

1. Introducción

1.1 Planteamiento del Problema

La globalización es un proceso histórico que se viene desarrollando con más fuerza desde la década de los 80's y que supone la integración mundial a través del comercio y de los flujos financieros. Este concepto se ha definido también como “*Un término general para incrementar la interdependencia entre las economías, pero en particular para el rápido crecimiento del comercio entre las compañías, principalmente de productos intermedios*” (European Comission, 1997, p. 1).

Podemos ver reflejado este proceso de liberalización económica en acuerdos como el GATT firmado en 1947 con la finalidad de establecer reglas generales a las transacciones comerciales entre los países miembros. Años más tarde se creó la Organización Mundial de Comercio (1995) que fungiría como un panel de arbitraje internacional y órgano multilateral de comercio. Todos estos esfuerzos tienen como finalidad complementar la transición hacia economías de mercado y a la mundialización de las economías del planeta.

Durante la década de los 90, el comercio creció al doble que la producción industrial debido a la intensificación en el intercambio comercial, al avance tecnológico y a la disminución en los costos de transporte de la mercancía. Así, algunos de los argumentos a favor de la integración económica se enlistan a continuación:

- **Logro de economías de escala.** Alcanzar mayor eficiencia al producir en cantidades que maximicen el rendimiento y otorguen mayor competitividad en el mercado internacional.
- **Arma para hacer frente a la competencia.** En los últimos años los niveles de competitividad internacional se han intensificado, por lo que en la integración regional se ve un arma para hacerles frente y para evitar el aislamiento económico.
- **Medida para evitar el proteccionismo.** A la par de que se ha dado una apertura cada vez mayor hacia economías de mercado, también se ve en la integración económica una solución a los problemas de protección comercial.
- **Aumento en el poder de negociación.** El poder económico de los países puede medirse de acuerdo con tres variables: PNB, volumen de comercio y capacidad de financiamiento exterior. Cuando hay países que de acuerdo a estas medidas no tienen el poder de negociación suficiente para hacer valer sus intereses en acuerdos con países

más desarrollados, se recurre a coaliciones entre países, con la finalidad de aumentar la capacidad de negociación.

Uno de los retos más importante que plantea la globalización, es no quedarse aislado y fortalecerse a través de la integración económica. Así pues, junto al fenómeno de la globalización han surgido bloques comerciales con el fin de hacerse fuertes gracias a las coaliciones lograr competitividad ante las demás naciones.

La integración regional es un proceso de acoplamiento de las estructuras económicas, políticas e incluso sociales de los agentes a ser integrados y que supone la cercanía geográfica de los países miembros del acuerdo de integración.

Esta no deja de ser una tarea compleja sobre todo si consideramos que la cercanía geográfica, no necesariamente implica que los países involucrados en el acuerdo tengan niveles similares de desarrollo. Los procesos de negociación de los acuerdos de integración regional son influenciados por estas asimetrías de poder, que disminuyen el poder de negociación de los países más débiles. (Cameron y Tomlin, 2000, p. 5)

El proceso de negociación y sus resultados pueden evaluarse tomando como referencia a los negociadores de los países en cuestión o a las negociaciones que se den en el plano interno, es decir, que si bien los resultados se aprecian en el plano inter-regional también deben una explicación a la situación interna de los países involucrados

Estos resultados, sin duda, darán forma al futuro económico de las naciones que son parte del acuerdo de integración económica regional y por supuesto afectarán a ciertos grupos vulnerables de la economía doméstica.

Uno de estos grupos vulnerables, en casi todos los países, es el sector agrícola, del cual depende un gran porcentaje de la población económicamente activa de los países que han entrado en acuerdos de integración económica. Un dato relevante al respecto es que para el año 2000, el 45% de la población activa mundial se dedicaba a actividades agrícolas (Gómez, J. 2004:2), lo que nos permite dimensionar la importancia del sector. La problemática que plantea el sector agrícola, puede reconocerse en las discusiones que en materia del campo se han dado en las reuniones de la Organización Mundial de Comercio, que incluso se colapsaron en la ronda de Seattle en 1999 y en Cancún en 2003, por el fallo en dar respuesta a los múltiples intereses de los países con respecto a este tema de

importancia estratégica (Bello, 2003). Uno de los retos más importantes que plantea el sector agrícola es la estabilización de precios y la limitación de la competencia.

Pero, ¿cuáles son los factores que facilitan que un país poderoso obtenga concesiones ilimitadas en materia de comercio por parte de otro país menos desarrollado?, ¿existen formas en que los países desde su posición menos favorecida obtengan resultados recíprocos de un tratado de integración regional?, ¿cuál es el papel de la sociedad civil y de las instituciones en este proceso?

Con la finalidad de dar respuesta a estas preguntas se observarán las negociaciones para la integración económica de uno de los tratados de comercio internacional más importantes por el volumen de comercio que en él se genera y cuyos miembros tienen diferencias en cuanto al nivel de desarrollo económico y social. Se trata del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) Responder estas preguntas es una cuestión urgente e importante, ya que permitirá un paso más certero por parte de los países en vías de desarrollo hacia la integración de sus economías en el panorama mundial y también hacia el fortalecimiento de sus instituciones.

En los acuerdos de integración regional debe encontrarse una herramienta de cooperación recíproca a través de la comprensión de las diferencias de los países que integran el tratado y de la búsqueda de posiciones de negociación más sólidas por parte de las naciones menos favorecidas, que no necesariamente tiene que reflejarse en su poder económico, sino en la solidez de sus instituciones internas.

1.2 Objetivo general

Identificar el papel de las asociaciones civiles y del capital social comunitario como factor de influencia en un acuerdo de integración económica regional, así como la importancia de las instituciones en la distribución de los costos y beneficios de la apertura económica.

1.3 Objetivos particulares

- Describir la situación interna mexicana y estadounidense en términos políticos, económicos y sociales previos y durante las negociaciones del TLCAN centrándome en el área agrícola.

- Identificar los aspectos que cada país consideraba importante y por los que decidió firmar el tratado.
- Identificar las asimetrías económicas entre México y Estados Unidos, haciendo énfasis en el sector agrícola.
- Describir la participación de las asociaciones civiles agrícolas en el proceso de cabildeo durante la negociación.
- Describir las instituciones creadas para discutir las posiciones de los grupos de interés afectados por la desgravación arancelaria.
- Analizar el activismo de la sociedad civil y su relación con las instituciones de poder en la negociación.

1.4 Justificación

Como mencionaba en páginas anteriores, la globalización ha traído como consecuencia la formación de múltiples bloques económicos que se han formado a partir de su proximidad geográfica, ya que el comercio resulta “*natural*” entre ellos. No obstante, la proximidad en el área geográfica donde se ubican las economías que se integran económicamente, los niveles de desarrollo económico son asimétricos y la firma de estos acuerdos puede alimentar las disparidades entre los países miembros.

Mucho se ha escrito acerca de la integración económica y sus beneficios, sin embargo, la literatura acerca del tratamiento de las asimetrías entre los factores a integrar y el rol de la sociedad y las instituciones del país es escasa. Ahí es donde radica la relevancia de este estudio, no sólo en el análisis de la política exterior de los países participantes, sino en la identificación los activos que favorecen su posición al negociar.

Es cierto que el poder económico de algunos países que se integran en bloques económicos es mucho menor que el de sus socios comerciales y que los intereses internacionales no siempre corresponderán a los de la economía doméstica, sin embargo, eso no significa que las concesiones hacia el país dominante tengan que ser ilimitadas.

El encontrar factores que aumenten el poder de negociación de un estado débil frente a otro con mayor poder, requiere entender y aceptar creativamente la realidad. Esto con la finalidad de que desde el interior de las naciones se creen mecanismos que fortalezcan su posición en el exterior.

Al proponer este estudio sobre la influencia de la sociedad civil, el capital social y las instituciones creadas alrededor de un acuerdo de integración regional, se pretende hacer un estudio de los balances de poder y determinar si este poder reside únicamente en el aspecto económico. De no ser así, se habrá dado un paso importante en la sensibilización hacia aquellos otros factores que son importantes al interior de un país y que lo solidifican.

Las naciones carentes de capital económico, pueden encontrar en el capital social representado por una sociedad bien organizada y que comparte valores una forma de contrarrestar la falta de recursos materiales. El poder colectivo que se esconde detrás de las sociedades sensibles, puede ayudara crear esquemas de negociación que disminuyan el impacto negativo que podría tener el entrar en una negociación asimétrica y a asociar el comercio con la distribución equilibrada de los beneficios.

El interés que nace de este tema, es también una forma de llamar la atención hacia las instituciones que rigen dentro de una sociedad. En tanto estas instituciones no se fortalezcan, la probabilidad de obtener tratos más justos por parte de nuestros socios comerciales es escasa.

Este estudio puede aplicarse concretamente a los países en vías de desarrollo, que son generalmente, los más afectados por los resultados de las negociaciones. Tal es el caso de México, que a pesar de tener acuerdos comerciales con las economías más fuertes a nivel mundial (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón), no ha logrado los niveles de desarrollo esperados. Es para estas naciones que el estudio puede ser útil. Es una invitación a ver hacia el interior de su sociedad e instituciones para modificar y fortalecer aquellos factores que fortalecen su posición al exterior.

En tanto se reconozcan las fuentes de poder que son controlables y que pueden modificarse, la sociedad podrá proceder a mostrar sensibilidad e interesarse en el desarrollo de esas capacidades.

1.5 Alcances

- El tratado a considerar para la realización de este estudio es el Tratado de Libre Comercio de Norte América.

- El marco conceptual bajo el que se intenta explicar los resultados del proceso de negociación de los tratados es el de la “Teoría de los dos Niveles de Juego”, propuesta por Robert D. Putnam.
- El área de interés de este trabajo son las negociaciones concernientes al sector agrícola del TLCAN.

1.6 Limitaciones

- Este análisis no considera la totalidad de los acuerdos de integración económica existentes en la actualidad.
- A pesar de que el TLCAN considera a 3 países, este trabajo se limita a la relación México-Estados Unidos, por ser ésta la más asimétrica e intensa.
- No se considerarán las negociaciones correspondientes a otros sectores importantes como el textil o automotriz.

1.7 Organización del documento

El capítulo I corresponde a la introducción del documento. En él se presentará el planteamiento del problema, el objetivo general y específicos, la justificación que da pie a este estudio, así como los alcances y limitaciones.

En el capítulo II se presenta el marco teórico, es decir, conceptos, definiciones, estudios previos y el marco de referencia que da soporte al cuerpo de este trabajo.

El capítulo III contiene la metodología de investigación usada en este trabajo.

En el capítulo IV se encuentra la descripción de los países miembros del TLCAN, ésta descripción en términos económicos, políticos y sociales, se hace situándonos en el momento previo y durante la negociación del acuerdo.

El capítulo V se ocupa del proceso de negociación, haciendo una descripción del mismo y mencionando los aspectos que pudieron afectarlo. La situación del campo el activismo social alrededor de la negociación y la descripción de las instituciones creadas y/o utilizadas en ambos países para concentrar y comunicar las posiciones del sector privado.

En el capítulo VI se concluye haciendo un análisis de los resultados de las negociaciones y se intenta explicarlos usando el modelo de Robert D. Putnam, “Democracia y política doméstica: la lógica de los dos niveles de juego”.