



Agenda laboral y social, la clave para renegociar el TLCAN

Por: [Ana María Aragonés](#)

Globalización, 25 de mayo 2017

[La Jornada](#) 25 mayo, 2017

Región: [América Latina, Caribe, EEUU](#)

Tema: [Economía, Política](#)

Ante los embates de Donald Trump contra el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), quien afirma que es el peor tratado que Estados Unidos ha firmado y que ha sido un desastre para los trabajadores estadounidenses, resulta inquietante la posición de los negociadores mexicanos, a los que parecería que sólo preocupan los posibles aranceles o impuestos fronterizos, el que se mantenga el comercio libre y que la negociación debe ser trilateral.

Luis Videgaray, secretario de Relaciones Exteriores, señala enfático que el sector privado y el gobierno van juntos como un solo equipo para la negociación, sin mencionar otros sectores. Para los negociadores mexicanos se trata de mantener la *esencia* del tratado, esencia que *gracias* a dicho TLCAN los trabajadores mexicanos han visto sus salarios controlados a la baja, la migración hacia Estados Unidos se disparó como nunca antes y las asimetrías entre los tres países se han mantenido prácticamente sin cambio. Preocupa que se insista en mantener como único sector que acompañe a la negociación a una clase empresarial mexicana, misma que impidiera la defensa efectiva de los intereses de los trabajadores en aras de que el país fuera atractivo para las inversiones y que se mantuviera a un sindicalismo corporativo que ha hecho la labor de minar los estándares laborales de los trabajadores.

Retomo algunas ideas de un excelente análisis de la profesora Graciela Bensusán, quien explica cómo las condiciones bajo las cuales se firmó el TLCAN subordinaron a los trabajadores mexicanos, quienes no tuvieron ninguna protección laboral. Estos trabajadores, como miembros de un país de menor desarrollo deberían haber tenido beneficios tangibles en el intercambio, adoptando estándares y niveles salariales apropiados, justamente los que traerían consecuencias positivas e impulsarían estrategias empresariales hacia la búsqueda de una alta productividad, en lugar de privilegiarse de los bajos salarios y de la ausencia o la docilidad sindical.

Señala que resultó muy peligroso que las organizaciones laborales, ambientales y de derechos humanos tuvieran una escasa participación, mientras que el sector empresarial se consideró como parte del cuerpo asesor mexicano, así como las organizaciones que formaban parte de la estructura corporativa, de tendencias monopólicas y dotadas de poderes coactivos de agremiación y que de alguna manera fueron las que sujetaron los aumentos salariales a los objetivos de la política antiinflacionaria. Fue el sector empresarial quien rechazó abiertamente la consideración de la dimensión social en el proceso de integración y en contra de incluir en el TLCAN, regulaciones en materia laboral bajo el argumento de que el *trabajo no es artículo de comercio*. Por su parte el movimiento obrero oficial mexicano, como resultado de su tradicional subordinación al gobierno dejó en manos de los negociadores la defensa de los intereses de sus agremiados frente a la integración y

orientaron su acción a debilitar cualquier esfuerzo encaminado a lograr la defensa trinacional de una propuesta social para el TLCAN.

De lo que se trataba era de dar *seguridad a las inversiones*, por eso, señala Bensusán los gobiernos tanto de Estados Unidos como Canadá entendieron que no deberían condicionar la firma del TLCAN al avance de la transición a la democracia, ni a la exigencia del cumplimiento de las normas laborales o aumento de los niveles de remuneración, que se ubicaban entre los más bajos del mundo en desarrollo. El resultado fue que el gobierno mexicano mantuvo intacto el régimen sindical corporativo y ante la posibilidad de la creación de un secretariado independiente de los gobiernos que formulara estándares laborales comunes exigibles, los empresarios mexicanos rechazaron abiertamente la consideración de la dimensión social del proceso de integración. Por su parte, el sindicalismo oficial se opuso a la creación de comisiones supranacionales, a la adopción de sanciones comerciales, la homologación de las normas laborales y sobre todo a que los derechos colectivos fueron objeto de cualquier tipo de supervisión.

El argumento que se esgrimió para aceptar la introducción de rígidos candados del gobierno mexicano para garantizar a futuro la sobrevivencia del corporativismo sindical y la transgresión con impunidad de la legalidad vigente fue del presidente Bush, quien señaló que *la legislación mexicana otorga un número mayor de derechos para los trabajadores que la de Canadá o Estados Unidos*, claro que como señaló el director del American Friends Service Committee, mencionado por Bensusán *la legislación laboral mexicana es probablemente la más progresista en el mundo entero, pero nadie en ese país le presta atención alguna*.

Es decir, que finalmente la armonización hacia abajo, no sólo afectó a los trabajadores mexicanos sino también a los estadounidenses, pues fue la forma en la que el sector empresarial tanto en México como en Estados Unidos garantizaron la libre circulación de bienes, servicios y capitales y, por supuesto, no del trabajo, ya que la política migratoria seguiría siendo decidida unilateralmente por Estados Unidos.

Como se observa es un momento clave para revertir esta tendencia, pero requiere nuevas formas de negociación que incorpore sectores que entonces se vieron relegados, como son los de derechos humanos, ambientales, laborales, sindicatos independientes, única forma para transitar a la democracia y a un estado de derecho y, como señala Bensusán, para que la integración ofrezca ventajas a los asalariados del país.

Ana María Aragonés

La fuente original de este artículo es [La Jornada](#)

Derechos de autor © [Ana María Aragonés](#), [La Jornada](#), 2017

[Comentario sobre artículos de Globalización en nuestra página de Facebook](#)
[Conviértase en miembro de Globalización](#)

Artículos de: [Ana María Aragonés](#)

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Center of Research on Globalization grants permission to cross-post original Global Research articles on community internet sites as long as the text & title are not modified. The source and the author's copyright must be displayed. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca