

En 30 años del TLCAN, las clases trabajadoras han salido perdiendo

Over 30 years of NAFTA, the working classes have been the losers

GERARDO OTERO

Mexicano. Profesor de Estudios Internacionales, Simon Fraser University. Correo-e: otero@sfu.ca

Ante la pregunta de si el TLCAN generaría prosperidad para los mexicanos, sobre todo a la clase trabajadora, el gobierno priista prometía una convergencia económica entre México y Estados Unidos que reduciría la brecha en la calidad de vida de los mexicanos y estadounidenses. A treinta años de la implementación del tratado, ahora T-MEC, la hipótesis es que situación de las clases trabajadoras de los tres países es peor en 2024 que antes de 1994, al menos en términos del poder relativo de los trabajadores frente al capital. Para fundamentarlo, se realiza un análisis basado en indicadores de desarrollo económico y de la economía de la gente de a pie. Al respecto, se describen las desigualdades entre los tres países signatarios y se analizan las desigualdades entre las clases sociales al interior de cada país, con énfasis en México. Aunque no se puede sobredeterminar el efecto del tratado en el devenir de América del Norte, se concluye que la promesa de prosperidad ha quedado incumplida.

Palabras clave: TLCAN, trabajadores, desigualdad, Estados Unidos, México.

When asked if the North American Free Trade Agreement (NAFTA) would generate prosperity for Mexicans, especially the working class, the PRI government promised an economic convergence between Mexico and the United States that would reduce the gap in the quality of life of Mexicans and Americans. Thirty years after the implementation of the Treaty, now the Treaty between the United States, Mexico, and Canada (USMCA), the hypothesis is that the situation of the working classes in the three countries is worse in 2024 than before 1994, at least in terms of the relative power of workers vis-à-vis capital. To substantiate this, an analysis is offered based on indicators of economic development and the economy of ordinary people. In this regard, the inequalities between the three signatory countries and between the social classes within each country are described, with an emphasis on Mexico. Although it is not possible to overdetermine the effect of the Agreement on the future of North America, it is concluded that the promise of prosperity has not been fulfilled.

Keywords: NAFTA, workers, inequality, Mexico, United States.

Cuando el presidente Carlos Salinas de Gortari propuso un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá en 1991, una de las preguntas más urgentes era si el acuerdo le traería prosperidad a la mayoría de los mexicanos, y en especial a la clase trabajadora. El régimen priista pro-

metía una «convergencia» entre las economías de México y Estados Unidos: en una conferencia dictada en el Massachusetts Institute of Technology en mayo de 1993, Salinas afirmó que el objetivo fundamental del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) era reducir

la brecha entre la calidad de vida de los mexicanos y la de los estadounidenses. El problema, decían los críticos del tratado, era la posibilidad de que ocurriese lo contrario: que México jalara hacia abajo a Canadá y Estados Unidos.

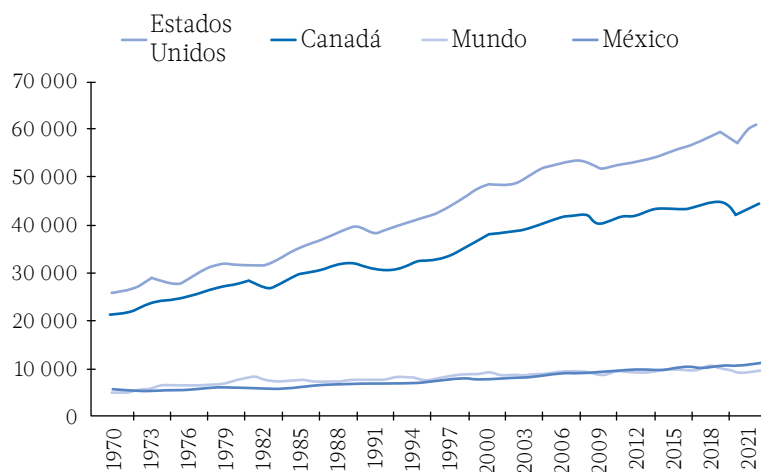
Luego de 30 años de la firma del TLCAN, quisiera sugerir que la situación de las clases trabajadoras de los tres países es peor en 2024 que antes de 1994, por lo menos en términos relativos de poder frente al capital. Para explorar esta hipótesis, conviene prestar atención a indicadores cuantitativos que miden el desarrollo económico de los países, pero también aquellos que registran el devenir cotidiano de la economía de la gente de a pie. Mi discusión de tales datos tiene dos partes: en la primera, describo las desigualdades entre los tres países del TLCAN; en la segunda, analizo las desigualdades entre las clases sociales al interior de cada país, con un enfoque especial en el caso de México. Mi conclusión, temo decirlo, es bastante sombría: si bien no puede atribuirse la totalidad del devenir de América del Norte al TLCAN, los números sugieren que la promesa de prosperidad que los proponentes del tratado pregonaban ha quedado incumplida.

Desigualdad entre los países de América del Norte

Empecemos por esbozar un retrato de la desigualdad entre los tres países de América del Norte. Si comparamos la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) per cápita de Estados Unidos y Canadá a lo largo de las tres décadas que han transcurrido desde la firma del TLCAN, descubrimos que, pese a que las economías de ambos países han tendido a crecer, la distancia entre ellas se ha ampliado con los años. México, por su parte, ha experimentado un relativo estancamiento y cada vez diverge más del nivel de vida de sus vecinos. En otras palabras, puede observarse una convergencia decreciente entre Canadá y Estados Unidos y una clara divergencia entre México y los otros dos países. Dichas tendencias se aprecian con nitidez si comparamos la tasa de crecimiento del PIB per cápita de los tres países de la región con la del PIB per cápita promedio de todos los países del mundo (gráfica 1).

Como se aprecia, en 1970 el PIB per cápita de México era levemente superior al del mundo, y así siguió durante la mayor parte del periodo. Para 2008, sin embargo, la cifra había caído por debajo del promedio global. Un corolario sorprendente —y ostensiblemente contrario a lo que Salinas prometió en su conferencia en Massachusetts— es que el crecimiento del PIB per cápita de México fue mayor en el periodo de 1970 a 1993, antes del inicio del TLCAN, que en el periodo de 1994 a 2022.

Gráfica 1. PIB per cápita, precios constantes de 2015 (dólares)



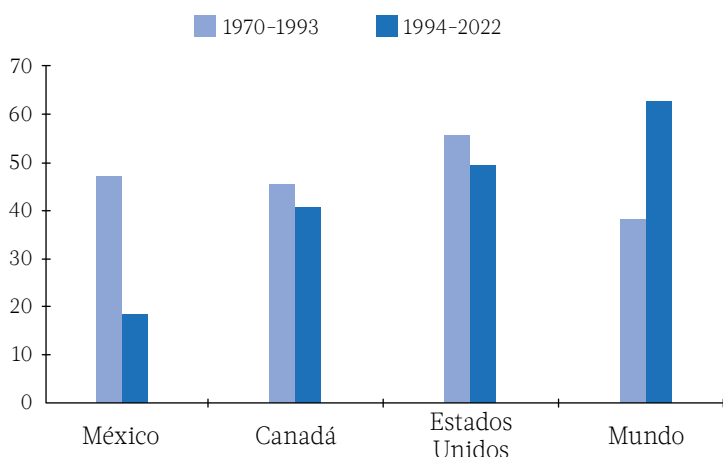
Fuente: elaboración propia con datos de FAOSTAT.¹

Esta tendencia no es exclusiva de México (gráfica 2). En el periodo pre-TLCAN, el crecimiento del PIB per cápita promedio del mundo (38%) fue más lento que el del promedio de los tres países de Norteamérica (49.3%). Después de la firma del tratado, empero, la tendencia se invirtió: mientras que durante el periodo entre 1994 y 2022 los tres países de Norteamérica crecieron en promedio 33%, el PIB per cápita promedio del mundo creció 68% a lo largo del mismo periodo. Ello significa que otras regiones del mundo han experimentado un crecimiento per cápita más acelerado que Norteamérica. A China la he puesto por separado en la gráfica para resaltar el impacto desproporcionado del *boom* de su economía en el PIB per cápita promedio del mundo. Esta gráfica sugiere que el TLCAN no ha contribuido de forma tan significativa como algunos esperaban al crecimiento económico de los tres países.

Para apreciar cabalmente lo que estos números promedio denotan, tenemos que desagregar los datos. Conviene determinar qué porcentaje del PIB de cada país ha sido absorbido por la clase trabajadora, por concepto de compensación laboral, y qué porcentaje ha ido a parar al capital por concepto de ganancias.

¹ Food and Agriculture Organization of the United Nations, «Macro indicators», 2023, en <https://www.fao.org/faostat/en/#data/MK>

Gráfica 2. TLCAN versus mundo: crecimiento diferencial del PIB antes y después de 1994



Fuente: elaboración propia con base en la gráfica 1.

Al estudiar estos datos, a partir del Federal Reserve Economic Database de Estados Unidos, es evidente que la clase trabajadora de Canadá es la que capta el mayor porcentaje del PIB nacional en toda América del Norte. Desde la entrada en vigor del TLCAN, no obstante, esta cifra ha experimentado una tendencia a la baja: mientras que en 1994 la clase trabajadora canadiense captaba 72% del PIB, para 2019 la cifra equivalente era de 65%. Es decir, para 2019 los trabajadores canadienses captaban 7% menos de la riqueza de su país que antes de la firma del tratado. En contraste, y a pesar de su bajísimo nivel de sindicalización (por debajo de 6% en el sector privado), el porcentaje del PIB estadounidense capturado por sus clases trabajadoras es el que se ha mantenido más estable desde 1994, aunque a la baja: 61% en 1993 y 60% en 2019 (la cifra llegó incluso al 64% en los 1990, pero luego cayó cinco puntos hacia el final del periodo estudiado). Finalmente está el caso de México: el país norteamericano donde la clase trabajadora captura el porcentaje más bajo del PIB. En 1994 la cifra era de apenas 43%; para 2019 se había desplomado hasta 36%.

Para entender mejor las implicaciones de estas cifras, recurramos a una de las prácticas más confiables de las ciencias sociales: presentar los datos a partir de un índice. Digamos que en 1994 la proporción del PIB capturado por las clases trabajadoras de los tres países era de 100 puntos en nuestra nueva unidad de medida. Si en los años subsiguientes su captación del PIB supera 100, esto significa que la situación de la clase trabajadora con relación al capital ha mejorado; si la cifra declina, significa que ha empeorado. Como se menciona, en los años inmediatamente posteriores al TLCAN las clases trabajadoras estadounidenses experimentaron una leve subida, hasta llegar a captar 5.3% adicional del PIB en 2001 en comparación con 1994 (es decir: 105.3 puntos en nuestro índice). A partir de ese año, la compensación laboral en Es-

tados Unidos comienza a declinar de nuevo, hasta llegar a 98.2 puntos de nuestro índice en 2019: casi 2% menos que antes de la firma del tratado. A los asalariados canadienses les fue peor, pues para 2019 su captación del PIB había caído a 94.2 puntos en nuestro índice. En México, la tendencia a la baja fue mucho más grave: la compensación laboral cayó de 100 a 82.9 puntos de nuestro índice entre 1994 y 2019 (gráfica 3).

En resumen, en cuanto a captación del PIB, las clases trabajadoras de Norteamérica estaban peor en 2019 que en 1994. Debe quedar claro que este es un asunto político tanto o más que económico: desde la época de Karl Marx, y según el trabajo de pensadores contemporáneos, como nos recuerda David Harvey,² la clase que logra captar una mayor tajada del PIB no es aquella que contribuye más a la economía, sino la que detenta la propiedad de los medios de producción y tiene más poder. La captación relativa del PIB por parte de una u otra clase no es exclusivamente el resultado de leyes económicas inmutables; es también el producto de las medidas con las que clases sociales específicas pretenden proteger sus intereses. Por ejemplo: el TLCAN, un proyecto de las clases capitalistas y empresariales de Norteamérica.

Ahora bien, es importante aclarar que no podemos atribuirle la condición de las clases trabajadoras en 2024 exclusivamente al TLCAN. Cada Estado tiene que responder por su papel en el asunto, sobre todo en términos de la falta de regulación del sector privado y la introducción de protecciones para las clases trabajadoras. En el caso mexicano, la tecnocracia neoliberal de modo deliberado promovió al país como un paraíso de salarios bajos. Aunque muchos de estos tecnócratas esperaban que las clases trabajadoras mejoraran su posición de negociación frente al capital, el resultado fue lo contrario. A decir de Armando Bartra,³ la consecuencia final del tratado fue que México perdió tanto su soberanía

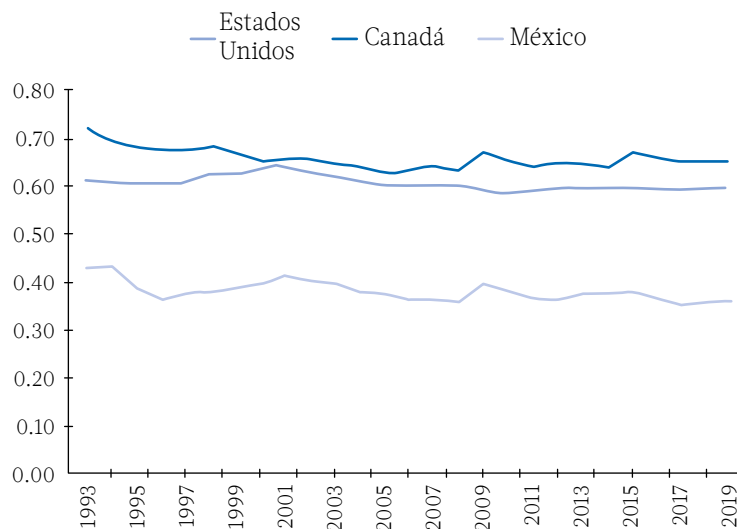
² David Harvey, *Brief history of neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press, 2005.

³ Armando Bartra, «Milpas airadas: hacia la autosuficiencia alimentaria y la soberanía laboral», en Gerardo Otero (ed.), *México en transición: globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2006, pp. 35-58.

alimentaria (la capacidad de un país de producir la mayor parte de los alimentos que su población necesita), como su soberanía laboral (la capacidad de un país de garantizar que su gente tenga acceso a empleos con salarios lo suficientemente dignos para que no se vean obligados a dejar sus lugares de origen en busca de oportunidades).

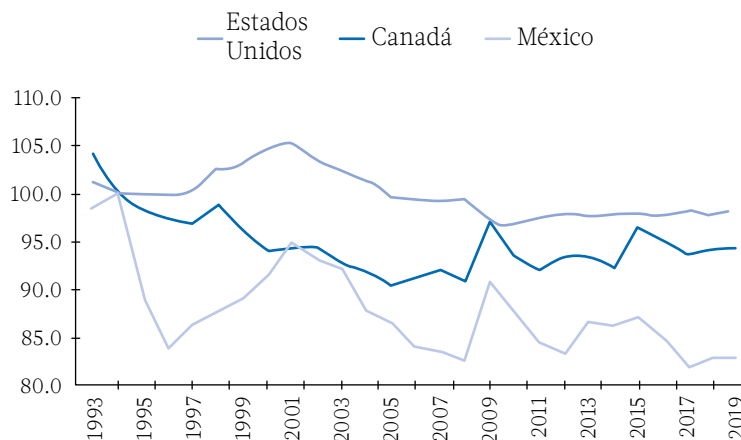
El hecho es que, en los primeros años del siglo XXI, como sugerí en un texto publicado en 2011,⁴ México expulsaba más migrantes en términos absolutos que países con poblaciones unas 10 veces más grandes, como China o la India. Pero el modelo neoliberal mexicano, exportador de fuerza de trabajo barata, no se limita a la expulsión de migrantes. Conforme lo ha documentado Raúl Delgado Wise,⁵ se expresa también en la dominancia que adquirió la industria automotriz como principal generadora de divisas, casi 99 mil millones de dólares anuales, mientras que las remesas superaron los 60 mil dólares en 2022. En ese sentido, México exporta mano de obra barata a través de la migración y de su explotación dentro del país, con salarios que representan una pequeña fracción de lo que ganan sus vecinos del norte; por si fuera poco, expulsa también trabajadores altamente calificados. En 2019, el volumen de mexicanos con doctorado en Estados Unidos ascendió a 37 mil 169, cifra que supera el número de miembros del Sistema Nacional de Investigadores. La pérdida de soberanía laboral, entonces, ha minado las bases para un desarrollo con mayor productividad y prosperidad en el país.

Gráfica 3. Porción del PIB para compensación laboral



Fuente: Federal Reserve Bank.⁶

Gráfica 4. Índice de la compensación laboral del PIB (1994=100)



Fuente: Federal Reserve Bank.⁷

En cuanto a la soberanía alimentaria, un concepto que ha causado controversia en el México de 2024, cabe hacer un par de precisiones. En su versión más sofisticada, la soberanía alimentaria no significa

⁶ Federal Reserve Bank, «Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for United States», en <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPUA156NRUG>; Federal Reserve Bank, «Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for Mexico», en <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPMXA156NRUG>; Federal Reserve Bank, «Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for Canada», en <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPCAA156NRUG#0>

⁷ Federal Reserve Bank, «Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for United States», en <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPUA156NRUG>; Federal Reserve Bank, «Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for Mexico», en <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPMXA156NRUG>; Federal Reserve Bank, «Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for Canada», en <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPCAA156NRUG#0>

⁴ Gerardo Otero, «Neoliberal globalization, NAFTA and migration: Mexico's loss of food and labor sovereignty», *Journal of Poverty*, vol. 15, núm. 4, 2011, pp. 384-402.

⁵ Raúl Delgado Wise, «La 4-T ante la reestructuración neoliberal en México» (preprint), 2023. DOI: 10.13140/RG.2.2.34512.48649

que 100% de los alimentos consumidos en el país tengan que producirse dentro del mismo: basta con que se produzca la mayor parte, sobre todo de los alimentos básicos, cuya fluctuación de precios tendría el mayor impacto en la población más vulnerable. Quienes proponen esta idea no rechazan el comercio internacional, sino que piensan que, cuando se trata de productos alimenticios, los países deberían priorizar la demanda interna. Los excedentes que quedan después de cumplir con esta demanda son exportables; lo que no se produzca internamente se puede importar, aunque idealmente dichas importaciones no deberían exceder 20% del consumo interno del cultivo en cuestión.

Este enfoque a la economía alimentaria ha vuelto a sonar en la esfera pública mexicana desde la elección en 2018 de Andrés Manuel López Obrador, pero tiene una larga historia en el país: en la década de 1970 México estuvo cerca de alcanzar la soberanía alimentaria —en gran parte gracias al Sistema Alimentario Mexicano de la administración de José López Portillo— y logró sostenerla hasta las crisis económicas de fines de los 1980.

El golpe de gracia a la soberanía alimentaria de México llegó en 1989, cuando Salinas abrió unilateralmente al país al comercio internacional. Para cuando llegó el momento de negociar el TLCAN, su administración no tenía mucho que ofrecer. «Ya no teníamos canicas que cambiar», como me comentó uno de los negociadores por México. Casi todos los sectores de la economía mexicana ya estaban abiertos. Los negociadores del tratado establecieron un periodo de transición, de duración variable por sectores o productos, para suavizar el impacto que la competencia con la agricultura industrializada —y altamente subsidiada— de Estados Unidos inevitablemente tendría para los productores y consumidores mexicanos de ciertos cultivos básicos, como el maíz. Empero, la administración del presidente Ernesto Zedillo decidió eliminar estas protecciones en 1998, mucho antes de lo acordado.

El resultado fue que México se vio inundado de maíz estadounidense (el país ha conservado su autosuficiencia en maíz blanco). El maíz amarillo —en su mayoría transgénico— se usa sobre todo como alimento para el ganado, o como materia prima para la producción de etanol y el jarabe de maíz de alta fructosa usado en muchos alimentos, particularmente en los refrescos. Lamentablemente, en México también se ha mezclado maíz amarillo con blanco para producir tortillas. Esto resulta más barato, pero puede ser peligroso para la salud humana. Los estudios «científicos» que se han hecho en Estados Unidos, la mayoría de ellos comisionados por la industria, son casi todos de corto plazo.

El consumo del maíz en Estados Unidos, además, es muy diferente al de México. Allá no se consumen grandes cantidades de maíz procesado mínimamente en productos como las tortillas. En-

tonces, la pregunta no es si México puede demostrar que el maíz transgénico es peligroso para el consumo humano. Por el contrario, los productores estadounidenses tendrían que probar que el consumo humano de *largo plazo* es inocuo, aun para las poblaciones vulnerables como las mujeres embarazadas, los fetos, los recién nacidos y los niños pequeños. No existen estudios de largo plazo, como lo ha demostrado en un meta análisis de los estudios científicos el filósofo de la ciencia Sheldon Krimsky.⁸ Por lo demás, sí existe evidencia preocupante en estudios con animales, sobre todo del maíz Bt (modificado genéticamente para combatir ciertas plagas susceptibles al *bacillus turingiensis*). Se ha mostrado que este tipo de maíz transgénico puede causar problemas estomacales, un problema de salud cuya frecuencia ha aumentado desde los 1990.

Desigualdad entre las clases sociales de cada país

Ahora que tenemos una idea sobre las desigualdades entre los países de América del Norte, pasemos a considerar las desigualdades entre las diversas clases sociales de cada uno de estos países. Podemos medir la desigualdad interclasista de varias formas. Para efectos de este texto, y basándome en mis investigaciones anteriores, he decidido usar dos tipos de medición. En primer lugar, podemos comparar los ingresos promedio de los hogares de los diferentes deciles dentro de los países. Los deciles de ingreso son una forma de dividir a una población en 10 grupos iguales en función de sus ingresos, desde 10% que gana menos (el decil I) hasta 10% que gana más (el decil X). Esta división nos permite analizar la distribución de los ingresos en una sociedad y observar cómo se distribuyen los recursos económicos. En segundo lugar, podemos considerar la desigualdad del tipo de alimentos a los que tienen acceso los diferentes deciles de una sociedad. Es obvio que entre más dinero tenga una familia, puede comprar más y mejores alimentos.

Primero que nada, comparemos la estratificación económica de Estados Unidos y la de México

⁸ Sheldon Krimsky, *GMOs decoded: a skeptic's view of genetically modified foods*, Cambridge, MIT Press, 2019.

en términos porcentuales (es decir, como fracciones de los ingresos del decil más rico en cada país). Para efectos de este ejercicio, digamos que el ingreso promedio del decil más adinerado equivale a 100 puntos. Este indicador nos puede servir como parámetro para medir el ingreso relativo de los deciles menos afluentes como porcentaje del ingreso de los más ricos. Tal vez parezca insólito que la estratificación de los dos países no es tan diferente como podríamos pensar, si bien los ingresos de los deciles en Estados Unidos son más elevados que sus correspondientes en México. Lo más asombroso es que, en ambos países, los hogares que ocupan los primeros siete deciles, 70% menos pudiente de la población, reciben retribuciones menores que el ingreso nacional promedio.

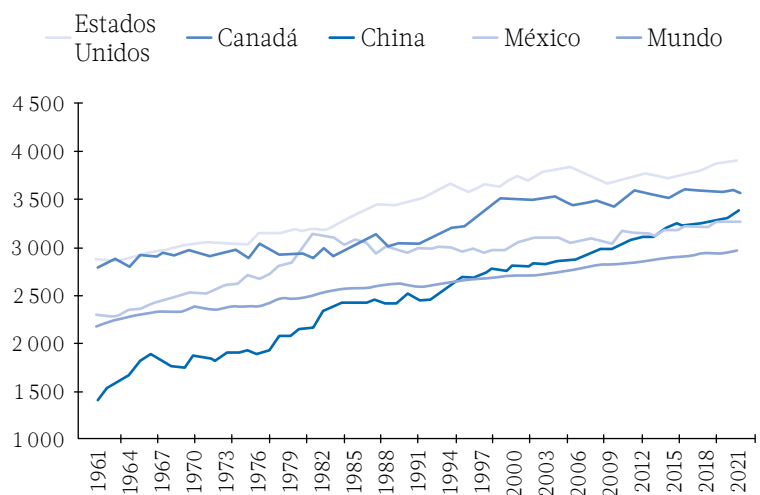
Surge entonces una nueva pregunta: ¿cuáles son las consecuencias materiales —las alimentarias en particular— de la desigualdad entre los ingresos de los diversos estratos sociales de México y Estados Unidos? En los 30 años desde la firma del TLCAN, los tres países de Norteamérica han sido testigos de una diferenciación clasista de las dietas de sus habitantes. Las clases más afluentes han tenido una convergencia ascendente hacia un acceso cada vez mayor a alimentos de lujo muy diversos. Por el contrario, las clases trabajadoras de los tres países están cada vez más expuestas a los alimentos hipercalóricos y, desprovistos de nutrientes de lo que he llamado la «dieta neoliberal».⁹ Aquí cabe aclarar que la división de los alimentos entre «básicos» y «de lujo» no implica que unos sean más nutritivos que los otros. El criterio para la clasificación es si el alimento en cuestión es económicamente accesible para la mayoría que cuenta con recursos escasos o medios. Por ejemplo, una cajita de moras azules frescas y orgánicas es un alimento de lujo; una caja de cereal azucarado con un puñado de moras azules deshidratadas no lo es. Así, las frutas y verduras frescas cuentan como alimentos de lujo, pues son cada vez menos acce-

⁹ Para una discusión corta de este concepto, en seis páginas, véase Gerardo Otero, «La dieta neoliberal» (edición bilingüe), *Cuadernos de Cultura Alimentaria, Salud y Medio Ambiente*, núm. 1, 2022. Para estudiarlo en extenso véase Gerardo Otero, *The neoliberal diet: healthy profits, unhealthy people*, Austin, University of Texas Press, 2018.

sibles, en gran parte debido a que un porcentaje considerable de las frutas y verduras que se producen en México se destina a mercados de exportación. De esta forma, México exporta cantidades masivas de agua y mano de obra barata —a través de las frutas y verduras, y también de la cerveza.

En ese sentido, ¿cómo afectó el TLCAN, y a partir de 2018 el T-MEC, a la cuestión alimentaria? Como información de contexto, veamos una gráfica que compara la oferta calórica promedio per cápita diaria de Norteamérica con el promedio mundial y el de China desde 1961, o sea, todos los datos que se encuentran en FAOSTAT:

Gráfica 5. Oferta total de alimentos (kilocalorías per cápita diarias)



Fuente: FAOSTAT.¹⁰

Lo primero que observamos en la gráfica 5 es que entre 1961 y 1981 la oferta de alimentos en México creció más rápido que la del mundo, llegó a sobrepasar a la de Canadá en 1980 y a acercarse mucho a la de Estados Unidos en 1981. Sin embargo, a mediados de los 1980, lo cual coincide con el vuelco neoliberal, la oferta en México se estancó: no volvió a alcanzar los niveles de 1981 sino hasta 2016. Surge aquí un gran enigma: ¿cómo es posible que, en este periodo de estancamiento en la ingesta calórica, México se volviera uno de los países con el mayor sobrepeso y obesidad del mundo? La respuesta tiene dos aristas: una es que no todas las calorías son iguales —unas vienen acompañadas de nutrientes y otras no. La otra es que uno de los efectos del TLCAN fue una reducción importante en la calidad de las calorías al alcance de la mayoría de los mexicanos.

¹⁰ Food and Agriculture Organization of the United Nations, «Food balances (1961-2009)», en www.fao.org/faostat/en/#data/FBSH%20; Food and Agriculture Organization of the United Nations, «Food balances (2010-2021)», en <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FBS>

Los datos de la gráfica 5, no obstante, son promedios nacionales. ¿Cómo se divide el total de calorías consumidas en cada país entre las clases sociales? Para responder a esta pregunta en el caso de México debemos atender dos factores: en primer lugar, cómo impacta la desigualdad de ingresos en la capacidad de compra de los alimentos, y en segundo cómo ha evolucionado la «dependencia alimentaria» externa. A mayor dependencia de la importación o de la exportación de cultivos alimenticios, mayores pueden ser las fluctuaciones de los precios de la comida, hecho que puede afectar gravemente a las familias más pobres. Si bien existe una dependencia alimentaria «mutua» entre los tres países de América del Norte, se trata en realidad de una «dependencia desigual y combinada», como se demostró en otro lugar: mientras que la dependencia de México en cultivos básicos como maíz y trigo representan más de 40% del promedio de su ingesta diaria per cápita, en el caso de Estados Unidos y Canadá su dependencia podría ser de frutas o verduras que sólo contribuyen de 2% a 3% a dicho promedio. Por ende, cualquier fluctuación sustancial en los precios de estos alimentos tienen un impacto muy diferenciado en cada país —mucho más grave en México.

En cuanto a la desigualdad de ingresos, veamos el ejemplo del gasto corriente monetario trimestral en alimentos del año 2018, por deciles (así presenta los datos el INEGI, a partir de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares que se hace bianualmente). Tomo ese año por ser el último que antecede a la actual administración de López Obrador. El gasto alimentario total de los hogares del decil más pobre ascendía a 5 mil 102 pesos, mientras que el del 10% más rico era de 22 mil 365. Ahora bien, la proporción del presupuesto familiar que cada uno de estos deciles debía dedicar a los alimentos era de 50% y 25%, respectivamente. Con tal disparidad de montos relativos y absolutos, no sorprenderán tanto los siguientes datos acerca de cuánto gastaron las familias en cereales (básico) y frutas (lujo). Los más pobres gastaron mil 110 pesos por trimestre en cereales, incluyendo tortillas, mientras que el gasto de los más afluentes fue de mil 825 —no hay mucha diferencia, puesto que se trata de productos básicos. Sin embargo, el gasto en frutas fue de 427 pesos para los más pobres comparado con mil 391 para los más ricos. Estas diferencias se replican en otros productos «de lujo» como las carnes, a no decir del pescado o el gasto de alimentos fuera del hogar.

Por su parte, la dependencia alimentaria puede aumentar la vulnerabilidad de los hogares de ingresos bajos o medios, y esto se exacerba en tiempos de crisis inflacionarias. Según la definición de la Organización para la Agricultura y la Alimentación de las Naciones Unidas un país está en una situación de dependencia alimentaria cuando tanto sus exportaciones como sus importaciones de un producto alimenticio exceden en 15% la oferta doméstica del alimento

en cuestión. En nuestro análisis hemos adoptado un criterio más conservador, de 20%.¹¹

Todo eso está muy bien, pero ¿por qué importa la dependencia alimentaria? ¿No da lo mismo si un país produce sus propios alimentos o los importa de fuera? No, porque cuando un país exporta 20% o más de su producción interna de un cultivo determinado, los precios domésticos de este producto tienden a converger con el «precio mundial»: si una compañía estadounidense está dispuesta a pagar más que un consumidor mexicano por una cajita de moras azules producidas en México, el precio de esa misma cajita en los mercados mexicanos tarde o temprano subirá hasta alcanzar el precio de exportación. De ahí que el precio en el mercado interno de México de productos como el tequila, el mango, el tomate o el aguacate haya aumentado: el éxito en la exportación es un arma de doble filo. Algo similar sucede con la importación, aunque de forma mucho más obvia: cuando aumentan los precios mundiales de productos importados, los precios domésticos también aumentan. Por eso México ha sufrido desproporcionadamente en las épocas de crisis inflacionaria de los alimentos, como la que se prolongó desde fines de 2007 a 2011 y la que hemos padecido desde 2021.

Hay que enfatizar que esta situación es relativamente reciente. En el México de 1981, la dependencia alimentaria en términos de exportación estaba acotada casi por completo a un número limitado de productos, entre ellos el tomate (las exportaciones mexicanas de tomate eran 50% mayores que su oferta interna) y verduras (las exportaciones excedían a la oferta interna en 42%). Para 2001, empero, dicha dependencia exportadora se había expandido a las bebidas alcohólicas y a la cerveza (cuyas exportaciones excedían a la oferta interna en 24%). Esta tendencia continuó a lo largo de las siguientes dos décadas: en 2021, las exportaciones mexicanas excedían a la oferta interna en 37% en cerveza; 30% en frutas; 78% en tomate, 28% en trigo y sus derivados; y 110% en verduras. Esto es: México

¹¹ La oferta doméstica de un producto se mide sumando el total de la producción nacional, el total de los inventarios del año anterior y el total de las importaciones, y luego restando al resultado de esa suma el total de las exportaciones.

La «supermercadización» de la distribución alimentaria es notable, además de que ha sido casi monopolizada por Walmart. Antes de 1992, Walmart no existía en México. Para 2022, controlaba más de 64% de la distribución de alimentos en supermercados.



exportaba lo equivalente al total de las verduras que consumía más otro 10% de esa cantidad.

Los perdedores del libre comercio

Algunos economistas neoliberales argumentan que la dependencia que acabo de describir no es ningún problema: la racionalidad impersonal de la mano invisible del mercado ha determinado que es más eficiente que México exporte estos productos a mercados donde el balance de la oferta y la demanda resulta en precios más atractivos. Es decir, México tendría que aprovechar sus «ventajas comparativas» y especializarse en aquello en lo que es más eficiente. Pero este argumento tropieza con un problema cuando consideramos que los principales agentes económicos, las agroempresas multinacionales y las cadenas de supermercados como Walmart, tienen «ventajas competitivas» que les permite acaparar la compra y distribución, promover productos que bien se podrían llamar «chatarra», etcétera. La «supermercadización» de la distribución alimentaria es notable, además de que ha sido casi monopolizada por Walmart. Antes de 1992, Walmart no existía en México. Para 2022, controlaba más de 64% de la distribución de alimentos en supermercados, seguido a una gran distancia por Soriana con poco más de 16%.

Entonces, el impacto en la salud y en la calidad de vida para la mayoría de los mexicanos de la parte hipercalórica y ultraprocesada de la «dieta neoliberal» (que también tiene su componente de lujo y nutritivo, pero reservado para los más pudientes) ha sido literalmente fatal: en 1980 la tasa de mortalidad por diabetes en México era de 2.18 muertes por cada 10 mil habitantes; para 2021, la cifra ascendía a 11 muertes por cada 10 mil habitantes. Muchos estudios científicos médicos han establecido una relación causal entre las diversas comorbilidades causadas por la obesidad y una covid-19 más severa o letal. Por lo menos en parte, esto es lo que explica que a México le haya ido tan mal con la mortalidad en esta pandemia, como lo documenté en otro lado.¹² Tal es la paradoja del

¹² Gerardo Otero, «Blaming the victim or structural conditioning: covid-19, obesity and the neoliberal diet», *Journal of Agrarian Change*, 2023, DOI: 10.1111/joac.12564.

libre comercio: la reorientación de la economía mexicana hacia los mercados internacionales, combinada con una profunda desigualdad en los ingresos y la riqueza, ha resultado en un crecimiento importante en la producción nacional de frutas y verduras, pero también ha convertido a esos mismos alimentos saludables y de exportación en productos de lujo para la gente en México.

Como hemos visto, en los 30 años que han transcurrido desde la entrada en vigor del TLCAN las clases trabajadoras de Norteamérica, y en particular las de México, han visto una reducción importante en la proporción del PIB de sus países que reciben como compensación por su trabajo. Un resultado es que los trabajadores del campo mexicano que producen las moras azules orgánicas que se venden en los supermercados de los barrios elegantes de Nueva York o Vancouver —los mismos que con frecuencia tienen que optar por cereales azucarados con moras deshidratadas— han disfrutado proporcionalmente menos de los beneficios del crecimiento económico que sus connacionales más afluentes, cuyos patrones de consumo alimentario pueden igualar o superar los de Nueva York o Vancouver. El golpe de gracia, por supuesto, es que en los años posteriores al TLCAN el crecimiento económico de América del Norte ha sido más lento que antes de la ratificación del tratado. Así es el capitalismo en su etapa neoliberal: un estancamiento en el crecimiento macroeconómico de toda una región se traduce en un incremento de más de 500% en la tasa de mortalidad por diabetes.

¿Quiénes son, entonces, los perdedores del TLCAN? Las clases trabajadoras, sin duda. Su empobrecimiento relativo ha llevado a un aumento de la violencia y a que muchas personas tengan que sucumbir ante las posibilidades de empleo que ofrece el crimen organizado como opción laboral atractiva. Por tanto, también hemos perdido todos quienes vivimos en América del Norte. Habrá que exigirle a lo que se configura como el «segundo piso» de la cuarta transformación, posible si Morena gana otro sexenio en 2024, un mayor avance en el combate a la pobreza y la reducción de la informalidad laboral y de la desigualdad como causas profundas también de la violencia. Y se necesita ampliar sustancialmente el puñado de cultivos básicos para los que se ha buscado la autosuficiencia alimentaria desde 2019. Hay que expandir el horizonte hacia la producción de frutas y hortalizas enfocadas al mercado doméstico, para las mayorías. Eso redundaría en el acceso a una alimentación más saludable para la gente de México. 