

## 4. El contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

### 4.1 La relación México-Estados Unidos

*“Pobre México, tan lejos de Dios y  
tan cerca de Estados Unidos”*

Porfirio Díaz

México comparte más de 3,000 km de frontera con el país económicamente más poderoso del mundo, Estados Unidos. Esta relación ha pasado por muchas facetas algunas veces cercanas, otras distantes. Sin embargo, la cercanía geográfica y las fuerzas económicas los mantienen unidos, queriéndolo o no. (Krauze, 2003)

Calificar esta relación resulta difícil por la variedad de matices que presenta, pero de acuerdo con Monsiváis (2003), las palabras que definen la relación de México con su vecino del norte son las fricciones, la integración, los encontronazos y desencuentros, el rechazo, el acercamiento, el dominio y el flujo migratorio.

A través de la historia, podemos observar diversos episodios que nos indican la forma en que esta relación ha evolucionado. Son dos los sucesos más conocidos y emblemáticos de esta relación. Durante el siglo XIX, México pierde más de la mitad de su territorio por parte de Texas, que después se anexaría a Estados Unidos. Este evento provocado por la falta de colonización y acuerdos en el extremo norte de la frontera mexicana, constituyó un fuerte golpe para México con consecuencias de largo plazo. (Cárdenas, 1999).

El segundo episodio tuvo lugar en 1847 en el castillo de Chapultepec en la Ciudad de México, donde los cadetes del colegio militar resistieron la agresión norteamericana, comandada por el general Winfield Scott y que culminaría con la toma de la resistencia mexicana. Así México ha tenido varias razones para lamentar su proximidad con Estados Unidos y en lo posterior tratar de encontrar un camino independiente a ellos. (Mayer, 1998).

No obstante, la cercanía geográfica demanda la existencia de lineamientos que regulen la relación entre ambos países. A continuación se enumeran una serie de sucesos en lo relativo a los acuerdos comerciales suscritos entre México y Estados Unidos.

El 12 de enero de 1828, se redacta un tratado en el que se establecen los límites geográficos entre México y Estados Unidos. Posteriormente, el 5 de abril de 1831 se firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación en el cual tanto México como

Estados Unidos se conceden tratamiento comercial de “*nación más favorecida*”. Este acuerdo fue cancelado por el gobierno mexicano en 1880.

En 1833, el diplomático mexicano Matías Romero firma con Estados Unidos un tratado por el cual se eximían de impuestos, una serie de productos enlistados. Desde entonces, el concepto de reciprocidad en la relación de ambos países resulta sorprendente. Mientras México se comprometía a eliminar impuestos sobre 78 productos, Estados Unidos lo haría únicamente sobre 28. Cuatro años más tarde se aprobó una Ley Tarifaria Mexicana en la que se reducían impuestos de importación y se concedían ventajas al comercio con Estados Unidos.

Después de un largo capítulo de distanciamiento comercial, ocasionado por disputas sobre el dominio petrolero y que culminó en 1938 con la expropiación petrolera, en 1942 se negocia un nuevo Convenio Comercial. Éste sería el tercer acuerdo de esta índole entre México y Estados Unidos.

Nuevamente, la igualdad no fue la característica del convenio, para México la situación de precios pactada en el acuerdo resultaba injusta además de que se le negaba el acceso libre de los productos y materias primas que nuestro país requería del exterior. Desde entonces y por mucho, el principal socio comercial de México era Estados Unidos, país al que se dirigían 90% de nuestras exportaciones. (Zamora, 1991).

A partir de la década de los 50's México inició una política de *Sustitución de Importaciones* con el objetivo de impulsar el crecimiento de la industria nacional. La relación entre México y su vecino del norte, se tornó distante. Durante la Guerra Fría, México tomó una posición crítica ante la política de Estados Unidos. Durante este período y hasta los primeros años de la década de los 80, México se mantuvo distante, restringiendo la inversión extranjera directa y el intercambio comercial. (Mayer, 1998)

## **4.2 México en los años previos a la firma del TLCAN**

### **4.2.1 Período de transición hacia un nuevo modelo de crecimiento 1970-1982**

Al inicio de la vida de México como país independiente, las fuerzas políticas centraron sus esfuerzos en crear estabilidad para organizar a la sociedad civil y establecer un sistema de leyes efectivo. Desde la creación del “PNR”, (actualmente PRI), el control político se ejercía a través de organizaciones corporativas que reunían a personas con intereses similares en entidades burocráticas sobre las cuales el gobierno mexicano ejercía control. Así, el corporativismo sirvió para eliminar fuentes alternativas

de poder de líderes independientes y centralizar el poder político en el Estado. (Rubio, 1994).

El sistema político mexicano que se desarrolló a partir de inicios del siglo XX carecía de representatividad y era incapaz de canalizar las demandas de la sociedad a la política. El aislamiento mexicano del mercado mundial, respondía en parte, a la necesidad de cubrir los intereses económicos de la élite burocrática y empresarial mexicana (Rubio, 1994).

A finales de la década de 1960, Después de haber optado por la industrialización como base del crecimiento económico, empezaron a evaluarse sus resultados, concluyendo que el desarrollo económico y la distribución del ingreso habían empeorado, así como la crisis fiscal del Estado, la deuda externa y el déficit en la balanza de pagos. (Torralba y Ruíz, 1985).

Otro de los costos de este esquema de industrialización mexicana, fue el descuido del sector agrícola, donde los costos de producción del área se elevaron considerablemente. Una vez más, el gobierno desde su privilegiada posición, intentó estabilizar los precios de los artículos de consumo básico, desalentando aún más la producción de los mismos. (Zamora, 1991).

Durante los dos sexenios posteriores (1970-1982) México siguió el modelo de “*Sustitución de Importaciones*”, con la idea de impulsar la producción nacional y lograr los índices de desarrollo anhelados. El modelo económico mexicano asumía que la autarquía era viable para asegurar el crecimiento de la industria infante en el país. Para ello, se otorgaban grandes cantidades de subsidios y medidas proteccionistas. Las barreras arancelarias y no arancelarias eran muy elevadas. El arancel máximo aplicado durante ese periodo era del 100% y en promedio de 20%.

Asimismo, el Estado controlaba la mayor parte de la industria estratégica, de 1970 a 1982 el número de paraestatales creció de 391 a 1155, lo que representaba el 18 % del PIB. (Comisión de Comercio de EU, Investigación no, 332-282,3-7).

En el contexto internacional, uno de los sucesos que influirían en las decisiones del Estado mexicano en años posteriores, fue el decreto de embargo en 1973 por parte de varios de los principales productores de petróleo, debido en parte a que el precio del crudo había permanecido constante por varios años y como consecuencia las ganancias de los productores habían disminuido cada vez más. Además este embargo por parte de los países miembros de la OPEP manifestaba su desacuerdo hacia los países que habían apoyado a Israel en la guerra contra los árabes. Así, todos los miembros de la

Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP) incrementaron sus precios, el barril de petróleo pasó de 4 dólares en 1973 a 38 en 1979. (Torralba y Ruiz, 1998)

Al ser México un país productor de petróleo, este se presentaba como un panorama favorable. Los ingresos producidos por Petróleos Mexicanos (PEMEX) una empresa paraestatal, servirían para impulsar el desarrollo económico. Pero antes de eso era necesario crear la infraestructura necesaria para extraer el crudo, el dinero necesario para ello fue obtenido de préstamos del exterior.

En 1978 se descubrieron varios yacimientos de petróleo en México, por lo cual el gobierno federal decidió acelerar el crecimiento económico, el país recibió grandes cantidades de dinero por concepto de ventas petroleras, lo que tuvo como consecuencia altas tasas inflacionarias y déficit en el sector público (Cárdenas, 1999).

Los altos precios del petróleo provocaron un incremento en la oferta de dólares, los bancos internacionales se encontraban en posición de conceder préstamos. Los bancos del gobierno como Nacional Financiera, Banrural y Bancomext, pidieron préstamos a tasas de interés muy elevadas. Además, los recursos obtenidos de los préstamos internacionales, denominados en dólares fueron utilizados para financiar empresas paraestatales y controlar el déficit público. En 1982 el monto de la deuda externa mexicana sumaba ya 92 mil millones de dólares (Mayer, 1998)

Para pagar las deudas que el gobierno mexicano había adquirido, era necesario vender bienes al exterior y adquirir los dólares, moneda en la cual estaba denominada la deuda. Sin embargo, una recesión mundial dificultó la obtención de moneda extranjera. Las tasas de interés reales se elevaron y el pago de la deuda se volvió una carga cada vez más pesada. Además, como consecuencia de la fuga de capitales y el temor a que el Banco de México se quedara sin dólares, el peso tuvo que devaluarse. En los días posteriores al 17 de febrero de 1982 el peso pasó de 26.5 a más de 45 pesos por dólar. (Cárdenas, 1999).

Los bancos dejaron de prestarle a México. En agosto, el país se declaró en bancarrota y en moratoria del pago de su deuda internacional. El entonces presidente López Portillo, culpó a la banca nacional de la fuga de capitales y como represalia, el 1 de septiembre de 1981, se anunció la nacionalización de la banca.

#### 4.2.2 El inicio de la apertura económica de México 1982-1988

Al inicio de la década de los 80's, México se encontraba en una etapa de redefinición, era necesario transformar a las viejas instituciones ya que éstas eran incapaces de crear las condiciones para que México lograra estabilidad y crecimiento económico y también era necesario iniciar un proceso de reforma económica que asegurara la viabilidad del proyecto mexicano.

En diciembre de 1982 Miguel de la Madrid tomó posesión de la presidencia de México. La crisis que se vivía en el país en esos años llevó a la revaluación del modelo de “*Sustitución de Importaciones*”, ya que su adopción había culminado con una inflación sin precedentes. (Torralba y Ruiz, 1998).

El presidente de la Madrid, empezó a revertir la política proteccionista de México, con la idea de buscar una salida a la crisis e impulsar el desarrollo de la industria nacional, el objetivo era liberar las importaciones y producir un cambio radical en el patrón de industrialización. (CIDE, 1985).

Una de las muchas consecuencias de esta crisis fue la fuga de capitales, los inversionistas dejaron de creer en las promesas del gobierno y ante el volátil panorama decidieron retirar sus inversiones de nuestro país, así la inversión privada pasó de representar un 14.3% del PIB en 1981 a 11% en 1983. (Thacker, 1999)

En 1982, todos los productos de importación requerían de un permiso especial para su entrada a México, este permiso aseguraba que no había ningún producto local que pudiera sustituir al de importación. (Mayer, 1998)

Las razones por las que se decidió liberar la economía mexicana obedecen al hecho de que el sector industrial había permanecido excesivamente protegido durante varios años, lejos de la competencia de otros países y por ende carente de la calidad y características necesarias para lograr la preferencia de los mercados internacionales. Esta situación habría generado constantes problemas en la balanza de pagos. (CIDE, 1985)

Al abrir la economía a la competencia externa, se esperaba que el sector industrial se reestructurara y fuera capaz de producir bienes exportables que a su vez generarían las divisas necesarias para pagar la deuda externa e impulsar el crecimiento económico del país. (Torralba y Ruiz, 1998)

Después del peso económico dejado por la crisis de 1982 y la declaración de moratoria en el pago de la deuda externa mexicana, el sector político empezó a tomar conciencia de la urgencia de provocar reformas estructurales en el país. El Banco de

México, en su función de Banco Central, así como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, fueron los principales promotores de estos cambios.

En julio 1985 el número de artículos que requerían permisos de importación disminuyó 35%. (Mayer, 1998). Durante ese mismo año, México inició negociaciones para su ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, (GATT, por sus siglas en inglés) entrada que se formalizó en julio de 1986, con la intención de establecer el compromiso firme de integrarse a la competencia internacional.

La siguiente tabla resume los cambios en el régimen de importaciones mexicano desde 1982 a 1990.

**Tabla 4.1 Medidas de liberalización en la manufactura  
1980-1990**

Año	Producción doméstica cubierta con licencias de importación	Arancel Promedio
1980	64.0%	22.8%
1985	92.2%	23.5%
1986	46.9%	24.0%
1987	35.8%	22.7%
1988	23.2%	11.0%
1989	22.1%	12.8%
1990	19.0%	12.5%

Fuente: Lustig, N. (1998) p. 96

Con el ingreso de México al GATT, nuestro país accedía a establecer como arancel máximo ad valorem el 50%, sobre una lista de 373 productos, de los cuales 210 fueron incluidos a petición de Estados Unidos, con un beneficio en 1986 de 1,103 millones de dólares o el 58% del valor de las importaciones a México mediante fracciones arancelarias consolidadas. (Zamora, 1991)

Una vez que México estuvo inscrito al GATT, asumió una serie de acuerdos para regular el comercio con Estados Unidos. Aún cuando la constitución mexicana marca en sus lineamientos que cualquier tratado internacional debe pasar a revisión del poder legislativo, todos los acuerdos comerciales posteriores al GATT y previos al TLCAN, no fueron discutidos ni ratificados por el senado, bajo la excusa de tener tratamiento de simples “*entendimientos de comercio*”. (Zamora, 1991)

Aún a pesar de los cambios emprendidos por el gobierno mexicano, la situación se tornaba difícil, lo más preocupante era la pérdida de credibilidad por parte de los inversionistas, ya que esto ponía en peligro el avance de las reformas. El gobierno mexicano, se encontraba en un punto en el que ya no podía financiar la inversión

privada como había hecho en ocasiones previas. El clima era amenazante, sobre todo para la estabilidad política.

En 1987, se presenta una nueva crisis económica detonada por el derrumbe de todas las bolsas del mundo. El peso mexicano volvió a devaluarse y la inflación fue en aumento. Bajo estas condiciones, no se tuvo más salida que aceptar que los cambios en la política comercial mexicana, eran además de inminentes, necesarios. El gobierno mexicano decidió responder a esta situación disminuyendo el arancel máximo aplicable a las importaciones al 20%, además de eliminar en un 75% los requerimientos de licencias de importación. (Mayer, 1998).

Otro de los cursos de acción que se tomaron para remediar la situación fue la negociación del llamado “*Pacto de Solidaridad Económica*” (PSE). En 1987 varios sectores de la sociedad (gobierno, empresas, trabajadores) se reunieron para negociar las bases de este programa cuyo objetivo era poner en marcha reformas que estabilizaran la economía de México. Este fue un acuerdo en el que por vez primera lograron reunirse varios sectores de la sociedad y que sería un ensayo previo a la necesidad de asociación requerida para discutir los términos bajo los cuales se discutirían los términos del TLCAN, sin embargo, ya desde entonces era notable que los grupos más favorecidos eran aquellos que representaban a la élite empresarial mexicana y dejaban en segundo plano a los grupos pequeños y medianos. (Thacker, 1999)

Al término del mandato de Miguel de la Madrid, el nivel de la producción industrial destinado a la exportación se elevó representando el 25% de la producción nacional. (Torralba y Ruiz, 1998). Las exportaciones mexicanas pasaron de 15 mil millones de dólares en 1980 a casi 30 mil millones en 1989. Por el lado de las importaciones, estas pasaron de 19 mil millones de dólares a 31 mil millones. (Mayer, 1998)

Para finales de 1988, los esfuerzos mexicanos para recuperar la estabilidad habían avanzado gracias a la disciplina monetaria y fiscal establecida por el gobierno mexicano. La inflación se había contenido y la reforma en el sector público y comercial iba en marcha, sin embargo todos estos cambios parecían no atraer la atención de la inversión extranjera necesaria para acelerar la recuperación. (Lustig, 2001)

Aún y desde entonces, la mayoría de las exportaciones mexicanas eran dirigidas al mercado estadounidense. El volumen de transacción comercial entre México y Estados Unidos en 1989 era de 51 mil 500 millones de dólares un incremento de poco más de 30 mil millones de dólares en relación a 1979. Con estas cifras México se

ubicaba como el tercer socio comercial más importante de Estados Unidos (Mayer, 1998)

Después del cambio en la política exterior mexicana, era necesario establecer marcos legales para la interacción del comercio con Estados Unidos. En 1985 se firmó un acuerdo concerniente a subsidios y cuotas compensatorias y en 1987 se firmó un “Acuerdo de Principios y Procedimientos”. Ambos acuerdos, sin embargo, no llegaban a establecer relaciones o compromisos profundos entre ambos países.

#### **4.3 Las diferencias entre México y Estados Unidos**

La firma de un tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos, resulta un hecho sorprendente al comparar las asimetrías existentes entre ambas economías. Por primera vez en la historia un país económicamente poco poderoso firma un tratado de integración económica con dos economías fuertes, poderosas y desarrolladas. La imagen de México en Estados Unidos previa a la firma del acuerdo no era afortunada, se le calificaba como “*un país pobre, socialmente problemático, contaminado y que exporta extranjeros ilegales a Estados Unidos*” (Lewis y Ebrahim, 1993, p.828).

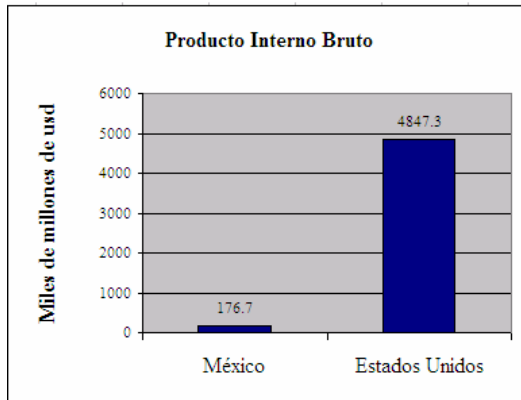
Estados Unidos es el país económicamente más poderoso del mundo, mientras que México al inicio de la negociación del TLCAN presentaba las tres características de un país subdesarrollado al momento del inicio de las negociaciones del TLCAN: altos aranceles, gran dependencia económica de otro país y subsidios a sectores económicos estratégicos en forma de restricciones al comercio. (Burfisher, Robinson y Thierfelder. 2002)

México es un país cuyo territorio es alrededor de una cuarta parte del territorio estadounidense y cuyo PIB en 1988 representaba menos de la vigésima parte del de Estados Unidos en ese mismo año. Otro de los indicadores económicos más importantes que es la Paridad del Poder de Compra Per Capita, indica que en ese mismo año la comparación entre México y Estados Unidos era de 5 a 18.3 respectivamente. Cifra que indica que en promedio el poder de compra de un estadounidense triplica al de un mexicano en 1988. (Banco Mundial, 1990)

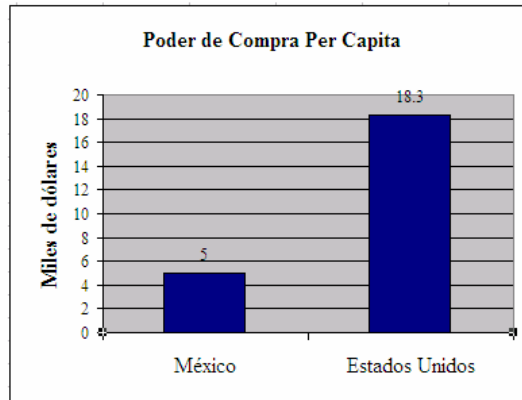
Las gráficas siguientes son representación de estos números.



**Gráfica 4.1 Comparativo del PIB en miles de millones de dólares, 1998**



**Gráfica 4.2 Comparativo del PPP en miles de dólares, 1998**



Fuente: Banco Mundial, *World Development Report* (New York: Oxford University Press, 1990)

Con el objetivo de poner en contexto la posición de México con relación a Estados Unidos, se presentan a continuación datos relacionados con sus economías en el año de 1993, antes de la entrada en vigor del TLCAN.

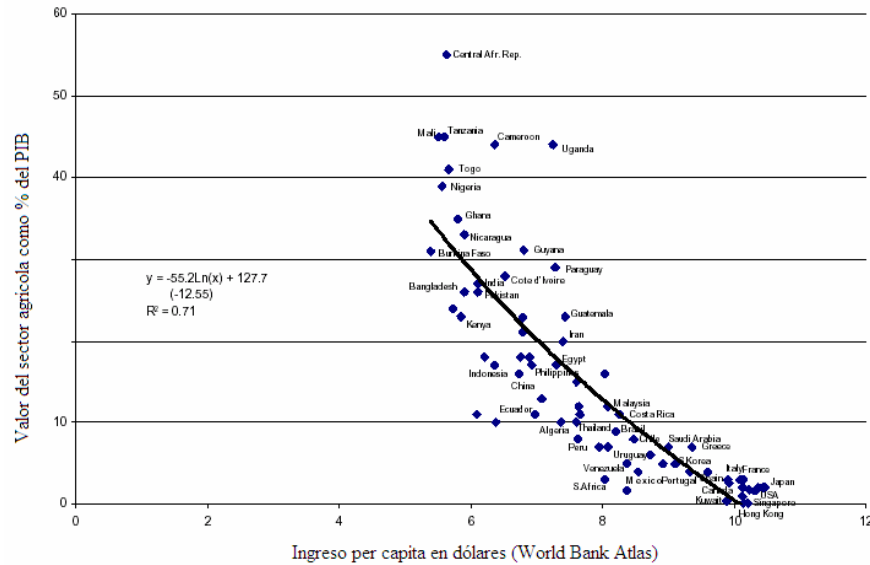
- En Norteamérica existen 355 millones de habitantes y se generan 6.4 miles de millones de dólares como Producto Nacional bruto.
- El comercio entre las naciones de Norte América es de 200 mil millones de dólares, de los cuales 167 mil millones pertenecen a la relación entre Estados Unidos y Canadá, 52 mil millones entre México y Estados Unidos y sólo 2 mil millones entre Canadá y México. (Herbig y Day, 1993).
- Entre las diferencias económicas más importantes podemos señalar que el PIB de Estados Unidos en 1994 fue 18 veces mayor al de México. (Banco Mundial). México tiene el 5.1% del PIB del TLCAN, mientras que Estados Unidos representa el 87.5%. (Burfisher et al, 2002)
- En el año 2000 el ingreso per capita fue de 5 070 usd anuales en México y de 34 100 usd anuales en Estados Unidos, ubicándose en el lugar 7 y 69 respectivamente del ranking mundial. (Cámara de Diputados de México, 2004)

Los datos anteriores muestran que México es un país económicamente distante del poderío estadounidense. Pero si no fue el atractivo de unir dos economías en situaciones similares ¿cuáles fueron las motivaciones de ambos países para suscribir un acuerdo de integración comercial?

### 4.3.1 Las diferencias en el sector agrícola

Diversos estudios nos indican que el sector agrícola es uno de los más sensibles para cualquier economía. La sensibilidad mostrada se incrementa cuando la negociación de apertura comercial incluye a dos países tan distantes económicamente. Estas diferencias y la importancia relativa del sector para México y Estados Unidos, puede explicarse utilizando la siguiente gráfica.

Gráfica 4.3 Agricultura e ingreso en una muestra de países (2000)



a: 76 países desarrollados y en vías de desarrollo

Fuente: Hufbauer, Jeffrey y Schott, 2004, p. 52

La gráfica anterior muestra la relación existente entre la producción agrícola de un país como porcentaje del Producto Interno Bruto y el ingreso per cápita de su población. De acuerdo con los resultados, los países en que el ingreso per cápita es más alto, la agricultura representa un porcentaje menor del total del PIB. En números, esta gráfica indica que el aumento de 1 punto porcentual en el ingreso per cápita, se asocia con la reducción de la participación de la agricultura en el PIB en 0.6 puntos porcentuales.

El aumento de la riqueza de un país, se relaciona con un papel cada vez menos importante de la agricultura en su economía y con un número menor de trabajadores en ese sector. Así, para México, se espera que este proceso dure por lo menos 20 años más a partir de la elaboración de este estudio. Para profundizar más en este punto, en secciones posteriores se muestran datos relacionados con ingreso, capital y empleo

Desde la década de los 60's, cuando México decidió usar el camino de la industrialización como medio de desarrollo el sector agrícola quedó rezagado, carente de la inversión necesaria para convertirlo en un sector rentable. Al ser ésta un área de producción con altos costos de producción y por ende precios altos, el gobierno mexicano decidió fijar controles sobre el precio de sus productos, debido a que su consumo era de primera necesidad. Así este sector se volvió aún menos atractivo, expulsando a sus trabajadores a áreas urbanas y a la inmigración. (Zamora, 1991)

Así, entre México y Estados Unidos se creó una dependencia alimentaria del primero hacia el segundo. Al tiempo que en México el campo se rezagaba, Estados Unidos contaba con esquemas crediticios calificados como eficaces y accesibles para los productores del agro. Sin embargo, hay que destacar que en ciertos productos México posee ventajas comparativas como en el caso de frutas vegetales y caña de azúcar mientras que Estados Unidos es más eficiente en la producción de granos como el maíz.

Conforme el proceso integrativo avanzaba, tuvieron que iniciarse reformas que permitieran competir en los mercados internacionales. En el caso del agro, las reformas iniciaron en los 80's. Como resultado de su ingreso al GATT, México disminuyó notablemente sus aranceles y posteriormente en 1991, debido a presiones internacionales, también disminuyó los subsidios a los insumos agrícolas y restringió el papel del Estado en la compra, almacenamiento y distribución de los productos del campo. En 1993, se lanzó el programa PROCAMPO, con la finalidad de compensar por un período de 15 años el retiro de subsidios y la eliminación de la protección contra las importaciones. (Burfisher et al. 2002).

En los años previos a la firma del TLCAN; en 1990 más exactamente, México se posicionaba como el tercer socio comercial agrícola más importante para Estados Unidos, presentando las siguientes cifras: las exportaciones agrícolas de EU a México sumaron \$2.9 mil millones de usd mientras que de modo inverso, las exportaciones mexicanas a EU sumaban \$2.5 mil millones de usd. (Williams, 1992)

Como podemos ver, el sector mexicano estaba muy rezagado en relación con el estadounidense, este rezago es notable al hacerse una comparación entre los niveles de competitividad de ambas naciones. La competitividad definida desde el plano nacional puede describirse como *“la habilidad para mantener una tasa aceptable de crecimiento y un estándar real de vida para la ciudadanía, al tiempo que se crean empleos y se*

*mantiene el potencial de crecimiento y el estándar de vida para futuras generaciones”* (Landau, 1992, p.19)

Entre empresas y también en sectores productivos, siempre se busca alcanzar mejores niveles de competitividad. De acuerdo con Michael Porter (1990), la competitividad puede incrementarse a través de dos estrategias básicas: el liderazgo en costos y el liderazgo en diferenciación. Para este último tipo de liderazgo es necesario contar con tecnología que permita satisfacer necesidades específicas de los clientes. Como podremos constatar con los datos siguientes, México no posee ventajas derivadas de bajos costos de producción ni de avances tecnológicos que permitan la diferenciación de sus cosechas.

Tomando en cuenta las ideas descritas por Porter y la definición anterior, podemos resaltar algunas diferencias que muestran el nivel de competitividad en el sector agrícola de ambas naciones, usando datos proporcionados en el estudio de la Cámara de Diputados (2004).

La extensión territorial en México es sólo una quinta parte de la de Estados Unidos, la superficie cultivable de nuestro país es de 23.1 millones de hectáreas, mientras que Estados Unidos cuenta con 187.9 millones de hectáreas cultivables, casi 7 veces más que México.

En 1994, año en el que entra en vigor el TLCAN, el PNB agrícola de México representaba el 5.28% de la actividad económica total y empleaba a cerca del 25% de la población económicamente activa, mientras que en Estados Unidos la contribución de la actividad agrícola como porcentaje del PNB era tan sólo de 1.66% y daba empleo a 1.51% de la población activa.

Estos datos nos revelan que a pesar de que la superficie cultivable es menor, el hacinamiento de trabajadores en el campo es un problema mexicano y que el estudio presentado por Hufbeuer et al, en la gráfica al inicio de esta sección es un buen predictor de la participación agrícola en relación al PIB per capita.

**Tabla 4.1 PNB y empleo agrícola en países que integran el TLCAN, 1994 y 1995.**

	PNB Agrícola/PNB		Empleo agrícola/ fuerza laboral	
	1994	2000	1994	2000
México	5.28	3.72	24.88	17.11
Estados Unidos	1.66	1.51	2.71	2.43

*Fuente: elaborado por la división de economía y Comercio del Servicio de*

*Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con Información de la OECD.*

El 27% de la fuerza laboral masculina mexicana laboró en el campo en el período 1998-2000, en Estados Unidos esta cifra fue de tan sólo el 4%. Hablando del capital, la situación de México no mejora. Mientras en Estados Unidos se emplearon 271 tractores por cada 100 km<sup>2</sup> de tierra cultivable, México utilizó únicamente 69, la disposición de tecnología y herramienta para el cultivo es mucho más abundante en Estados Unidos que en México.

Los subsidios agrícolas entre ambos países son también una diferencia importante. En 1991, Estados Unidos corría 48 programas de subsidio con valor anual aproximado de 30 mil millones de dólares que en otras palabras representaba el 33% del valor total de la producción de maíz, 45% del trigo, 66% de leche, 48% de arroz y 37% del sorgo. (Zamora, 1995).

Otros datos disponibles, indican que durante el año 2000, México asignó 1.3% del PIB en subsidios al campo que traducido a pesos representaría 7 396 millones de dólares, Estados Unidos por su parte, asignó el 0.9% del PIB pero representa una cifra mucho mayor traducida a dólares: 92 089 millones, doce veces más que su socio comercial mexicano.

Resumiendo, la posición mexicana presenta la posición menos afortunada en comparación con Estados Unidos. Su dotación de tierra y capital es menor, no así la mano de obra donde existe una sobreoferta que deprime los salarios. Asimismo, las técnicas de producción mexicanas son mucho más rústicas y no permiten lograr bajos costos o productos diferenciados por su calidad, resultando en un nivel competitivo mucho menor.

#### **4.4 Razones para la firma del TLCAN**

Encontrar una respuesta única a la decisión de formar un área de libre comercio que uniera a dos países económicamente distantes, resulta imposible. Los factores que influyeron para la toma de esa decisión son múltiples así como los intereses de las dos partes involucradas. Desde un punto de vista simple, si existen asimetrías económicas y de poder tan marcadas en una relación bilateral, entonces ¿cuál es la necesidad de llegar a un pacto formal de comercio? Nos preguntamos esto porque al ser Estados Unidos un país económicamente poderoso, entonces fácilmente podría imponer sus condiciones en términos comerciales con México. Así pues son varias las explicaciones que podemos obtener respecto a esta interrogante.

Como punto de partida podemos mencionar que desde hace ya varios años, el mundo se ha transformado convirtiéndonos en economías inter- relacionadas, que coexisten en un mismo plano y que requieren de procesos interactivos para hacerse más eficientes en términos económicos. Eder (2001) señala que *“La globalización coexiste y se desarrolla junto con la racionalización e intensificación de la actividad económica en bloques regionales”* (p. 30) de esta afirmación, podemos concluir que uno de los objetivos de suscribir acuerdos de comercio regional, es evitar el aislamiento económico y asegurarse el acceso a mercados que anteriormente estaban restringidos.

Los especialistas en comercio internacional señalan que las razones por las que Estados Unidos decidió suscribir un acuerdo comercial con México eran la pérdida de la capacidad negociadora de Washington ante la Comunidad Europea y Japón. Después del término de la Segunda Guerra Mundial, Europa Occidental y Japón necesitaron tiempo para reconstruir sus economías y durante este período Estados Unidos ejerció mucha influencia sobre estas regiones. A medida que Europa y Japón se recuperaron de los estragos de la guerra, ganaron influencia y poder, lo cual representaba límites al liderazgo de Estados Unidos. (Rosas, 1998).

La supremacía hegemónica de estados Unidos comenzó a declinar en la década de 1970, debido a que el país apoyó la guerra de Vietnam mientras que el valor del dólar estadounidense respecto al dólar caía y se enfrentaban a diversas crisis petroleras.

Las naciones comenzaron a ver en la integración regional un medio para consolidar y/o aumentar su poder. Así numerosos acuerdos de integración regional nacieron en Asia, comandados por Japón y en Europa Occidental al mando de Francia y Alemania.

El incremento en acuerdos de integración regional también puede explicarse como *“una forma que potencia las capacidades y reduce las vulnerabilidades de las naciones. Adicionalmente el sistema capitalista requiere operar en mercados ampliados”* (Rosas, 1998. p. 47)

Carlos Salinas, presidente de México, hizo una declaración en 1990 que refleja una de las principales preocupaciones de Estados Unidos *“En 1992 Europa será el mercado más grande del mundo si no hacemos algo”* (Mayer, 1998, p.15). Estas palabras confirman que una de las mayores preocupaciones de Estados Unidos era conservar la hegemonía mundial, incluyendo a otras naciones en su proyecto.

Williams (1992), enlista tres razones que impulsaron el desarrollo del TLCAN

1. La firma en 1989 de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá.
2. La dificultad para la firma de un nuevo GATT y el fortalecimiento del bloque comercial de la Unión Europea, que impulsó la creación de otro bloque para contrarrestar su peso en América.
3. Las reformas iniciadas en años anteriores por el gobierno mexicano en materia de liberalización comercial que requerían garantía de continuidad.

Debido al estancamiento de las negociaciones de comercio en la Ronda de Uruguay, era más sencillo para Estados Unidos optar por la vía bilateral con sus distintos socios comerciales. El tamaño de la economía estadounidense, le concedería ventajas especiales derivadas de su poder de negociación. Negociar de forma bilateral era por mucho, un camino más fácil a lograr acuerdos con la Comunidad Europea o Japón.

Estados Unidos mantenía un déficit comercial que pretendía corregirse a través de acuerdos bilaterales de libre comercio y enfrentar la nueva amenaza que representaba la firma del Acta Única Europea en 1986.

Al firmar un acuerdo de comercio bilateral, Estados Unidos obligaba a países latinoamericanos, en este caso México, a realizar reformas estructurales que garantizaran el acceso privilegiado de sus productos y la protección de sus inversiones. (Rosas, 1999.)

Ya desde 1971, Ronald Reagan, presidente de Estados Unidos, vislumbraba la posibilidad y conveniencia de un acuerdo con México: *“La clave del futuro de nuestra seguridad puede estar en que México Canadá se conviertan en países mucho más fuertes de lo que son hoy”* (Mayer, 1998, p.20). Esta puede ser otra de las posibles causas que indujeron a la aceptación del TLCAN por parte de Estados Unidos. Al estrechar sus lazos con México, Estados Unidos se aseguraba de que el país de la frontera sur garantizara monitorear la seguridad en los límites de ambos países.

Por parte del Estado Mexicano, las razones para firmar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, respondían además de a intereses económicos a reformas políticas. Durante las dos décadas anteriores al inicio de la negociación del TLCAN, la sociedad mexicana vivió en la incertidumbre de que la política gubernamental cambiara de un momento a otro. Los cambios continuos además de la falta de estabilidad financiera, hacían difícil la recuperación de la confianza de los inversionistas extranjeros. Esta incertidumbre se reflejaba en la falta de transparencia de la relación del gobierno mexicano con los sindicatos y de la falta de representatividad de

los sectores productivos del país. La transformación del Estado Mexicano requería que el gobierno demostrara que los cambios no tenían reversa, la firma del TLCAN representaba el reconocimiento de la comunidad internacional de esos cambios. (Rubio, 1994).

El TLCAN se convirtió en una “*garantía*” de continuidad para los grupos involucrados con la recuperación económica del país. Dentro de esta transformación, era también necesario redefinir el papel de la sociedad civil mexicana, porque es en ella donde se distribuyen los costos y beneficios de la apertura económica. Este proceso de cambio requiere la redefinición de las instituciones políticas, ya que en ese momento México carecía de las instituciones y actitudes que la calificaran como una verdadera democracia. “*En esencia la reforma puede considerarse como una transferencia masiva de poder del gobierno a la sociedad*” (Rubio, 1994. p24)

En términos macroeconómicos, México deseaba lograr estabilidad al fomentar la exportación de sus productos y asegurarse el acceso al mercado estadounidense:

El objetivo central de la estrategia económica... era impulsar un modelo de desarrollo basado en la exportación de bienes manufacturados, en el que asume un papel central la apertura externa, la estabilidad monetaria y cambiaria, la reducción concertada del servicio de la deuda externa, la promisión de la inversión extranjera y el anudamiento de un lazo más estrecho con Estados Unidos. Sin lugar a dudas el TLCAN es pieza principal de esta estrategia... el TLCAN impulsaría las exportaciones de manufacturas (principalmente autos y autopartes, acero y otros productos metálicos, maquinaria diversa, equipos de oficina, químicos y petroquímicos) y podría atraer masivas inversiones extranjeras que convirtiesen a México en una plataforma de exportación hacia Estados Unidos. (Emmerich, G. 1994, p.19)

En el caso particular de la apertura agrícola en México a través del TLCAN, se esperaba que el empleo y el ingreso per capita mexicano se incrementaran de modo que resultara un país más atractivo para las importaciones de alimentos provenientes de Estados Unidos. También se esperaba que la inyección de capital extranjero a la economía mexicana abriera la posibilidad de adquirir tecnología de punta que permitiera métodos más eficientes de producción agrícola y que la estructura ejidal del campo mexicano se reformara para permitir el libre acceso de lo que en ellos se producía a mercados internacionales. (Williams, G. 1992)

En conclusión podemos decir que la firma del TLCAN representa la recomposición de Estados Unidos y el aseguramiento de sus intereses en México y Canadá. En el caso particular de México esto se logra con las reformas económicas e institucionales realizadas en el país como producto de la negociación del tratado. Para nuestra nación este acuerdo fue el resultado de los cambios necesarios para recuperar y mantener cierta estabilidad política y económica que le permitiera continuar atrayendo



inversión extranjera e iniciar un cambio en el panorama industrial y comercial mexicano con el objetivo de consolidarse ante el mundo como una nación comprometida y moderna.