país en su general, incluidos los capitales menores, una parte significativa de los beneficios ha sido capturada por el gran capital nacional y el estadounidense.

Stephen (2012) citado por Zamora, considera que el TLCAN está severamente limitado en su asociación; los tres países han resistido la oportunidad de crear mecanismos (como efectivas instituciones trilaterales), que dirijan las cuestiones tripartitas, careciendo entonces de un liderazgo que aproveche la situación del Tratado, e incremente el desarrollo sustentable de la economía de América del Norte (Zamora, 2012). Persisten muchos retos aún en materia de trabajo trilateral, como por ejemplo el manejo de recursos naturales y la protección de la biodiversidad, donde actualmente se tiene un alto proceso tecnócrata que requiere de colaboración e información compartida entre una diversidad de actores que faciliten el desarrollo y coordinación de una política que todavía tiene una dirección compleja y distintos problemas multisectoriales (Stoett, 2015).

Correspondientemente, el North American Agreement on Environment Cooperation (NAAEC), estimaba necesario abordar los problemas medio ambientales que conciernen al continente, apoyando las metas y objetivos referentes al medio ambiente del TLCAN, al mismo tiempo evitando las distorsiones de la creación del Tratado y las nuevas barreras comerciales. Proponía basar la estrategia en las tres comisiones prioritarias que tiene el TLCAN para el trabajo cooperativo: a) Comunidades saludables y ecosistemas, b) Cambio climático, economía baja en carbono, y c) Una economía verde en Norteamérica (North American Agreement on Environment Cooperation, 1993).

En seguida, Stoett y Temby consideran la existencia de numerosas organizaciones bilaterales y trilaterales entre Estados Unidos de América, Canadá y México, por lo que proponen una tipología de organizaciones internacionales dedicadas al cuidado del medio ambiente basada en dos estrategias en sendas dimensiones: la primera es que las actividades institucionales se centren principalmente en su capacidad de construcción o regulación; y la segunda, donde estas organizaciones tengan un modelo de gobernanza “post-burocrático” el cual facilitaría sus actividades. Usando esta tipología se sugiere una visión general de las organizaciones medioambientales y las redes transfronterizas bilaterales y trilaterales de América del Norte (Stoett, 2015). Hoy en día se reporta un esfuerzo por parte de Estados Unidos de América y México para preservar el medio ambiente y la calidad de vida de los habitantes que viven a lo largo de la frontera México-estadounidense, el cual requiere actualmente el trabajo de ambos Estados y sus comunidades, incentivando y proyectando a patrocinadores que financien proyectos asequibles en el ámbito ecológico y con un mayor número de construcciones autosustentables (North America Development Bank, 1993).

Sin embargo, no todo el cuidado al medio ambiente se refiere a la flora y a la fauna, pues para la convergencia trilateral que se está proponiendo, el cuidado de la salud del ser humano es vital, específicamente hablando, la población de América del Norte y su situación sanitaria. Por eso, el Trilateral Cooperation Charter (TCC), como mecanismo internacional pretende un incremento en la cooperación, comunicación e información de intercambios de drogas, productos biológicos, medicinas, comida y de diferentes sectores nutricionales para proteger y promover una población norteamericana sana (Trilateral Cooperation Charter, 2004). El mismo documento sugiere incluir a grupos como el de Vigilancia de la Información Trilateral, el de Combate al Fraude, el de preparación de

emergencias, y el de Respuesta al Trabajo para poder hacer frente a la entrada de manufactureros de alimentos dañinos como los suplementos dietéticos, por mencionar alguna (Trilateral Cooperation Charter, 2004).

En cuanto a la influencia económica que pueden adquirir las universidades en relación a los acuerdos internacionales y la colaboración de los países con organismos de carácter global, existen varios estudios que ofrecen un análisis descriptivo de la situación de las instituciones de educación superior: su política, financiamiento, su currícula, sus perfiles, sus investigaciones y otros aspectos. Todos ellos están expuestos a los cambios macroeconómicos internacionales; es prioridad de la Ciencia Política poner especial atención a los logros y daños que esta influencia puede provocar (Maldonado, 2000; Barrón, 2005; Chapela & Jarillo, 2006; Consorcio para la Colaboración de la Educación Superior en América del Norte, s/f). Las alianzas académicas también han sido consideradas para sustentar mediante la investigación la agenda de la salud pública, dado que ésta constituye un fundamento para la conformación de macro bloques donde se dé calidad sanitaria y de vida. En la materia, Estados Unidos de América y México han establecido como prioridades el combate a la obesidad y la diabetes (U.S.-Mexico Border Health Commission, 2000).

Las instituciones de educación superior ubicadas en los estados colindantes de México y Estados Unidos han manifestado su interés por la integración transfronteriza, pese a sus diferencias en cuanto a perfil, organización y grado de consolidación. Para el Consorcio para la Colaboración de la Educación Superior en América del Norte (CONAHEC), destacan entre los puntos de atención prioritaria los de acceso a la educación superior, calidad de la misma, desarrollo regional, efectividad institucional y apertura, tecnología, movilidad académica, diversidad y conciencia intercultural (Ávila, 2000).

Importante es analizar la evolución de las políticas públicas en la educación superior en México, exponer dichos análisis y dar cuenta del desarrollo institucional, que dichos actos dirigidos y programados desde el Estado son estudios cuya meta última es llegar a profundizar en la diversidad de perspectivas existentes entre política pública y desarrollo institucional, además de discutir el tipo de carreras que se diseñan a partir de estas dos cuestiones (Arredondo, 2006; Silva, 2012). Tales estudios analizan los rasgos del sistema de educación superior y los planes de desarrollo educativo de los gobiernos federales, para

lo cual es dividen el sistema social en público y privado. Al considerar a la Universidad como una institución que tiene un mayor impacto social, independientemente del régimen al que corresponda, ya sea pública y privada, y sin importar su origen, cada una (pública y privada), se observa que ésta siempre tendrá logros y fallas (Elster, 2003). Unos y otros son más visibles cuando se busca explicar cómo se ha dado la política educativa en las Universidades, entender el concepto de Calidad en la Educación, impulsar la mejora de las estrategias que impulsan la profesionalización del trabajo académico en México y, finalmente, poner el énfasis en la importancia de la colaboración bilateral entre Estados Unidos de América y México.

Diversos estudios han dado cuenta de las políticas de posgrado en México en su dimensión internacional (Arredondo, Pérez y Morán, 2006; Ávila, 2000); de la formación de profesionales y política educativa (Barrón, 2005); del concepto de calidad (Buendía, 2007); de las fuerzas y resistencias de las políticas educativas (Chapela y Jarrillo 2006); de la influencia de los organismo internacionales (en este caso el Banco Mundial) en la educación en México (Maldonado, 2000); del balance de las políticas de educación superior en México (Rodríguez y Casanova, 2005); y de las perspectivas de la política de educación en México (Silva, 2012). Ellos concluyen que la forma ideal de mejorar el sistema universitario es mediante la puesta en marcha de una estrategia de política educativa que promueva la investigación científica, además de aumentar el presupuesto destinado a las universidades, e incluso empezar a desmentir que el concepto de calidad debe asociarse a la ganancia monetaria. También postulan que lo mejor sería incentivar la colaboración entre México y Estados Unidos de América, afirmando que sí se pone atención a las discrepancias y a las similitudes que tienen. Coinciden en que la mejora de la educación superior en ambos países sería de gran provecho para la región de Norteamérica (Ganster, 1994; Rodríguez y Casanova, 2005; Galicia, 2006; Buendía, 2007).

Patrick Beam afirma que los patrocinadores del TLCAN creían que el tratado podría resolver muchos problemas económicos del desarrollo económico de México. Para México, la meta del Tratado fue fortalecer y llevar la economía a la prosperidad, a fin de incrementar el empleo y los altos salarios. Los Estados Unidos de América creían que el fortalecimiento de la economía mexicana a través del TLCAN podría resultar en una disminución de la inmigración ilegal de mexicanos hacia los Estados Unidos en busca de

empleos. La visión de Patrick es pesimista pues según él, los efectos del TLCAN en la economía de México como un todo han resultado en el solo aumento de la marginación, y también ha fallado en reducir la cifra de la inmigración ilegal proveniente de México en dirección a los Estados Unidos de América (Beam, 2011).

Stephen Clarkson, profesor de la Universidad de Toronto, dice que tanto Canadá, Estados Unidos de América y México han fallado en enfrentarse a los problemas sociales, ambientales y migratorios generados por la integración norteamericana. La afirmación del líder continental, los Estados Unidos, respecto a su compromiso al espíritu de la integración económica regional ha sido contraria a su propia costumbre de tomar acciones unilaterales y proteccionistas. El llamado que hizo México para fortalecer las instituciones del TLCAN, siguiendo el modelo de la Unión Europea, no tuvo eco en Washington ni en Ottawa (Pastor, 2012b). No se ha hecho eco en los objetivos plasmados por las tres naciones en el Tratado:

REAFIRMAR los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones; CONTRIBUIR al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional; CREAR un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios; REDUCIR las distorsiones en el comercio; ESTABLECER reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial; ASEGURAR un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión; DESARROLLAR sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación; FORTALECER la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales; ALENTAR la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual; CREAR nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios; EMPRENDER todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente; PRESERVAR su capacidad para salvaguardar el bienestar público; PROMOVER el desarrollo sostenible; REFORZAR la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental; y PROTEGER,

fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores (DOF, 1993).

Como puede concluirse, los Estados de los tres países incumplieron compromisos, pero de manera más notable México desaprovechó la oportunidad que le daba el Tratado para mejorar su calidad institucional que en el futuro le permitiría garantizar un mejor desempeño del país. Existen numerosos trabajos y estudios de América del Norte, la mayoría se referencia desde el TLCAN, y otros tantos un poco antes; algunos se enfocan al proceso de integración y relación de los tres países como región con base en un tratado económico; otros se centran en dar cuenta de los resultados obtenidos, quizás no en la misma proporción a cada país, y algunos más se preocupan en describir los retos que aún faltan por sobrellevar para consolidar de manera más equitativa la relación trilateral existente.

Lo que se ha demostrado es que además del TLCAN, la relación de las tres naciones norteamericanas es de dos vías, de dos relaciones bilaterales. De ahí la importancia de que México dé el siguiente paso en el fortalecimiento económico e institucional, que permita impulsar un proyecto nacional de desarrollo que favorezca su papel en la zona de América del Norte en relación con sus dos socios, pero principalmente con su mayor y principal asociado, Estados Unidos de América.

Derivado de la revisión de lecturas referentes a la convergencia, relación e integración de América del Norte, se pretende a continuación construir una perspectiva teórica para el análisis de la base económica que tiene la región, en particular desde lo establecido en el TLCAN, para posteriormente conceptualizar la convergencia, relación, integración de los tres países. Se concluye con la teorización de las formas y procesos institucionales al considerar unas y otros como punto de partida en el fortalecimiento del Estado Mexicano, indispensable para acortar la brecha de progreso entre él y sus socios norteamericanos.

Marco teórico

Norteamérica es una idea compleja desde el punto de vista práctico y, antes, desde el académico. Cada una de las incontables dimensiones que deben ser atendidas en un esfuerzo de armonización al interior de un solo país para hacerlo funcionar de mejor manera, exige el entendimiento suficiente para un emprendimiento de gran magnitud. Considerar lo propio para el ejercicio de una región multinacional supone más que una suma de retos, la multiplicación de ellos, especialmente si en la relación existen grandes disparidades, como es el caso en análisis. El eje de la región, los Estados Unidos de América, no solamente exhibe un desempeño mayor en muchos órdenes, sino un ejercicio de las diferencias a favor del sostenimiento del estado de cosas. Ello permite entender la existencia de un amplio rechazo en los tres países a la mera idea de Norteamérica. Y, sin embargo, al mismo tiempo hay razones y fuerzas que empujan hacia ella. La más importante, probablemente, es el propio entorno del capitalismo mundial que se despliega como un conjunto de condiciones en disputa tales que lo que menos queda garantizado es el sostenimiento del estado de cosas, ni siquiera para la región. Las estrategias que al efecto han desplegado los gobiernos estadounidenses han sido, fundamentalmente, dos, contrarias la una a la otra. La predominante y en cierto sentido *naturalizada*, es la aperturista ligada al control derivado del acercamiento, inscrita en la lógica de la globalización y la conformación de bloques. Es la que el mundo contemporáneo conoció en los últimos períodos presidenciales, hasta el ahora incipiente, a cargo de Donald Trump, quien ha optado por una forma autárquica de capitalismo con algunas abdicaciones relevantes en el posicionamiento geoestratégico del país que gobierna.

Sin embargo, con todas las dificultades que el proceso multinacional y multidimensional presenta, resulta posible retomar una línea rectora para el análisis, que es justo la que corresponde a la estrategia seguida para privilegiar las armonizaciones y complementariedades por parte de los gobiernos y las partes interesadas a las que ellos representaron. Dicha estrategia tiene por base el mercado en dos vertientes importantes: el libre flujo de las mercancías y los capitales, en un marco de certidumbre jurídico institucional para la competitividad en los mercados regional y mundial. Si como hemos planteado, el acuerdo postuló una derivación de impactos buscados en varios otros órdenes,

como el medio ambiente, la salud, la educación o la seguridad, lo cierto es que la estrategia de convergencia se enfocaba en una forma de liberación controlada del mercado, con el conjunto de distorsiones que provocó esta acción. A ellas muy probablemente obedezca la mayor parte de los problemas que el viraje del gobierno actual estadounidense ha emprendido y que, resulta importante establecerlo, no constituyen el objeto del presente estudio. No obstante, la discusión de cierre vuelve brevemente sobre el asunto a manera de epílogo.

El apartado se compone de cuatro secciones, con las que se pretende armar un marco suficiente para el análisis de las dos vertientes enunciadas en el párrafo previo, a fin de estructurar una región jurídicamente apropiable para el capital. Las secciones son: Economía política, en la que destaca la caracterización ofrecida por la perspectiva del *colonialismo industrial* a propósito de las formas predominantes de industrialización en el subdesarrollo; Geopolíticas, que sin ser aquí considerada propiamente una corriente, se integra por planteamientos diversos a propósito de las estrategias para la producción de una división internacional del trabajo; Formación Social, un breve apartado cuyo propósito es conceptualizar la existencia de especificidades con las que el país asume a la vez que se aleja del proyecto regional y, finalmente, Análisis artefactual de las instituciones capitalistas, que atiende la principal omisión por parte de México en su tarea de integrar América del Norte, esto es, la del tipo institucional y que constituye una tesis central en este análisis.

Economía política

“La economía política es el análisis teórico de la moderna sociedad burguesa y presupone, por tanto, relaciones burguesas desarrolladas” (Marx, 1986). Desde el siglo XIX, se veía a la economía como la única capaz de dar cuenta desde lo abstracto, de lo que estaba realizándose en lo concreto. Carlos Marx vinculaba estas dos dimensiones en el espacio mayor de la economía al afirmar que “si resulta claro que la producción ofrece exteriormente el objeto del consumo, también lo es que el consumo ofrece idealmente el objeto de la producción, como imagen interior, como necesidad, como instinto o como fin” (Marx, s/f).

Hemos referido desde la introducción a la presente tesis que, junto a la voluntad de orden económico, existe una de tipo político que guía el tratado comercial para construir con él una América del Norte como una región integrada. Se entiende desde esta perspectiva la integración regional como aquella en que la industria de la región es subsumida por la de los países desarrollados, presentándose en distintos niveles una penetración extranjera cada vez más profunda y extendida a la industria de los países subdesarrollados, es decir, la producción de los países subdesarrollados queda anexada a la producción de los países desarrollados (Figuroa, 2014), como es el caso de la relación entre los Estados Unidos de América (desarrollado) y México (subdesarrollado).

En la misma línea, Víctor Flores Olea expone el concepto de integración como el control y manipulación de las estructuras sociales subdesarrolladas a los fines del capital, y que paradójicamente el capital subdesarrollado aporta herramientas para mantener esa “integración”, a través de la concentración de capital, técnica y rentabilidad. Dicha integración se basará en la relación que existe entre países desarrollados y subdesarrollados, la cual siempre se presentará como asimétrica, expresándose en el comercio exterior, al señalar que los países desarrollados venden productos del trabajo general y productos del trabajo inmediato, mientras que los subdesarrollados sólo venden productos del trabajo inmediato, o en algunos casos también de trabajo general pero no con un peso relevante (Figuroa, 2014: 51). Por otro lado, Flores Olea llama Capitalismo Organizado a aquel “capitalismo avanzado que ha tenido la oportunidad de imponer ciertos métodos organizativos y formas sociales de producción y de consumo propios de la sociedad industrial desarrollada” (Flores Olea, 2003: 195) a naciones subdesarrolladas. Entonces, la integración también se conocerá como aquella relación de influencia del centro a la periferia, como lo explica el sociólogo Harry H. Hiller:

Debido a la fuerza de una sociedad central, referida a todos los aspectos de su cultura -sean de tipo económico, político o recreativo-, la dirección del flujo de influencia tiende a ir en un solo sentido como parte de un proceso denominado “penetración”. La sociedad central absorbe de la sociedad periférica lo que prefiere y lo que necesita, pero la fuerza de la influencia va predominantemente en una sola dirección. Como la sociedad central posee el

capital, la tecnología e información que otras sociedades requieren, su posición de predominio se mantiene (Hiller, 2001: 39-40).

A dicha relación de influencia de países desarrollados en los subdesarrollados, Víctor Figueroa la denomina como “Colonialismo Industrial”, donde el capital industrial impone su hegemonía en el mercado mundial, y sobre el capital comercial y el capital financiero, utilizando a estos últimos capitales como agentes que influyen en la producción local (subdesarrollada), para que sirva a los propósitos del desarrollo industrial del centro (países desarrollados). Es un sistema económico que combina una economía de subsistencia y una economía de dependencia de necesidades primarias marcadas a partir del centro o lo que serían las naciones desarrolladas (Southcott & Walker, 2015: 22-24).

El planteamiento supone que en la relación entre economías, una subdesarrollada puede tener industrias, pero éstas serán, ciertamente, retrasadas en el nivel de tecnificación y especialización respecto a las que producen las naciones desarrolladas. Así lo rescata André Gorz de la comparación que realiza Hamza Alavi:

Alavi distingue después el antiguo imperialismo, fundado en el saqueo de los yacimientos de materias minerales y que jamás ha producido en ninguna parte, sino al contrario, un inicio de desarrollo, y el nuevo imperialismo, que otorga privilegios a la inversión en los sectores industriales *ya existentes*. La inversión privada extranjera no *crea* jamás una industria inexistente sino que se embarca en un proceso de industrialización ya en curso para controlarlo, limitarlo, orientarlo y conquistar el mercado en vías de creación” (Gorz, 2003:183-184. Cursivas en el original).

Los capitales exportados desde las naciones desarrolladas hacia las subdesarrolladas, son utilizados como mecanismos de control, pero para eso requiere la nación receptora de estas condiciones: fuerza de trabajo calificada, provisión de insumos, y un ambiente tecnológico bueno (estable), con un estado de derecho fuerte y un marco jurídico confiable.

La exportación de capital implica la transferencia de trabajo científico ya generado. Impide el desarrollo interno de la división capitalista del trabajo y hace que los grupos empresariales locales se dediquen al trabajo inmediato y a promover una calificación del trabajo necesario para los medios de producción generados en el exterior. Se produce así el

subdesarrollo capitalista, que Víctor Figueroa expone en *Reinterpretando el subdesarrollo* (1986). Los países en esta condición se subordinan sin oponer resistencia a los intereses de los desarrollados, con la finalidad de incorporarse al desarrollo del centro, el cual ven como único camino al progreso, al precio del olvido de sus propios intereses nacionales. Con este doble juego se construye la “división internacional del trabajo”, donde se anexiona la producción local subdesarrollada carente de progreso, a la producción y los intereses del centro (Figueroa, 2014). El colonialismo industrial será entonces un mecanismo de dominación de unos países a otros, asentado en la base del esquema imperialista. Por tanto "El neoliberalismo es la última versión del *Progreso* como algo fatalmente necesario" (Flores Olea, 2003: 189. Cursivas en el original).

André Gorz distingue dos tipos de colonialismo: el exterior, muy similar al que explica Figueroa, y el interior, en donde las poblaciones locales son invitadas a emigrar hacia las metrópolis y a engrosar allí a la masa de subproletariados (jóvenes, campesinos, desempleados, minorías raciales y étnicas, ancianos y asalariados de servicios) procedentes de regiones más alejadas, provocando el éxodo de regiones agrícolas potencialmente ricas, además de aumentar el déficit de productos alimenticios destinados al consumo interior, acentuando la dependencia económica de mercados de exportación de países más ricos, y orientando los recursos a la producción industrial, esto es a la “producción prioritaria”, de entretenimiento y bienes de consumo que puedan ser exportados con mayor facilidad a los países más ricos, a cambio de maquinarias, patentes y víveres (Gorz, 2003: 171-175).

El imperialismo, desde la visión leninista, fue el desplazamiento de la libre competencia capitalista por los monopolios capitalistas. Es la etapa monopolista del capitalismo. Es una fase del desarrollo capitalista, o como Anthony King menciona, es un lado de la misma moneda; por un lado estará el colonialismo y por el otro el imperialismo, los cuales se presentarán cuando exista algún tipo de explotación-dominación con impacto en aspectos económicos, políticos y culturales (King, 2009). El imperialismo orienta a las economías subdesarrolladas hacia el exterior, dinamizando ciertas áreas y sectores, y ejerciendo sobre el resto una opresión.

Hamza Alavi, describe al capitalismo monopólico como el que:

Trata de contrarrestar todo esfuerzo real de los países subdesarrollados en vías de industrialización porque semejante esfuerzo le haría más difícil la

explotación de esos mercados. En la medida, sin embargo, en que no puede oponerse a cierto progreso, trata de limitarlo y de asegurar una participación en lo que no puede evitar. Pero por su naturaleza, esta participación obstaculiza todo progreso ulterior, ya que acaba por otorgar un lugar primordial a las instalaciones de montaje y embalaje de artículos extranjeros, que son presentados bajo la etiqueta falaz de empresas manufactureras indígenas (Gorz, 2003: 184).

Esto provoca que la industria local o nacional se vea desprotegida o abandonada, desde los intereses del mismo Estado y de la burguesía local. Afirma Flores Olea: “La industrialización es el *prerrequisito* esencial de nuestro desarrollo, de la eliminación de la miseria, de la satisfacción de nuestras necesidades más urgentes” (2003: 191. Cursivas en el original). Sin embargo, continúa, “frecuentemente ha sido un vehículo de opresión y deformación, particularmente en los países pobres” (Flores, 2003: 192).

Víctor Figueroa expone que el imperialismo presenta distintas etapas históricas. La primera, de 1870 a 1930, es caracterizada por la aplicación productiva del conocimiento, aquí el

Trabajo General o científico, [tiene como] meta crear progreso, reconocido como Investigación y Desarrollo, donde investigación se refiere al estudio sistemático orientado a obtener un conocimiento científico, y que puede ser de dos formas: básico cuando el objeto es comprender un fenómeno sin tener en mente aplicaciones específicas; y aplicado, cuando el objeto es comprender los conocimientos requeridos para satisfacer una necesidad específica (Figueroa, 2014: 26).

A su vez, el desarrollo es el uso sistemático del conocimiento obtenido de la investigación con vistas a la producción de materiales, aparatos, sistemas o métodos, incluyendo el diseño, el desarrollo y el mejoramiento de prototipos y nuevos procesos. Sus principales objetivos son la innovación y el cambio (Figueroa, 2014).

La segunda etapa del Imperialismo se presentó de 1950 a 1970, años en que los monopolios son la principal fuente de patentes, derechos de marca y el *know-how*. Además el capital extranjero optó más por las fusiones y los acuerdos con capitales locales, por ser el mejor método de penetración, tales como los acuerdos *Bretton Woods*, el programa de

maquila entre México y Estados Unidos; y el Acuerdo Automotriz entre Canadá y Estados Unidos de América. Así “las burguesías locales quedaron adheridas a las oligarquías financieras del centro” (Figuroa, 2014: 54). El autor dice que en esta etapa, la tarea del capital nacional era evitar que el Estado rompiera el vínculo con el capital monopolista de los países desarrollados, siendo éste el único enlace que hace posible la acumulación del capital para la burguesía nacional subdesarrollada. Como lo explica la Sociología de las Finanzas, al indagar la dependencia del Estado respecto a las estructuras sociales (Bobbio, Matteucci & Paquino, 2002), hacia ciertos sectores, particularmente empresariales, y que influyen a la hora de realizar sus políticas de gobierno, ya sea con fines nacionales y/o internacionales, el Estado entonces se ve imposibilitado de imponer las necesidades nacionales antes que las particulares del capital.

Víctor Figuroa (2014) señala que la tercera etapa comienza en 1970 y continúa hasta el presente. Se caracteriza por la internacionalización desde países desarrollados de la Investigación y Desarrollo (IyD), hacia países emergentes y subdesarrollados. El capitalismo subdesarrollado se realiza gracias a su vinculación con el capitalismo desarrollado. El Estado subdesarrollado cada vez aporta menos a la Investigación y Desarrollo, en comparación con las empresas, éste se vuelve mero coordinador entre la relación de las empresas y las universidades.

Se presenta entonces un tipo de Estado de Vigilancia, como lo proponen John Bellamy Foster y Robert McChesney (2014), con su función de expandir el trabajo concreto, y obtener logros definidos con criterios cualitativos y cuantitativos (en este caso económicos mayoritariamente). Figuroa (2014) explica que es necesario predisponer las condiciones materiales de la reproducción como son la protección del trabajo, seguridad social, asistencia sanitaria, por mencionar algunas, creando motivaciones adecuadas al proceso laboral mediante un aparato ideológico (educación), además de reglamentar y regular la oferta de la mano de obra. De esta manera, brindándole seguridad al capitalismo, el Estado lo ayudaría a impulsar el desarrollo y/o el progreso. El Estado no sólo dependerá de capitales nacionales, sino que tendrá que recurrir a capitales extranjeros, por ser ellos los que poseen el conocimiento científico de determinados procesos y bienes, generando un grado de dependencia hacia las naciones desarrolladas y sus empresas. Bajo una política científica neoliberal, el ejercicio de la investigación se concentrará en resolver problemas

concretos de las empresas, que provocará que se tenga una visión reduccionista de la ciencia, dispuesta a la obtención de ganancias inmediatas. “Los fines de la ciencia están siempre condicionados socialmente. Están definidos por las necesidades específicas de las empresas” (Figuerola, 2014: 37). Esta tercera etapa es la que se conocerá como Globalización.

Geopolíticas

Como una línea de reflexiones que engloba diversas teorías, propias de encuadres cultivados en los estudios de las relaciones internacionales, proponemos como Geopolítica un paraguas conceptual que tampoco es ajeno a la economía política marxista en tanto recupera, al menos, la visión de las disputas de poder como formas de relación social, si bien a escala regional y compendiando los vínculos sectoriales. De hecho, más que una nueva postura, constituimos aquí una dimensión adicional donde retomamos también autores de la sección antecedente.

En primer término, Gustavo Vega Cánova, argumenta que existen dos teorías para “mostrar la influencia de las estructuras políticas y económicas internacionales, de las relaciones de poder y de las instituciones multilaterales sobre los acuerdos regionales” (Vega, 2010: 20): el neorrealismo y la globalización. Sobre la *Teoría del neorrealismo*, Vega Cánova explica que éste se basa en la geopolítica y la competencia en el mercado mediante bloques, como lo fue la “tríada” de Estados Unidos de América, Japón y Europa en las décadas de 1970 y 1980, donde se marcaba la competencia internacional a partir de uno de los polos hegemónicos de dicha tríada y recurriendo a una política comercial directa. Además, “la pluralidad de los polos de desarrollo, de los centros de decisión y de poder económico, no ha producido, sin embargo, una valoración equilibrada de los recursos humanos y naturales de las naciones” (Gorz, 2003: 172), y “los riesgos de conflicto entre bloques, dinamizaron los acuerdos preferenciales de comercio y cooperación regional o subregional entre los países en desarrollo y los desarrollados. Los neorrealistas ven una relación muy estrecha entre las actitudes y las políticas de los países más poderosos en la conformación de los acuerdos regionales y subregionales” (Vega, 2010: 20). Flores Olea coincide al decir que:

La primera forma de penetración del capitalismo en los países atrasados, y su incorporación al mercado mundial, dio como resultado “polos” de desarrollo ligados al intercambio de materias primas con el exterior, al mismo tiempo que se mantenían en el atraso y el arcaísmo grandes extensiones rurales. La dinámica económica en los “polos”, y la capacidad de invertir en su interior, fue generando una concentración de capitales, de la técnica y de sus frutos, que hizo cada vez más profunda la distancia entre estas “islas” de desarrollo y las zonas rezagadas” (Flores Olea, 2003: 194-195).

Estos polos de desarrollo implican una determinada concentración y organización financiera, industrial y logística, para que sirvan como la puerta de entrada del capitalismo a las naciones subdesarrolladas. André Gorz propone que: “las relaciones internacionales de un conjunto de países son regidas por la estrategia de monopolios extranjeros. Éstos deciden de acuerdo a sus conveniencias particulares una división internacional del trabajo” (Gorz, 2003: 185), eligiendo a ciertos países como base de conquista comercial de regiones específicas del globo.

Víctor Figueroa menciona que las “oligarquías locales sin cuestionar la posición subordinada de sus países en el seno del mercado mundial, conquistaron ciertos espacios para el manejo de sus intereses. La integración asimétrica de sus países, nunca ha representado problemas para ellas” (Figueroa, 2014: 19-20).

A propósito de la *Teoría de la globalización*, Gustavo Vega ubica su base en “la importancia de los mercados mundiales en las áreas de producción, finanzas y comercio propulsadas por las políticas de liberalización, las redes globales de comunicación, la mejora en los sistemas de transporte y la proliferación mundial de la tecnología”. Con la globalización, “la producción de bienes y componentes se asienta donde se ofrecen las condiciones más competitivas en términos comparativos. Los estados que proveen mayores ventajas de localización (niveles de educación, salarios, y tasas de impuestos, protección ambiental y acceso a tecnología y capital, etc.) se benefician con los flujos de inversión, de crédito, y de tecnología” (Vega, 2010: 20).

El imperialismo y posteriormente la globalización, encontraron en América Latina, un actor complementario, una clase capitalista emergente. “Las elites políticas y económicas de los países miembros y las circunstancias particulares en que éstos se han

visto involucrados impulsan los procesos regionales” (Vega, 2010: 17). El dominio del imperialismo se lleva a cabo mediante la inversión extranjera directa y un intercambio desigual de tecnología e industria entre los desarrollados y los subdesarrollados. Es esta dominación del capital financiero, la que impide que países políticamente independientes, logren la económica.

Según la tradición marxista, la vida económica de las naciones más débiles está penetrada por los intereses de las naciones poderosas, incluso en aquellas regiones donde la práctica imperialista ha desaparecido todavía existen relaciones jerárquicas y de imposición de condiciones comerciales o de política interna. Las relaciones actuales entre el Norte desarrollado y el Sur subdesarrollado pueden ser entendidas en clave de neo-liberalismo, la explotación de los países subdesarrollados por los centrales (Pauselli, 2013).

Entonces, los procesos de integración también se basarán en la interrelación entre las estructuras nacionales, entendida como “la acción de líderes políticos, los grupos de presión nacionales (empresarios y sociedad civil) y las instituciones nacionales” (Vega, 2010: 17) al servicio del capital. “Mientras la introducción de nuevas aplicaciones tecnológicas de la ciencia requiere de las condiciones generales del Estado, la dependencia de los capitalistas a su Estado se incrementa” (Figueroa, 2014: 33).

La importancia del Estado radicará en extender paulatinamente su injerencia en el desarrollo de la ciencia y en las aplicaciones productivas de ésta, es decir, en la generación de las condiciones para el trabajo científico aplicado a la producción, como: el impulso a la ciencia, particularmente la ciencia básica; la socialización de los nuevos conocimientos; la formación de cuadros para el trabajo científico; la promoción de la colaboración para las distintas áreas de la ciencia; la colaboración científica internacional (Figueroa, 2014: 32-33). El nivel de progreso que gozan los países desarrollados es la aspiración “obligada” a la que tienen que acercarse las naciones subdesarrolladas, con inversión en Investigación y Desarrollo. La meta es una sociedad industrial, una sociedad tecnificada, pues se ha impuesto de modo acrítico la razón tecnológica según la cual “el capitalismo es el único modelo viable de desarrollo para los países pobres” (Flores Olea, 2003: 190). Por ello, “la gran tarea de la humanidad, de la que no está excluido el mundo subdesarrollado, es la de conciliar el desarrollo y la industrialización con la libertad y la democracia” (Flores Olea,

2003: 192), pues “combatir el “atraso” no es lo mismo que combatir el subdesarrollo y el imperialismo” (Figueroa, 2014: 43).

Para avanzar en progreso, el Estado debe involucrarse más en el desarrollo de conocimiento científico aplicado a la producción, vinculando sus instituciones como universidades, institutos, centros de Investigación y Desarrollo con las empresas. Al respecto, Víctor Figueroa afirma que habrá que impulsar la Triple Hélice: Vinculación de gobierno, empresas y universidades para fomentar la fusión económica entre los grandes capitalistas nacionales y el Estado. Mientras mayor sea la cantidad y mejor calidad de la gestión pública y privada en beneficio de la investigación y desarrollo, mayor será su impacto en cuanto mejorar la posición del país en el mercado mundial. “Estas tareas configuran una gestión estatal del desarrollo, la cual se completa con la calificación de fuerza de trabajo y el levantamiento y constante puesta al día de la infraestructura física” (Figueroa, 2014: 33-34).

En la organización de la relación del capital se acentúa la dominación de unos países por otros. “La única manera prevista por los capitalistas locales para mantener y hacer crecer sus negocios es la importación del progreso”. Se produce la internacionalización subordinada dentro del nuevo modo de producción. El subdesarrollo en general y particularmente el de América Latina se presenta incapaz de expansión propia; se caracteriza por que el capitalismo no generó internamente la división del trabajo, el general (científico) y el inmediato (de operación). Los capitalistas locales compran el progreso así como materias primas, sin generar fuerzas productivas y se convierten en burguesías nacionales consumidoras (Figueroa, 2014).

El objetivo de esta relación capitalista era penetrar económicamente en América Latina al crear una zona de libre comercio continental, “con la clara intención de dar prioridad al comercio en lugar de asistencia económica” (León-Manríquez, 2015: 274). En el mismo tenor:

El desarrollo como control y dirección de los factores que determinan el movimiento de la sociedad tiene su base en la racionalidad del proceso productivo que caracteriza al mundo moderno. O en otras palabras: el avance industrial se postula al mismo tiempo como condición y meta del desarrollo (Flores Olea, 2003: 190).

Resultado de estas fuerzas es la firma de los acuerdos y/o tratados comerciales regionales, los cuales surgen de las presiones de la globalización, pues se considera que son la mejor vía para atraer flujos de inversión, crédito y transferencia de tecnología, permitiendo que los países miembro de estas regiones comerciales se adapten a las exigencias de la economía mundial.

Sobre el asunto, damos cuenta finalmente de la *Teoría del regionalismo abierto*, propuesta por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) para estudiar los casos de regionalización cuyo desarrollo es compatible con los acuerdos multilaterales del comercio (Gambrill & Ruiz, 2006). En este caso no hay uniones aduaneras ni instituciones comunes sobresalientes, como los casos del Mercosur (Mercado Común del Sur), y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés). Es el caso también del TLCAN, en el cual “ninguno de los tres países miembro mostró interés en negociar un acuerdo de integración que implicara una cesión importante de soberanía a los órganos supranacionales, y los arreglos institucionales se perciben como resultado de negociaciones de áreas específicas entre los líderes políticos para profundizar la cooperación”. Incluso “en ciertas áreas los estados tuvieron en cuenta los intereses especiales de ciertos actores privados u ONG que impulsaron la conformación de instituciones o mecanismos de resolución de diferencias en áreas específicas, como el medio ambiente o los estándares laborales” (Vega, 2010: 19).

Formación Social

André Gorz explica que las industrias de gran consumo son el motor de los países capitalistas subdesarrollados o “semidesarrollados”, producen bienes no esenciales, son “opulentos”, tales como los automóviles particulares, línea blanca, televisiones y radios. Estas industrias implican un alto grado de concentración técnica y financiera, pero no abonan al desarrollo interior, sino a la producción de villas de miseria: tugurios con televisión, alojamiento sin agua y sin retretes pero sí con refrigerador, y analfabetismo con radios. Agrega entonces una observación fundamental: “Y no es sólo en los países semidesarrollados, sino también en los países altamente desarrollados donde la expansión monopolista, en vez de suprimir la escasez, la desplaza y la reproduce en otros niveles” (Gorz, 2003: 178). El planteamiento presenta una imagen que más allá de mostrar

porosidades del capital, apunta a desniveles que indican la inexistencia de estados puros del desarrollo en un mismo Estado nación. Otro tanto resulta posible en lo que corresponde a las formas subdesarrolladas, que pueden contar con espacios y actividades competitivas en los mercados mundiales, incluso impulsadas de modo endógeno.

Resulta prudente, entonces, no dar por sentado que necesariamente una relación capitalista asimétrica entre economías de una región se construye a partir de totalidades homogéneas, que participan desde proporciones estabilizadas por la acción de distintas especies de colonialismo. Pasar por alto las heterogeneidades impediría explicar las distintas formas de convergencia y, desde luego, las divergencias que se dan no solamente en la relación entre los países, sino aquellas que transcurren en las regiones interiores y ramas de cada uno de ellos.

La Formación Social (FS), esbozada por Karl Marx en el *Prólogo a la contribución a la crítica de la economía política* de 1859, vislumbra aunque no de manera sistémica que existe un conflicto entre las fuerzas productivas sociales y las relaciones de producción; que “el desarrollo de la historia se presenta con saltos y zigzagueos, acusando un desarrollo no lineal, sino con desvíos e interrupciones que suponen que la continuidad se da mediante los relevos del sentido en diferentes niveles” (Becerra, 2009: 19). La FS será la contradicción de la lógica del hombre con el desarrollo y sus fuerzas productivas materiales. Esta categoría permite hablar de un escenario de desarrollo y/o progreso complejo en la relación regional que existe en América del Norte, con altibajos, con matices, con encrucijadas, logrando así un análisis más explicativo que generalizado.

Karl Marx estableció que “al llegar a una fase determinada de desarrollo las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes o, lo que no es más que la expresión jurídica de esto, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se han desenvuelto hasta allí” (Marx, 1859). Entonces la relación de dominación capitalista entre un país desarrollado y un subdesarrollado, permite la existencia de distintos modos de producción en diferentes niveles de desarrollo y diferentes arreglos generales, con sus leyes, principios, espacios y tiempos.

Para ello, Nicos Poulantzas (1985, citado por Becerra) argumenta que:

Por *modo de producción* no se designará lo que se indica en general como económico, las relaciones de producción en sentido estricto, sino una combinación específica de diversas estructuras y prácticas que, en su combinación aparecen como otras tantas instancias o niveles, en suma como otras tantas estructuras regionales de aquel modo de producción... que comprende diversos niveles o instancias: lo económico, lo político, lo ideológico y lo teórico, entendiéndose que se trata ahí de un esquema operativo y que puede operarse una división más completa (Becerra, 2009: 23-24. Cursivas en el original de Poulantzas).

Si bien, un modo de producción es un todo complejo con predominio de lo económico, un modo de producción capitalista no alcanza a cubrir todos los procesos de la producción, mucho menos alcanzaría para explicar los procesos de convergencia regional entre dos tipos de Estados, uno desarrollado y otro subdesarrollado, pues las relaciones económicas no sólo son base, sino la integración de ellas con las fuerzas productivas (Becerra, 2009).

Es con la categoría FS con la que al estudiar las transformaciones económicas se permite distinguir los cambios materiales ocurridos en las condiciones económicas de producción y que pueden apreciarse con la exactitud propia de las ciencias naturales, y las formas jurídicas, políticas, religiosas, artísticas o filosóficas, en una palabra las formas ideológicas en que los hombres adquieren conciencia de este conflicto y luchan por resolverlo (Marx, 1859). Dichas formas ideológicas serán vistas como "propiedades subordinadas de la operación social en su devenir: la del individuo a la sociedad; la de la sociedad a sus leyes; la de las ideas a las condiciones materiales; y la del presente a la historia" (Becerra, 2009: 22).

Además de reconocer la existencia de distintos niveles de integración-relación, con la FS se asume que existen niveles de integración lógica (hacia arriba) o de desagregación histórica (hacia abajo) de lo social, permitiendo dar cuenta de la complejidad (Becerra, 2009: 29). Admitiendo hablar de diferentes estadios de dominación capitalista en una relación regional como es el caso de la región de América del Norte, es decir, en ella no todo es colonialismo, ni todo es subdesarrollo; existen formas mixtas, intermedias o en transición de desarrollo capitalista en la integración Canadá - Estados Unidos de América -

México. Existen claroscuros no sólo económicos, sino también políticos, culturales, jurídicos, sociales e históricos, por mencionar algunos. Dependerá del rumbo institucional que tenga cada nación la que dicte el tipo de acuerdos regionales ya sea tri o bilaterales.

Así pues, “en los países subdesarrollados se presentan simultáneamente relaciones y técnicas de producción que corresponden a etapas muy diferentes de la historia económica”. Esto implicaría que “al lado de relaciones de producción precapitalista se encuentran métodos organizativos calcados del neocapitalismo” (Flores Olea, 2003: 196). Al tenor, André Gorz comenta que es “importante subrayar que las fronteras entre desarrollo y subdesarrollo, entre potencias económicas dominantes y poblaciones dominadas, entre colonizadores y colonizados no existen sólo *entre las naciones*, sino también *en el interior de cada nación* del mundo capitalista” (Gorz, 2003: 169. Cursivas en el original).

Flores Olea (2003:196) expone que la dialéctica existente entre desarrollados-subdesarrollados, ha impuesto un proceso de progreso desigual y desequilibrado que define las estructuras internas de los dos tipos de países (centro y periferia) y sus relaciones. Además de que el atraso y la marginalidad existe en los países pobres porque el capitalismo llegó históricamente de distinta manera, primero mercantil y después industrial, financiero y técnico, provocando modificaciones en las estructuras sociales de esta sociedad.

En términos generales, el hecho de que el capitalismo sea un modo de producción sustentado en la estratificación social, introduce no solamente las desigualdades entre los países, sino que el proceso hace también un recorrido a la inversa: *las disparidades entre naciones tienen su fundamento en la existencia de distancias efectivas y crecientes en las posiciones que sus individuos, grupos, instituciones y empresas ocupan al interior de sus espacios nacionales*. Ello no obsta, sin embargo, para que las condiciones estructurales de los países y del *sistema-mundo* tengan un peso de reproducción y sostenimiento de las relaciones internas. Las disparidades en ingresos al interior de los Estados Unidos y de México señalan que en ambos países el capitalismo se mantiene vigente con sus mecanismos de diferenciación. Ese efecto se asocia, correctamente leído, con la construcción marxista de la Formación Social.

Análisis artefactual de las instituciones capitalistas

En tanto espacio de integración, la región de América del Norte es una zona peculiar. En la caracterización de Douglass North (2012) le corresponde la categoría “Regionalismo Binacional”. Alude a la relación transfronteriza que existe entre Canadá-Estados Unidos y a la que sostienen México y Estados Unidos. Ambas relaciones tienen un sentido regionalista muy particular, el caso canadiense y estadounidense presenta un contenido más identitario por el lado de Canadá que por el estadounidense, al ser los ciudadanos del primero los que recurren con mayor frecuencia al tránsito e intercambio, que los habitantes del segundo, además del factor idioma. En el caso de la relación de los mexicanos del norte con los estadounidenses del sur, el vínculo es más estrecho en lo económica, cultural, social y política. Ellos pertenecen a una zona con mayor identidad regional en comparación con el caso de la frontera sur de Canadá y norte de los Estados Unidos de América, precisamente por esa codependencia de los ciudadanos de los dos lados de la frontera, ya que entre Canadá y Estados Unidos, sólo existe una dependencia, la canadiense (Douglas T., 2001). Entonces si los tres países están organizados social, política y económicamente de manera trilateral, es posible una integración regional.

Existe pues una diversidad de instituciones, todas con distintos escenarios. Según Elinor Ostrom, “las instituciones son prescripciones que los seres humanos usamos para organizar todas las formas de interacciones repetidas y estructuradas, incluyendo las que acontecen en familias, barrios, mercados, empresas, clubes deportivos, iglesias, asociaciones privadas y gobiernos a todas las escalas” (Ostrom, 2015). Entonces, las oportunidades que tienen los individuos o actores (en este caso, Estados), para interactuar y con ciertas estructuras, pueden ser infinitas, el contenido de sus decisiones dependerá de la “situación particular, la información que obtienen, los beneficios que consiguen o aquello de los que se les excluye y cómo razonan acerca de esa situación, todos esos elementos se ven influidos por las reglas (o por la ausencia de ellas) que estructuran dicha situación” (Ostrom, 2015). Una elección racional será vital para la toma de decisiones al momento de interactuar entre y con otras estructuras (organizaciones).

Jorge Javier Romero dice que “hay dos tipos de instituciones: aquellas que requieren del Estado para operar y aquellas que se reproducen autónomamente como una manera de hacer las cosas de una comunidad concreta (cultura) y que incluyen los valores

morales, las tradiciones, las prácticas religiosas colectivas, la sanción social en el trato o la manera de entender la convivencia y la ley (Romero, 2010). Para el autor, las diferencias en el bienestar y el desarrollo de las sociedades dependen de la calidad de sus reglas, de la eficacia con la que éstas son impuestas y de la aceptación social de su justicia. Entonces, las instituciones son reglas, y son éstas las que delimitan el desempeño económico y la convivencia de las sociedades y marcan la diferencia entre los diferentes países.

“Las instituciones pueden hacer que todos estén en mejores condiciones resolviendo problemas de acción colectiva. Una institución debe confiar en individuos con intereses propios” (Elster, 2003). Jon Elster insinúa la cuestión de los intereses de los individuos en la toma de decisiones dentro y fuera de la institución: “dos países pueden tener el mismo diseño institucional y la misma mezcla de motivaciones individuales” (Elster, 2003), pero será el tipo de interacción que se tenga, lo que definirá el rumbo de la institución.

En una definición ya clásica, la línea del institucionalismo histórico de Douglass North establece que “las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (North, 2012: 13). Además siempre se tendrá la posibilidad que una institución cree a otra o cambie sobre sí misma, pues “el cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es la clave para entender el cambio histórico” (North, 2012: 13), tanto de una nación como de una región.

En el campo académico de las relaciones internacionales, la teoría de la política internacional dice que los Estados-Nación se ven gobernados por las constricciones estructurales de la vida política internacional (Peters, 2009). Un ejemplo de ello son los organismos regionales existentes, tales como: la Unión Europea, el TLCAN, el ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) y otros de mayor envergadura mundial como la ONU (Organización de las Naciones Unidas), la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Aquí se permitiría recurrir a la teoría del régimen, la cual define a éste como una institución. Los regímenes internacionales son la manifestación de un “comportamiento pautado”, son instituciones con reglas específicas, acordadas entre los gobiernos, referentes a conjuntos específicos de temas en política internacional. Esta teoría utilizada por los académicos de las relaciones internacionales desde el siglo XX, propone que las relaciones

internacionales se clasifican en bases: de intereses, de poder y de conocimiento (Peters, 2009). En la primera, los Estados miembros tienen intereses en común y su meta es obtener ganancias (absolutas). En la política internacional no todo es conflicto, aunque la cooperación es buena para todos los participantes, ésta no siempre se logra fácilmente.

Los regímenes contribuyen a que los Estados, centrados en sus propios intereses, coordinen sus acciones de tal suerte que puedan evitar colectivamente la obtención de resultados subóptimos, y es posible mostrar que los Estados se interesan por preservar los regímenes existentes aun cuando los factores que les dieron origen hayan desaparecido... En otras palabras, los regímenes internacionales son resistentes pues representan “costos perdidos”, es decir son inversiones políticas que no pueden recuperarse fácilmente y aplicarse a otros fines (Andreas Hasenclever, s/f).

En seguida, la base del poder considera que éste es igualmente decisivo tanto para la cooperación como para la discordia entre las naciones. Por tanto, los regímenes internacionales no existirían sin la existencia de un líder poderoso que sostenga dicho régimen. En concordancia la teoría de la estabilidad hegemónica dice que “los regímenes son bienes públicos internacionales que escasean hasta en tanto un actor dominante (o poder hegemónico) se encarga de crearlos y hacerlos valer” (Andreas Hasenclever, s/f).

Por último, la base de conocimientos se subdivide en dos: minimalistas y maximalistas. Los minimalistas

Centran su atención en el papel que desempeñan las ideas, expresadas como proposiciones causales, sobre la formación y el cambio de los regímenes. Buscando crear sólidas creencias sobre causas y efectos, los responsables de la toma de decisiones demandan conocimientos confiables sobre asuntos específicos y esta necesidad puede convertirse, a su vez, en una fuente de influencia política para aquellos que tienen la capacidad de proporcionar dichos conocimientos (Andreas Hasenclever, s/f).

En cambio los maximalistas enfatizan el carácter social de las relaciones internacionales.

Los Estados son configurados por las instituciones internacionales en la misma medida en que ellos configuran las primeras... se afirma que toda

interacción prolongada afecta la imagen que tienen los actores de sí mismos y de los demás. En particular, la cooperación institucionalizada puede propiciar el inicio de un proceso en el que el egoísmo de los actores disminuya y éstos empiecen a respetar cada vez más los intereses legítimos de los otros, en lugar de sólo tomarlos en cuenta (Andreas Hasenclever, s/f).

En resumen, la base del conocimiento atribuye un mayor grado de solidaridad y efectividad a las instituciones internacionales, pues el comportamiento de los gobiernos miembros considera los compromisos que tienen con otras naciones o con las comunidades de las que son partícipes a la hora de tomar decisiones tanto en materia doméstica como externa, sin embargo no siempre se van a cumplir. “Las normas internacionales funcionan como un patrón indispensable que utilizan los Estados para elegir sus objetivos y opciones de política exterior” (Andreas Hasenclever, s/f).

Entonces, un régimen internacional, es decir una institución internacional, puede funcionar y ser estudiado desde las tres bases, pues toma en cuenta todos los intereses que pudieran estar inmiscuidos a la hora de tomar decisiones racionalmente, es decir, al momento de interactuar un Estado-Nación con otro, y una organización internacional (régimen) con sus similares. En un ámbito de institución regional supranacional, ésta sería necesaria para solucionar controversias entre dos o más partes, siendo dinámicas y permitiendo su modernización, o un cambio institucional de manera gradual y negociada, en donde cada vez más se tenga mayor cooperación y vinculación entre sus miembros, para llegar a tener una América del Norte más y mejor “institucionalizada trilateralmente” (Alba, 2007), con un objetivo general fijo y algunas metas intermedias a corto y mediano plazo.

Para ello cada país tiene sus propios retos y logros, siendo el mexicano el Estado nación que presenta mayor disparidad en cuanto a desarrollo institucional se trata. Una posible salida al subdesarrollo pasa por efectuar una mayor inversión y gasto del Estado para impulsar los sectores económicos desarrollados, en este caso, las grandes manufacturas. Pues tanto en México como en Estados Unidos y Canadá, el desarrollo económico no es homogéneo al interior de sus territorios nacionales, como señalamos en la sección previa, sino que el progreso está ubicado en sectores y zonas bien delimitadas. Del institucionalismo recuperamos la observación de un caso que ejemplifica lo anterior: en

México, en algunas zonas del norte, del bajío y del centro, se presenta el “mercantilismo como un conjunto de principios de la política económica más o menos consistente por su instrumentación con principios liberales pero, de todas maneras, coherente con el proceso histórico del capitalismo comercial que fue exitoso... porque transformó el capital rentable en capital competitivo” (Jeannot, 2010: 35). Se muestra claramente que la práctica capitalista reproduce al interior de los países una serie de desigualdades, generando ganadores y perdedores aun dentro de un mismo país.

Existe además un componente cultural que la corriente institucionalista histórica considera fundamental en el análisis de las interacciones de fuerzas en el tiempo. “El proceso de cambio económico depende de instituciones que son endógenas a la dependencia de la trayectoria porque cada orden institucional motiva el dominio de los empresarios o de los rentistas, pero siempre a partir de la ideología nacional que mezcla cultura y creencias para enfrentar la incertidumbre” (Jeannot, 2010: 39). Resulta de interés observar la enseñanza pragmática que considera que para innovar y ser eficientes institucionalmente se podría contemplar la combinación de políticas liberales y mercantiles, por ejemplo, para el caso de hacer que políticamente México llegue a la convergencia con los otros dos países norteamericanos. Según el autor, un país puede emerger como competitivo desde cualquier régimen de gobierno, sabiendo evolucionar dentro de la dependencia de la trayectoria, en tanto lo que predomine sea la innovación política como económica. Se presenta así una estrategia según la cual una convergencia trilateral en América del Norte sería cada vez más una posibilidad plausible en tanto se basaría en una reducción de las asimetrías debido a que el componente institucional se constituye en un activo de las naciones, en un capital en sí mismo.

Ahora bien, ¿qué entendemos por innovación o por eficiencia adaptativa? Bueno, es la que se da cuando una institución modifica su estructura artefactual para hacerla más competitiva. La estructura artefactual está:

Compuesta por las creencias, las instituciones como reglas e incentivos, las herramientas, los instrumentos, la tecnología, todos estos legados por la cultura nacional [...]. La estructura artefactual comprende factores de producción tangibles e intangibles que logran mayor o menor eficiencia

adaptativa según que haya mayor o menor innovación dentro de la dependencia de la trayectoria (Jeannot, 2010).

Si vemos a la región como una institución, podemos afirmar con Jeannot que toda institución se desarrolla históricamente de dos formas, de transición o de transformación. La primera se presenta cuando prevalece un *capital institucional establecido*, o sea, no hay cambios en su estructura, sólo se administra la coyuntura histórica, pero sin ninguna innovación. El proceso de transformación, en cambio, deriva de la capacidad para reorganizarse estructuralmente, y hacer así el *capital institucional competitivo*. Este proceso instrumenta la innovación como la herramienta para combatir el rezago, o en su defecto para mantenerse competitivo (Jeannot, 2010). Una integración o convergencia más compleja, simétrica y armoniosa de América del Norte no se podrá dar sin la participación y el interés de los tres gobiernos nacionales y sin que trabajen activamente en este objetivo. En particular, el presente análisis se centra en la tarea que México debe efectuar para hacerse de las condiciones necesarias que lo lleven a establecer una relación de integración, tan incluyente como sea posible, por la vía de la convergencia en la capitalización institucional.

Establecer un cambio institucional eficiente dependerá del análisis que cada institución haga sobre los perdedores y vencedores que habría con esta evolución. De la viabilidad política que se tenga, de las prioridades que beneficien la modificación de la estructura artefactual para hacerla más competitiva. Sin embargo, para establecer una institución eficiente, el proceso de evolución y/o cambio dependerá de la trayectoria adaptativa e histórica, y de la mentalidad que se tenga, es decir, sus objetivos y sus metas. “La historia es importante no sólo porque se puede aprender del pasado, sino también porque el presente y el futuro están conectados al pasado por obra de la continuidad de las instituciones de una sociedad” (North, 2012: 7).

Para lograr un cambio institucional de un capital improductivo (rentista) a uno productivo (competitivo), la institución debe tener una eficiencia adaptativa (Jeannot, 2010). Para conseguirla se deben considerar tanto los aspectos formales como los informales, además de lo que Douglass North menciona al contemplar y considerar las influencias de los usos y las costumbres en las instituciones.

El institucionalismo histórico comprende varios tipos de instituciones, es decir, pueden ser desde estructuras gubernamentales formales, como una legislatura; o instituciones legales, las leyes; o hasta agrupaciones sociales más amorfas, como una clase social. Estas tres partes en su conjunto integran una institución, es como se podría explicar un fenómeno político, aunque objeto Peters (2009) que difícilmente se podrá analizar algún cambio institucional más allá de entender desde dónde se está impulsando y sus causas históricas. El autor comete un error, pues desde la teoría institucional histórica, se puede explicar el cambio institucional, considerando la capacidad adaptativa que tenga una determinada institución. Cada organismo o institución está ligado a su trayectoria histórica, depende de ella, y ésta depende de su historia. La historia institucional será el conjunto de restricciones o posibilidades que condicionen las decisiones. La vida o historia de la institución determinarán el cambio institucional.

¿Por qué es importante el cambio institucional? Bueno porque sólo así una institución puede pasar de tener un capital rentista a uno competitivo. Aquel tipo de capital se centra en la captura de rentas y convierte a la institución en improductiva. En cambio, el capital competitivo es el que se basa en la obtención de ganancias, en logros, busca siempre ser competitivo. *Este planteamiento lleva a observar que el concepto institución en tanto figura más abstracta que organización, tiene un alcance tal que con él se denomina también aquellos arreglos sociales dispuestos a los procesos económicos, como la producción y los intercambios. Las instituciones del capitalismo son, pues, conformaciones de muy diverso objeto que participan en la lógica de reproducción capitalista.*

Fernando Jeannot coincide con la caracterización disciplinaria que entiende que las instituciones son reglas, frente a las organizaciones. Especifica, sin embargo, que “las instituciones económicas, a diferencia de las políticas o sociológicas, son las reglas del juego formal o informal que presiden a los intercambios del mismo género, consistentes en la contraprestación liberal de bienes o servicios” (Jeannot, 2010). A través del intercambio se van marcando las normas institucionales. Agrega que es mediante “el cambio de las instituciones económicas como forma de evolución capitalista que surge de la dependencia de la trayectoria nacional y configura tanto a la estructura artefactual como a la eficiencia adaptativa de cada nación” (Jeannot, 2010). La aportación que interesa de este encuadre se puede sintetizar en el planteamiento de que no podría existir desarrollo ni progreso nacional

si antes no evolucionan las instituciones que rigen a cada país, para lo cual será necesaria la colaboración y cooperación, o al menos la suficiente convergencia entre las diferentes instituciones tanto nacionales como extranjeras, forjándose así diversos niveles de organización institucional, como lo son el macro, mediano y micro.

En un proceso de convergencia como el que aludimos, es vital que en Canadá, Estados Unidos de América y México se tenga un estado de derecho fuerte, que cumpla con las características estructurales que Neumann (Bobbio, Matteucci & Paquino, 2002) señala: Estructura formal del sistema jurídico, que garantiza la libertades fundamentales a través de la ley general abstracta aplicada por jueces independientes; estructura material del sistema jurídico, que da la libertad de competencia en el mercado, en el intercambio entre sujetos propietarios; la estructura social del sistema jurídico, que pone énfasis en la cuestión social y las políticas reformistas de integración de la clase trabajadora; la estructura política del sistema jurídico, centrada en la separación y distribución del poder (Bobbio, Matteucci & Paquino, 2002). Sin esas condiciones, sería casi imposible hablar de una integración entre países.

A manera de cierre del presente capítulo, rescatamos algunas consideraciones fundamentales para avanzar en pos del objetivo de la tesis. En primer término, señalamos que la propuesta del Colonialismo industrial ofrece una línea explicativa del tipo de relaciones que sostienen los países centrales y los periféricos en el proceso de industrialización, y que describe con un buen nivel de amplitud el bilateralismo Estados Unidos de América - México en el TLCAN. Epistemológicamente, el planteamiento se inscribe en la línea de la economía política marxista. Desde ella, se complementa con análisis críticos acerca de otras formas e implicaciones del colonialismo, de las que rescatamos el componente político que enmarca la relación comercial en análisis. Justo la perspectiva se proyecta como centro de una estrategia mayor, según proponen las Geopolíticas en su calidad de compendio de corrientes de interpretación. Centramos la atención en la existencia de estructuras políticas y económicas internacionales, en las relaciones de poder visibles en las instituciones multilaterales sobre los acuerdos regionales, según resume Vega (2010: 20). Al respecto, encontramos indispensable recuperar la noción marxista *Formación Social* para insistir en el carácter no determinístico ni homogéneo del capitalismo, sino construido desde los saldos de las permanentes y

múltiples luchas sociales a distintos niveles. Como tal, el apartado redondea la consideración epistemológica materialista de la economía política a la que nos hemos referido. Finalmente, debemos señalar que hemos decidido nombrar la sección última como Análisis artefactual de las instituciones capitalistas, en vez de hacerlo con el subtítulo Institucionalismo histórico, por una parte para evitar todo un conjunto de consideraciones de esta corriente que no consideramos pertinentes; por la otra parte y en sentido opuesto, para inscribir la caracterización en una forma de lectura de lo institucional. Valoramos esta dimensión por su cercanía con los planteamientos hechos en el problema de investigación, la hipótesis y el objetivo. Consideramos que los tres primeros componentes de este marco teórico, que son la economía política, las geopolíticas y la noción *Formación Social* habilitan un ejercicio de diagnóstico adecuado del problema que atiende esta investigación. Sin embargo, la particularidad de la lectura que efectuamos radica en el entendimiento indispensable de las instituciones como capitales, y la calidad de éstas como capacidades competitivas o parasitarias. Todo ello sin desatender que admitimos la parte empresarial, sea bajo régimen público o privado, como parte del activo institucional que participa en la construcción regional. Echamos mano del aparato teórico que aquí hemos reseñado para emprender el trabajo de investigación.

En el capítulo dos se continuará la revisión aquí efectuada para detectar posiciones diversas en torno a problemas específicos de la relación. Allá se proporciona a mayor detalle un recorrido histórico del TLCAN y de la Comunidad Económica Europea, al considerarla el ejemplo perfecto en la etapa en la que se encuentra América del Norte, en cuanto al fortalecimiento de su convergencia.

CAPÍTULO 2

Antecedentes históricos

El capítulo a continuación, también dividido en dos partes, se centrará específicamente en el proceso histórico que llevó a la conformación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, describiendo no sólo los objetivos “oficiales”, sino también el trasfondo que propició la firma de un tratado de tal envergadura. La segunda sección, narrará el recorrido y los vaivenes que acontecieron en la conformación de lo que fue la Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea, al procurar hacer un comparativo de estadios de integración regional entre América del Norte y Europa.

Para los Estados Unidos de América, los años setenta del siglo XX fueron el inicio de un proceso de deterioro en su poder económico que se profundizó en los ochenta. Esta pérdida de poder económico tuvo efectos notables, según Sánchez Ortiz (2008): disminución de su presencia económica en el resto del mundo, pérdida de su hegemonía mundial, y como resultado se tuvo el fin de la supremacía estadounidense y de la era de la *pax americana*. Las políticas aplicadas para enfrentar este deterioro o crisis, se concentraron en una estrategia denominada “Globalización”. La Globalización Neoliberal concebía el crecimiento económico (para salir de la crisis) como resultado de tres factores combinados: la flexibilización laboral, el libre comercio y la financierización (Figuroa, 2014).

La flexibilización laboral consiste en la modificación de los salarios, la ocupación, la funcionalidad laboral y organizativa. Es decir, se trataba de poner fin al antiguo pacto social que se tenía con el Estado Keynesiano, se fue despojando al Estado cada vez más de su participación en la economía, se atacó al sindicalismo y los empresarios reconquistaron poder frente al trabajador. Se logró construir una nueva correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo en beneficio del primero (Figuroa, 2014). Hubo reducción de salarios, despidos masivos, las jornadas laborales se intensificaron y el patrón obtuvo más poder y el contrato colectivo desapareció para dar lugar a la negociación individual con el trabajador.

La flexibilización favorece a los empresarios en su relación laboral con los trabajadores, disminuyendo los derechos de éstos, modificando las leyes laborales en materias como escalafón por competencias, desregulación en las formas de ser empleado, modificación de las jornadas laborales, regulación estricta en cuanto al derecho a huelga y la libre asociación y/o sindicalización, además de fomentar la capacitación con miras a mejorar la productividad. Este conjunto de acciones permitió establecer nuevas condiciones para la competencia intercapitalista y una tasa media de explotación del trabajo, así como la estratificación de los trabajadores y canalizó las luchas de éstos entre sí, en vez de hacerlo contra el capital y el Estado capitalista.

El librecambio está presente a partir de la década de 1970, pero su referente histórico son los Acuerdos de Bretton Woods de 1944, los cuales tenían como objetivo un nuevo orden de la economía mundial y el apoyo al comercio a través de un régimen internacional monetario, el *Bretton Woods System*, con un tipo de cambio estable y fuerte, y con el dólar estadounidense como patrón (Novy, 2012). Surgieron entonces las instituciones de Bretton Woods: el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (hoy Banco Mundial) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Esos organismos tenían objetivos específicos, el Banco Mundial “sería el responsable de prestar asistencia financiera para la reconstrucción de los países asolados por la guerra, además de impulsar el progreso económico de los países menos desarrollados”, y el FMI “supervisaría los tipos de cambio y proporcionaría divisas de reserva a los países con déficit en su balanza de pagos” (Oro y Finanzas, 2015). En síntesis el *Bretton Woods System* les dio a los Estados Unidos la total convertibilidad al oro; obligó al resto de los bancos centrales del mundo a mantener sus cotizaciones internas a través del mercado de divisas, y adjudicó créditos al FMI para enfrentar posibles problemas en la balanza de pagos.

Es así como con el librecambio, y con el dólar como la única moneda internacional capaz de ser convertible al oro, se incentivó el comercio internacional, la inversión privada se impulsó, y el endeudamiento aumentó, todo esto beneficiando a los Estados Unidos de América. Una de las razones de este beneficio es que, al ser éste el único país con capacidad de imprimir la moneda de referencia internacional, podría hacerse de lo que quisiera en los mercados internacionales virtualmente sin costo real, siempre que sostuviera las condiciones de control de la economía mundial para respaldar las operaciones con

dólares. Este control lo sostuvo no sólo mediante recursos económicos y financieros, sino echando mano de su poder en los ámbitos militar, político, diplomático, cultural, informativo y de entretenimiento.

Otro recurso fue la financierización de la economía, que en lo fundamental significa el establecimiento de la supremacía del capital dinero (bancos, bolsas, seguros, etc.) sobre el capital industrial y en general, el capital productivo y comercial. Este proceso se presentó cuando la obtención de intereses pasó a ser más importante que las ganancias productivas, y los ingresos obtenidos fueron generados más por el sector de las finanzas que por la “economía real” (Figuroa, 2014). La financierización obtendría esa supremacía mediante:

La reorientación de la política monetaria, con el objetivo de garantizar la rentabilidad financiera promoviendo el control de la inflación a la vez que se mantienen tipos de interés elevados en términos reales; la apertura financiera, que permite la desconexión entre ahorro e inversión nacional y estimula los movimientos del capital a escala mundial; la liberalización de los sistemas financieros nacionales, que acaba con la regulación de los precios financieros básicos y facilita esos movimientos internacionales, de modo que primero los tipos de cambio, y luego los tipos de interés, dejan de ser administrados por el poder político; la desregulación del sistema financiero, que incluye la privatización de bancos públicos y la supresión de las fronteras entre los mercados monetario, financiero, divisas, etcétera; y, por último, la financiación de los déficit públicos a través de los mercados financieros, con lo que se acentúa la supeditación de la política presupuestaria (ingresos y gastos) de los gobiernos al dictado de los mercados financieros, incluyendo la aplicación de incentivos fiscales que estimulan la patrimonialización financiera del ahorro privado (Medialdea, 2013).

Con la flexibilización laboral, el libre comercio y la financierización como los recursos de dominación utilizados por los Estados Unidos de América, al impulsar el neoliberalismo, se fue imponiendo un sistema internacional de control sobre las naciones que no estaban bajo el dominio de la otra gran potencia y opción de sistema, como la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Con este sistema de dominación global, los Estados Unidos, como líder del mundo occidental, fue aplicando una serie de condiciones

de dependencia de muchos países, particularmente a los Latinoamericanos, al fijarles como ejemplo y meta el “sueño americano”, dejándoles condiciones de “subdesarrollados”, y colocándoles como objetivos nacionales el llegar al “desarrollo”, siempre y cuando obedecieran las reglas del juego mundial, que gira gracias al neoliberalismo.

Para la década de 1980 según Robert Pastor, los Estados Unidos de América colocaron su atención en su propio continente, y una especial en sus vecinos inmediatos. Parte de esta atención logró que a mediados de los ochenta, Canadá y México decidieran abrir sus economías y tener un comercio más libre con los Estados Unidos, a pesar de que en ciertos momentos, algunas fuerzas en ambos países habían buscado numerosas formas de resistir la atracción gravitacional de la economía estadounidense. En la realidad sólo sus gobiernos se resistieron, pues las empresas, algunos artistas y atletas, y varios gobiernos estatales se conectaron a través de las fronteras y el resultado fue de mayor congruencia y sincronía entre las sociedades, economías y políticas, que el imaginado (Pastor, 2012b).

Además el 27 de junio de 1990, George Bush anunciaba The Enterprise for the Americas Initiative, con el objetivo primario de tener una zona de libre comercio de alcance hemisférico. Los tres pilares de dicha iniciativa fueron el comercio, la inversión y la deuda (Figueroa, 2014). Aunque se podría decir que el objetivo de fondo era profundizar la inserción del capital estadounidense y reforzar sus vínculos con la región de Latinoamérica y el Caribe para recuperar el terreno perdido en el mercado internacional e interno. Toda vez que también para esa época, el sistema económico antagónico al capitalismo, dirigido por la URSS, y que tenía el dominio sobre la otra porción de las naciones del mundo, estaba colapsando y ya sólo se esperaba la caída del “socialismo soviético” que, como bien se sabe, se dio en los primeros años de la década de 1990.

Acuerdos bilaterales en América del Norte: el camino hacia el TLCAN

Los tres países provenían de una época turbulenta previa, la de los años sesenta: en los Estados Unidos de América estaban los movimientos por la lucha de los derechos civiles y al mismo tiempo sufrían los estragos de la guerra de Vietnam; en México se encontraba el movimiento estudiantil, y en Canadá la llamada “Revolución silenciosa” se había vuelto violenta (Pastor, 2012b). Por lo que se puede decir que las tres naciones tuvieron más o

menos las mismas condiciones sociales que claramente afectaron su economía local. Se firmaron en esa década dos acuerdos comerciales pero de forma bilateral y no trilateral, y éstos sólo eran entre Canadá y Estados Unidos, y entre este último y México, como el programa bracero para trabajadores mexicanos temporales, que se venía dando desde los años cincuenta. Como ejemplos de estos acuerdos bilaterales se tienen los siguientes específicos:

- En 1964, el gobierno estadounidense colaboró con México para crear el programa de maquila en el lado mexicano de la frontera común.
- En 1965, los gobiernos canadiense y estadounidense firmaron el Acuerdo Automotriz.

El programa de maquila buscaba absorber la fuerza laboral que volvía a México desde los Estados Unidos, después de la cancelación del programa Bracero, con la finalidad de elaborar productos más competitivos combinando la mano de obra barata mexicana con el *Know-how* estadounidense. Se trataba de una industria de ensamble, que fue la precursora del hoy más sofisticado programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación), que consistió en un modelo de trabajo intenso, para agregar valor a empresas transnacionales estadounidenses, pero con una escasa base de suministros locales. Posteriormente, nuevas empresas siguieron el *Ensamblado en México*, es decir, de la intensificación manual del trabajo y el montaje simple, o sea, maquiladoras. Después se progresó, pero sin abandonar las actividades de los modelos e industrias anteriores, hacia los conceptos: *Hecho en México*, que implicó la racionalización del trabajo, manufactura y la adopción de nuevas tecnologías; *Creado en México*, momento en que se intensificó el conocimiento, la investigación, el desarrollo y el diseño; *Coordinado en México*, consistiendo en la centralización y coordinación de actividades, de logística, autonomía, integración y nacionalización de insumos y proveedores, y finalmente el incipiente estadio de *Integrado en México*, que considera el proceso de integración de insumos nacionales, la innovación, la producción sustentable y la logística (Aguirre, 2013). El régimen fiscal, productivo y comercial IMMEX actualmente constituye el 75% de la capacidad de exportación de México, superando por 10 los ingresos del turismo, por 12 las exportaciones del petróleo y por 6 las remesas del exterior (Secretaría de Economía, 2016).

El Acuerdo Automotriz permitió una mayor integración de las industrias del sector de los Estados Unidos de América y de Canadá (Pastor, 2012a). La integración entre ambos países en el sector es tal, que comprende lo laboral, pues los sindicatos de las dos naciones, gozando de condiciones equiparables, llegaron al acuerdo de que fuera UNIFOR, el sindicato de trabajadores automotrices más grande de Canadá (cerca de 23 mil agremiados), el que negociara desde el mismo Canadá todos los acuerdos y contratos colectivos con las empresas automotrices más grandes de Estados Unidos, como Ford, General Motors y Chrysler.

Al mismo tiempo que parece y se ha dicho que cada uno de los países se manejaba de forma independiente en cuanto a sus acuerdos, lo que se puede resaltar es la similitud existente en los gobiernos y sectores empresariales de las tres naciones, pues compartían la visión de que la única forma de enfrentarse a la competencia global era mediante la integración de sus economías, aunque fuese de forma bilateral en esta primera etapa. Para la década de 1980, los tres países acentuaron las distancias en sus posiciones económicas, pero convergieron en una misma política económica plasmada en un tratado de libre comercio en la región de América del Norte.

México desde mediados de los setenta, empezó a tener un auge económico debido al incremento del precio del barril del petróleo, lo que lo llevó a solicitar más créditos con base y aval en los yacimientos petrolíferos descubiertos en el Golfo de México, pensando quizás, que los precios del barril del hidrocarburo se mantendrían igual de altos, y sin considerar en invertir en procesos industriales complejos para mejorar la producción de esta y otras materias primas. Este optimismo llevó a México a incumplir con algunos de los acuerdos que había tomado con el Fondo Monetario Internacional (FMI), para salir de la crisis (recesión) en la que se encontraba en los sesentas, acuerdos que en lo general dictaban que se evitara el adeudamiento del Estado Mexicano, y se invitaba a la reducción de los gastos estatales. Sin embargo, además de poder acceder a nuevos créditos, México continuó con un gasto desmedido a cargo de sus finanzas internas.

Cuando el precio del petróleo cayó a principios de los ochenta, el gobierno mexicano tenía una deuda impagable. La única forma de salir o sobrellevar esta nueva crisis, fue cambiando su política comercial, como a continuación se explica:

Los Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional (FMI) ayudaron a superar la crisis, pero sólo después de lograr que México accediera a abrir su economía al mercado mundial reduciendo aranceles, fomentando la inversión extranjera, equilibrando la cuenta corriente y el gasto, y privatizando empresas estatales. En pocos años México había reducido sus aranceles en tal modo que decidió ingresar al GATT¹ (Pastor, 2012b).

El neoliberalismo había provocado las crisis para ablandar al país, de modo que más que ayudar, EUA y el FMI lograron imponer a México un nuevo modelo. Claramente el país no estaba listo ni social, ni política ni económicamente para la aplicación de estas medidas internacionales impuestas como forma de condicionante para proporcionarle la “ayuda” financiera que el Estado Mexicano necesitaba en ese momento. México entró al juego de la globalización neoliberal en desventaja o perdiendo. La salida que perfiló su gobierno federal fue la firma de un tratado de libre comercio asimétrico con su vecino del norte, los Estados Unidos de América. Un tratado que tendría una gran carga sobre la clase trabajadora y el campesinado mexicano.

Fue en 1988, específicamente en diciembre, cuando el presidente Carlos Salinas de Gortari, luego de haber sido declarado triunfador en una de las elecciones que muchos acusaron de fraudulenta, buscó la necesidad de legitimarse políticamente, al mismo tiempo de tratar de subsanar la economía mexicana a fin de ganarse el apoyo social. Para esto, argumentó que si se quería que México se convirtiera en una potencia económica y formara parte del primer mundo, lo primero que necesitaría sería una inversión privada sustancial (Pastor, 2012b), reduciendo la deuda externa e interna y buscando dicha inversión. Salinas creía que México necesitaba diversificar sus fuentes de inversión ya sea en Asia y/o en Europa. Pero, en palabras de Porfirio Díaz, “pobre de México, tan lejos de Dios y tan cerca de Estados Unidos”, el gobierno mexicano se vio en la necesidad de negociar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos de América, una vez que recientemente Canadá y Estados Unidos de América habían firmado un tratado comercial, se esperaba que lo mismo sucediera con México, “asumiendo que la relación con los Estados Unidos no era un

¹ General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), fue un marco institucional para los acuerdos entre los estados miembros donde se negociaba la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad. Las negociaciones se hacían miembro a miembro y producto a producto, mediante la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas. Este marco fue sustituido por la OMC.

problema, sino parte de la solución” (Contreras, 2017), las negociaciones se iniciaron en febrero de 1990, cuando el gobierno estadounidense tenía la vista en Latinoamérica para sus siguientes actividades económicas en materia de acuerdos, toda vez que el muro de Berlín había caído y la Guerra Fría estaba llegando a su fin.

Simultáneamente, Canadá y Estados Unidos, para el año de 1988, encabezados por Brian Mulroney (Primer Ministro de Canadá) y Ronald Reagan (Presidente de EUA) ya habían negociado y firmado un acuerdo de libre comercio, y “preocupado porque se dañaran los intereses canadienses si México y Estados Unidos establecían un acuerdo de libre comercio, el primer ministro Mulroney pidió que las negociaciones fuesen trilaterales. Bush y Salinas accedieron. Fue así como nació la América del Norte moderna” (Pastor, 2012b). La región de América del Norte quedó plasmada en un texto de cinco volúmenes denominado *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. El acuerdo fue firmado el 7 de diciembre de 1992 en Texas, Estados Unidos, por cada ministro, secretario y/o representante de comercio. Luego, cada mandatario lo firmó y lo promulgó en su propia capital diez días después. En palabras de Robert Pastor: “los líderes estaban juntos pero separados” (Pastor, 2012b: 82).

El Tratado pretendía desde su origen orientar a la región de América del Norte a un camino único, aplicando una reducción a las barreras comerciales entre los tres países. Como resultados claros, hasta ahora se tiene que el capital estadounidense con el TLCAN pudo profundizar más la penetración en Latinoamérica y el Caribe, además de reforzar sus vínculos en la región. Con este tratado, Estados Unidos de América se reposicionó en el comercio internacional y en su propio mercado interno. El efecto más obvio de todos, se profundizó el neoliberalismo en el mundo, al convertir a la zona de América del Norte en la más competitiva y más rica comercialmente hablando. Los últimos estudios de desarrollo económico hechos en América del Norte sobre las tres décadas anteriores han mostrado que México, junto con Estados Unidos y Canadá, ha tenido un crecimiento acelerado en el desarrollo de las grandes manufacturas en los últimos veinte años, gracias a la firma del TLCAN, al mismo tiempo que se desplazó a la industria nacional por la extranjera, permitiendo la entrada de insumos importados a México (Moreno-Brid, 2006).

Sin embargo, México en ocasiones ha logrado superar en ámbitos como crecimiento anual y desarrollo económico, productividad del trabajo y desarrollo manufacturero, entre

otros, desde la década de 1990, a países como China, Rusia, Brasil y la India, solamente por mencionar algunos. La estimación se hace a partir de datos sobre el valor agregado bruto por trabajador en términos de comparación de compra, que se expusieron en la Conferencia de Todos los Datos Económicos celebrada en 2013 (McKinsey Global Institute, 2014).

Por ejemplo, desde la firma del TLCAN, el comercio de mercancías entre los socios del Tratado se ha multiplicado, alcanzando 946.1 mil millones de dólares en 2008; el comercio entre Canadá y Estados Unidos se ha triplicado, y el de México con Estados Unidos de América se ha cuadruplicado; el tamaño de la economía de América del Norte se ha más que duplicado: según el Banco Mundial (BM) el Producto Interno Bruto (PIB) de la región en el año 2016 fue de más de 20.1 billones (millones de millones) de dólares (Banco Mundial, 2017), comparado con los 7.6 billones registrados en 1993; la inversión extranjera directa en Canadá y Estados Unidos de América aumentó, y en su caso México se ha convertido en uno de los mayores receptores de este tipo de inversión, entre las economías emergentes del mundo, y los niveles de empleo han aumentado casi 23% desde 1993, entre otras cosas más (tlcanhoy.org, 2015). Y particularmente la relación comercial entre México y Estados Unidos, es en la actualidad de 1.6 mil millones de dólares al día: 1.46 mil millones de dólares en el intercambio de bienes en 2014 (United States Census Bureau, 2017), más 134 millones de dólares en servicios privados (United States International Trade Commission, 2017).

Entonces, si uno juzga un área de libre comercio por el tamaño de su producto y territorio, Norteamérica se convirtió en la más grande del mundo, más grande que la Unión Europea (Pastor, 2005: 35), lo cual nos dice que la influencia del TLCAN en México tendría que verse reflejada desde ese momento en todos los rubros de la política de Estado.

El referente europeo

Tomando como referencia la situación de la Comunidad Económica Europea (CEE), en cuanto a su integración económica y la subsecuente relación política que conllevaba esta comunidad regional entre sus Estados miembros, al tomar el atrevimiento de llegar a considerar que la situación que sufrió la CEE en su intención de fortalecer la región en un primer momento en lo económico, sería la más similar y actual estación en la que se

encuentra la región de América del Norte, desde la firma de su Tratado de Libre Comercio. Obviando que la CEE dio el gran paso más allá del económico, formando una región políticamente integrada, cosa que no se tiene en América del Norte y que se ve lejana.

El antecedente histórico de la Comunidad Económica Europea es la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), una entidad supranacional conformada inicialmente por seis Estados miembros: Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos, y que existió desde el año de 1951 con un Tratado que estipulaba su creación y que fue firmado en la ciudad París, Francia el 18 de abril de ese mismo año de 1951.

Los efectos desastrosos de la Segunda Guerra Mundial y la amenaza constante del enfrentamiento entre Este y Oeste hicieron de la reconciliación francesa y alemana una prioridad fundamental.

El llamamiento que lanzó el 9 de mayo de 1950 [Día de Europa] el ministro francés de Asuntos Exteriores, Robert Schuman, puede considerarse el punto de partida de la Europa comunitaria. La elección del carbón y del acero era, en esa época, altamente simbólica, el carbón y la siderurgia eran industrias fundamentales, base de la potencia de un país. Además del evidente interés económico, la puesta en común de los recursos franceses y alemanes complementarios debía señalar el final del antagonismo entre estos dos países. El 9 de mayo de 1950, Robert Schuman declaraba: “Europa no se hará de una vez ni en una obra de conjunto. Se hará gracias a realizaciones concretas, que creen en primer lugar una solidaridad de hecho” (Novak, 2017).

Con la firma y entrada en vigor de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, en 1951,

Por primera vez, seis Estados europeos aceptaban seguir la vía de la integración. El Tratado permitió establecer las bases de la arquitectura comunitaria al crear un organismo ejecutivo conocido como «Alta Autoridad», una Asamblea Parlamentaria, un Consejo de Ministros, un Tribunal de Justicia y un Comité Consultivo (Novak, 2017).

La CECA llevó a cabo sus funciones hasta el año 2002, fecha en que se cumplieron los 50 años de vigencia que tenía estipulado su acuerdo constitutivo. Si bien, en lo formal la

CECA buscaba “la libre circulación de los productos y el libre acceso a las fuentes de producción; la vigilancia permanente del mercado para evitar disfunciones que hicieran necesaria la instauración de cuotas de producción; el respeto de las reglas de competencia y de transparencia de los precios; el apoyo a la modernización del sector y a la reconversión” (Novak, 2017). El trasfondo y meta de dicha Comunidad era la búsqueda de la reconciliación y colaboración de los países europeos, los cuales habían sufrido los destrozos de la Segunda Guerra, para lo cual se pensó que si los países ponían en común su producción de acero y carbón, considerada en esa época como la base de la potencia de una nación, se podría poner fin al antagonismo de las naciones y se colaboraría en la construcción de un destino común europeo. Sin embargo, oficialmente:

La Comunidad Europea del Carbón y del Acero tendrá por misión contribuir, en armonía con la economía general de los Estados miembros y mediante el establecimiento de un mercado común [...], a la expansión económica, al desarrollo del empleo y a la elevación del nivel de vida en los Estados miembros. La Comunidad deberá proceder al establecimiento de condiciones que aseguren por sí mismas la distribución más racional posible de la producción al más alto nivel de productividad, al mismo tiempo que garanticen la continuidad del empleo y eviten provocar, en las economías de los Estados miembros, perturbaciones fundamentales y persistentes (Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, Art. 2º).

La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), plantó los cimientos de la construcción de lo que con el paso de los años sería un mercado común de toda una región supranacional, promoviendo una producción unificada y más fuerte en los sectores del acero y el carbón, incentivando una mejor calidad de vida de los trabajadores y las condiciones laborales de los mismos.

La creación de la CECA no era, según las intenciones declaradas por sus promotores, más que una primera etapa en la vía que conduciría a una «federación europea». El mercado común del carbón y del acero debía permitir experimentar una fórmula que pudiera extenderse progresivamente a otros ámbitos económicos y que llevara en último término a la construcción de una Europa política (Novak, 2017).

Para llevar a cabo ese objetivo, en el mismo Tratado se estipuló la creación de cinco instituciones de carácter supranacional, una Comisión, un Parlamento Europeo, un Consejo, un Tribunal de Justicia, y un Tribunal de Cuentas; las cuales a través del trabajo y colaboración interinstitucional pero con sus respectivas competencias y con un interés común deberían:

Velar por el abastecimiento regular del mercado común, teniendo en cuenta las necesidades de los terceros países; asegurar a todos los usuarios del mercado común, que se encuentren en condiciones comparables, la igualdad de acceso a las fuentes de producción; velar por la fijación de precios al nivel más bajo posible en condiciones tales que no provoquen un aumento correlativo de los precios practicados por las mismas empresas en otras transacciones, ni del conjunto de los precios en otro periodo de tiempo, permitiendo a la vez las amortizaciones necesarias y ofreciendo a los capitales invertidos posibilidades normales de remuneración; velar por el mantenimiento de condiciones que estimulen a las empresas a desarrollar y mejorar su capacidad de producción y a promover una política de explotación racional de recursos naturales, evitando su agotamiento irreflexivo; promover la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores, a fin de conseguir su equiparación por la vía del progreso, en cada una de las industrias de su competencia; fomentar el desarrollo de los intercambios internacionales y velar por el respeto de unos límites equitativos en los precios practicados en los mercados externos; promover la expansión regular y la modernización de la producción, así como la mejora de la calidad, en condiciones tales que descarten toda protección frente a las industrias competidoras que no esté justificada por una acción ilícita realizada por ellas o en su favor (Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, Art. 3°).

En síntesis, si bien el interés principal de esta Comunidad era la creación de un mercado común con base en la producción del acero y el carbón, también desde sus objetivos incorporó algunos aspectos laborales y medio ambientales, que posteriormente la Comunidad Económica Europea, y muchos años posteriores la Unión Europea

implementarán y desarrollarán de una forma más seria y amplia. En la etapa de integración regional de estos seis países europeos, ya se tenía la noción de protección y mejora de las condiciones laborales al menos de los trabajadores de los sectores productivos del acero y del carbón, considerando así la idea de ir mejorando la vida inicialmente de ese sector ciudadano.

La Comunidad Europea del Carbón y del Acero promovida inicialmente por Alemania y Francia, podría ser considerada como el primer paso de un proyecto de una integración europea. Sin embargo, el camino que recorrió Europa para su unificación no necesariamente siempre fue exitoso, pues existieron al menos dos Acuerdos más que no se vieron plasmados en la realidad. El primero fue para la creación de la Comunidad Europea de Defensa (CED), donde se planteaba la conformación de un ejército europeo; y el segundo, la Comunidad Política Europea, que hoy podría verse como el antecedente del Parlamento Europeo. No obstante, entre los años de 1952 y 1954, cuando se estaban negociando, ambas propuestas fueron rechazadas.

Tres años después y teniendo como base a la CECA, el 25 de marzo de 1957 tuvo lugar en Roma, Italia, la firma de los Acuerdos que dieron pie a la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom), conociéndose como los Tratados de Roma, entrando en vigor el 1 de enero de 1958. “A diferencia del Tratado CECA, los Tratados de Roma se celebraron “por un período de tiempo ilimitado” lo que les confirió un carácter cuasiconstitucional” (Novak, 2017).

Estos Acuerdos fueron firmados por los mismos seis Estados que conformaban la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, pero particularmente,

El objetivo de la Comunidad Económica Europea era establecer un mercado común basado en las cuatro libertades de circulación de mercancías, personas, capitales y servicios. Y el objetivo de Euratom era coordinar el suministro de materiales fisionables y los programas de investigación ya iniciados por los distintos Estados o que estos se disponían a lanzar con miras a la utilización pacífica de la energía nuclear (Novak, 2017).

Se proponían un desarme arancelario entre sus países y la creación de un arancel aduanero común para todos los productos procedentes de terceros. Aquí ya se tenía un

primer nivel para el mercado común entre los seis Estados de la Comunidad, pues se permitiría la libre circulación de productos entre sus fronteras, más allá de los hechos o procedentes de la producción del acero y el carbón; aunado a la unificación de las reglas aduanales que tendría una sola frontera que representaría los mismos intereses de todos los países integrados en la Comunidad. Los Tratados de Roma, reforzaron los pilares de la integración regional, además de fomentar la idea de un futuro en común para todos los europeos.

Esto se explica mejor, en el artículo 2º de los Tratados de Roma, donde se explica cuál era la misión de la Comunidad Económica Europea: "...promover, mediante el establecimiento de un mercado común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los Estados miembros, un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad creciente, una elevación acelerada del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los Estados que la integran" (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Art. 2º).

Mientras que "el Tratado Euratom contemplaba "la creación y el crecimiento rápido de industrias nucleares". Sin embargo, debido al carácter complejo y delicado del sector nuclear, que afecta a intereses vitales de los Estados miembros (defensa e independencia nacional), el Tratado Euratom tuvo que limitar sus ambiciones" (Novak, 2017).

Al igual que la Comunidad del Acero y el Carbón, la CEE, creó sus propias instituciones transnacionales, una Asamblea, un Consejo, una Comisión, organismo que particularmente absorbió las funciones de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, así como la creación de un Tribunal de Justicia, y un Comité Económico y Social, institución que primordialmente tendría funciones consultivas para soporte y auxilio de los cuatro organismos anteriores. La Comunidad Económica Europea, al promover la creación de un mercado regional unificado, tendría metas que serían en mayor medida en comparación con los de la CECA, más ambiciosas. Sus objetivos estaban estipulados en el artículo tercero de los Tratados de Roma, el cual dictaba que las cinco instituciones arriba mencionadas, en un trabajo colaborativo e interinstitucional llevarían a cabo lo siguiente:

La supresión, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana y de las restricciones cuantitativas a la entrada y salida de mercancías, así como de

cualesquiera otras medidas de efecto equivalente; el establecimiento de un arancel aduanero común y de una política comercial común respecto de terceros Estados; la supresión, entre los Estados miembros, de los obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales; el establecimiento de una política común en el sector de la agricultura; el establecimiento de una política común en el sector de los transportes; el establecimiento de un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado común; la aplicación de procedimientos que permitan coordinar las políticas económicas de los Estados miembros y superar los desequilibrios de sus balanzas de pagos; la aproximación de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para el funcionamiento del mercado común; la creación del Fondo Social Europeo, con objeto de mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y contribuir a la elevación de su nivel de vida; la constitución de un Banco Europeo de Inversiones, destinado a facilitar la expansión económica de la Comunidad mediante la creación de nuevos recursos; la asociación de los países y territorios de Ultramar, a fin de incrementar los intercambios y promover en común el desarrollo económico y social (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Art. 3°).

La Comunidad tenía como meta impulsar el desarrollo económico de los Estados miembros, pero sin dejar de dar atisbos en cuanto a un desarrollo más allá de los económicos, como la agricultura, el medio ambiente, el transporte, la libre circulación de personas y una política social, entendiendo a esta última como desarrollo del mercado laboral. Se proponían así elevar la calidad de vida de los ciudadanos de los países partícipes de la CEE, mediante la mejora de las condiciones de empleo, tal y como ya se empezaba a vislumbrar desde el año de 1951, con el Tratado de París.

La Comunidad Económica Europea tuvo grandes avances que propiciarían la futura convergencia política. En su evolución, en 1965 aconteció la firma del “Tratado de Fusión” (Novak, 2017), Convenio que entre el 8 y 9 de abril de ese año, se aprobó la unificación de las instituciones ejecutivas de los anteriores Tratados, constituyendo un Consejo único y una Comisión única de las Comunidades Europeas.

Además, conforme pasaban los años más Estados se fueron adhiriendo a la Comunidad, como: Dinamarca, Irlanda y Reino Unido, que firmaron el Tratado el 1º de enero de 1973; Grecia lo hizo en el año de 1981; y España y Portugal lo ratificaron en 1986.

Fue en el mismo año de 1986 cuando dejó de existir la Comunidad Económica Europea, pues al ser aprobado y firmado un documento conocido como el Acta Única Europea el 17 de febrero de 1986 en la ciudad de Luxemburgo, se modificaron los Tratados de Roma, estipulando la sustitución de la CEE por una nueva estructura regional llamada la Comunidad Europea (CE), pretendiendo así fortalecer la unión monetaria, económica, política y social entre los doce Estados miembros que ratificaron el Acta, manifestando encontrarse:

Animados por la voluntad de proseguir la obra emprendida a partir de los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y de transformar el conjunto de las relaciones entre sus Estados en una Unión Europea [...], conscientes de la responsabilidad que incumbe a Europa de procurar adoptar cada vez más una postura uniforme y de actuar con cohesión y solidaridad, con objeto de proteger más eficazmente sus intereses comunes y su independencia, así como reafirmar muy especialmente los principios de la democracia y el respeto del Derecho y de los derechos humanos que ellos propugnan, a fin de aportar conjuntamente su propia contribución al mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales de acuerdo con el compromiso que asumieron en el marco de la Carta de las Naciones Unidas, determinados a mejorar la situación económica y social mediante la profundización de las políticas comunes y la prosecución de nuevos objetivos, así como a asegurar un mejor funcionamiento de las Comunidades, permitiendo a las instituciones el ejercicio de sus competencias en las condiciones más conformes al interés comunitario (Acta Única Europea, Introducción).

La Comunidad Europea desde su creación pretendía trabajar en áreas de la economía, con un mercado no sólo productivo, sino también monetario que estuviera consolidado y unificado. También quería hacer converger las leyes nacionales en materia

de derechos humanos, y Estado de Derecho. Quería establecer políticas sociales y públicas en lo referente a la calidad de vida de todos los ciudadanos europeos de estos doce países, así como desarrollar una estrategia única en materia de seguridad interna y externa. Finalmente, también se contemplaba la aplicación de políticas laborales conjuntas que la CE llamó *política social*.

Ahora bien, con referencia en la política social que manifestó la Comunidad Económica Europea, se podría considerar que esta es la etapa en la cual la región de América del Norte podría dar el siguiente paso más allá de lo económico. Por *política social* con base en el objetivo de la Comunidad Económica Europea, se entenderá que es:

La necesidad de los Estados miembros de promover la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores, a fin de conseguir su equiparación por la vía del progreso [...] considerando que dicha evolución resultará tanto del funcionamiento del mercado común, que favorecerá la armonización de los sistemas sociales, como de los procedimientos previstos en el Tratado y de la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Art. 117°).

Los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea, pusieron especial énfasis en los ámbitos de: “empleo; el derecho del trabajo y las condiciones de trabajo; la formación y perfeccionamiento de profesionales; la seguridad social; la protección contra los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales; la higiene del trabajo; el derecho de sindicación y las negociaciones colectivas entre empresarios y trabajadores” (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Art. 118°); así como la igualdad entre los trabajadores masculinos y femeninos para un mismo trabajo. Estos ámbitos los trabajaría la Comisión en estrecho contacto con los Estados miembros y el Comité Económico y Social, organismo comprendido por secciones especializadas que desarrollarán actividades relacionadas a las materias estipuladas en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea. Particularmente la Comisión, institución que ejercería sus funciones con un interés general de la Comunidad, se encargaría de:

Velar por la aplicación de las disposiciones del Tratado, así como de las disposiciones adoptadas por las instituciones en virtud del Tratado; formular

recomendaciones o emitir dictámenes respecto de las materias comprendidas en el Tratado, si éste expresamente lo prevé o si la Comisión lo estima necesario; disponer de un poder de decisión propio y participar en la formulación de los actos del Consejo y de la Asamblea en las condiciones previstas en el Tratado; ejercer las competencias que el Consejo le atribuya para la ejecución de las normas por él establecidas (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Art. 155°).

La Comisión se financiaría por el Fondo Social Europeo, “encargado de fomentar, dentro de la Comunidad, las oportunidades de empleo y la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores” (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Art. 123°). Y que,

A instancia de un Estado miembro, el Fondo cubrirá el 50% de los gastos destinados por dicho Estado o por un organismo de Derecho público, a garantizar a los trabajadores un nuevo empleo productivo por medio de: la reconversión profesional; indemnizaciones por traslado; y a conceder ayudas a los trabajadores cuyo empleo resulte reducido o interrumpido temporalmente, total o parcialmente, a consecuencia de la reconversión de la empresa a otras actividades, a fin de permitirles conservar el mismo nivel de retribución hasta que recuperen una ocupación plena (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Art. 125°).

Además de aplicar el principio de igualdad salarial entre los trabajadores masculinos y femeninos para un mismo trabajo, primando la no discriminación por razón de sexo y estableciendo “que la retribución establecida para un mismo trabajo remunerado por unidad de obra realizada se fijará sobre la base de una misma unidad de medida; y que la retribución establecida para un trabajo remunerado por unidad de tiempo es igual para un mismo puesto de trabajo” (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Art. 119°).

Una vez expuesto el recorrido histórico de la Comunidad Económica Europea, y después de haber descrito los objetivos en cuanto a su política social se refería, ¿cuáles fueron los logros en ese aspecto, hasta el año de 1986, fecha en que dejó de existir la CEE y nació la CE? En cuanto al derecho del trabajo y las condiciones del mismo, para 1986, los

trabajadores y trabajadoras gozaban de la movilidad y el derecho de buscar empleo en todo el mercado común, además de tener una coordinación de los sistemas de seguridad social de todos los Estados miembros de la CEE. Se tenía una protección jurídica a todos los trabajadores de los sectores del carbón y del acero, frente al empuje de las innovaciones industriales (Parlamento Europeo, s/f) Los salarios por ley empezaban a ser equitativos entre hombres y mujeres; además de beneficiarse del Fondo Social Europeo (FSE) como herramienta para prevenir el desempleo, en conjunto con el desarrollo del sistema SEDOC, el Sistema Europeo de Difusión de Ofertas y Demandas de Empleo (Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Título III, Cap. 1), que básicamente era una red de colaboración entre la Comisión y los servicios públicos de empleo de los países partícipes del Tratado, que promovía la libre circulación de los trabajadores y les auxiliaba a encontrar trabajo (Parlamento Europeo, s/f).

La seguridad social para la década de los ochentas estaba contemplada en un único reglamento de la CEE. Básicamente estipulaba que cada país miembro era libre de diseñar su sistema de seguridad social de forma independiente, pero determinaba en qué sistema nacional debería estar asegurado un ciudadano de la Unión, aclarando que la prestación de la cobertura de seguridad social correspondía al país en el que trabajara la persona o, en ausencia de empleo, al país de residencia. El programa contemplaba a la familia del trabajador y a los refugiados. El derecho de sindicación y las negociaciones colectivas entre empresarios y trabajadores, en lo general se basó en contemplar medidas comunitarias que garantizaran la libre opción de converger las legislaciones nacionales en materia de un mercado común y/o regional (Parlamento Europeo, s/f).

Sobre la igualdad entre los trabajadores masculinos y femeninos, como ya se dijo anteriormente ambos tenían los mismos derechos en materia de seguridad social, además de la equidad salarial y la distribución de las jornadas laborales parciales. Finalmente, la seguridad en el empleo y la higiene en el mismo durante la existencia de la Comunidad Económica Europea, llegó a tener el establecimiento de una serie de programas de seguridad del trabajador particularmente en los sectores industriales del plomo metálico y el amianto (Parlamento Europeo, s/f).

Para concluir el presente capítulo, se destaca que en lo particular el TLCAN desde su conformación no pretendía sobrepasar la línea de lo económico y comercial, y que si se

han hecho adecuaciones y estructuraciones han sido por las necesidades mismas del intercambio comercial. Todo lo contrario con el caso Europeo que desde sus inicios, siempre se pensó en intensificar la relación regional con la finalidad de crear una zona continental que contemplara desde una estructura social, política y por supuesto comercial. Con esto no se declara que América del Norte nunca llegue a esa etapa, sólo que de momento no es ni prioridad, ni políticamente factible al menos para el caso mexicano, integrarse de una forma más completa con sus socios nortños. En el tercer y último capítulo, se analizará con mayor detalle el comparativo del TLCAN y la Comunidad Económica Europea, en el sentido de ver qué paso podrían dar los Estados del TLCAN para fortalecer una relación menos desigual y excluyente, y en particular, cómo México podría acortar la brecha que lo separa del desarrollo de los Estados Unidos de América, aprovechando la estructura regional que el Tratado ya le dio. Finalmente en el tercer capítulo se discutirá particularmente los retos institucionales que México tendría que sobrellevar para en una primera etapa fortalecer su relación hoy asimétrica y con desventajas hacia con Estados Unidos de América.

CAPÍTULO 3

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Una valoración crítica

En este capítulo se analiza el TLCAN, mostrando lo que se ha desarrollado desde su firma hasta nuestros días, con especial énfasis en el aspecto laboral (política social según el caso europeo) y posteriormente se describe el aspecto económico desde un punto regional. En seguida se describirán las instituciones de los tres países miembros encargados de la política social, al considerar que esa puede ser una de las vías a tomar para el fortalecimiento de la región más allá de lo comercial. Finalmente se dará cuenta de los esfuerzos que México ha hecho, especialmente en los últimos 6 años, con las llamadas reformas estructurales, en un intento de reducir la distancia en cuanto a desarrollo y progreso institucional se trata en comparación con su principal socio comercial, Estados Unidos de América. A partir de la experiencia europea, se asume como válida una estrategia para que se dé el fortalecimiento regional de América del Norte, consistente en que México y Estados Unidos de América nivelen la estructura, calidad y desempeño de sus instituciones hacia el modelo ejercido en Canadá, a fin de acceder a mejores condiciones para la operación de arreglos trilaterales.

El negocio del libre comercio en América del Norte

El TLCAN marcó el inicio de una nueva etapa económica para la región de Norteamérica. Particularmente, hablando del caso mexicano:

En sólo unos años, las exportaciones de México se han diversificado y han pasado de exportar principalmente petróleo hacia una mayor variedad de productos manufacturados, convirtiendo a México en uno de los mayores exportadores del mundo (tlcanhoy.org, 2015).

De entre muchos ejemplos existentes, destacan dos empresas mexicanas que han tenido logros espectaculares desde la firma del TLCAN, que son MABE y Grupo Modelo.

A partir de la mayor integración regional, específicamente en el sector de los electrodomésticos, México provee la mayor cantidad de productos del hogar y la cocina, tales como estufas, refrigeradores, secadoras y lavadoras, satisfaciendo las necesidades del consumidor en los países de Canadá y Estados Unidos de América, si bien el caso de MABE no necesariamente tuvo su repunte desde el TLCAN,

en este marco favorable para los negocios, la compañía mexicana MABE ha surgido como un proveedor de electrodomésticos líder en el mundo... a fin de integrarse más plenamente al mercado de América del Norte, MABE y General Electric crearon una alianza estratégica para fines de la década de los 80's... dicha asociación confirmó a MABE y GE como los principales fabricantes de estufas de gas y refrigeradores en México y Estados Unidos, y como resultado de la expansión de oportunidades comerciales existentes en América del Norte, en 2005 MABE adquirió la empresa canadiense Camco para consolidar sus operaciones (tlcanhoy.org, 2015).

Fue el TLCAN lo que permitió las facilidades de compra-venta de bienes y servicios. A esta empresa se le posibilitó aliarse con compañías líderes estadounidenses y canadienses, con el fin de proveer productos terminados e intercambiar conocimientos técnicos, sin embargo, este intercambio no fue en todo el país, sino regional, particularmente en el centro y norte de México.

El otro ejemplo es Grupo Modelo, compañía cervecera que desde antes del Tratado ya era reconocida como la líder en México y de las principales del mundo, además de que esta empresa ha sabido aprovechar las ventajas que le ha dado el TLCAN, “la compañía mexicana productora de cerveza puede importar cebada libre de aranceles, de Estados Unidos y Canadá [...], complementando los suministros de cebada de la empresa [...] además de que los planes de expansión de Modelo en América del Norte incluyen oportunidades de establecer alianzas estratégicas con otros líderes de la industria” (tlcanhoy.org, 2015). La alianza que esta compañía celebra con empresas estadounidenses y canadienses como Anheuser-Busch, Constellation Brands y con Molson muestra cómo la consolidación regional permite una mayor y mejor producción, en este caso en el sector alimenticio, para ganar posiciones en el mercado mundial. Además de que fue este posicionamiento internacional, lo que volvió más atractiva la venta de la empresa a la

compañía belga Anheuser-Busch InBev, al comprar aproximadamente el 95% de las acciones de Grupo Modelo, valuadas en 20 mil 100 millones de dólares (Expansión, 2013).

Sin embargo, no hay que negar que existen análisis negativos y críticas provenientes de las tres nacionalidades con respecto al TLCAN, como el que desde su firma no ha podido lograr sus objetivos principales de expandir el comercio y la inversión entre los tres países protagonistas. Esto ha perjudicado directa e indirectamente a trabajadores de ciertos perfiles, ocasionando la pérdida de empleos, debilitando los derechos laborales o, como en el caso mexicano, que se han endurecido las normas laborales en contra de los trabajadores, y reduciendo los salarios y los ingresos de éstos en ciertos sectores, especialmente marcados por la baja productividad en el caso de México, donde también ha impactado la política de contención salarial. Adicionalmente, existe la percepción de que se han debilitado las soberanías nacionales de los tres Estados. Y, no menos importante, este Tratado ha perjudicado al sector agrícola, particularmente en mayor medida al mexicano, según se plantea a continuación.

México, Estados Unidos y Canadá acordaron abrir sus respectivos sectores agrícolas en tres etapas. La primera entró en vigencia el 1 de enero de 1994 y concluyó el 31 de diciembre del 2002. Durante este periodo, los productos agrícolas nacionales se favorecieron porque una proporción mayoritaria entró al mercado norteamericano y canadiense libre de aranceles, mientras que México desgravó una menor proporción de bienes agrícolas importados provenientes de Estados Unidos y Canadá (Cámara de Diputados, 2002). Es decir, en la primera etapa de la liberalización agrícola, por los mismos estatutos del TLCAN, México tenía cierta ventaja y protección de sus productos sobre sus vecinos nortños, pero desgraciadamente no existió la atención adecuada traducida en inversiones por parte del Estado Mexicano hacia los campesinos, lo que provocó que sólo los grandes capitales agroindustriales pudieran aprovechar esta oportunidad única, que de inicio hubiera podido marcar las nuevas reglas del juego en cuanto al libre comercio del sector agrícola.

La segunda etapa inició el 1 de enero del 2003, cuando México liberó una mayor proporción de productos agrícolas respecto a los que tuvieron que desgravar sus socios comerciales norteamericanos. A partir de esa fecha, 30 productos agrícolas provenientes de Estados Unidos y Canadá pueden entrar libremente a la República mexicana, entre los

cuales se destacan el café, el trigo, la avena, el arroz, las habas y la caña de azúcar (Cámara de Diputados, 2002). Aquella “ventaja” que tenía México desapareció y las reglas del juego del libre comercio iniciarían en serio en el sector agrícola. El campo tradicional mexicano se encontró en desventaja debido a la falta de industrialización y de una mejor implementación de nuevos procesos productivos.

La tercera etapa entró en vigencia en el año 2009, fecha en que cada país liberó productos sensibles a la importación. Por ejemplo, en la relación comercial entre México y Estados Unidos, el primer país calificó como bienes agrícolas sensibles el maíz y el frijol; para Estados Unidos fueron el jugo de naranja y el azúcar (Cámara de Diputados, 2002). Desde 2009 la desventaja comercial de México en el sector agrícola se ha profundizado, pues sólo en unos cuantos productos es mayoritariamente competitivo, como el aguacate, el pimiento, la uva y el tomate (Medina, 2012).

A pesar de que México se benefició durante la primera etapa de desgravación arancelaria, su balanza comercial agrícola registró un déficit comercial con Estados Unidos y Canadá durante el periodo de 1994-2000, con excepción de 1995, cuando la economía mexicana tuvo un incremento coyuntural de la competitividad, como producto de la devaluación cambiaria (Cámara de Diputados, 2002). Los primeros años del Tratado, se marcaron por un incremento del 50.6% de las exportaciones agroalimentarias mexicanas en relación al año previo al TLCAN (Medina, 2012). Si bien se tuvo un incremento agroalimentario, también se fueron sentando las bases de la dependencia de exportaciones generales de México con América del Norte, pues más del 50% del comercio exterior del país se realizó con Estados Unidos durante el periodo de 1994-2000 (Cámara de Diputados, 2002).

México presenta así una dependencia de sus socios comerciales de América del Norte en materia de granos básicos, pues en 1994 importó de Estados Unidos y Canadá 10 millones 404 mil toneladas, pero en 1999 se incrementaron a 17 millones 815 mil toneladas (Cámara de Diputados, 2002). El paso de México hacia un sector agrícola moderno y orientado a la exportación tampoco ha producido los beneficios ambientales previstos de menor deforestación y labranza. Los agricultores rurales han sustituido el ingreso perdido debido a la baja de precios de los productos básicos por el cultivo de tierras más

marginales, práctica que ha resultado en una tasa promedio de deforestación de más de 630 mil hectáreas anuales desde 1993 (Audley, 2003).

En otro punto es que, según Audley, ni México ni Canadá o Estados Unidos han cumplido con sus normas en cuanto a la protección del medio ambiente incluso a pesar de que Bill Clinton anunció en 1993 que “el TLCAN será el Tratado 'más verde' de la historia” (Vaughan, s/f), y es que según los artículos 906° y 1114°, las Partes harían compatibles en el mayor grado posible sus respectivas medidas relativas a normalización, sin reducir el nivel de seguridad o de protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, del medio ambiente o de los consumidores (Vaughan, s/f). Esta previsión no se ha alcanzado, prácticas como el dumping, son cada vez más frecuentes en toda la región, y el uso de químicos cada vez más potentes en la agricultura, se ha ido incrementando. De acuerdo con The Carnegie Endowment for International Peace (Audley, 2003), en el caso del TLCAN, México tiene retos más grandes que sus vecinos del norte, pues necesita mejorar su economía, crear puestos de trabajo y generar ingresos, a la vez de poder proporcionar servicios públicos de calidad, al mismo tiempo que incentivar la apertura de mercado y proteger el medio ambiente. Según esta organización, para México no todo ha sido “miel sobre hojuelas”, puesto que

El TLCAN no ha ayudado a la economía mexicana a mantenerse a la altura de la creciente demanda de puestos de trabajo; los salarios reales de la mayoría de los mexicanos son hoy más bajos que cuando el TLCAN entró en vigor; el TLCAN no ha detenido el flujo de mexicanos pobres hacia Estados Unidos en busca de trabajo; el temor de una minimización de las regulaciones ambientales ha sido infundado, algunos elementos de la economía mexicana están más contaminados y otros más limpios; la evolución de México hacia un sector agrícola moderno y orientado a la exportación tampoco ha producido los beneficios ambientales previstos de menor deforestación y labranza (Audley, 2003: 6).

El TLCAN en México ha propiciado que su economía se transfiera a la liberación, es decir, hacer que el Estado no interfiera en las decisiones económicas y empresariales. Ejemplo de ello es que en 1982 se tenían 1155 empresas paraestatales (Gasca, s/f: 23), y actualmente el Estado Mexicano según la Secretaría de Hacienda, cuenta con 42 Entidades

de la Administración Pública Paraestatal Federal del tipo empresarial no financiera, y 125 del tipo no empresarial y no financiera (gubernamental).

Se evita entonces que se contribuya a crear las condiciones necesarias para que los sectores público y privado se adapten a los choques económicos, sociales y ambientales que se producen al momento de comercializar con dos de las economías más fuertes y grandes del mundo, Estados Unidos de América y Canadá. En cambio, los ciudadanos más vulnerables como son los campesinos, los pobres y los desempleados, tienen que enfrentar una serie de vicisitudes de cambios que superan la capacidad de control del gobierno mexicano. El TLCAN, si bien ha permitido que sectores de las tres partes inmiscuidas lleven ganancias, la estadounidense es la que ha sido la mayor beneficiaria, a pesar de que esta última no necesariamente buscó la creación del Tratado.

La política librecambiaria de Estados Unidos desde el principio, siempre ha sido orientada hacia el ámbito global y no el regional, desconociendo totalmente los beneficios traídos. El TLCAN aparece para beneficiar a la burguesía internacional y no tanto a la sociedad en general, pues

a lo largo de la historia, los grandes poderes han buscado imponerse sobre las naciones débiles y así dividirlos. Las naciones débiles tienen que buscar alianzas para balancear el poder de las fuertes. Es así que naciones como Canadá y Estados Unidos han implementado la estrategia de “divide y vencerás” (Pastor, 2012b: 9).

El TLCAN llega con la globalización, el neoliberalismo y el imperialismo, donde los más afectados siempre son y serán miembros de la clase pobre.

La globalización aparece en principio como la estrategia del gran capital privado para poner fin al exceso de regulaciones sobre la vida económica y así conquistar la libertad que requerían para una expansión más dinámica. La glorificación del mercado, la satanización del Estado y los supuestos ideológicos sobre la humanidad, la libertad, el bienestar, el rol de la competencia en el desarrollo y todas las ideas difundidas en la etapa neoliberal, responden a las prácticas y nociones del gran capital privado (Figueroa, 2014).

Aunque, como dicen Jesús Botero y Hugo López, un tratado de libre comercio puede ser una fuente importante de impulso para la economía nacional, pero, por supuesto, hay de por medio un proceso de negociación complejo, que debe llevarse a cabo de manera exitosa, para permitir los beneficios esperados, de una manera general, nacional y gradual (Botero y López, 2004).

En cuanto a la integración con base en el desarrollo de la industria manufacturera, México tiene un crecimiento compartido con estas dos naciones, y más en específico con Estados Unidos de América –por la cercanía de la frontera-. El caso mexicano nos ha mostrado dos visiones: crecimiento acelerado en ciertos rubros y lento o en retroceso en otros. En otra dicotomía, se tienen características como el alto desarrollo en la gran industria manufacturera, los buenos costos de producción, y la mano de obra barata y bien calificada que existe ahora en México (Sirkin, Zinser & Rose, 2014); y por otra parte se tiene el desplazamiento de la industria nacional frente a la extranjera.

Patrick Beam afirma que los patrocinadores del TLCAN creían que este instrumento jurídico podría resolver muchos problemas económicos del desarrollo económico de México. Para el Estado Mexicano, la meta del TLCAN fue fortalecer y llevar a la economía a la prosperidad, a fin de incrementar el empleo y los altos salarios. Sin embargo, casi 23 años después de su firma, el crecimiento de México en promedio ha sido del 2.3% anual, alto en comparación con la década anterior a 1994, pero bajo en relación al crecimiento presentado entre las décadas de 1940 y 1980 (*El Financiero*, 2017, 22 de agosto).

Otro dato es que el desempleo en México prácticamente se ha mantenido. La fuerza laboral en México creció de 32.3 millones a principios de los noventa a más de 40 millones en el 2002, lo que implica que México necesita la creación de casi 1 millón de empleos al año para absorber el crecimiento de la fuerza laboral. En 1993, el desempleo representaba 3.9% de la fuerza laboral. En el 2015 esta cifra alcanzó casi 5% (*El Economista*, 2017, 23 de noviembre).

Y en cuanto a salarios, el reporte de marzo de 2017 del Departamento del Trabajo señala que las industrias productoras de bienes pagaron en Estados Unidos de América un salario promedio por hora de 26.19 dólares; en ese mismo periodo el salario medio diario en la industria manufacturera mexicana fue de 340 pesos. Convertido a dólares por hora (a 18 pesos por dólar) el resultado es de 2.36 por hora, es decir, el 9% de lo pagado en

Estados Unidos. Sin embargo, la evolución del poder adquisitivo ha sido diferente, pues en los Estados Unidos, los salarios reales de la industria productora de bienes crecieron 6.25% en lo que va del siglo, y en México los salarios reales *de las manufacturas* aumentaron en 25.9% entre al año 2000 y marzo de 2017 (*El Financiero*, 2017, 7 de septiembre). Esto indica que por un lado, el trabajo especializado y calificado cada vez más está acercándose al de los Estados Unidos de América; no obstante, la diferencia entre el no calificado por el contrario ha ido en aumento, sin dejar de mencionar el incremento de la informalidad, y que ambos se concentran en polos regionales internos del país, los cuales no necesariamente presentan las mejores condiciones de progreso y desarrollo, ni económico o incluso político.

En los Estados Unidos de América se creía que el fortalecimiento de la economía mexicana a través del TLCAN podría resultar en una disminución de la inmigración ilegal de mexicanos hacia los Estados Unidos en búsqueda de empleos (Beam, 2011). Sin embargo, sucedió todo lo contrario en materia migratoria, pues el TLCAN fue nefasto para el campesinado de subsistencia y los sectores más pobres en general, de modo que mucha de la migración aumentó debido al incremento de la pobreza en México. Para David H. Petraeus, Robert B. Zoellick y Shannon K. O'Neil, aún falta mucho por hacer, para lo cual recomiendan

...que se implante una amplia reforma federal de inmigración que proteja las fronteras de Estados Unidos de América, aunado de la creación de un Acuerdo de Movilidad en América del Norte, que se tenga una expansión y facilitación de las visas del TLCAN para trabajadores calificados, una racionalización del reconocimiento de credenciales profesionales e incentivar el desarrollo de una estrategia de innovación educativa regional (O'Neil, 2014a).

Para Stephen Zamora, el TLCAN lanzó una nueva era en las relaciones en Norteamérica, una era en la que las tres economías participantes se convirtieron en las más integradas en comercio e inversión transfronteriza y regional. Pero el incremento en la integración económica también ha generado problemas económicos y sociales, como cuestiones de migración de trabajadores indocumentados, efectos negativos en el medio ambiente, incremento en la desigualdad económica, descontento y disturbios sociales y algunos problemas de seguridad nacional. Se tiene una falta de desarrollo sustentable de la

economía norteamericana (Zamora, 2011). En concordancia, Patrick Beam argumenta que los efectos del TLCAN en la economía de México como un todo han resultado en el solo aumento de la marginación, y también ha fallado en reducir la cifra de la migración ilegal proveniente de México hacia los Estados Unidos de América (Beam, 2011). Sin embargo, de acuerdo con datos de Pew Research Center (2017), la población de inmigrantes indocumentados en los Estados Unidos se redujo en más de un millón entre 2007 y 2014.

Lo mismo refiere Stephen Clarkson, profesor de la Universidad de Toronto, al decir que tanto Canadá, Estados Unidos de América y México han fallado en enfrentarse a los problemas sociales, ambientales y migratorios generados por la integración norteamericana. Los Estados Unidos de América, a pesar de contar con un espíritu de integración económica regional y de libre mercado y competencia, ha tenido una actitud contradictoria al tomar acciones unilaterales y proteccionistas, hacia con sus empresas nacionales.

El llamado que hizo México para fortalecer las instituciones del Tratado, *siguiendo el modelo de la Unión Europea*, no tuvo eco en Washington ni en Ottawa (Pastor, 2012a). El TLCAN ha propiciado otro tipo de efectos además del económico, México ha sufrido una doble transición (democratización e internacionalización), y ésta se debe a la interacción entre un proceso de internacionalización y un desarrollo doméstico durante la transición a la democracia. Si bien la internacionalización se venía produciendo desde 1982 y profundizándose en 1985, su vinculación en el trabajo en América del Norte, encabezado por el Tratado, generó un inadecuado proyecto de internacionalización y un fallido cumplimiento con la democratización (Calderón, 2014).

Lo que ha afectado el mejoramiento de las relaciones entre los tres países es, precisamente, la carencia de instituciones fuertes a nivel trinacional, tanto las instituciones que debieron ser creadas desde el mismo TLCAN, como las instituciones existentes del Estado Mexicano, para el caso que aquí interesa analizar. Se podría considerar que con un mejoramiento en el diseño institucional sería viable crear una convergencia mayor y más fuerte entre las naciones que conforman el TLCAN, reduciendo con ello la dependencia a un mero tratado comercial que no busca fortalecer sus relaciones más allá de las económicas. Hoy en día al no tener una relación institucional fuerte, esas relaciones y acuerdos comerciales se están viendo afectados, profundizando cada vez más la

dependencia comercial/económica que México tiene con los Estados Unidos de América mayoritariamente. Esto se discutirá más adelante en la siguiente sección.

Por otro lado, con el TLCAN, el sector agropecuario, donde aún trabaja casi la quinta parte de la población mexicana, ha perdido 1.3 millones de puestos desde 1994, a pesar de que la política agrícola de México ofrece una serie de apoyos considerables a los agricultores comerciales, pero no a los de subsistencia. Los salarios reales de la mayoría de los mexicanos son hoy más bajos que cuando el TLCAN entró en vigor. por otro lado, ha ido en aumento la migración centroamericana hacia México y Estados Unidos en un 286%, generando una dinámica migratoria distinta del Estado Mexicano, es decir, ya no sólo es exportador de migrantes, sino también es receptor.

A pesar de que el desarrollo económico, militar y de investigación estadounidense es en mucho superior al mexicano y canadiense, es con este tipo de tratados con lo que se podría considerar un tipo de proyecto de constitución para una región emergente, desmantelando las barreras comerciales, de inversión para acelerar una integración social y económica (Pastor, 2005). Para ello habría que acrecentar y mejorar el papel jugado por el Estado, mayoritariamente el mexicano, en cuanto a su participación en las decisiones del tipo económico en su territorio, fomentar la Triple Hélice e incrementar la Gestión Estatal, no con miras a impulsar sólo el desarrollo endógeno, sino buscar la compatibilidad del desarrollo exógeno y endógeno, pensando en un bloque regional más competitivo y dinámico, tanto de un polo hacia otro.

Con el TLCAN, uno de los rubros que más beneficios ha tenido es la industria automotriz mexicana se incrementó, en el 2002 la industria automotriz nacional aportaba el 2% al Producto Interno Bruto (PIB), siendo en ese momento uno de los 3 rubros con mayores posibilidades de crecimiento junto con la construcción y los combustibles (François, 2005). Posteriormente desde 2011 México ingresó y se ha mantenido en el *top ten* del *ranking* internacional, como productor y exportador de vehículos. Como productor de 2011 a 2014 pasó del lugar 8 al 7 y, como exportador, del quinto escaño subió al cuarto lugar. En 2015 en el país existían más de 30 plantas de diseño y producción automotriz en los estados de Guanajuato, Nuevo León, Aguascalientes, San Luis Potosí, Morelos y Puebla, de las cuales se destacan las plantas de la Volkswagen en Puebla y la de la Nissan en Aguascalientes, consideradas como dos de las más grandes en la región de América del

Norte, además de ser el principal proveedor de los Estados Unidos de América de vehículos ligeros, y se estima que para el 2020, la industria automotriz de México llegará a ser la 4ª más importante a nivel global en cuanto a la producción de vehículos de lujo alemanes (Proméxico, 2015). De acuerdo con la misma fuente, en 2015 el peso del sector alcanzó más del 3% del PIB y 18% del PIB manufacturero (Proméxico, 2016: 9).

Actualmente se producen 12 tipos de vehículos ligeros en 24 plantas de producción, por 9 vehículos pesados en 12 plantas de producción, con participación en armado y forjado, fundición, maquinaria, diseño e ingeniería, fundición a presión, conductores, acabados y otras partes. Además de que de las 100 más importantes compañías de autopartes en el mundo, 90 tienen actividad en México. En suma la industria automotriz en México en 2014 produjo 3.2 millones de unidades automotrices ligeros y 168.9 mil unidades de vehículos pesados, representando el 9.8% de la Inversión Extranjera Directa (IED), y el 15.5% de las exportaciones totales (Proméxico, 2015). Por otro lado del mercado final de los vehículos ligeros producidos en México, el 19% se queda en el interior del país, el 67% se va a los países miembros del TLCAN, y un 14% se va al resto del mundo (Berger, 2016).

En el 2013, el ensamblaje del vehículo en cuanto a sus partes e inversión, fue de la siguiente manera: del cuerpo del automóvil el 30% fue producción doméstica, mientras que el resto fue de importación; la elaboración del motor fue del 35% local; el chasis el 40%; los interiores fueron 65% manufactura local; y el sistema eléctrico el 80% fue elaboración mexicana (Berger, 2016). Se demuestra entonces que existe una integración económica si se basara solamente en la producción manufacturera automotriz. Particularmente, en este sector en México pasó de ser un país meramente de ensamblaje a uno con una gran cadena de proveedores y alrededor de 30 centros de investigación y desarrollo en el ámbito privado, académico y en el orden público y combinaciones de los tres (Promexico, 2016: 17). Así pues, una parte de la tecnología incorporada en los diversos vehículos tiene su origen en el trabajo desarrollado en centros de capital nacional.

En promedio las exportaciones manufactureras de México hacia los Estados Unidos, contienen arriba del 40% del valor original del país de destino, y arriba del 25% las exportaciones de Canadá al mismo país, mientras que exportaciones fuera de la región, el valor de contenido iniciado en los Estados Unidos varía entre el 8% (Malasia) y el 1%

(Rusia) (Wilson, 2011: 17). En general, en México actualmente existen industrias que han desarrollado un alto índice de competitividad, como lo son: la aeroespacial, la automotriz, de alimentos procesados, dispositivos médicos, farmacéuticos, accesorios eléctricos y electrónicos, energía renovable, industria del entretenimiento, y servicios de software y de tecnologías de la información (Proméxico, 2017). No obstante, la IMMEX registra un solo régimen tributario particular para las empresas que exportan y facturan directamente a compañías en el extranjero. Hay, además, empresas con capital tanto mexicano como extranjero, que constituyen el otro 25% de la capacidad exportadora de México en el sector manufacturero.

Materia laboral del TLCAN

Sobre la perspectiva del empleo en la región de América del Norte, según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), los tres países en el 2016 presentaban lo siguiente:

Tabla 1. Tasas de empleo y desempleo en América del Norte en 2016

PAÍS	TASA DE EMPLEO	TASA DE DESEMPLEO	DESEMPLEO DE LARGA DURACIÓN	DESEMPLEO JUVENIL
CANADÁ	72.5%	7.2%	11%	13%
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	69.3%	4.9%	17.6%	10%
MÉXICO	60.9%	4.1%	1.3%	8%

*Elaboración propia con datos de la OCDE (2017).

La tasa de empleo corresponde al número de personas empleadas en edad de trabajar que va desde los 15 a los 64 años; la tasa de desempleo equivale a la cantidad de personas desempleadas del total de la fuerza laboral; el porcentaje de desempleo de larga duración es el número de personas desempleadas que tienen un año o más en esa situación;

y la medida de desempleo juvenil es el resultado de las personas con edad entre los 15 y los 24 años (OCDE, 2017).

El hecho de que México no salga particularmente mal en comparación con sus vecinos del norte, implica que el crecimiento laboral de México ha sido similar en números relativos, pero deja en entredicho el tipo y condiciones de empleo que se genera, además de que el desempleo en México se mide a partir de si está o no registrado con seguridad social el trabajador, dejando fuera el trabajo informal, temporal y el autoempleo, que si bien también existe en los otros dos países, seguramente sería más bajo en comparación con el 57% registrado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en México en el 2016 como tasa de informalidad laboral, respecto a la población económicamente activa (INEGI, 2017a).

En materia de derecho del trabajo, y la formación y perfeccionamiento de los profesionales con base igualmente en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se tiene lo siguiente:

Tabla 2. Número de empleos a partir del nivel educativo de los ciudadanos de los tres países.

PAÍS	EDUCACIÓN INFERIOR	EDUCACIÓN BÁSICA	EDUCACIÓN INTERMEDIA	EDUCACIÓN AVANZADA	TOTAL
CANADÁ (2014)	NA	1,697.7	6,744.9	8,359.5	17,802.2
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (2015)	NA	23,054	168,664	105,948	297,666
MÉXICO (2013)	6,863.9	24,775.6	9,619.2	7,991.9	49,275.1

*Elaboración propia con datos de la OIT (2017). Las cifras corresponden a personas y la educación intermedia y avanzada, son equivalentes a la educación media superior y superior respectivamente en el sistema educativo mexicano.

La tabla muestra la particularidad de que en México según este organismo internacional se tiene un nivel previo a la educación básica, es decir, la persona o tiene este nivel educativo trunco o ni siquiera se cursó. Es importante recalcar que la disparidad del número de empleos generados en los tres países está muy marcada, y que pese a que

México tuvo un número mayor de puestos de trabajo en comparación con Canadá, la gran mayoría de sus trabajos se generó para personas con un menor nivel educativo al avanzado, y en el caso de Estados Unidos de América y Canadá, el grueso de su incremento laboral se concentra en los niveles intermedios y avanzados, lo cual implicaría una mayor aportación salarial por la especialización laboral que se tendría, y sin dejar pasar el 4º subnivel que posee México y que sus pares no tienen.

En el aspecto de la seguridad social, se tomó en cuenta el gasto que hace cada uno de los tres Estados miembros del TLCAN, y la cobertura para sus masas trabajadoras y desempleadas.

Tabla 3. Gasto del PIB en seguridad social y el tipo de cobertura de cada país.

PAÍS	GASTO DEL PIB	COBERTURA DE LOS TRABAJADORES	COBERTURA DE LA POBLACIÓN DESEMPLEADA
CANADÁ	11.2% (2011)	100% (2011)	40.5% (2013)
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	17.9% (2011)	84% (2010)	26.5% (2012)
MÉXICO	6.3% (2010)	85.6% (2010)	NA

*Elaboración propia con datos proporcionados de la OIT (2017). Los años señalados en los paréntesis son los últimos reportes que los países le han proporcionado a dicho organismo.

El Estado Mexicano en comparación con sus pares norteamericanos, se encuentra en mayor desventaja en la cobertura de sus trabajadores, pues según la misma Organización Internacional del Trabajo, de entrada los mexicanos no tienen ningún tipo de seguridad social en caso de estar desempleados.

Sobre el rubro de la igualdad entre los trabajadores masculinos y femeninos en materia de salario para un mismo empleo o puesto de trabajo, según la Organización Internacional del Trabajo (2017), se tiene lo siguiente:

Tabla 4. Salario mensual promedio (4.33 semanas) en dólares estadounidenses, por género en cada país.

PAÍS	HOMBRES	MUJERES	DIFERENCIA PORCENTUAL
CANADÁ (2016)	3,483	2,656	31.13%
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (2010)	4,889	3,832	27.58%
MÉXICO (2016)	329	280	17.5%

*Elaboración propia con datos de la OIT (2017). Los años en paréntesis corresponden al último año que cada país le proporcionó datos a este organismo internacional.

Se destaca que México si bien presenta una diferencia abismal de salario por trabajador, en comparación con sus pares norteamericanos, es el país donde la diferencia de salarios por género es mínima, sólo con el 17.5% en promedio, mientras que en Canadá un hombre gana 31.13% más que una mujer, y en Estados Unidos, el género masculino recibe 27.58% más que las trabajadoras femeninas.

No obstante, sobre el salario mínimo mensual, se tiene que para poder hacer un análisis y comparación se debe entender que en los países de Canadá y Estados Unidos de América, el salario mínimo es por hora, en comparación con México que es por jornada laboral, equivalente a 8 horas al día. Además, Canadá no tiene un salario mínimo nacional fijado, sino que cada provincia y Estado tiene la facultad de fijarlo. Estados Unidos de América sí presenta un salario mínimo nacional y este no se ha modificado desde el 2009, equivaliendo a 7.25 dólares estadounidenses; y en México el salario mínimo desde 2012 ha presentado diferentes modificaciones, pues hasta antes de ese año, se dividía a los municipios de los Entidades Federativas en tres zonas geográficas, posteriormente en el 2012, se dividieron en dos zonas y desde el 2015, el salario mínimo es único en todo el país, siendo en promedio mensual de \$2,650.8 pesos (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2017).

Tabal 5. Salario promedio mínimo mensual en su moneda local.

PAÍS	SALARIO MÍNIMO MENSUAL
CANADÁ (2016)	1,906.7
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (2009)	1,256.7
MÉXICO (2018)	2,650.8

*Elaboración propia con información de Datosmacro (2017) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2017). Las cifras corresponden a la moneda local, además, para efectos prácticos se considerará que la jornada salarial será de 40 horas a la semana. Los años en paréntesis corresponden a la más reciente actualización.

Al medir los salarios con los parámetros de diversas fuentes, se debe entender que éstos se basan en la moneda local, lo cual deja a México en desventaja al presentar un divisa con menor valor que la canadiense o la estadounidense. Y si bien la diferencia salarial de México con sus pares regionales, es mayúscula, mucho se explica también por el costo de la vida en cada país.

Dicho simplemente, el TLCAN no ha sido ni el desastre que sus detractores pronosticaron ni la tabla de salvación aclamada por sus partidarios. Pero, si bien el efecto general del TLCAN puede ser ambiguo, para las familias rurales de México el cuadro es muy claro, y sombrío (Audley, 2003).

¿Qué se tiene en materia de política social? ¿qué se tiene en materia de política laboral?, en lo individual ¿qué han hecho cada uno de los tres países?, ¿cuál de ellos ha avanzado más en el desarrollo de su situación laboral interna?

Al parecer ninguno de los tres países se interesó en impulsar una política laboral trilateral, todo lo contrario, se han hecho esfuerzos individuales, de ahí que la diferencia entre ellos sea tan notorio, más desde México hacia los otros dos países. El referente europeo desde un principio preocupó por integrar una sola política social, con la intención de impulsar un mercado laboral regional, cosa que es inexistente en América del Norte, y si lo existiese, sería desigual en comparación de la relación entre Canadá y Estados Unidos de América, y México con cualquiera de ellos dos.

México principalmente tiene una deuda pendiente y muy grande con sus ciudadanos, la educación. Estando en el siglo XXI, es una cantidad enorme el número de

personas que no cuentan con la educación básica, lo que seguramente provoca los bajos salarios, pues éstos ciudadanos terminan adquiriendo trabajos manuales y no bien remunerados. En el siguiente apartado se presentará más a detalle los retos institucionales que México debería empezar a atender, con la finalidad de reducir la brecha que en materia laboral presenta en concordancia con sus pares norteamericanos.

Instituciones

El presentado apartado pretende hacer una revisión, análisis y crítica desde el aspecto institucional de Canadá, Estados Unidos de América y México. Se seleccionaron las siguientes instituciones nacionales: de Canadá, el Ministerio del Empleo, Desarrollo Laboral y el Trabajo, así como el Ministerio de Salud; de los Estados Unidos de América, el Departamento del Trabajo y el Departamento de Salud y Servicios Humanos; de México, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), la Secretaría de Salud (SSA), el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS) y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE).

Los Estados Unidos de América, México y Canadá, a partir de la firma del TLCAN hace ya más de veinte años, se han entrelazado profundamente desde sus sistemas económicos, haciendo que las relaciones entre los Estados Unidos de América hacia sus vecinos inmediatos sean de las más importantes que se han tenido.

El Tratado inicia su redacción diciendo que los países firmantes manifiestan estar Decididos a: reafirmar los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones; contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional; crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios; reducir las distorsiones en el comercio; establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial; asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión; desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación; fortalecer la competitividad de sus empresas en

los mercados mundiales; alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual; crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios; emprender todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente; preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público; promover el desarrollo sostenible; reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental; y proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Preámbulo).

El TLCAN se proponía desde el principio que en América del Norte no existiera una iniciativa de efecto más profundo en la región, pues es sabido que con este acuerdo trilateral, el comercio y la inversión despegaron, las empresas se volvieron continentales y la migración aumentó. “Surgió un mercado de América del Norte y las tres economías se acercaron una a la otra y se volvieron más sincronizadas” (Pastor, 2012b). Sus objetivos específicos fueron los siguientes:

Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las Partes; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Preámbulo, Art. 102°).

En sí, la meta de este Tratado no va más allá de una relación económica comercial entre los tres países miembros, meta general que coincide con la de la Comunidad Económica Europea. Como exponemos en el capítulo anterior, en el caso europeo, sin embargo, posteriormente se propició una mayor convergencia política de sus seis miembros

fundadores más los que se fueron adhiriendo, incentivando subsecuentemente una mayor integración regional supranacional en ámbitos más allá de los económicos, como los aspectos de seguridad, social y político, y que con la paulatina evolución que se tuvo al irse creando la Comunidad Europea y posteriormente la Unión Europea, se fue consolidando dicha convergencia.

Con el TLCAN al igual que con la CEE, se erigió una serie de instituciones supranacionales que se encargarían de ir cumpliendo cada uno de sus objetivos. Dichos organismos internacionales son: “la Comisión de Libre Comercio, el Grupo de coordinadores del TLCAN, los Grupos de trabajo y comités del TLCAN, el Secretariado del TLCAN, la Comisión para la Cooperación Laboral, la Comisión para la Cooperación Ambiental, la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza, y el Banco de Desarrollo de América del Norte” (Tlcan.org, 2015).

Considerando entonces que económicamente los retos y objetivos planteados tanto por la CEE y el TLCAN, son similares al pretender estimular la economía regional, se podría pensar ahora cuál ha sido el papel de la región de América del Norte en materia de política social, entendiéndola como lo hacía la Comunidad Económica Europea. Para el caso que nos compete, particularmente la situación de América del Norte, se empezará por abordar las instituciones tanto supra como nacionales, que deberían estar trabajando en los ámbitos que contemplaba la política social de la Comunidad Económica Europea. Después se describirán sus objetivos generales o misiones, con su respectiva estructura orgánica al año 2016, destacando que para el caso de Canadá sus objetivos son del año 2015; y los de Estados Unidos de América al igual que los de México, datan desde el 2012, toda vez que las instituciones nacionales que se eligieron se estructuran y organizan a partir del gobierno en turno, siendo esos los años en que iniciaron los mandatos actuales de cada país.

La primera institución será la supranacional, la Comisión para la Cooperación Laboral para América del Norte, creada desde 1994 con la firma del TLCAN, la cual tiene como objetivos:

Mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en territorio de cada una de las Partes; promover al máximo los principios laborales establecidos en el Tratado; estimular la cooperación para promover la innovación, así como niveles de productividad y calidad crecientes; alentar la publicación y el

intercambio de información, el desarrollo y la coordinación de estadísticas, así como estudios conjuntos para promover la comprensión mutuamente ventajosa de las leyes e instituciones que rigen en materia de trabajo en territorio de cada una de las Partes; proseguir actividades de cooperación relativas al trabajo en términos de beneficio mutuo; promover la observancia y la aplicación efectiva de las legislación laboral de cada una de las Partes; y promover la transparencia en la administración de la legislación laboral. (Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte, Art. 1°).

Su estructura organizacional a partir de sus funciones es la siguiente: El Consejo de Ministros, el cual está compuesto por el Secretario del Trabajo y Previsión Social de México, el Secretario del Trabajo de Estados Unidos de América y el Ministro del Trabajo de Canadá; el Secretariado, dirigido por un ejecutivo de alguno de los tres países; y la Oficina Trinacional, conformada por un representante de cada Secretaría, Departamento y Ministerio del trabajo de cada uno de los tres países. Básicamente su tarea ha sido de comunicación y vinculación en materia laboral, y no se ha buscado converger su política laboral, ni siquiera el establecer condiciones comunes en cuanto al empleo, salarios o seguridad social, por mencionar algunos. Es un organismo que se reúne muy pocas veces y que al igual que la Cumbre de Líderes de América del Norte, por lo regular tiene una agenda más encaminada a mantener el acercamiento, en este caso de las instituciones nacionales encargadas del trabajo, que a crear una política trinacional laboral unificada.

En consideración a que este organismo trinacional no maneja toda la política social de un modo comparable a la Comunidad Económica Europea, resulta pertinente observar qué se hace en la misma materia en cada uno de los tres Estados miembros con sus respectivas instituciones a nivel nacional.

Canadá

Inicialmente una de las instituciones canadienses que estaría dirigiendo sus recursos y esfuerzos en lo que competería a la política social, en los términos que se planteaba la Comunidad Económica Europea, es el Ministerio del Empleo, Desarrollo Laboral y el Trabajo. Este tiene como misión:

Mejorar el acceso de los trabajadores a una buena capacitación y empleo de calidad, que provea a los canadienses de herramientas para la obtención de buenas carreras. Trabajar con las provincias y territorios para hacer la educación media más asequible para los estudiantes de familias de bajo y medio ingreso. Incrementar el número de buenos empleos de calidad permanentes para los trabajadores jóvenes. Apoyar el Ministerio de las Familias, Niños y Desarrollo Social, en el desarrollo de la Estrategia de Reducción de la Pobreza. Con el apoyo del Ministerio de Obtención y Servicios Públicos, implementar una moderna política salarial. Enmendar el *Canada Labour Code* para permitir a los trabajadores solicitar formalmente arreglos laborales flexibles de sus empleadores, y consultar con los territorios y provincias para implementar cambios similares en los sectores regulados por las provincias. Trabajar con el Ministerio de Infraestructura y Comunidades, con empleadores y trabajadores para determinar un apropiado objetivo de aprendizaje para todos los proyectos de infraestructura federal. Trabajar con el Ministerio de las Familias, Niños y Desarrollo Social, para implementar una Estrategia Social Financiera y de Innovación. Trabajar con el Ministerio de Ciencia en los esfuerzos de ayudar a los empleadores a crear más cooperativas para programas estudiantiles en ciencia, tecnología, ingeniería, matemáticas y negocios. Trabajar con el Ministerio de las Mujeres y otros ministerios afines, para tomar acciones que aseguren que en todos los lugares de trabajo de las instituciones federales estén libres de acoso y violencia sexual. Trabajar con el Ministerio del Indígena y Asuntos del Norte, y el Ministerio de Innovación, Ciencia y Desarrollo Económico, para promover el desarrollo económico y la creación de empleos en las comunidades indígenas (Minister of Employment, Workforce Development and Labour, Mission. Traducción propia).

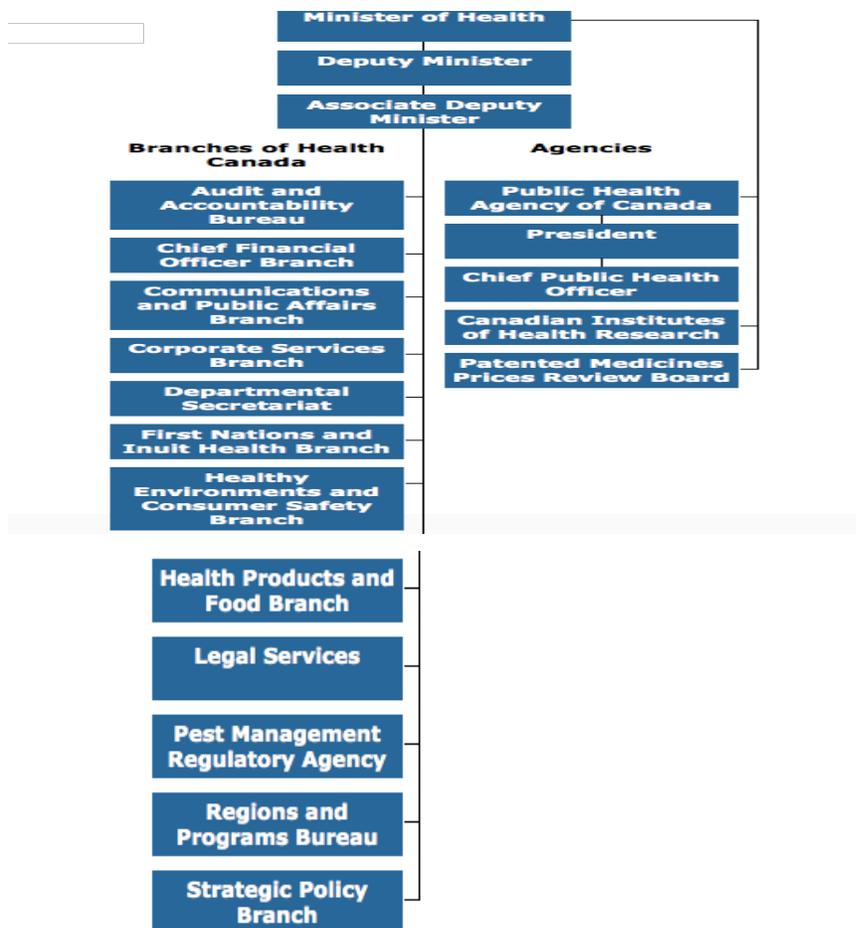
Su estructura organizacional se presenta de la siguiente forma: Ministro Empleo, Desarrollo de la Fuerza Laboral y el Trabajo; Viceministro del Trabajo y Desarrollo Social; Viceministro del Trabajo; Viceministro Adjunto del Trabajo y Desarrollo Social y Jefe de la Oficina de Operaciones para el Servicio de Canadá; Viceministro del Trabajo y Desarrollo Social; Oficina para la Seguridad en el Ingreso y el Desarrollo social; Oficina de

Asuntos de la Discapacidad; Oficina de Capacitación; Oficina de Programas en Operación; Oficina de Habilidades y Empleo; Oficina de Alfabetización y Habilidades Esenciales; Auditor en Jefe; Oficina de Finanzas; Secretariado Corporativo; Oficina de Servicios y Recursos Humanos; Departamento de Innovación, Información y Tecnología; Departamento de Servicios Legales; Departamento de Relaciones Públicas, y Departamento de Estrategias y Servicios Político. En su página, el organigrama es inexistente, cosa contrario con los demás organismos.

El Departamento de Salud es la otra institución canadiense que trabajaría la política social. Tiene como objetivos:

Involucrar a las provincias y territorios en el desarrollo de un nuevo acuerdo multianual de salud. Apoyar el desarrollo de más y mejores servicios de cuidado en el hogar y en el empleo. Promover la salud pública. Colaborar con el Ministerio del Deporte y las Personas con Discapacidad para fundar de la Agencia de Salud Pública de Canadá para apoyar la estrategia nacional para el aumento de la conciencia en los padres, entrenadores, y atletas en el tratamiento de la concusión. Apoyar al Ministerio de Justicia y Seguridad Pública en los esfuerzos para liderar la legislación y regulación de la marihuana. Trabajar con el Ministerio de Asuntos Indígenas y el Noreste para actualizar y expandir el programa Nutrition North, en consulta con las comunidades del Noreste (Minister of Health, Mission. Traducción propia).

Su organigrama institucional es el siguiente:

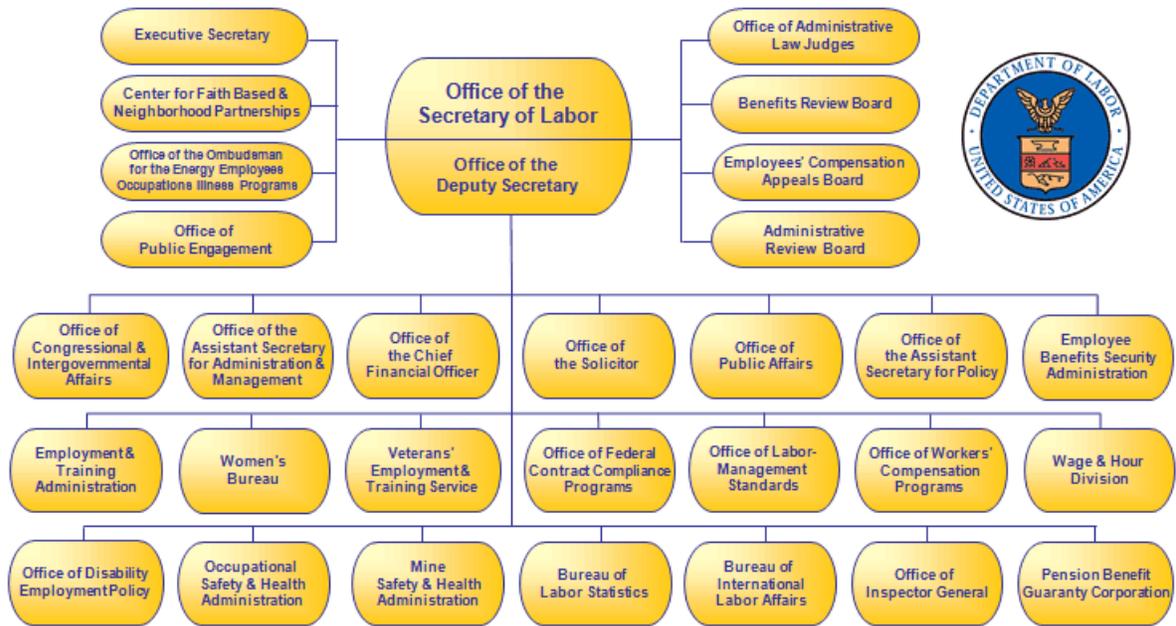


*Minister of Health (2016).

Resalta que desde la elaboración de sus objetivos y metas, las instituciones canadienses se plantean el trabajo interinstitucional, lo que ayudaría a la efectividad que seguramente tienen estos organismos, pues no sólo desde la estructura de sus objetivos, sino desde la construcción de los planes y estrategias para llevarlos a cabo implica el trabajo colaborativo y en conjunto de todos los ministerios inmiscuidos.

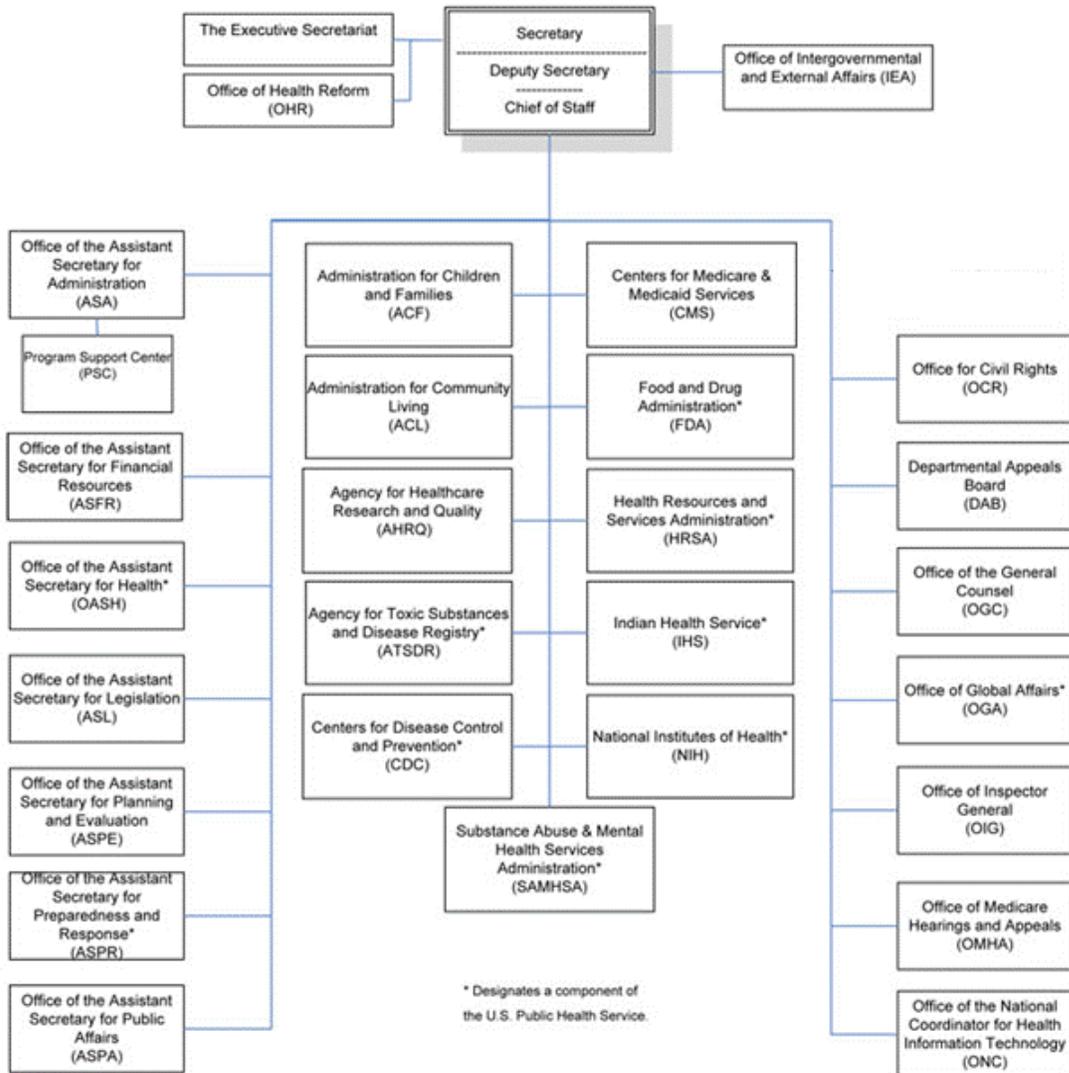
Estados Unidos de América

La primera institución en la que se tendría que profundizar es el Departamento del Trabajo, el cual tiene como misión “fomentar, promover, y mejorar el desarrollo de los trabajadores, solicitantes de empleo y jubilados de los Estados Unidos, mejorando las condiciones de trabajo; avanzando en las oportunidades de empleo; y asegurando los beneficios y derechos de las relaciones laborales” (U.S. Department of Labor, Mission. Traducción propia). El organismo cuenta con la estructura orgánica que se presenta:



*United States Department of Labor (2016).

El Departamento de Salud y Servicios Humanos es la otra institución nacional de los Estados Unidos de América que tiene la obligación de abordar algunos de los aspectos que coincidirían con la política social de la Comunidad Económica Europea. Su misión formalmente es: “Mejorar y proteger la salud y el bienestar de todos los americanos, mediante la prestación de servicios sanitarios y humanos eficaces, fomentando avances sólidos y sostenidos en las ciencias que competen a la medicina, la salud pública y los servicios sociales” (U.S. Department of Health and Human Services, Misión). El departamento cuenta con la siguiente estructura orgánica para el desempeño de su labor:



*U.S. Department of Health and Human Services (2016)

México

Para el caso mexicano, la primera institución por describir es la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la cual tiene como objetivo:

Fortalecer la política laboral, a partir de cuatro ejes rectores dirigidos a lograr que los mexicanos tengan acceso a empleos formales y de calidad, con prestaciones y derechos plenos, a través de la democratización de la productividad, la plena salvaguarda de sus derechos y el de las personas en situación de vulnerabilidad, además de que les asegure el acceso a la justicia laboral. Todo ello, privilegiando el diálogo social con responsabilidad,

madurez y voluntad para alcanzar soluciones y acuerdos, que den continuidad a los procesos productivos y a las fuentes de empleo, para fomentar el crecimiento económico del país y preservar la paz laboral (Manual de Organización General de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Misión)

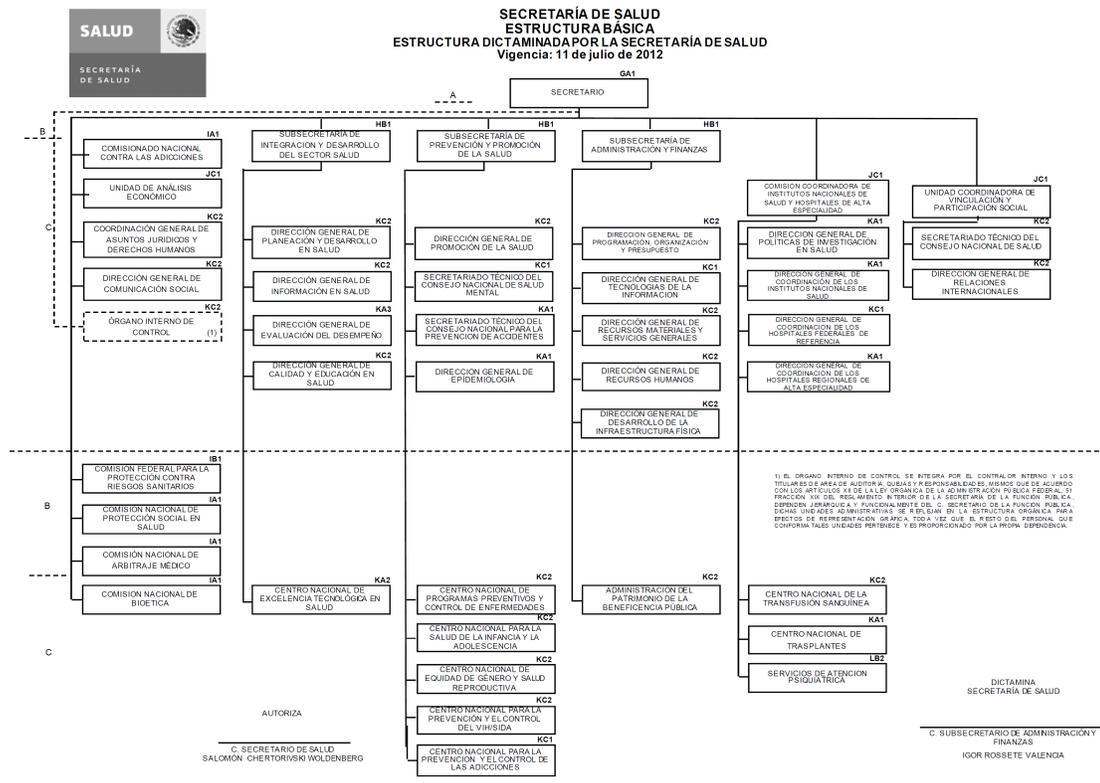
La STPS cuenta con esta estructura orgánica según el Manual de organización general de la secretaría del trabajo y previsión social, publicado en el Diario Oficial de la Federación con fecha de 6 de enero de 2015:



La siguiente institución es la Secretaría de Salud. Tiene como función principal: Establecer y dirigir la política nacional en materia de asistencia social, servicios médicos y salubridad general, con base en el marco legal y de conformidad con lo dispuesto por el Ejecutivo Federal, que permita el fortalecimiento de los servicios de salud. Proponer, coordinar y evaluar la participación responsable del sector coordinado en su ámbito público, social y privado, así como de la comunidad en general para lograr el financiamiento suficiente a los diversos programas sociales, impulsando la mejora en las

condiciones de salud de la población mediante intervenciones focalizadas, con privilegio de los grupos vulnerables y comunidades marginadas, para que adicional a una mejor salud se contribuya al combate a la pobreza y al desarrollo social del país (Manual de Organización General de la Secretaría de Salud, Cap. VI, Inciso A).

Y tiene la siguiente estructura orgánica:



Otra de las instituciones en México es el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS), la cual según el Manual de Organización del Instituto Mexicano del Seguro Social tiene los siguientes objetivos:

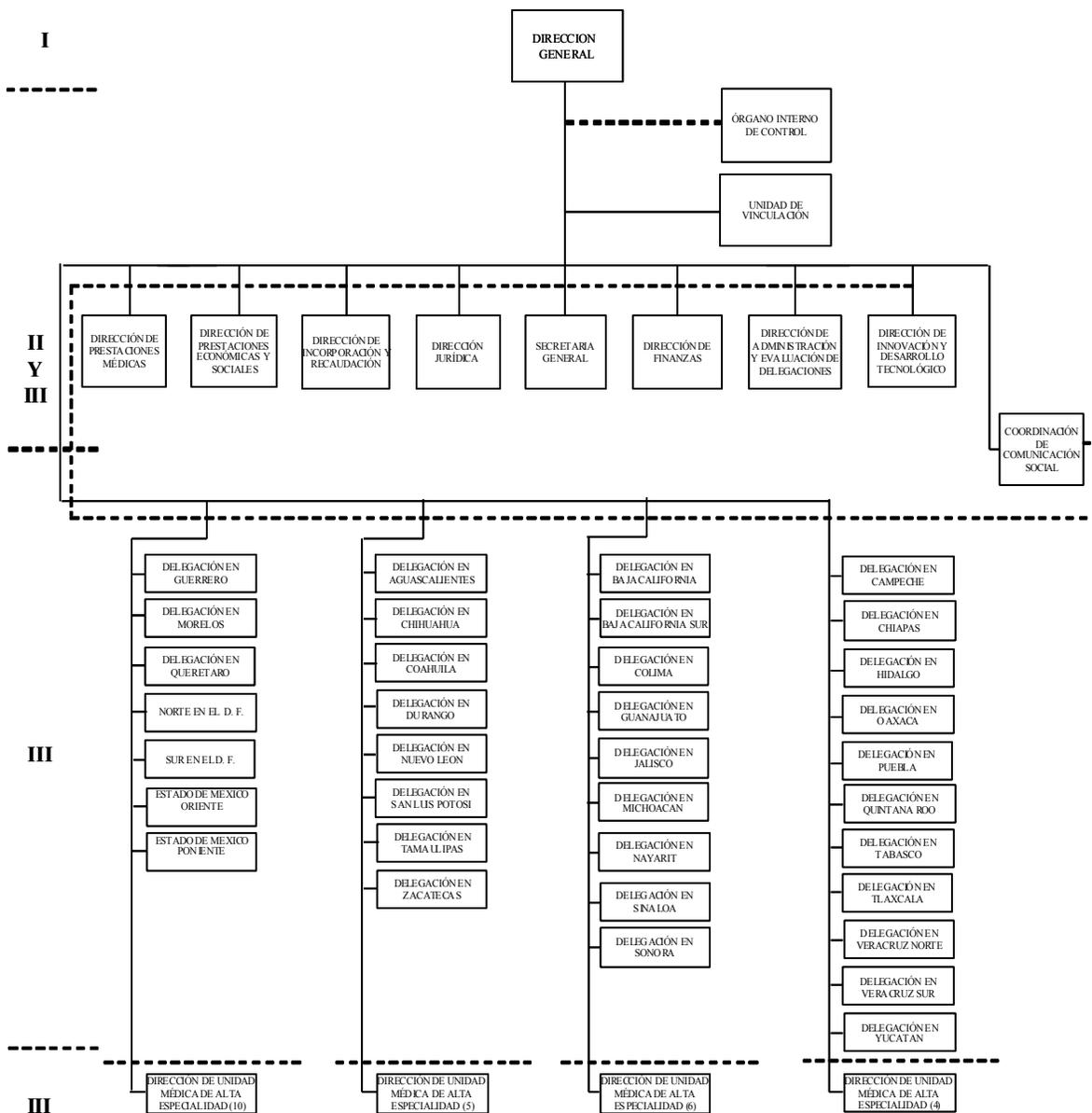
Mejorar la capacidad de gestión y operación del Instituto Mexicano del Seguro Social para obtener mejores resultados en salud y atención al derechohabiente. Preparar al Instituto en el Sistema Integrado de Salud, con el propósito de asimilar la transición hacia un esquema unificado de prestación de servicios de salud. Fortalecer la viabilidad financiera del IMSS, con la finalidad de preservar el patrimonio institucional a mediano y largo plazos, a

través de un gasto eficiente, transparente y el incremento de los ingresos institucionales. Otorgar a lo trabajadores mexicanos y a sus familias la protección ante contingencias, tales como enfermedad, invalidez, vejez o la muerte; así como también proporcionar un conjunto de servicios sociales de beneficio colectivo que complementen las prestaciones fundamentales, a fin de mejorar los niveles de bienestar, cultivar aficiones artísticas y culturales y contribuir en la redistribución de la riqueza y justicia social en el país (Manual de Organización del Instituto Mexicano del Seguro Social, Objetivos).

Particularmente, el Reglamento Interior del IMSS aunado a esos objetivos también menciona que:

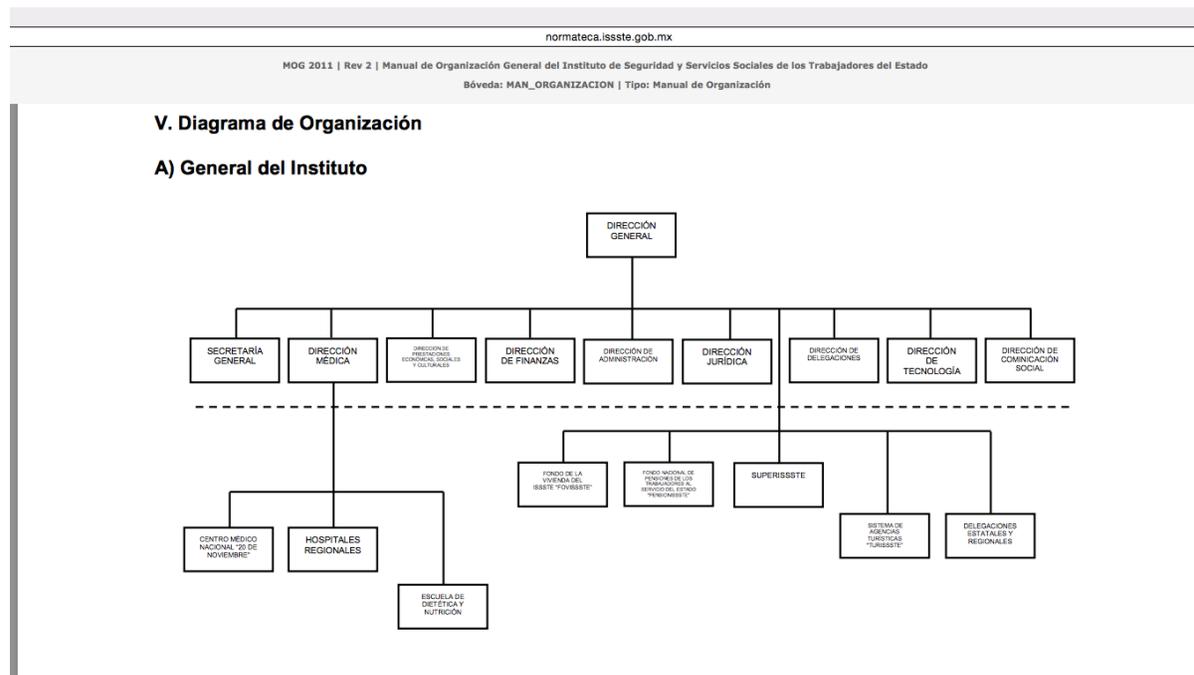
Tiene por objeto organizar y administrar el Seguro Social, que es el instrumento básico de la seguridad social, establecido como un servicio público de carácter nacional, para garantizar el derecho a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo, así como el otorgamiento de una pensión que, en su caso y previo cumplimiento de los requisitos legales, será garantizada por el Estado (Reglamento Interior del Instituto Mexicano del Seguro Social, Art. 1°).

El Instituto presenta la siguiente estructura orgánica:



Por último, en cuanto a México se refiere, otro organismo nacional que abordaría la política social del país es el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), el cual tiene como misión el “contribuir a satisfacer niveles de bienestar integral de los trabajadores al servicio del estado, pensionados, jubilados y familiares derechohabientes, con el otorgamiento eficaz y eficiente de los seguros, prestaciones y servicios, con atención esmerada, respeto, calidad y cumpliendo siempre con los valores institucionales de honestidad, legalidad y transparencia” (Código de Conducta

del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, Misión). Su estructura orgánica es:



Análisis

El referente europeo planteó desde un inicio el mejorar las condiciones de vida y de trabajo de todos los trabajadores de los Estados miembro, con la finalidad de fortalecer el mercado, y resultó de tal forma que para 1986, año en que la CEE pasó a convertirse en la Comunidad Europea, un estadio ulterior de integración. Se tenía que todos los trabajadores europeos de las naciones miembro de la CEE podían movilizarse a cualquier país que ellos prefirieran en busca de mejores oportunidades de empleo, sin que esto significara mayor problema para el país receptor de ese trabajador, situación que generó una coordinación internacional e interinstitucional de un sistema de seguridad social y protección jurídica laboral para dichos trabajadores que se hubiesen movilizado. Además se empezó a prevenir la protección laboral debido al avance tecnológico por la innovación empresarial. Los salarios comenzaron a ser más equitativos entre mismos puestos de trabajo y género del trabajador.

Lo que se vio en Europa fue básicamente una coordinación desde la Comisión hacia las instituciones nacionales de los Estados partícipes en el acuerdo, generando mejores

condiciones de vida y trabajo para todos los ciudadanos de esos países. Desde siempre se veló por el cumplimiento en lo establecido en el Tratado Constitutivo, con una extensa y funcional colaboración desde los organismos multilaterales creados y los nacionales.

Dicho esto se destaca que las instituciones que se supone se crearon para el mejor desempeño y funcionamiento del TLCAN, prácticamente sólo existen en el papel, no se han desempeñado como tales, y mucho menos han propiciado un trabajo trilateral funcional en la región. Si ha habido avance en la coordinación trilateral, ha sido más por necesidades del mercado que por la intención de fortalecer la relación regional. Es más, ha pasado que aún se sigue trabajando por dos bandas, dos relaciones, una canadiense y el centro (Estados Unidos de América) y otra mexicana y el centro. Por tanto, se considera que el primer paso para el fortalecimiento de la relación regional deberá empezar en lo nacional, particularmente en México, por ser el país con mayor rezago en el balance con sus vecinos al norte, y especialmente con el inmediato y más importante en su relación, los Estados Unidos de América.

Una vez que se expuso tanto la estructura orgánica, como sus objetivos, misión y visión de las instituciones que se consideraría que deben atender lo que compete a la política social en América del Norte, a partir del camino andado por Europa en la CEE, sobresale que Canadá es la nación con mayor interrelación interinstitucional para el desempeño de sus funciones. Desde un primer momento los ministerios canadienses contemplan el trabajo interinstitucional para poder cumplir sus objetivos. No así en la aparente falta de estrategia de coordinación interinstitucional en los departamentos estadounidenses y secretarías e instituciones mexicanas.

Pastor en sus estudios destacaba esta cualidad de las instituciones canadienses, sugiriendo que parte de la estrategia que se podría llevar a cabo para mejorar la interrelación de los tres países, sería que tanto los Estados Unidos de América y México, observaran el diseño institucional canadiense y aplicara una serie de modificaciones acordes a su contexto nacional, pero con la meta de generar instituciones interrelacionadas entre sí, tanto en sus objetivos como en la elaboración de sus dinámicas de trabajo.

No obstante, se demuestra que no existe voluntad política que pretenda romper con los modelos individualistas, y que incluso, como se ve en México, genera la duplicidad de funciones y un aumento al gasto público, sin que esto se refleje en la efectividad

institucional. Se sigue viendo con recelo al vecino, no se ha procurado en aprender lo bueno de uno como del otro, cosa contraria a lo ocurrido en Europa.

Frente a la necesidad de mejorar el marco institucional, el Estado mexicano emprendió en los últimos seis años lo que se podría considerar su estrategia para fortalecer la estructura de sus instituciones capitalistas para mejorar el desempeño del país y el cumplimiento tanto de los objetivos nacionales como los establecidos en el TLCAN. Se trata de las llamadas Reformas estructurales.

Son once las reformas estructurales emprendidas por los partidos Revolucionario Institucional, Acción Nacional y de la Revolución Democrática:

- Laboral.
- Energética.
- De competencia económica.
- De Telecomunicaciones y radiodifusión.
- Hacendaria.
- Financiera.
- Educativa.
- La Nueva Ley de Amparo.
- El Nuevo Sistema Penal Acusatorio.
- La Político Electoral.
- De transparencia.

La primera de estas reformas se dio al cierre del sexenio presidencial anterior, a cargo de Felipe Calderón. El resto se promulgó en los primeros dos años de la administración actual de Enrique Peña Nieto. Aunque la exposición de motivos describe un México muy progresista en todos los ámbitos que tocan las reformas, encontramos que el siguiente razonamiento describe mejor la lógica con la que finalmente se realizaron las reformas constitucionales, se promulgaron las leyes secundarias y en su caso se crearon los organismos cuya observación les competía:

Para volverse más competitivos, los países tienen la imperiosa necesidad de hacer reformas en áreas estratégicas, de manera que se cree el ambiente más propicio para el desarrollo empresarial, ya sea por medio de la atracción de

inversión y tecnologías extranjeras o por medio del desarrollo de tecnología y empresas propias, o una combinación de ambas. La estrategia será acorde a la realidad y nivel de avance de cada país (Pecina, s/f: 62).

Son las exigencias del capitalismo lo que ha obligado a las naciones, en especial a las subdesarrolladas o en vías de desarrollo a que hagan modificaciones en sus marcos jurídicos con la finalidad de beneficiar al libre mercado. Ejemplo de ello es que

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos a principios de los años noventa propuso la estrategia de la flexibilización de los mercados de trabajo después de observar que las economías como la norteamericana creaban una mayor cantidad de empleos en comparación con las europeas, a causa de la mayor flexibilidad laboral de la primera, posteriormente se sumaron a esta propuesta el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y a partir de ahí los cambios en las regulaciones laborales han tendido a la flexibilización en prácticamente todos los países donde estos organismos tienen influencia en la generación de las políticas económicas (Miranda & Salgado, 2013: 18).

México adoptó no solamente el enfoque de la flexibilización laboral, sino que a partir de la negociación con las distintas y principales fuerzas políticas nacionales se suscribió el llamado Pacto por México. Con cinco apartados que comprendían mas de una centena de acuerdos, la justificación de todos ellos para emprender las modificaciones, se dio en los siguientes términos:

Las reformas persiguen tres grandes objetivos: elevar la productividad de nuestro país, lo que detonará el crecimiento y el desarrollo económico de México; fortalecer y ampliar los derechos para que formen parte de la realidad cotidiana de los mexicanos; y afianzar nuestro régimen democrático y de libertades, lo que nos permitirá transitar de una democracia electoral a una democracia que brinde resultados concretos (Gobierno de la República, 2017).

Para el primer objetivo de las reformas, son seis las que se diseñaron para incrementar la productividad: la Energética, la de Competencia Económica, la de Telecomunicaciones y Radiodifusión, la Hacendaria, la Financiera y la Laboral, esta última

si bien no formó parte de las negociaciones del Pacto por México, de igual manera responde a los mismo objetivos.

En lo general estas reformas introdujeron una profunda transformación económica en el país, pues la industria petrolera, de gas y eléctrica nacionales se abrieron a la competencia del mercado tanto nacional como extranjero, permitiendo la participación de distribución y extracción a empresas privadas, y para ello se incrementó el catálogo de prácticas anticompetitivas, así como también se endurecieron las sanciones a las mismas, con la finalidad de proteger a los consumidores. En materia de telecomunicaciones, se ampliarían las formas de tener acceso a la información, al fomentar “la competencia en todos los servicios de telecomunicaciones para que los usuarios tengan más opciones y mejores precios al contratar televisión de paga, telefonía fija y móvil, así como Internet de alta velocidad” (Gobierno de la República, 2017), ya que según los datos de la Presidencia de México, se permitiría atraer inversionistas extranjeros para incrementar el desarrollo del sector en todo el país. Además la reforma Fiscal buscaba incrementar los ingresos del Estado aumentando la recaudación de impuestos y fomentando la incorporación de las empresas a la formalidad, ofreciendo incentivos adicionales a emprendedores y pequeños productores del campo, además de crear impuestos en materia de política sanitaria contra los alimentos nocivos para la salud, así como para las empresas que contaminen el ambiente. Se modificó también el marco para la obtención y la tasa de los créditos, permitiendo la libre competencia de empresas y/o servicios financieros, regulándose con la Banca de Desarrollo a fin de dar estabilidad financiera al sistema. Y finalmente la reforma laboral es “consecuencia de una economía que se moverá de acuerdo a las libres fuerzas del mercado” (Miranda & Salgado, 2013: 18), pues se establecieron nuevas modalidades de contratación e incorporación al mercado laboral, como lo son los contratos a prueba y la capacitación, las cuales deslindan de cualquier responsabilidad a las empresas frente a los trabajadores, al promover la inexistencia de los contratos colectivos de trabajo, por los contratos individuales, permitiendo a su vez la subcontratación (Gobierno de la República, 2017).

Para alcanzar el segundo objetivo, sobre el fortalecimiento y ampliación de los derechos, fueron tres las reformas encargadas del mismo: la Reforma Educativa, la Nueva Ley de Amparo y el nuevo Código Nacional de Procedimientos Penales. La primera, la

Educativa, básicamente fue una reforma laboral dirigida al magisterio nacional. La idea era que el Estado retomara la rectoría de la educación que hasta entonces se dividía entre éste y el Sindicato, modificando la modalidad de ingreso, promoción y permanencia de los trabajadores de la educación con base en una evaluación que dista mucho de ser integral, creándose así el Servicio Profesional Docente y el Sistema Nacional de Evaluación Educativa. Además se convirtió a las escuelas como autogestoras con la coordinación de padres de familias, empresarios, autoridades locales y educativas, a fin de que sean ellas mismas las que resuelvan sus problemas internos. También se incorporó el concepto de *calidad* (sin definirlo como tal), pues no fue sino hasta dos años después cuando se empezó a modificar los planes y programas de estudio, para volverlos acordes a las necesidades actuales que los estudiantes deben tener para el mundo competitivo. Sin embargo o será sino hasta agosto de 2018 cuando se empiece a implementar la nueva currícula.

Con La Nueva Ley de Amparo y el Código Nacional de Procedimientos Penales, se incorporó la figura de los Derechos Humanos suscritos en los Tratados Internacionales firmados por el Estado Mexicano, con la finalidad de que los ciudadanos tengan la protección de sus derechos fundamentales ante los abusos y excesos de los poderes públicos, además de que se unificó el sistema de justicia penal para todo el país, incorporando la figura de juicios orales con la finalidad de garantizar la presunción de inocencia y el acceso a las víctimas a una reparación integral.

Finalmente, sobre el afianzamiento del régimen democrático, se contempla la formación de un Gobierno de Coalición con la intención de promover una mayor colaboración entre los poderes Ejecutivo y Legislativo. Se estableció la reelección en el poder Legislativo tanto a nivel Federal como Local, así como en las alcaldías como una medida de continuidad al sistema político, evitando así modificaciones futuras a las ya hoy reformas aprobadas y en vigor. Además se brinda autonomía a la impartición de justicia, así como la centralización del sistema electoral que permitirá organizar las elecciones en cualquier Entidad Federativa, garantizando el principio de paridad de género. Se consolidó también un sistema nacional de transparencia, que posibilita el acceso a la información “de los tres niveles de gobierno, de los partidos políticos y de toda persona, incluidos los sindicatos, que utilice dinero público” (Gobierno de la República, 2017).

Sin embargo, pese a que estas modificaciones dotan a México de un nuevo marco jurídico e institucional, “las reformas estructurales a la fecha no han tenido avances sustantivos [...]. Ello ha traído consigo pérdida de competitividad en la economía mexicana, traduciéndose en disminución o estancamiento en el volumen de inversiones que llegan al país, pérdida de empleos, emigración hacia los Estados Unidos y aumento en el flujo de remesas que llegan al país” (Pecina, s/f: 72-73).

A manera de cierre, si bien ninguno de los tres países se ha preocupado por fortalecer la relación trilateral de América del Norte, salvo por casos excepcionales y la urgencia del mercado, se estima pertinente recalcar que México después de lo que ya hizo con las reformas estructurales, tiene una serie de retos que superar para intentar en una primera etapa mejorar sus condiciones para el sostenimiento de su relación con los Estados Unidos de América, con la idea de acortar las brechas existentes entre las dos naciones. Sólo entonces será posible sumarse, más que rendirse al impulso promotor de la región Norteamericana.

Conclusiones

La región de América del Norte, una zona hoy integrada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es un lugar donde tres países convergen asimétricamente debido al papel activo que han jugado el gobierno y distintos capitales de los Estados Unidos de América para consolidar una relación asimétrica desfavorable a México que se traduce en subordinación en distintas dimensiones y niveles.

La presente tesis ha tenido como problema *la identificación de las condiciones económicas e institucionales que explican el desaprovechamiento por parte de México, de la base de convergencia ofrecida por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte para impulsar un proyecto nacional de desarrollo.*

La hipótesis rectora de la presente tesis propone que *en el marco de sus relaciones económicas e institucionales con los Estados Unidos de América, el Estado mexicano se concentró en impulsar durante los años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, justo aquellas condiciones que permitieran reproducir de modo ampliado el papel complementario jugado por México en la región.*

El gobierno mexicano no ha probado la voluntad política de aceptar el reto de superar el subdesarrollo, de volcar toda su política pública al desarrollo y progreso interno generalizado, todo lo contrario, si bien se invierte en desarrollo y demás, éste sólo se presenta en zonas ya antes determinadas, provocando la existencia de varios México, uno subdesarrollado, otro en vías de desarrollo, y una parte muy mínima, en el estadio desarrollado. Se presenta un Estado mexicano no nacionalista ni comprometido con su propia captura de rentas, volcado en la reproducción de las relaciones sociales a favor de los capitales extranjeros, dejando de lado los intereses nacionales y el fortalecimiento de la economía mexicana.

Es variado el conjunto de condiciones de atraso de México en la región de América del Norte. Se considera que mucho tiene que ver con el diseño institucional mexicano. No existe una colaboración interinstitucional; todo lo contrario, existe una duplicidad e

ineficacia de funciones. En un comunicado oral, Víctor López Villafañe expuso que si a México llegara un extraterrestre y solo le mostraran el papel, los documentos oficiales, diría: "México es un país de instituciones". Es decir, México es uno de los países con mayor número de instituciones en comparación con Canadá y Estados Unidos de América. Sin embargo, el objetivo de éstas es ambiguo y no se basa en indicadores, no se busca superar tal meta, no se pretende salir del subdesarrollo; todo lo contrario, se reproduce el sistema capitalista de subordinación del Estado a los intereses del mercado.

Son muchos los programas sociales que existen con la única finalidad de sacar a los 55 millones de pobres que según la CONEVAL existían en México en el 2015. Sin embargo, son programas focalizados que atacan las consecuencias y no el problema, no se busca responder a la pregunta *¿qué provoca que sean pobres?* Hace falta la realización de políticas públicas a largo plazo, con un sentido nacionalista. No existe voluntad política alguna que pretenda que México supere el subdesarrollo. Siempre y cuando la oligarquía nacional se siga viendo beneficiada, no habrá necesidad de hacer algún cambio en la forma de hacer política pública. En vez de eso, la inversión en educación es cada vez menos, la participación del Estado en Investigación y Desarrollo es raquítica, si bien existen patentes mexicanas de gran complejidad científica, éstas se han generado en talleres de desarrollo en su mayoría de empresas extranjeras, por tanto, su aplicación se ve reflejada en la producción de capitales privados tanto extranjeros como nacionales.

México ha tenido una serie de avances en cuanto a su desarrollo. Sin embargo, debido a su poco fortalecimiento institucionales, éste solamente se presenta en determinadas zonas del territorio nacional. Es decir, no todo es subdesarrollo, pero tampoco todo es desarrollado, cualidad que se presenta en Canadá y en los Estados Unidos de América, aunque en otras proporciones.

Proponemos que el reto inicial que debe superar del Estado Mexicano para fortalecer en su relación con los Estados Unidos de América, que eventualmente derive en una relación tripartita equitativa regional, es su fortalecimiento institucional para constituir un Estado de Derecho fuerte. Este debe otorgar garantías tanto a los intereses y necesidades del mercado, como aquella clase trabajadora con la misma o incluso mayor importancia.

Sería de gran valor que México hiciera un reestructuración de sus instituciones, de tal forma que realmente se aplique una política social en defensa de sus ciudadanos, como

lo es paridad en los salarios, trabajos bien pagados, un sistema de pensiones y seguridad social aceptable, en concordancia con los estándares medios internacionales. Para esto, dicha reestructuración quizás tendría que suprimir a algunos organismos, instituciones y/o secretarías, evitando la duplicidad de funciones y la burocratización, de la política pública.

Mucho del fortalecimiento institucional que tuvo el referente Europeo, para este caso de estudio la Comunidad Económica Europea, se debió a la colaboración interinstitucional y después entre los Estados miembros. Había una voluntad política de fortalecer la relación regional. Sin embargo para el caso mexicano no sólo bastaría con dicha voluntad, sino que sería necesario incorporar a las universidades y su especialización y a las empresas nacionales para desarrollar una política pública verdaderamente nacionalista, con el único interés de fortalecer el progreso nacional y con una inversión de tiempo y esfuerzo llevar para México a un estadio superior al del subdesarrollo.

Se reconoce que no será una tarea sencilla pues tanto el Estado como la industria nacional han demostrado que no tienen el suficiente interés de llevar a cabo tal tarea. Por tanto, a partir de lo analizado en los capítulos anteriores se cree que con la reestructuración y fortalecimiento institucional se obligaría a estos dos sectores (Estado y empresas) a aplicar una serie de dinámicas y estrategias que en conjunto con las universidades permitiría impulsar y reducir en buena medida el desarrollo de México.

Las reformas estructurales de los últimos seis años se han realizado con esa finalidad de manera declarada. No obstante, éstas responden a las necesidades del libre mercado y no a las nacionales. Ya existe un fortalecimiento en la calidad gubernamental frente al mercado, pero no la hay hacia con la ciudadanía en general. La pobreza ha seguido creciendo y la emigración hacia los Estados Unidos continúa, si bien a un ritmo menor. Además, la inversión estatal en la generación de conocimiento científico y patentes nacionales no es la suficiente para los retos que tiene México, Pastor decía que el atraso de los mexicanos tan sólo en infraestructura era de al menos 10 años comparándolos con los estadounidenses y canadienses, por dar un ejemplo.

El establecimiento de un Estado de derecho y un marco jurídico fuerte que dé certeza desde sus instituciones a los intereses nacionales, permitiría que México se presentara en otras condiciones a este sistema competitivo económico internacional. Se reconoce la asimetría nacional, sin embargo no tiene por qué ser una condición permanente.

Si bien es cierto que cada Estado-Nación participa en el sistema capitalista al mismo tiempo pero en distintas etapas históricas del capitalismo, ello no significa, como hemos analizado, que todas las naciones tengan que atravesar los mismos niveles de desarrollo, en la misma cantidad de tiempo y en condiciones y costos similares.

Referencias

- Aguirre, L. (2013). *La industria IMMEX*. En <http://www.imef.org.mx/descargas/2013/CdJuarez/02LuisAguirre.pdf>
- Alba, F. (Coord.). (2007). *Integración en América del Norte. Dialogo, cooperación política e instituciones*. México, D.F.: ColMex-SRE.
- Andreas Hasenclever, P. M. (s.f.). *wiphala.org*. En www.wiphala.org/situacionactual.pdf
- Arredondo, V., Pérez, G., y Morán, P. (2006). Políticas de posgrado en México. En *Reencuentro*.
- Audley, J. J. (2003). *La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el Hemisferio*. Carnegie Endowment for International Peace, en http://carnegieendowment.org/pdf/files/NAFTA_Spanish_fulltext.pdf
- Ávila, J. G. (2000). La dimensión internacional de las universidades mexicanas. En *Revista de la Educación Superior en Línea*.
- Banco Mundial (2017). *Datos PIB*. En https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=XU-BM&name_desc=true&view=chart
- Barrón, C. (2005). Formación de profesionales y política educativa en la década de los noventa. En *Perfiles Educativos*.
- Beam, P. J. (2011). Economics and migration: NAFTA's impact on Mexico. En <http://www.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a555126.pdf>
- Berger, R. (2016). *Automotive Market of Mexico major opportunity for car makers*, en [file:///Users/jezzielgarza/Desktop/CSU-DOMINGUEZ-HILLS/motor%20economico%20\(manufacturas\)/Automotive%20market%20of%20Mexico%20major%20opportunity%20for%20car%20makers.html](file:///Users/jezzielgarza/Desktop/CSU-DOMINGUEZ-HILLS/motor%20economico%20(manufacturas)/Automotive%20market%20of%20Mexico%20major%20opportunity%20for%20car%20makers.html)
- Bobbio, N., Matteucci, N. y Pasquino, G. (2002). *Diccionario político*, México: Siglo XXI.
- Botero, J. y López, H. (2004). *Impacto del TLC sobre el empleo*, CIDE. En www.cepal.org/colombia/noticias/documentosdetrabajo/1/19521/pres-jbotero-g-es.pdf

- Buendía, A. (2007). El concepto de calidad: una construcción en la educación superior. En <http://www.redalyc.org/pdf/340/34005005.pdf>
- Calderón Martínez, P. (2014). Internationalization as a Democratic Tool: Revisiting Mexico's double transition. En *Bulletin of L.A. Research*. Estados Unidos de América.
- Cámara de Diputados (2002). *Servicio de Investigación y Análisis División de Economía y Comercio, Cámara de Diputados*. En <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/se/SIA-DEC-ISS-03-02.pdf>
- Casco, A. y Rosenzweig, A. (2000). La política sectorial agropecuaria en México: Balance de una década. En http://www.pa.gob.mx/publica/rev_20/LIBRO%20171-174.pdf
- Chapela, C., & Jarillo, E. (2006). Políticas educativas: fuerzas y resistencias en el campo de la educación. En *Reencuentro*, No. 45. México: UAM Xochimilco.
- Consortio para la Colaboración de la Educación Superior en América del Norte. (s.f.). *La educación superior en la frontera México-Estados Unidos: convergencias y divergencias*. En <http://publicaciones.anuies.mx/acervo/revsup/res115/art7.htm>
- Contreras V., J. (23 de noviembre de 2017). Carlos Salinas y el TLCAN: México ya cedió la banca y el petróleo “sin obtener nada en reciprocidad. En *Proceso*. <http://www.proceso.com.mx/512320/carlos-salinas-tlcan-mexico-ya-cedio-la-banca-petroleo-sin-obtener-nada-en-reciprocidad>
- Diario Oficial de la Federación (1993b). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. En http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4815052&fecha=20/12/1993
- Diario Oficial de la Federación, (1993a). *Segunda Sección Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. En http://www.imcine.gob.mx/sites/536bfc0fa137610966000002/content_entry537f86d693e05abc55000284/53d2770d9d72796e24000089/files/1.pdf
- El Economista* (2014, 31 de octubre). *Norteamérica produce el 27% del Producto Interno Bruto mundial*. En <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Norteamerica-produce-el-27-del-Producto-Interno-Bruto-mundial-20141031-0016.html>
- El Economista* (2017, 23 de noviembre). *Once datos para comprender el TLCAN, el acuerdo que Trump quiere negociar*. En

- <https://www.eleconomista.com.mx/internacionales/11-datos-para-comprender-el-TLCAN-el-acuerdo-que-Trump-quiere-renegociar-20161123-0111.html>
- El Financiero* (2017, 22 de agosto). *El TLCAN, crecimiento y empleo*. En <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/tlcan-crecimiento-y-empleo.html>
- El Financiero* (2017, 7 de septiembre). *Los salarios y el TLCAN*. En <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/los-salarios-y-el-tlcan.html>
- Elster, J. (2003). *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Expansión* (4 de junio de 2013). *Modelo ya es oficialmente de Ab Inbev*. En <http://expansion.mx/negocios/2013/06/04/modelo-ya-es-oficialmente-de-ab-inbev>
- Figuroa, V. M. (1986). *Reinterpretando el subdesarrollo*. México: Siglo XXI.
- Figuroa, V. M. (2014). El imperialismo en la tercera etapa. En *Colonialismo industrial en América Latina. La Tercera etapa*. Itaca. México.
- Flores Olea, V. (2003). América Latina frente a la sociedad industrial. Reflexiones sobre el subdesarrollo, en Fromm, E., Horowitz, I. L., Marcuse, H., Gorz, A. y Flores Olea, V., *La sociedad industrial contemporánea*, 17a. edición. México: Siglo XXI.
- Foster, J. B. and McChesney, R. W. (2014, july), Surveillance Capitalism, en *Monthly Review*. En <http://monthlyreview.org/2014/07/01/surveillance-capitalism/>
- François, J. (2005). *Automotive, the Mexican economy's beachhead*. En Wards Auto World. En <http://wardsauto.com/site-files/wardsauto.com/files/archive/wardsauto.com/ads/focus-reports/mexico.pdf>
- Galicia, J. (2006). Estrategias para impulsar la profesionalización del trabajo académico en México. En *Revista de investigación social*. Andamios.
- Gambrill Ruppert, M. y Ruiz Nápoles, P. (2006), *Procesos de integración en las Américas*, México: UNAM-CISAN.
- Ganster, P. (1994). La educación superior en la frontera Estados Unidos-México ante el TLC. En *Revista de Comercio Exterior*. En revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/357/9/RCE9.pdf
- Gasca Z., J. (s/f). Privatización de la empresa pública en México, en *Momento económico*. En http://ru.iiec.unam.mx/1881/1/num41-42-articulo7_Gasca.pdf
- Gobierno de la República (2017). *Las Reformas*. En <http://reformas.gob.mx/>

- Goodin, R. E. (2003). *The theory of institutional design*. Reino Unido - Cambridge: University Press.
- Gorz, A. (2003). El colonialismo por dentro y por fuera, en Fromm, E., Horowitz, I. L., Marcuse, H., Gorz, A. y Flores Olea, V., *La sociedad industrial contemporánea*, 17a. edición. México: Siglo XXI.
- Hillard, P. (2005). *Hacia la construcción de una comunidad de América del Norte*. En <http://www.voltairenet.org/article131982.html>
- Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (2008) *Código de Conducta del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado*. En <http://www.issste-cmn20n.gob.mx/Archivos%20PDF/codigodeconductadelissste.pdf>
- Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (2010). *Manual de Organización General del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado*. En <http://normateca.issste.gob.mx/webdocs/X8/201103312204482488.pdf?id=005410>
- Instituto Mexicano del Seguro Social (2010). *Manual de Organización General del Instituto Mexicano del Seguro Social*. En www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regla/n277.doc
- Instituto Mexicano del Seguro Social. (2012). *Reglamento Interior del Instituto Mexicano del Seguro Social*. En www.imss.gob.mx/sites/all/statics/pdf/reglamentos/RIIMSS.doc
- Jeannot, F. (2010). *Las instituciones del capitalismo occidental. Eficiencia e ineficiencia adaptativas*. México: UAM-Sísifo Ediciones.
- Keller, R. (2013). *Building “Nuestra América”: national sovereignty and regional integration in the americas*, en <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-85292013000200008>
- Long, T. y Pastor, R. A. (2010). The cold war and its aftermath in the Americas: The search for a synthetic interpretation of U.S. policy. En *Latin American Research Review*, Vol. 45, No. 3.

- Maldonado, A. (2000). Los organismos internacionales y la educación en México. El caso de la educación superior y el banco mundial. En *Perfiles Educativos*, Núm 87, México: Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación.
- Marx, K. (1986[1859]). *Contribución a la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (s/f). *El objeto de la “economía” según Marx: claves, limitaciones y desarrollos necesarios*. En <http://www.pensamientocritico.info/index.php/articulos-1/goticas-de-economia-critica/el-objeto-de-la-leconomiar-segun-marx-claves-limitaciones-y-desarrollos-necesarios>
- McKinsey Global Institute (2014). *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two-speed economy*. San Francisco: McKinsey & Company.
- Medialdea García, B. y Sanabria Martín, A. (2013). La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización. En *Revista de economía mundial. Universidad de Huelva*, en <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/7532/La%20financiarizacion%20de%20la%20econom%C3%ADa%20mundial.pdf?sequence=2>
- Medina Ramírez, S. y Góngora Pérez, J. P. (2012). Exportaciones agroalimentarias. En *Revista de Comercio Exterior*. En http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/139/3/RCE_MZO-ABR_2012_Exportaciones.pdf
- Minister of Employment, Workforce Development and Labour (2017). *Mandate Letters*. En <https://pm.gc.ca/eng/minister-employment-workforce-development-and-labour-mandate-letter>
- Minister of Health (2017). *Mandate Letters*. En <https://pm.gc.ca/eng/minister-health-mandate-letter>
- Miranda G., Sergio y María del Carmen Salgado V. (2013). La nueva Ley del Trabajo en México formaliza la flexibilidad laboral. En *Revista trimestral de análisis de coyuntura económica*. En http://web.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/e602/Ano_6_Num_2_Abril_Junio_2013_5.pdf

- Moreno-Brid, J. C., Santamaría, J. y Rivas Valdivia, J. C. (2006). *Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras*. En *Economía UNAM* Vol. 3 No. 8. En: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/08/08juancmoreno.pdf>
- Nacif, B. (2007). *Las instituciones políticas de los Estados Unidos Mexicanos*. México: Nostra.
- North America Development Bank (1993). *Mission*. En <http://www.nadbank.org/about/mission.asp>
- North American Agreement on Environment Cooperation (1993). *Mission*. En http://www.cec.org/Page.asp?PageID=1115&BL_WebsiteID=1
- North American Agreement on Labor Cooperation (1994). *Mission*. En <http://www.naalc.org/>
- North, D. C. (2012). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- Novak, P. (2017). *Los primeros tratados*. En http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuId=FTU_1.1.1.html
- Novy, A. (2012). *Sistema de Bretton Woods. Curso de Economía política internacional*. En www.lateinamerika-studien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-2088.html
- O'Neil, S. K. (2014a). *América del Norte. El momento de un nuevo enfoque*. En Informe del Grupo de Trabajo Independiente. Estados Unidos: CFR.
- O'Neil, S. K. (2014b). *Two nations indivisible: Mexico, the United States, and the Road Ahead*. Estados Unidos: Oxford Univesity Press.
- OCDE (2015). México. Políticas prioritarias para fomentar las habilidades y conocimientos de los mexicanos para la productividad y la innovación. En *Serie "Mejores Políticas"*. En <https://www.oecd.org/mexico/mexico-politicas-prioritarias-para-fomentar-las-habilidades-y-conocimientos-de-los-Mexicanos.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo (2017). *Estadísticas*. En http://www.ilo.org/ilostat/faces/help_home/data_by_country?_afzLoop=220372247347529#!%40%40%3F_afzLoop%3D220372247347529%26_adf.ctrl-state%3Dr0i56qiz5_700

- OroyFinanzas Diario Digital del Dinero (2015). *Origen del sistema monetario internacional de Bretton Woods y su base en el oro*. En <https://www.oroymas.com/2015/09/origen-sistema-monetario-internacional-bretton-woods-base-oro/>
- Ostrom, E. (2015). *Comprender la diversidad institucional*. México: FCE-UAM.
- Parlamento Europeo (2015). *Sobre el Parlamento*. En http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.10.1.html
- Pastor, R. A. (2005). *North America: Three Nations, a Partnership or a Community? Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series, 1-16*. En <http://www.redalyc.org/pdf/1937/193715171009.pdf>
- Pastor, R. A. (2012a). The road to Washington runs through Mexico. En *Thestar.com*. En https://www.thestar.com/opinion/editorialopinion/2012/01/22/the_road_to_washington_runs_through_mexico.html
- Pastor, R. A. (2012b). *La idea de América del Norte. Una visión de un futuro como continente*. México: ITAM-Miguel Ángel Porrúa.
- Pauselli, G. (2013). *Teorías de las relaciones internacionales y la explicación de la ayuda externa*, en *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo*, Vol. 2, Núm. 1. En <http://ried.unizar.es/index.php/revista/article/viewFile/65/29>
- Pecina Rivas, M. I. (s/f). *Clusters y competitividad*. En <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011a/900/Reformas%20Estructurales%20en%20Mexico.htm>
- Peters, B. G. (2009). *El nuevo institucionalismo: Teoría institucional en Ciencia Política*. Barcelona: Gedisa.
- Proméxico (2015). *Fortalezas de México. Comercio e Inversión*. En <http://www.promexico.mx/es/mx/fortalezas-mexico>
- Proméxico (2016). *The Mexican automotive industry: current situation, challenges and opportunities*, en <http://mim.promexico.gob.mx/work/models/mim/Resource/72/1/images/the-mexican-automotive-industry.pdf>
- Proméxico (2017). *Mexico investment map*. En <http://mim.promexico.gob.mx/en/mim/home>

- Rodríguez, R., & Casanova, H. (2005). Modernización incierta. Un balance de las políticas de educación superior en México. En *Perfiles Educativos*. En <https://ses.unam.mx/integrantes/uploadfile/rrodriguez/RR2005b.pdf>
- Romero, J. J. (2010). *Las instituciones políticas*. México: Nostra.
- Sánchez Ortiz, A. (2008). TLCAN: más que un acuerdo comercial. En *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 97. En <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2008/aso2.htm>
- Secretaría de Economía (2016, 12 de diciembre). *La Secretaría de Economía fortalece los mecanismos de operación del Programa IMMEX*. <http://www.gob.mx/se/prensa/la-secretaria-de-economia-fortalece-los-mecanismos-de-operacion-del-programa-immex>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2017). *Salarios mínimos 2018*. En http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/tablas_indicadores/paginas/salarios_minimos.aspx
- Secretaría de Salud (2012) *Manual de Organización General de la Secretaría de Salud*. En <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regla/n236.pdf>
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2014). *Manual de Organización General de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social*. En https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/358/Manual_de_Organizacion_General_de_la_STPS.pdf
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Unidad de Asuntos Internacionales (s/f). *Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte*. En http://www.stps.gob.mx/01_oficina/03_cgai/aclan.htm
- Silva, A. A. (2012). Políticas de educación superior en México: un diálogo y sus perspectivas. En *Proyecto AHIEPS*, En <https://www.uv.mx/mie/files/2012/10/1politicadeeducacionsuperiorenmexico.pdf>
- Sirkin, H. L., Zinser, M., & Rose, J. R. (2014). *The Shifting economics of global manufacturing. How cost competitiveness is changing worldwide*. Boston: The Boston Consulting Group.

- Stoett, P., Temby, O. (2015). Bilateral and trilateral natural resource and biodiversity governance in North America. En *Review of policy research*, en <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/ropr.12110/epdf>
- TLCANHOY.ORG (2015). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, en www.tlcanhoy.org/default_es.asp
- U.S. Department of State. (2012). *Merida Initiative*. En <http://www.state.gov/j/inl/merida/>
- U.S.-Mexico Binational Commission. (1981). *Mission*. En <http://www.state.gov/p/wha/ci/mx/c10787.htm>
- U.S.-Mexico Border Health Commission. (2000). *Mission*. En http://www.borderhealth.org/about_us.php
- U.S.-Mexico High Level Regulatory Cooperation Council. (2010). *Mission*. En <http://trade.gov/hlrcc/>
- U.S.-Mexico Transboundary Hydrocarbons Agreement. (2012). *Mission*. En <http://www.state.gov/r/pa/prs/ps/2013/05/208650.htm>
- Unión Europea (s/f). *Acta Única Europea*. En <http://eur-lex.europa.eu/collection/eu-law.html>
- Unión Europea (s/f). *Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea*. En <http://eur-lex.europa.eu/collection/eu-law.html>
- Unión Europea (s/f). *Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero*. En <http://eur-lex.europa.eu/collection/eu-law.html>
- United States Census Bureau (2017). *Trade in goods with Mexico*. En <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>
- United States Department of Labor (s/f). *Mission*. En <https://www.dol.gov>
- United States Environmental Protection Agency (2000). *Memorandum of Understanding concerning the Joint Grant for Drinking Water Supply and Wastewater Infrastructure Projects for Communities in the United State and Mexico Border Area*. En http://www.un.org/waterforlifedecade/water_cooperation_2013/mexico_usa_case.shtml

- United States Food and Drug Administration (2004). *Trilateral Cooperation Charter*. en http://www.channelingreality.com/NAU/Documents/NAU_FDA_Trilateral_Cooperation_Charter.pdf
- United States International Trade Commission (2017). *U.S. Services Trade with Mexico: 2010–14*. En https://www.usitc.gov/publications/industry_econ_analysis_332/2016/mexico.htm
- Vaughan, S. (s/f). *¿El Tratado de comercio más verde de la historia? Medición del impacto ambiental de la liberalización agrícola*. En http://carnegieendowment.org/pdf/files/NAFTA_Spanish_Chapter3.pdf
- Vega Cánovas, G. (2010). *El Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Visión retrospectiva y retos a futuro*. México: Colmex.
- Villarreal, M. A. & Lake E. J. (2009) *The Security and Prosperity Partnership of North America: An overview and Selected Issues*. En <https://fas.org/sgp/crs/row/RS22701.pdf>
- Wilson, Ch. (2011). *Working together: Economic ties between the United States and Mexico*, Mexico institute, Woodrow Wilson International Center for Scholars <https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Working%20Together%20Full%20Document.pdf>.
- Zamora, S. T. (2012). Rethinking North America: Why NAFTA's laissez faire approach to integration is flawed, and what to do about it? En *Villanova Law Review*. Vol.56. Houston.