TRABAJO DE INVESTIGACION FINAL

México y Estados Unidos : la vida antes y después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte …(1982-2004)

Autor/es:

Varela, Camila Soledad – LU: 1045906

Carrera:

Lic. en Gobierno y Relaciones Internacionales

Tutor:

Lic. Cinti, Fabrizio

Año: 2016

Fundación Universidad Argentina de la Empresa
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

FUNDACIÓN UADE

Camila Soledad Varela

(L.U. 1045906)

Tesis para obtener el Título de Licenciada en Gobierno y Relaciones Internacionales

"México y Estados Unidos: la vida antes y después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte"

(Trascendencia del TLCAN y políticas de Estado de libre comercio en México y Estados Unidos)

1982-2004

Profesores

Marramá, Patricia María Eugenia - Cinti, Fabrizio

Año 2016

Resumen ejecutivo

La relación entre Estados Unidos y México en términos de política económica tuvo en 1994 como consecuencia la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El trabajo se centró en analizar los cursos de acción de cada país a partir de un enfoque interméstico y desde una perspectiva que permita comprender de qué modo existía una liberalización económica previa al TLCAN, para vincularlo con la presencia de una política de Estado. Para ello se tuvieron en consideración las medidas en términos político-económico de los presidentes que ocuparon el poder ejecutivo en ambos países en el marco temporal 1982-2004. Se establecieron parámetros de comparación, bajo la acepción de una relación interdependiente, características de liderazgo y procesos de tomas de decisiones diferenciados en ambos países.

Abstract

The relationship between the United States and Mexico in terms of economic policies had as a consequence the agreement to form the North American Free Trade Agreement (NAFTA) that came into effect in 1994. The current research work was focused on analyzing courses of action in each country from an intermestic approach for understanding how economic liberalization existed prior to NAFTA, to link it with the presence of a state policy. To this end, there were taken into consideration the measures in economic policy terms of the presidents who occupied the executive power in both countries in the timeframe 1982-2004. Comparison parameters were set under the meaning of an interdependent relationship, leadership characteristics and differentiated decision-making processes in both countries.

ÍNDICE

Introducción 4

Capítulo 1: Marco teórico conceptual 13

1.1 Teoría general 13

1.1.2 Burchill – concepciones liberales 13

1.1.3 Doyle – importancia de las democracias para la cooperación 14

1.2 Teorias sustantivas 15

1.2.1 Keohane y Nye – Beneficios de la interdependencia 15

1.2.2 Keohane- Beneficios de la cooperación 16

1.2.3 Nye- Las cualidades del líder 16

1.2.4 Domínguez- pragmatismo e ideología 16

Capítulo 2: El camino al TLCAN: crisis de deuda externa y rol de Estados Unidos 19

2.1 Crisis latinoamericana: caso deuda externa: México (1982) 21

2.2 Rol de Estados Unidos en la financiación de la deuda externa latinoamericana 23

2.3 Negociaciones para el TLCAN 24

Capítulo 3: La antesala a la integración económica política regional 28

3.1 Características de las políticas económicas en México 28

3.2 Características de las políticas económicas en Estados Unidos 33

Capítulo 4: Coordinación de políticas económicas 37

4.1 Coordinación de políticas económicas entre México y Estados Unidos 37

4.2 El TLCAN 41

Capítulo 5: Política de Estado de libre comercio en México y Estados Unidos 46

5.1 Trascendencia del TLCAN 46

5.2 Pragmatismo e ideología 49

Conclusiones 57

El siguiente trabajo examinó los intereses políticos y económicos de México y Estados Unidos así como el vínculo entre ambos los llevó a negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o su sigla en inglés North American Free Trade Agreement (NAFTA), y el modo en el cual el mismo impactó en la creación o consolidación de una política de Estado de libre comercio en cada país. En otras palabras, se precisó cómo se combinó el pragmatismo y la ideología en cada país para distinguir si el TLCAN permitió consolidar una política de Estado de libre comercio o fue de carácter esencial para que se dé inicio a la misma o no.

Se analizó el período que abarca desde el año 1982 hasta el año 2004. Comienza en el período mencionado ya que en el 1982 sucedió la crisis de la deuda externa y es a partir de allí se llevaron a cabo una serie de hechos que marcaron el camino hacia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Luego de una serie de negociaciones, el 1ro de enero de 1994, se pone en vigencia el TLCAN, y frente al enfoque del trabajo, se extiende el marco temporal al año 2004, ya que se toma la década posterior a su entrada en vigencia porque se firmaron una serie de Tratados internacionales de libre comercio que permiten desarrollar la problematización. Esto sirve para comprender cómo impactó el TLCAN en cada caso para consolidar o fundar al libre comercio como una política de Estado.

El TLCAN plantea un esquema de principios y reglas de interpretación para crear una zona de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México. El núcleo de la investigación se centró en México y Estados Unidos como unidades de análisis, para establecer una comparación entre ambos.

Conceptualización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Para comprender el TLCAN como fenómeno de integración, se intenta vincular la noción con Cohen quien explica el concepto de Integración como proceso. Teniendo en cuenta que la investigación posee una orientación política, resulta pertinente citar la definición política de tratado propuesta.

"*La definición política de integración intenta hacerse cargo de las implicaciones políticas que supone el desenvolvimiento de un proceso que tiende a la aparición de un espacio económico mayor entre los participantes. Por ello, pone menos*

énfasis en la abolición de barreras o en la coordinación de políticas, porque se interesa más por las consecuencias institucionales que acarrea la adopción de dicha medida" (Cohen, 1997, pág. 6).

De este modo, destaca el objetivo de toda integración de intentar crear una interdependencia que resulte beneficiosa para todas las partes involucradas. Tal como menciona el autor en cuestión, todo tratado, posee un elemento que se refiere a la presencia de actores, es decir, quienes participan del mismo. Poniendo en práctica el concepto, los actores intervinientes en este caso son México y Estados Unidos.

Los autores seleccionados para llevar a cabo esta sección de la investigación concuerdan con que este Tratado, tal como lo expone su nombre, se caracterizó por la voluntad de formular una zona de libre comercio tomando en cuenta la interacción de flujos de comercio que surgieron de políticas económicas de México y Estados Unidos, destacando la brecha a nivel económica y tecnológica, entre otras (Williams, 2001)& (Randall, 1997).

Es importante comprender el contexto, es decir las circunstancias que se dieron a nivel espacial y temporal, desde el punto de vista político en México y Estados Unidos para entender de qué modo se llevaron a cabo las negociaciones del TLCAN y sus consiguientes lineamientos. Esto resulta de fundamental importancia ya que, es necesario comprender, si las negociaciones dentro de cada país implicaron continuar con una política de libre comercio que ya se venía gestando, o implicó una decisión pragmática, que pudo o no luego adquirir solidez para enmarcarse en una política de Estado.

Estados Unidos bajo la presidencia de George H.W. Bush

Es Domínguez en su obra "*Las relaciones contemporáneas Estados Unidos-América Latina: entre Ideología y el pragmatismo*" quien establece una relación entre Ideología y pragmatismo para poder identificar de qué modo se emprendieron las políticas de Estado de Estados Unidos hacia América Latina a partir de la década de 1980, incluyendo a México dentro de éste último.

De este modo se hizo una descripción del panorama que atravesó México así como Estados Unidos en ese período con un enfoque específico en las presidencias de

George H. W. Bush (1989-1993) y Salinas (1988-1994), quienes fueron los gestores de las negociaciones del TLCAN.

Es importante contemplar tres factores claves en este período para poder comprender como se comportó Estados Unidos: el comienzo de la unipolaridad norteamericana frente al fin de la Guerra Fría, el descalabro económico latinoamericano y la transición democrática, todos factores que en su conjunto ayudaron a delinear una nueva política de Estado. El autor dice:

"[…] Así fue pragmático impulsar la pacificación en América Central frente al derrumbe de los gobiernos comunistas en Europa e impulsar la liberalización que facilitaría el comercio y la inversión internacional para promover el crecimiento económico. Fue igualmente pragmático apoyar a organismos internacionales que tenían propósitos similares a los del gobierno de Estados Unidos. Sin embargo, el compromiso con la liberalización económica tenía una alta cuota de convicción ideológica" (Domínguez, 2008, pág. 193).

De esta forma, se comprende que en el caso norteamericano, la combinación de ideología y praxis logró que Estados Unidos pudiera mantener políticas de Estado, es decir, políticas que parten del Estado y se mantienen a través del tiempo en forma estable sin importar el partido político que gobierne. El proceso de liberalización económica no resultó de esta forma una respuesta meramente práctica sino que tal como hace referencia el autor, vino acompañado de una carga valorativa ideológica que Estados Unidos venía desarrollando con anterioridad. Se comprende a la promoción del libre comercio cómo un área incluida dentro de las políticas de Estados Unidos hacia América Latina, que responde a una política de Estado que se puede relacionar con otros Acuerdos previos (Domínguez, 2008).

Randall en "*NAFTA in transition: TheUnitedStates and Mexico*", de forma análoga, expresa como el TCLAN fue un punto consecuente con los lineamientos políticos- económicos que se venían gestando con anterioridad.

En "*La política exterior del presidente Barack Obama hacia América Latina*" leemos: "*La ratificación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, más conocido por sus siglas en inglés, GATT, fruto de las negociaciones que reorganizaron la*

economía mundial después de la Segunda Guerra Mundial, lanzó una nueva política de Estados Unidos a favor del libre comercio, reemplazando el mercantilismo que caracterizaba la política comercial norteamericana en décadas anteriores" (Domínguez, 2010, pág. 253).

El TLCAN se presentó como una gran oportunidad de índole estratégica para Estados Unidos que se puede ver bifurcada en 3 aspectos principales: asegurar, desarrollar y fortalecer lo que se puede comprender como una integración de los países miembros del Tratado que le serviría a Estados Unidos a emprender su fuerza económica y liderazgo. Es oportuno considerar que si lo anterior mencionado fue posible se debe a que existieron dentro de México expectativas de índole político/económico que fueron en equilibrio con las perspectivas de Estados Unidos (Randall, 1997).

Por otro lado Ronald Cox en "*Transnational Capital, the US State and Latin American Trade*", realiza una descripción de la secuencia tras la cual se dieron las negociaciones en Estados Unidos. Al momento de las negociaciones, mientras el poder ejecutivo estaba encarnado en George H. W. Bush, se establecieron relaciones entre poder político y empresas vinculadas a la política. De esta forma interpreta de qué manera se formaron bloques de interés que se mostraron capaces de avanzar en sus preferencias políticas. El autor describe la estrategia de la política económica que caracterizó a George Bush, como una modalidad política económica sistemática, en el sentido que, de forma continua intentó durante su presidencia emprender negociaciones basadas en acuerdos enmarcados en una liberalización competitiva, es decir, lograr una mayor competitividad, a través de la liberalización económica.

Es significativo considerar la presencia de bloques de interés que existían dentro de Estados Unidos y en conjunto han colaborado a que se emprenda el camino hacia la firma del Tratado invirtiendo en *lobbying* para el Acuerdo como firmas transnacionales que se verían beneficiadas si el Acuerdo se emprendiera de forma efectiva y eficaz (Cox, 2008).

México bajo la presidencia de Carlos Salinas de Gortari

Carlos Salinas de Gortari fue presidente entre los años 1988-1994, es decir, durante la gestación de las negociaciones del acuerdo. Salinas pertenecía al Partido Revolucionario Institucional (PRI), y se caracterizó por su afinidad a las ideas relacionadas a la tecnocracia y liberalismo. Marc Eric Williams en su obra "*Learning the limits of power: privatization and State- labor interactions in Mexico*", explica la importancia de la presidencia bajo Salinas y los lineamientos propuestos vinculados con una perspectiva tecnocrática.

Hubo una relación intrínseca entre el aspecto político y el económico, ya que Salinas logró combinar sus ideas económicas con un instinto político "afilado", bajo una perspicacia política y conocimientos técnicos. Tanto Salinas como su administración vigente, planteaban las privatizaciones en términos de estabilidad. Así, cuando Salinas de Gortari llegó al poder, se fomentó la obtención de una posición interdependiente *vis—vis* Estados Unidos, invocando la gestación de un diálogo activo entre Estados Unidos y México principalmente a principios de 1990 (Williams, 2001).

Antesala de la firma del TLCAN

Frente a este panorama, no existía un único resultado posible ya que tanto el éxito como el fracaso de esta decisión de aproximarse, eran factibles. Por un lado, se puede considerar una política económica estratégica que ayudaría a Salinas a consolidar su poder político, pero también existía la alternativa de volverse una política ineficaz que lo perjudique, y sin embargo Salinas concentrándose en los beneficios que traería tal Acuerdo no osciló en proceder a la firma del Tratado (Randall, 1997).

Bajo la presidencia de Salinas, se comprendía que la conexión con el mercado estadounidense era esencial para lograr mejores económicas, estableciéndose una vínculo entre ese diálogo y una necesidad práctica de México. El autor explica de qué modo, los objetivos a nivel económico se vincularon con modificaciones a nivel político ya que Salinas realizó cambios a nivel interno en el PRI (Partido Revolucionario Institucional).

Estudios utilizados para ese trabajo coinciden en que existió una reestructuración que optó por dejar de lado dentro de la administración pública a aquellos sectores que

Salinas concebía como tradicionales y con una inclinación proteccionista y colocar en su lugar a sectores más tecnócratas (Cox, 2008)& (Williams, 2001).

Esto guarda relación con lo mencionado por Arturo Guillén, quien rescata en "*México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington*" como México no tenía en esencia una política de libre comercio sino que fue un proceso que comienza al alinearse a las políticas del Consenso de Washington, luego de obtener resultados desfavorables tras intentar resolver la crisis de 1982 con políticas "ortodoxas". El autor comienza señalando que el TLCAN fue la "*cereza del pastel"* de la nueva estrategia. Aquí con este adjetivo nuevo se puede comprender como en México el libre comercio no era común, ya que previamente se encontraba en acción el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), de forma que "*La crisis de la deuda externa de 1982 señaló el fin del Modelo de Sustitución*" (Guillén, 2012, pág. 53).

Así se procedió a un desmantelamiento del proteccionismo que ya no era viable. El autor menciona que "*El Consenso no consistía meramente en un decálogo de políticas económicas impuesto desde Washington, con la colaboración del FMI y el Banco Mundial, ni refleja únicamente una convergencia de ideas como pretendía convencernos Williamson, sino que expresa, ante todo, un compromiso político, un entramado de intereses, entre el capital financiero globalizado del centro estadounidense y las élites internas de América Latina*" (Guillén, 2012, pág. 61).

Siguiendo la línea del autor, el TLCAN tenía en sí mismo un objetivo estratégico en referencia a que ese Acuerdo permitía plasmar a nivel jurídico elementos constitutivos de las políticas neoliberales.

El trabajo abarcó tanto la relación bilateral emprendida a través del TLCAN como las políticas económicas de los gobiernos que llevaron a que se firme el mismo. Así se plantea ¿De qué modo se entrecruzan las variables pragmatismo e ideología para identificar a la política económica del TLCAN llevada a cabo por Carlos Salinas de Gortari y George H.W. Bush y cómo impacta en cada caso el entrecruzamiento para consolidar o fundar al libre comercio como una política de Estado? El factor geográfico es el que atravesó al problema, ya que se refiere a un acuerdo que formó parte del proceso de integración económica a nivel regional.

El trabajo presentó una combinación entre una dimensión doméstica y una internacional, referida a una dimensión interméstica. Esto se debe a que el propio TLCAN fue consecuencia de una relación bilateral entre México y Estados Unidos e implicó una iniciativa de política exterior. Sin embargo, si el TLCAN logró firmarse fue por decisiones a nivel interno que los gobiernos de los países de ese entonces realizaron para negociar el pacto mencionado, es decir, una política doméstica que avala al libre comercio, sea por una mera operatividad pragmática o la presencia de una política de Estado de libre comercio. En segundo lugar, se presentaron dos tipos de variables, una política y otra económica. Dentro de la variable política se encontraron el pragmatismo y la ideología. Con respecto a la variable económica se tuvieron en cuenta las exportaciones e importaciones entre los países en cuestión.

Las siguientes preguntas de investigación guardan relación con las pretensiones del trabajo, contenido y objetivos del mismo. ¿Cómo se combinan pragmatismo e ideología para que se lleve a cabo una política de Estado sin limitarse a una política de gobierno? ¿Qué factores fueron determinantes para lograr que países con niveles de riqueza asimétricos se unieran para conformar un Tratado de Libre comercio?¿Por qué se puede dar un papel protagónico en la relación de los años 90 entre México y Estados Unidos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte? ¿Cómo se conectan la firma de una serie de Tratados de libre comercio entre México y diversos países a posteriori del TLCAN con la presencia de una política de Estado de libre comercio?

El trabajo presentó dos objetivos generales. El primero se refirió a comparar los intereses y estilos de políticas emprendidas por los gobiernos de México y Estados Unidos que encaminaron la firma del TLCAN. En segundo lugar, se propuso explicar la relevancia del TLCAN en la gestación de una política de Estado de libre comercio. Ambos objetivos generales abarcan todo el período que representa el marco temporal del trabajo, ya que comprenden un estudio desde los primeros avances en la negociación del Tratado hasta entender aspectos del momento posterior a su entrada en vigencia (1982-2004).

En referencia a los objetivos específicos, el primero implicó comparar el entrecruzamiento de las variables pragmatismo e ideología en cada país. En segundo lugar, se refirió que determinar la importancia de los Tratados de Libre comercio para

que se presente una política de estado de libre comercio. En tercer lugar, relacionar las políticas económicas de Estados Unidos y México. Lo que se complementa con detallar las implicancias del TLCAN en términos de flujos comerciales y por último considerando el marco teórico propuesto por el trabajo, relacionar Estados Unidos y México en términos de Interdependencia económica. Estos objetivos abarcan desde la puesta en vigencia del Tratado hasta el 2004.

De acuerdo a los objetivos, el presente trabajo presentó dos hipótesis de investigación, de tipo correlacional. Son de tipo bivariada, ya que se planteó una diferencia en cómo se relacionan el libre comercio y el TLCAN en cada país, a partir de la combinación de las variables pragmatismo e ideología. La primera hipótesis hizo referencia a que el Tratado del Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ayudó a consolidar una política de Estado de libre comercio en Estados Unidos, fortaleciendo la combinación de pragmatismo e ideología. En segundo lugar, el Tratado del Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) le permitió fundar una política de Estado de libre comercio a México, a partir de establecer una combinación entre pragmatismo e ideología.

El tipo de investigación que se emprendió se enmarca en un estudio de tipo explicativo y comparativo, ya que buscó tanto explicar las políticas económicas en cada país como compararlas. La metodología seleccionada fue de índole cualitativa, teniendo en cuenta las características del trabajo, ya que la comparación de las políticas no se da en términos estadísticos ni cuantitativos sino que se pretende comprender cuál es la estrategia política y económica detrás de los intereses y tipos de políticas emprendidas por los gobiernos de cada país. A su vez para reafirmar el tema en cuestión, se usaron datos cuantitativos detallados en las variables, referentes a las exportaciones e importaciones.

En referencia a la técnica de producción de datos se utilizó el análisis documental. Se emplearon textos, mapas y gráficos. Es posible destacar una clasificación entre libros, artículos de revistas académicas electrónicas, artículos de libros y páginas de internet de organismos especializados en política económica. Todas están vinculadas intrínsecamente al trabajo de investigación, ubicadas bajo la categoría de fuentes secundarias. Se tomaron tanto libros de la Biblioteca de UADE, así como bases de datos

electrónicas como EBSCO y JSTOR en las cuales se obtuvo información de artículos académicos. Con respecto a sitios online con informes y artículos relevantes en revistas electrónicas se encuentran, entre otras, Foreign Affairs, CEPAL, Banco Mundial, y trabajos académicos de la Universidad Harvard.

El trabajo de investigación cuyo objeto de estudio fue presentado resulta relevante ya que permitió comprender de qué forma México y Estados Unidos se emprendieron a firmar un Tratado que tiene como antesala una estrategia político- económica en cada país en cuestión, es decir, resulta importante entender cuáles eran los intereses de cada parte y como se logró una convergencia para firmar un Tratado que está vigente desde el1994.El trabajo resultó apropiado para observar de qué modo un tratado regional de índole comercial cuyo resultado visible se plasmó en un documento jurídico, posee un trasfondo político complejo, que implicó una modalidad de operar distinta en cada país tomando en consideración su historia, política económica, política exterior, entre otros.

Se presentó en primer lugar un marco teórico referido al liberal institucionalismo y la interdependencia compleja, estando todos los autores seleccionados presentes de modo integrador en el lineamiento de la investigación. Luego se procedió a realizar una reseña histórica del tema para comprender que hechos históricos fueron fundamentales para comprender la relación entre ambos países. En tercer lugar, se detallaron las características de las políticas económicas de ambos países por separado, para continuar con la coordinación de políticas que llevaron al TLCAN y finalmente su puesta en vigencia. Por último, se planteó la trascendencia del TLCAN, es decir, que sucedió en ambos luego de la puesta en vigor del Tratado, como influyó el mismo en cada caso.

Capítulo 1: Marco teórico conceptual

En el siguiente capítulo se describe el marco teórico seleccionado para el trabajo. En primer lugar, el trabajo se encuentra enmarcado dentro del Paradigma Empírico-Naturalista o Positivista, ya que existe una correspondencia entre la voluntad del mismo y las características de este modo de mirar que, tal como entienden Sautu, Boniolo, Dalle y Elberte guarda relación con una naturaleza objetiva de la realidad, la intención de ejercer una separación concreta entre quien investiga y el objeto de estudio seleccionado, así como un desligamiento respecto a los valores, ideas propias, personales (Sautu, Boniolo, Dalle, & Elbert, 2010).

1.1. Teoría General: Institucionalismo liberal

La Teoría General para llevar a cabo este trabajo se refiere a la teoría Liberal Institucionalista de las Relaciones Internacionales, también denominado Institucionalismo Liberal. Lo que destaca es la creencia que la cooperación entre Estados se debe organizar a partir de instituciones. Al hablar acerca de instituciones se hace referencia a las mismas como aquellos conjuntos de reglas que guían a los Estados en áreas específicas (Burchill, 2001). En este caso, el TLCAN es un conjunto de reglas, que guían un área de la política económica de los tres países que la integran.

1.1.2. Burchill – concepciones liberales

Esta teoría de las Relaciones Internacionales acepta la condición anárquica del Sistema Internacional pero plantea que se puede mitigar a través de cooperaciones institucionales que brinden mayores niveles de predictibilidad en los asuntos exteriores de los países. El comportamiento del Estado queda vinculado con expectativas que conlleven a un acuerdo generado por un interés en común. Así, las instituciones resultan de fundamental importancia para mantener la cooperación estable y, así monitoreen y sancionen a un Estado si es necesario. De este modo le otorgan continuidad y estabilidad a un Sistema Internacional anárquico (Burchill, 2001).

Dentro de la Teoría General mencionada se mantienen algunas premisas básicas de corte liberal que es preciso destacar. Así, Scott Burchill, primer autor tomado en consideración para esta sección de la investigación, le otorga una gran importancia a la creencia en el poder de la razón humana y el progreso. Por otro lado es preciso destacar,

la necesidad de la democracia como forma de gobierno, tanto para la perfectibilidad como el desarrollo del ser humano. Con respecto al Sistema Internacional, los Estados se entiende que no son los únicos actores importantes, sino que se reconoce, la existencia de otros actores en el plano internacional (Burchill, 2001).

1.1.3. Doyle – importancia de las democracias para la cooperación

Michael Doyle es el segundo autor tomado para el Marco Teórico General. El mismo es retomado por Burchill, y es de importante consideración ya que es un adherente a la perspectiva liberal en las Relaciones Internacionales y logra hacer en sus obras una vinculación entre política y economía.

En primer lugar, destaca la importancia de la cooperación y como se prioriza la misma, dando como resultado una prioridad de las ventajas que otorga la cooperación y los intercambios comerciales entre países, frente a la alternativa de un conflicto armado que involucre estrategia militar. Es importante resaltar que dentro de un mundo en el que los intercambios presentan grandes beneficios para los Estados, los propios intereses económicos de los países se desean vincular, integrar, dando como resultado una menor probabilidad de encuentro, ya que se considera que el mercado y capitales del otro u otros países en cuestión, son relevantes para el desarrollo económico.

Así entra en juego el concepto de autarquía, ya que se plantea que, a partir de lo mencionado, cada parte tiene un incentivo que se vincula con querer evitar todo tipo de política que pueda llevar a romper lazos económicos con la otra parte en cuestión. Lo que se destaca son los beneficios que conllevan la cooperación y la interdependencia económica frente a la posibilidad de la autarquía económica. Esto se relaciona a su vez, con la seguridad, ya que se prioriza la seguridad que trae la interdependencia frente a la seguridad de la autarquía económica.

Estas convenciones han fundado a la cooperación como método de relación entre las democracias liberales de una forma muy eficaz. Esto se refiere, a que si bien, a nivel histórico, Estados con forma de gobierno democrática se han involucrado en guerras, al hablar de relaciones entre Estados democráticos, existe una predisposición a favor de la cooperación y en contra de un conflicto armado. Esto no guarda relación con la imposibilidad de la guerra sino con la predisposición a que se lleve a cabo una guerra

disminuye frente a los beneficios de la cooperación. La experiencia de cooperación ayuda a generar conducta más cooperativa (potencialmente de beneficio mutuo) (Doyle, 1983).

1.2. Teorías sustantivas

La Teoría Sustantiva seleccionada para llevar a cabo el trabajo de investigación se refiere a la Interdependencia Compleja, una Escuela de pensamiento dentro de las Relaciones Internacionales que tiene como principales referentes a Robert Keohane y Joseph Nye. Por este motivo ambos autores fueron seleccionados como principales referentes de la Teoría Sustantiva del trabajo. La elección de la misma para el tema en cuestión se refiere a que si bien la Interdependencia Compleja no deja de lado el poder como eje, implica una modificación en la forma de ejercerlo y el modo en el cual se hace liderazgo, tal como mencionan Keohane y Nye en "*Poder e Interdependencia: La política mundial en transición*".

1.2.1. Keohane y Nye – Beneficios de la interdependencia

A su vez, es preciso destacar de qué forma la política doméstica influye en la exterior, generando una dimensión del trabajo de tipo interméstica, es decir una combinación de ambas. Bajo esta óptica, las decisiones de los presidentes en Estados Unidos y México a nivel interno se vincularon con una decisión de llevar a cabo un acuerdo internacional. La Interdependencia Compleja propone una falta de jerarquización en la agenda política, el tema militar deja de tener protagonismo y cobra relevancia otros temas, en este caso un acuerdo comercial con contenido político-económico, es decir, brindándole un menor papel a lo que los realistas denominan alta política (Keohane & Nye, 1988).

Por otro lado, es pertinente explicar que el concepto de Interdependencia Compleja implica que la propia política mundial cambió y de esta forma las relaciones políticas se enmarcan bajo la modalidad de la Interdependencia. Así los autores describen una situación en la cual "*[...] los viejos modelos internacionales están desmoronándose; los viejos slogans carecen de sentido; las viejas soluciones son*

inútiles. El mundo se ha vuelto interdependiente en economía, en comunicaciones y en el campo de las aspiraciones humanas" (Keohane & Nye, 1988, pág. 15)[1].

1.2.2. Keohane- Beneficios de la cooperación

A su vez es posible tener en cuenta a Keohane y Nye en sus obras independientes. Por un lado se tratará al tema en cuestión bajo la teoría de Kehone enmarcada en su obra "*Después de la Hegemonía: Cooperación y Discordia en la política económica mundial*" en el cual analiza de qué modo se organiza la cooperación cuando existen intereses comunes, pudiendo aplicarse esto a México y Estados Unidos.

Un concepto a destacar dentro de esta obra se refiere a la confiabilidad legal al interior de las entidades internacionales que se generan a partir de la cooperación. Al momento de crearse espacios en común entre Estados a partir de las cooperaciones, se establecen modelos de confiabilidad legal, lo que permite que los pactos acordados se desarrollen a partir de información que sea relativamente simétrica, es decir que los datos importantes que conoce cada parte, permitan arreglos que den como resultado un beneficio mutuo (Keohane, 1988).

1.2.3 Nye- Las cualidades del líder

En referencia a Nye resulta útil su obra "*Las cualidades del líder*", la que ofrece una perspectiva sobre lo que implica el concepto de liderazgo, el cual es posible de vincular con el poder ejecutivo de Estados Unidos y México dentro del marco temporal seleccionado, destacando no solo las presidencias . Un líder es "*alguien que ayuda a un grupo a establecer y lograr objetivos en común*" (Nye, 2011, pág. 34). El autor instaura el concepto de "poder situacional" ya que esa expresión guarda relación según el autor, con la correcta correspondencia entre el ejercicio de poder duro y blando, dependiendo siempre de la situación a la cual debe hacer frente, el tipo de poder que prima.

1.2.4. Domínguez- pragmatismo e ideología

El tercer autor tomado en consideración se refiere a Jorge I. Domínguez. En su obra "*Las relaciones contemporáneas de América Latina: entre ideología y pragmatismo"* destaca la combinación entre pragmatismo e ideología para comprender

[1]Traducción de Mirta Rosenberg

las relaciones contemporáneas entre Estados Unidos y América Latina. Tomando en consideración que el enfoque del trabajo en cuestión se centra en las relaciones entre Estados Unidos y México y la política emprendida por cada uno para llevar a cabo el TLCAN, así como el libre comercio, es preciso aclarar que lo que se toma del autor son las categorías de pragmatismo e ideología y sus respectivas definiciones para luego ser aplicadas, dejando de lado todas las relaciones que el autor hace con los países latinoamericanos, para hacer un estudio propio a partir de esas variables con México y Estados Unidos. Así se encuentra en su obra:

"Se entiende por "pragmatismo" una política de Estado que identifica propósitos claros y metas bien definidas, que se construye con medios e instrumentos que buscan deliberadamente lograr esos objetivos, con la conciencia de que se persiguen beneficios verificables así como costos posibles en la búsqueda de esos beneficios. Cualquier reflexión sobre el pragmatismo en política exterior debe hacer hincapié en la generación y el análisis profesional de la información, de su actualización, de no aferrarse a lo que en algún momento pudo ser cierto pero ya no lo es, y de no ignorar los análisis responsables que, con base de otras fuentes de datos, lleguen a conclusiones divergentes. Todo esto debe nutrir el diseño, la planificación y la ejecución de una política exterior pragmática" (Domínguez, 2008, pág. 180&181).

Por otro lado, para tomar en cuenta su concepción con respecto a una segunda variable, se define de la siguiente forma la ideología:

"La ideología no es sinónimo de dogmatismo, sino que es una forma de acumular, catalogar y valorar la información que recopilamos. Concebida de esa manera, metáforas útiles para reflexionar sobre la ideología pueden ser lentes para saber cómo percibir al mundo, o una balanza que nos permita sopesar los datos que recibimos. La ideología así entendida constituye un instrumento útil, no enfrentado con el pragmatismo, para comprender el mundo en que se vive, la importancia del pasado y su legado hasta el presente, y los valores que importan a los individuos" (Domínguez, 2008, pág. 187).

A partir de las definiciones de las dos variables políticas, es importante destacar algunos aspectos. En primer lugar, el pragmatismo y la ideología se vinculan y entrecruzan, no son opuestos irreconciliables. Lo que pretende este trabajo es vincular

ambas variables y en qué medida se entrecruzan para poder llevar a cabo una política económica que termine siendo sólida, para lo cual se comprende que es necesaria una dosis de ambas para el éxito de la misma y no una de ellas en su totalidad.

En segundo lugar, a nivel teórico, no se debe confundir a la ideología con el dogmatismo, ya que mientras el primero ya fue definido, el segundo se refiere a un esquema de ideas que se utilizaron en un momento para resolver, o actuar sobre una situación en puntual, pero que sin embargo, es inaplicable a otras situaciones y realidades. Así, el dogmatismo impide enfrentar diferentes tipos de situaciones, así cuando uno se aferra a un dogma determinado, los problemas no se hacen esperar.

En tercer lugar, si bien se establece una relación intrínseca entre pragmatismo y la posible presencia de una política de Estado, ya que comprende que el pragmatismo se puede referir a una política de Estado en sí misma, lo que se destaca en el trabajo es que la fortalece en una política de Estado aparece al unir ambas variables, algo que en realidad el autor también plantea a lo largo de su escrito. Esto se refiere a que: "*El pragmatismo es útil, a veces imprescindible, y en muchos casos moralmente deseable, pero no deber ser el único valor que defiendan los ciudadanos de nuestros respectivos países. Tampoco debe ser el único principio que guíe la conducta de los gobiernos. No debemos arrodillarnos frente al altar del pragmatismo*" (Domínguez, 2008, pág. 184).

Capítulo 2: El camino al TLCAN: crisis de deuda externa y rol de Estados Unidos

El TLCAN a nivel geopolítico

A modo de introducción, el TLCAN puesto en vigencia en enero de 1994, implicó un proceso que tiene relación con el contexto internacional de la década de 1980, la situación interna política de cada país con sus respectivas presidencias, así como la importancia del factor geográfico/geopolítico, el cual fue un factor de fundamental relevancia ya que los tres actores que formaron parte del TLCAN forman parte de una sección geográfica de América. Esto no resulta casual, sino que implicó un entramado de intereses mutuos y una estrategia geopolítica de trasfondo (Crockcroft, 2001).

MAPA Nro 1: América del Norte

Fuente: extraído de "SOBREHISTORIA" Revista digital (18-09-16)

El mapa plasmado muestra el área geográfica que comprende América del Norte. Es importante destacar que el TLCAN involucra México, Estados Unidos y Canadá, tres países que comparten fronteras y cuya cercanía fue un punto fundamental en el proceso de liberalización comercial. El TLCAN guarda relación con la distribución geográfica de flujos comerciales presente dentro del área mencionada que implicó un proceso de integración económica, enmarcado en el comercio exterior de los países en cuestión. (Roy, Domínguez Rivera, & Velásquez Flores, 2003).

El modo a partir del cual el libre comercio llegó a formar parte de la agenda de las relaciones México-Estados Unidos, guarda relación con un proceso decisivo y local de ambos países en cuestión.

El camino al TLCAN

Es importante comprender de qué forma, países con diferentes niveles de riqueza y estilos de negociación diversa, se unieron para firmar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Así es pertinente mostrar las perspectivas de cada uno de los "jugadores" involucrados, asentados en líneas de acción dentro de mecanismos institucionales y del proceso de negociación en el que se embarcaron. Los mecanismos a los que se hace referencia guardan relación con aquellas instituciones domésticas que jugaron un rol protagonista en el proceso de ratificación (Tomlin & Cameron, 2000).

Del proteccionismo al desarrollo hacia el exterior

Bajo una perspectiva histórica, diversos países de Latinoamérica, y particularmente México, protegieron la industria nacional durante el Siglo XIX. Esto se complementa con el concepto de que se produjo un aislamiento de los mercados mundiales durante las guerras mundiales o la gran depresión, lo que no incitó a un crecimiento sostenible o nueva inversión. Siguiendo esta línea, es preciso comprender un proceso que abarcó desde la aplicación de políticas económicas de índole proteccionistas hasta su colapso luego de un período de aplicación del modelo que se proponía, hasta llegar al TLCAN entendido como un producto de un "mercado natural" en común por la cercanía geográfica de los países.

Este fue el caso de México, y es relevante destacar de que forma el colapso no solo se visualizó a nivel teórico sino en el mundo real, es decir, no formaba parte solo de un modelo teórico propuesto por expertos en la temática sino que poco a poco en forma empírica, el modelo comenzaba a mostrar síntomas de agotamiento hasta su colapso, y posterior necesidad de cambio. Por lo mencionado, tal como detalla Noel Maurer, cada vez más personas comenzaron a visualizar el modelo de sustitución de importaciones y la industrialización apoyado por gobiernos latinoamericanos como una falla/falencia. Así, la modalidad de acción en el ámbito político-económico de México, fue presentando innovaciones hasta llegar a los años 90, en los que se le presta una gran

atención al rol de las Instituciones en reducir costos de transacción y la forma bajo la cual se lleva a cabo la creación de reglas claras, para generar incentivos con el consecuente propósito de aumentar la productividad (Maurer, 1999).

2.1. Crisis latinoamericana: caso deuda externa: México (1982)

Es importante comprender lo que sucedió durante la década previa a la firma del TLCAN. Con respecto a México, enmarcado en el año 1982, el cual marca convencionalmente lo que fue el inicio de la que se llamó la "década perdida", se destaca lo que sucedió con respecto a su deuda externa de la siguiente forma:

"En esa fecha, México declaró la moratoria (al momento temporal) de su deuda externa, dado que tanto las condiciones internas como las externas habían cambiado en forma drástica, elevándose la carga de intereses y amortizaciones a niveles que le hacían imposible continuar con el servicio en los términos originalmente acordados […] A su vez, varios países venían experimentando dificultades, que se expresaban en atrasos en los pagos, al tiempo que se registraban salidas masivas de recursos financieros y los mercados cambiarios se veían sometidos a fuertes tensiones. Muy pronto la crisis abarcó a otros países en situación similar, que también suspendieron el pago de sus compromisos externos, lo que amenazó la solvencia de importantes bancos internacionales, en especial de los Estados Unidos" (Stallings, Ocampo, Bustillo, Belloso, & Frenkel, 2014, pág. 9).

El anuncio de México con respecto al pago de la deuda mencionada y la no posibilidad de pagar su deuda en plazos preestablecidos, fue el puntapié para el estallido de la crisis de la deuda de América Latina y generó la presencia de una serie de actores que formaron parte de las negociaciones posteriores. "*El primer grupo era el formado por los propios países deudores, el segundo correspondía a los bancos acreedores, el tercero era el de los gobiernos de los bancos acreedores y el cuarto estaba formado por las instituciones financieras internacionales, así como por algunas instituciones regionales*" (Stallings, Ocampo, Bustillo, Belloso, & Frenkel, 2014, pág. 59). Luego de detallar los grupos involucrados, se puede inferir que se entrecruzan actores de diversa índole, estatales y no estatales que se relacionan a partir de una situación en común que los involucra, sea como actor afectado o como actor que interviene en la resolución del problema en cuestión.

La deuda externa latinoamericana, llevó al sistema financiero internacional al límite de un colapso y "ruina". Se trató de un período en el cual los intereses que debían afrontar los países para el pago, crecían más que los ingresos (Aja Espil, 1991).

Yendo al origen de la deuda mencionada, México, al igual que Brasil, tomaron préstamos, para poder llevar adelante sus estrategias y procesos de industrialización. De esta forma, se plantea que tomaron la mayor parte de su deuda de empresas públicas, dentro de diversos sectores entre los que se menciona el acero, el petróleo, y los servicios públicos (Stallings, Ocampo, Bustillo, Belloso, & Frenkel, 2014).

Es relevante destacar, la importancia del auge del precio del petróleo a partir del año 1973. Los estados árabes a partir de lo ocurrido, depositaron sus recibos de hidrocarburos en las filiales europeas de los bancos de propiedad norteamericana. A su vez, los bancos estadounidenses necesitaban encontrar una salida rentable para los ingresos recibidos, lo que llevó a realizar préstamos a México frente al hecho de que, este país había descubierto grandes yacimientos de petróleo pero necesitaba de capital para poder tomar ventaja de los mismos. Así, gran parte del dinero que llegaba en forma de préstamos se derivó a Pemex, la compañía nacional de petróleo mexicana. Se asumió que el dinero se podría recuperar y así obtener ganancias así como poder pagar parte de su deuda. Sin embargo, los planes no ocurrieron como lo esperado ya que, por un lado, el mercado petrolero no generó los fondos esperados y por otro lado, aumentaron las tasas de interés que en los años 70 habían resultado atractivas para tomar préstamos (Maurer, 1999).

Frente a la necesidad de financiar la deuda, la respuesta más común se planteó a partir de la negociación de los gobiernos con los acreedores bajo una modalidad individual y un proceso de tipo directo. Los pagos de las deudas tomadas no llegaban y así frente a un cercano vencimiento, se proyectó una nueva financiación, así se podían alcanzar dos elementos: las condiciones establecidas por el FMI y el monto del pago de interés. La nueva financiación mencionada implicó un entramado de procesos complejos en la cual el FMI actuó como coordinador, dejando establecido cuales era la cantidad que necesitaba cada país.

A su vez, fue el mismo FMI el que proporcionó una parte de la financiación, aunque se destaca que fueron los bancos quienes realizaron la mayor cantidad de

préstamos. "*Por supuesto, la cuestión de cuánto cobrarían los bancos por la refinanciación era crucial. La CEPAL calculó que, entre comienzos de la década de los ochenta y la primera ronda de negociaciones, se produjo un encarecimiento de los préstamos de entre el 100% y el 250% [...]"* (Stallings, Ocampo, Bustillo, Belloso, & Frenkel, 2014, pág. 68).

Considerando que la situación económica se encontraba cada vez más averiada y desarticulada, los gobiernos comenzaron a replantearse la forma de solución que se estaba emprendiendo y así se reconsideró la opción de hacer frente a la crisis en forma individual. Así frente a este propósito, al momento que finaliza la primera ronda de reestructuración, a partir de una propuesta del presidente de Ecuador se lleva a cabo una reunión de presidentes, que concluyó en la redacción de un plan de acción, Luego la denominada Conferencia de Cartagena, El comunicado final del denominado Consenso de Cartagena implicó dos aspectos importantes. Por un lado, los Estados seguían manteniendo la necesidad de reestructurar la deuda de una forma diversa para su favor, pero dejando en claro que seguía en pie la voluntad de pagar la misma. Tiempo más tarde, en 1985, diversos factores se entrelazaron para que el enfoque de la deuda presente una variación. Existía un factor vinculado a una imposibilidad práctica de realizar los pagos de la deuda en las fechas adecuadas y por otro lado, un descontento generalizado por parte de los países deudores con respecto al procedimiento de pago y sus implicancias en la economía de cada país en cuestión (Stallings, Ocampo, Bustillo, Belloso, & Frenkel, 2014).

2.2. Rol de Estados Unidos en la financiación de la deuda externa latinoamericana

Es relevante destacar, por otro lado, el protagonismo de Estados Unidos ya que en enero de 1985, James Baker sustituyó como Secretario del Tesoro a Donald Reagan, lo cual generó un cambio en la modalidad bajo la cual se llevaba a cabo el proceso. Estados Unidos presentaba una preocupación doble. Por un lado, una intranquilidad con respecto a la estabilidad del sistema bancario del país y por otro lado, como la situación delicada que atravesaba América Latina vinculado a la contracción económica afectaría sus exportaciones. "*Tanto él como el Presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Paul Volcker, se reunieron con los dirigentes de los principales bancos*

estadounidenses para informarles que se iba a producir un cambio de dirección y para pedir su colaboración mediante la aportación de nuevos fondos. El objetivo era estimular el crecimiento en los países deudores, en lugar de mantener la austeridad que había caracterizado los primeros tres años de la crisis" (Stallings, Ocampo, Bustillo, Belloso, & Frenkel, 2014, pág. 69).

Otro aspecto a mencionar se refiere a la unidad de los deudores, la cual resultó dificultosa ya que existían intereses divergentes entre los países deudores más allá del objetivo común de reducir las cargas de la deuda, así como mejorar el crecimiento y establecer contactos con capitales extranjeros. Estados Unidos se posicionaba como actor central de la coalición de acreedores, y con respecto a su relación con México, frente a una relación fronteriza compartida existía una confianza en recibir un trato particular por parte de Estados Unidos.

En septiembre de 1989, México fue el primer país en firmar un acuerdo Brady, que estableció normas para acuerdos posteriores. "Si reestructuraba su deuda, un país podía obtener una condonación parcial y, al mismo tiempo, diferir durante unos años una parte del principal y del pago de intereses, ganando así tiempo para que las reformas se dejaran sentir en la economía y para mejorar el flujo de fondos y la balanza de pagos. En buena parte, a los bancos se les ofrecía la posibilidad de aceptar una reducción de la deuda (valor nominal) o del servicio de la deuda (tasas de interés). El acuerdo mexicano, el primero del Plan Brady, fue el prototipo de los siguientes acuerdos y cubrió cerca de 48.000 millones de dólares del valor nominal de la deuda externa elegible de México con bancos comerciales; para desarrollarlo se requirió aproximadamente un año" (Stallings, Ocampo, Bustillo, Belloso, & Frenkel, 2014, pág. 91).

2.3. Negociaciones para el TLCAN

El TLCAN se debe comprender como una respuesta trilateral gubernamental que implicó una evolución a un espacio común económico vinculado, abarcando una zona "altamente porosa" donde a partir de una integración determinada se vincularon estrategias corporativas, estructuras y operaciones de negocios.

Con respecto a la decisión que implicó firmar el TLCAN, "*Para México, la firma del acuerdo resultó la decisión más importante de política exterior en décadas. Para Estados Unidos, fue una decisión de posguerra fría trascendental que modificó su trato con México, al menos en el ámbito comercial*" (Roy, Domínguez Rivera, & Velásquez Flores, 2003, pág. 189).

Lo que se destaca, se refiere a que el TLCAN no fue el resultado de una decisión que se plasmó de un día a otro sino que implicó la formalización de una relación que ya se venía desarrollando de modo informal. Guardó relación con un proceso que ya era irreversible, y permitió que América del Norte se convierta en una región con uno de los procesos de integración más dinámicos del continente. Sin embargo, arribar a su firma implicó un proceso complejo, que a su vez abarcó la necesidad de consensos tanto a nivel interno de cada país, así como entre los mismos.

La negociación controversial implicó la gestación del Tratado ya que existieron diversos intereses para firmar el mismo. No solo implicó de una decisión gubernamental sino diferentes perspectivas de grupos de interés dentro de cada país que facilitaron u obstaculizaron el Tratado. Dentro de México, quienes se encontraban más afines al Tratado eran aquellas grandes empresas que veían en el TLCAN una posibilidad de desarrollo y crecimiento. Con respecto a los opositores, argumentaban que la economía mexicana no estaba preparada para enfrentar la competencia de las empresas estadounidenses. En el caso de Estados Unidos, algunos congresistas, sindicatos y ONGs argumentaron que el libre comercio con México afectaría los intereses comerciales estadounidenses (Roy, Domínguez Rivera, & Velásquez Flores, 2003).

Lo mencionado respecto a la crisis de los años ochenta, si bien de por sí sola implicó una problemática dentro de América Latina y una base de un vínculo económico entre México y Estados Unidos, se le deben anexar otros factores. Así, el estancamiento de las negociaciones de la Ronda Uruguay fue determinante. Lo que sucedió fue lo siguiente:

Frente a "*[…] un dólar sobrevaluado, las empresas estadounidenses tuvieron problemas para colocar sus productos en otros mercados. Para entonces, Estados Unidos debía cambiar su estrategia para enfrentar los nuevos retos comerciales. Una de estas medidas fue aplicar disposiciones proteccionistas al comercio exterior a*

mediados de los ochenta. […] Por su parte, México enfrentaba graves problemas económicos a principios de los ochenta. La baja del precio internacional del petróleo y la crisis de la deuda externa causaron una de las crisis económicas más graves de su historia. Con pocas opciones, el gobierno mexicano tuvo que cambiar la estrategia económica" (Roy, Domínguez Rivera, & Velásquez Flores, 2003, pág. 220). Aquí se encuentra una gran relación entre la crisis de la década del ochenta y el camino al TLCAN.

Contextualizado dentro de su política económica, México, para mediados de los años 80, hizo un cambio, ya que disminuyó gran parte de los aranceles al comercio exterior, bajo la administración de Miguel de la Madrid. Otro punto que se complementa, se refiere al ingreso de México al GATT en 1986, después de no haberlo hecho por muchos años. En noviembre del año siguiente, México firmó un acuerdo marco con Estados Unidos cuya finalidad era aproximarse a ambos mercados. El fin se refería a encontrar una modalidad de vínculo entre ambos para encontrar soluciones mutuamente aceptables.

Los intereses mutuos se pueden definir de la siguiente manera: "*EEUU necesita un México estable en términos económicos y políticos para dar certidumbre a sus inversiones […]. Por su parte México deseaba formalizar el acuerdo para asegurar el acceso de sus productos en el mercado estadounidense y para crear mecanismos de solución de controversias que resultaran efectivos. México concentraba su comercio con el mercado de Estados Unidos en alrededor de un 75 %, mientras que con América Latina era del 8.1 %, con Europa del 12.2 % y con Japón del 5.3%*" (Roy, Domínguez Rivera, & Velásquez Flores, 2003, pág. 222). Aquí se aprecia también, el paso de la informalidad a la formalidad dentro del proceso de integración económica, ya que los porcentajes implican una relación que se fue gestando hasta la conformación de una zona de libre comercio institucionalizada bajo un Tratado.

Con respecto a las negociaciones formales, implicaron largas y arduas conversaciones que concluyeron en agosto de 1992, en la ciudad de Toronto, Canadá. Las negociaciones formales para la firma del TLCAN se iniciaron el 12 de junio de 1991 en Toronto - Canadá y, tras una serie de largas y complejas conversaciones, concluyeron en agosto de 1992. El TLCAN fue firmado el 17 de diciembre de 1992 por

los presidentes George H.W.Bush (1989-1993), Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y el primer ministro Brian Mulroney (1984-1993). Debido al proceso de ratificación dentro del poder legislativo, entró en vigencia el 1ro de enero de 1994. En Estados Unidos, a partir de la nueva administración de Bill Clinton en 1993, tenía algunas reservas con respecto al Tratado y por ese motivo, se hizo más complejo el proceso, aunque no generó una complicación en su firma debido su adhesión a políticas vinculadas al libre comercio y el multilateralismo. A modo organizativo y en el marco de la negociación, los tres países llevaron a cabo más de 39 reuniones entre reuniones ministeriales, plenarias y entrevistas o plenarias que concluyeron en la firma del TLCAN (Maurer, 2006).

Dentro de los círculos oficiales se hablaba de un nuevo entendimiento entre México, Estados Unidos y Canadá que tenía una serie de características, entre los que se encuentran un énfasis en los asuntos comerciales y financieros y el desarrollo de estrategias de negociación que incluían la utilización de los medios de comunicación.

No solo hay que tomar en consideración las razones e intereses internos que influyeron sino que dentro de los países involucrados existían factores y razones externas poderosas que llevaron a buscar una alianza económica. Frente a una globalización mundial económica, la conformación de otros bloques comerciales se percibía como una amenaza para Estados Unidos y México. Esto se complementa con la presencia de nuevos centros económicos dentro de la escena mundial, una competencia por las naciones latinoamericanas por buscar capitales frescos y nuevas economías de mercado en Europa del Este luego cuando terminó la guerra fría. Frente al fin de la Guerra fría, la misma presento cambios en el sistema internacional, por ejemplo a partir de un mayor protagonismo a la agenda económica de los países, luego de un periodo donde las consideraciones militares trascendían cualquier otro aspecto de la política interior y exterior de los países. (Roy, Domínguez Rivera, & Velásquez Flores, 2003).

CAPÍTULO 3: La antesala a la integración económica política regional

3.1. Características de las políticas económicas en México

A partir de definir a la política económica como un "*sistema de medidas aplicadas por los gobiernos de los países, que tienen como fin dar certidumbre y orientar el rumbo de actividades productivas, tratando de estimular el crecimiento económico*" (Licona Michel, 2014, pág. 98), se plantea que durante los años previos al TLCAN el gobierno mexicano tomó decisiones en términos político- económicos que en conjunto, no presentaron un patrón de acción lineal. Las políticas económicas que atravesó México en un período no muy amplio fueron de diversa índole, es decir, no se presentó una política de Estado en materia económica.

Así, se identificó un ciclo que tal como plantea Maurer, está relacionado con un período que comienza con un modelo de industrialización por sustitución de importaciones, y un posterior modelo de economía abierta vinculada a la liberalización. Sin embargo, este proceso no fue lineal y cíclico ya que frente a la aparición de diversos problemas, los gobiernos de turno respondían a los mismos de un modo más asociado a un modelo que a otro. Entonces el porqué de una respuesta más asociada a la propagación del modelo interno o un modelo más orientado a la liberalización comercial, parte de entender las relaciones entre los hechos ocurridos en materia política económica y la capacidad de respuesta a partir de una modalidad más pragmática y/o ideológica.

De esta forma, se plantea la relación entre los hechos ocurridos durante el período mencionado y las respuestas en términos de políticas económicas de parte del gobierno presente. En un primer período, a modo de síntesis, durante gran parte del siglo XX se desalentó en México la inversión extranjera y el comercio exterior. Desde principios de los años 50 hasta la mitad de lo que fue la década del ochenta, México, en forma equivalente a muchos países de América Latina, embarcó una estrategia cuyo eje era el proteccionismo comercial acompañado por intervención gubernamental. Por ejemplo, una de las características de este período era la expansión de las empresas públicas. (Maurer, 2006)

De esta forma, en el período de posguerra México adoptó un modelo económico vinculado al modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Entre otros aspectos, abarcó regulaciones a las importaciones, sistema de permisos y precios oficiales, vinculados a un protagonismo de la producción y comercialización a nivel interno (Vega Cánovas, 2014).

A modo cíclico, durante los años setenta se presentaron tasas de crecimiento superiores mayores al 6 por ciento, pero adentrada la década del 80, ese desempeño económico se torna negativo de modo tal que a partir lo que sucedió a partir de la crisis del 82, se produce un efecto negativo sobre la estructura de productividad mexicana. Esto generó que luego los presidentes emprendieran políticas de apertura económica y comercial para estimular el crecimiento económico (Licona Michel, 2014) .En otras palabras, el período de industrialización aparece vinculado al "boom petrolero" cuyo quiebre, condujo luego, a un modelo de economía abierta. Este proceso no ha sido ni fácil ni rápido, ya que implicó un manejo de variables macroeconómicas a partir de políticas de ajuste acompañado de períodos intercalados más recesivos y otros caracterizados por un crecimiento moderado (Salinas Callejas & Tavera Cortés, 2007).

Frente a un reconocimiento implícito de las limitaciones que el modelo tenía, es preciso destacar que durante el gobierno de José López Portillo (1976-1982), y con la voluntad de impulsar una mayor competitividad a nivel internacional es que México decidió firmar con Estados Unidos un pacto bilateral conocido como "Acuerdo sobre productos tropicales" firmado por ambos países el 2 de diciembre de 1977 en la ciudad de Washington, dentro del marco de la Ronda Tokio del GATT. Esto fue posible más allá que México no sea miembro de la organización. En términos generales, el acuerdo lo que permitía era abrir el mercado estadounidense a productos como frutos, legumbres, artesanías mexicanas, y por otro lado, permitía el acceso de instrumentos, piezas, motores estadounidenses al mercado mexicano (Herrera & Santa Cruz, 2011).

"*En otras palabras, entre los años 1977-1979 surgió al interior del gobierno mexicano una clara conciencia de que la integración al sistema multilateral de comercio era necesaria para promover una nueva estrategia de desarrollo, con base en la promoción de manufacturas*" (Vega Cánovas, 2014, pág. 24). Sin embargo, un cambio de perspectiva hizo que el Acuerdo no fuera ratificado por el Senado mexicano

y esta decisión se reforzó con el hecho que el 18 de marzo de 1980, el presidente López Portillo anunció tres decisiones que avalan una postura nacionalista frente a considerar que el poder que le otorgaba la posesión de un producto considerado estratégico como el petróleo, hacía innecesario volcarse a una política comercial y económica como el ingreso al GATT. Esto se debe a que ese cambio que se había planteado realizar a partir de las negociaciones para ingresar al GATT y para el Acuerdo de productos tropicales, se vio obstruido por la relación entre el segundo choque petrolero de 1979 y la confianza de México en su producto estratégico (Vega Cánovas, 2014). Entonces, ¿Había una conciencia de cambio hacia una mayor apertura o en cuanto era posible se volvía a un modelo basado en una ideología orientada al modelo de mercado interno y la confianza en el petróleo?

A partir de esto es relevante destacar que la alternativa que se había contemplado más asociada a un acercamiento con Estados Unidos y una mayor liberalización que servirían para solventar las falencias del modelo orientado hacia el interior, se planteaban como una alternativa práctica ya que, ante el primer cambio que pudiera favorecer continuar con el modelo establecido, se generaban decisiones ya sea para cancelar o para atrasar un cambio propuesto. Esto implica que en cuanto se vieron limitaciones, se intentó aplicar una medida pragmática, que tal como menciona Domínguez se caracteriza por una aplicación de una medida a partir de un objetivo a partir de una evaluación de medios posible. La misma no concluyó con éxito ya que al año siguiente López Portillo reafirmó las bases del modelo nacionalista. Es decir, terminó primando una serie de medidas que partían de políticas económicas más vinculadas a una ideología asociada al valor del mercado interno ya que la ideología se refiere al hecho de mantener una visión determinada del mundo, mantiene el autor.

A semanas de la declaración oficial de la imposibilidad de pago de la deuda en 1982, López Portillo procedió, a partir de un decreto, a nacionalizar la banca privada mexicana, una medida que fue un punto de confrontación entre la iniciativa privada encabezada por los banqueros y el Estado mexicano (Tello, 2006).

Nuevas alternativas vinculadas a la liberalización económica

Sin embargo, los problemas se acrecentaban y la política económica de México presentó un quiebre a partir de la crisis de la deuda externa en 1982, la cual generó un

cambio de perspectiva. Así, en concordancia con el gobierno de Miguel de la Madrid (1983-1988), se propusieron tres tareas: encontrar una solución a la deuda externa, estabilizar el desplome económico y realizar un cambio estructural para que exista una posibilidad de crecimiento sin correlato con la deuda externa. Los cambios que el gobierno consideró realizar a partir de entonces, guardaban relación con la creencia que siguiendo los patrones de comportamiento vigentes hasta ese entonces un cambio que apueste al crecimiento económico no sería posible. Para comenzar a hacer efectiva una solución, se dictó un decreto del poder ejecutivo que introdujo reformas comerciales. El punto clave de preocupación se basaba en la concepción que el proteccionismo estaba interrumpiendo la posibilidad de crecimiento económico en relación a la limitación en el crecimiento de las exportaciones no petroleras, pero por el momento no existían medidas concretas que ayuden. Un punto importante fueron las relaciones con el FMI para poder financiar la deuda, lo que implicaba una relación con un organismo internacional.

En 1985, un nuevo desplome de los precios del petróleo hizo que se considere evidente la necesidad de la reestructuración de los mercados no petroleros. La liberalización comercial vino de la mano de una serie de medidas. *"Más aún, el ingreso al GATT dio un mayor impulso a las reformas comerciales que ya estaban en marcha, sobre todo en lo relativo a la eliminación de requisitos para licencias de importación, reducción de aranceles y eliminación gradual de los precios oficiales de referencia para las importaciones"* (Vega Cánovas, 2014, pág. 28).

En este período, y más específicamente en el año 1987 se dieron una serie de reformas que permiten afirmar un proceso de liberalización. Esto se debe a una serie de medidas que permitieron dicho proceso, entre las que se encuentran, una reducción de la tasa máxima de arancel de importación del 40 al 20 por ciento y la eliminación de la mayoría de los impuestos y permisos de importación. Por otro lado, se llevaron a cabo una serie de medidas de liberalización en materia de inversión extranjera, derechos de propiedad intelectual y la transferencia de tecnología, en complemento con la política de desregulación y privatización. Es importante comprender que en 1988 asume Carlos Salinas de Gortari quien continuó esta política de liberalización y "*Así, […] México se convirtió en una de las economías más abiertas del mundo en vías de desarrollo. La economía mexicana pasó de un régimen de importaciones restrictivo, en el cual casi*

todos los artículos estaban sujetos a un permiso de importación que se otorgaba según el criterio de los funcionarios de comercio exterior y, en el caso de ciertos productos, era negado por completo, a un régimen en el cual se aplicaron restricciones cuantitativas sólo a algunos sectores de la economía, como la agricultura, el petróleo y sus derivados, los vehículos automotores, los productos farmacéuticos, electrónicos y calzado" (Vega Cánovas, 2014, pág. 29).

Tabla Nro 1: Diferenciación de productos comercializados en México

	1985		1993	
	$	%	$	%
Petróleo	14 767	49.6	7 375	12.7
Primario y extractivo	1 919	6.5	2 783	4.8
Manufacturas	4 978	16.7	19 832	34.2
Industria maquiladora	5 094	17.1	21 853	37.7
Servicios turísticos	2 989	10	6 167	10.6
Total	29 748	100	58 000	100

Fuente: extraído de Vega Cánovas (2014). *México y Estados Unidos: La economía política del Libre Comercio* (22-09-16).

Lo mencionado implicó que si bien el petróleo no dejó de ser un recurso importante en México, se derribó la mirada dogmática que se tenía respecto del mismo, ya que *"El dogmatismo se refiere a una idea, a un esquema mental desarrollado en algún momento que pudo resultar adecuado entonces, pero que se desconecta de la realidad presente […]"* (Domínguez, 2008, pág. 184). Así, se pudo comprobar a partir de sus crisis que una extrema confianza sin considerar otros mercados generó inconvenientes.

Los primeros intentos de pragmatismo previos a la crisis del 82 se caracterizaban por un "dinamismo errático", un concepto referido a generar una dinámica a partir del proceso de toma de decisiones políticas pero que genera resultados no favorables, por una visión errónea del problema (Licona Michel, 2014). Por otro lado, sin caracterizar al liberalismo comercial de la segunda mitad de la década de 1982, sí se puede plantear a partir de lo plasmado que el pragmatismo generó un dinamismo no errático, sino que estaba a la altura de las expectativas del gobierno ya que con Salinas de Gortari las ideas tecnocráticas cobraban protagonismo.

3.2. Características de las políticas económicas en Estados Unidos

En relación a las políticas económicas en Estados Unidos, el libre comercio se vinculó a dicho país ya desde el liderazgo que ejerció en el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) y las rondas comerciales multilaterales que surgieron bajo el mismo acuerdo (Ortiz, 1988).

Esto se vincula con el hecho de que el régimen comercial multilateral de posguerra se relacionó con la diplomacia estadounidense. Luego de la segunda guerra mundial, dicho país defendió la idea que el libre comercio no sólo era el mecanismo ideal para lograr la eficiencia económica y el bienestar nacional, sino también el medio óptimo para asegurar la paz mundial (Vega Cánovas, 2014).

Ronald Reagan, asumió su mandato en 1981 y lo ejerció hasta 1989, por lo tanto, fue el representante del poder ejecutivo durante casi toda una década. En términos económicos, Estados Unidos estaba en un decenio de recesión. Por este motivo, uno de los principales objetivos de dicho presidente fue abatir la inflación y generar de este modo, una alta tasa de crecimiento económico. El nuevo gobierno republicano trajo cambios en la concepción de la política económica con impacto tanto a nivel interno como externo. Diversos países se vieron afectados por esto, debido por un lado a la proximidad geográfica, como se destaca en el caso de México, y por otro lado, a la vinculación económica para aquellos que no comparten fronteras ni cercanía pero si grandes vínculos comerciales (Bouzas, 1982) .

En términos específicos "*[…] La estrategia económica combinó la "ortodoxia monetaria" con la llamada "política ofertista" con el fin de generar un proceso dinámico y sostenido que rompiera el encadenamiento de la estanflación. Se suponía que al restarle velocidad al crecimiento de la masa monetaria se podría contraer la inflación sin frenar las posibilidades del sector productivo, al cual se estimularía por medio del ahorro y la inversión derivados de una reducción impositiva, la cual, a su vez, fomentaría la producción global y permitiría elevar la recaudación a pesar de las menores tasas de impuestos. Todo lo anterior permitiría, por último, reducir el déficit fiscal"* (Ortiz, 1988, pág. 538).

En el período de 1983-1984, el crecimiento económico de Estados Unidos registró ya un dinamismo espectacular con tasas de crecimiento de 3.5 y 6.5 por ciento y se logró un drástico abatimiento de la inflación. El crecimiento de la demanda interna de Estados Unidos generó un impacto en las importaciones, ya que tuvieron en este período un gran aumento. Esto contribuyó a la recuperación económica, a su vez de aquellos países que pudieran aprovechar la gran demanda y a su vez, los beneficios de vincularse políticamente con el centro hegemónico. A nivel geopolítico, el efecto de la economía estadounidense no fue igual sino asimétrico y limitado en algunas regiones.

Libre comercio, capitales e inversión

Así, el libre comercio aparece de la mano de una canalización de capitales vinculado a su política expansionista, lo que ha motivado numerosas importaciones. Esto produjo una gran acumulación de dólares en el exterior, los que volvieron a Estados Unidos, por su confianza en una economía en crecimiento y la liberalización de los movimientos internacionales de capitales (Ortiz, 1988).

Estados Unidos se convirtió en receptor de inversión, "*[…] porque no resultaba atractivo canalizar inversiones y capitales a Europa, debido a su débil crecimiento económico y sus menores tasas de interés, ni a los países en desarrollo, que se encontraban en una crisis de endeudamiento externo. En 1985 los activos extranjeros en Estados Unidos superaron a los de éste en el exterior, con lo que se convirtió en deudor neto; con ello la presencia estadounidense en el sistema capitalista sufrió una notable transformación"* (Ortiz, 1988, pág. 540).

Acá se puede plantear un punto de quiebre, ya que aparece una situación crítica para Estados Unidos. En términos políticos económicos Reagan presentó un lineamiento político económico que apareció vinculado a una ideología de libre comercio. Sin embargo, a partir de 1985, el panorama estadounidense se oscureció ya que ésta transformación mencionada generó un impacto en las decisiones políticas y frente a la desestabilización la respuesta fue dejar de lado los valores ideológicos de libre comercio para focalizarse en políticas proteccionistas a partir de comprender que en términos costo-beneficio ese era el camino más favorable.

Nuevas medidas proteccionistas

Así, en 1986 se pueden destacar la presencia de una serie de medidas proteccionistas. A modo de ejemplo, se señalan algunas de las medidas que formaron parte de este año. En primer lugar, se suprimió la preferencia arancelaria para 149 productos cuyas importaciones ascendían a 2 400 millones de dólares. A nivel interno, se apoyaron los precios agrícolas internos y se aplicaron subsidios a las exportaciones. A nivel internacional, existió una relación entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE) y otros países asiáticos como Japón. Los acuerdos de este entonces eran más que nada pragmáticos. Esto se refiere a que por ejemplo *"Presionados por Estados Unidos, Japón y después Taiwán, los miembros de la CEE suscribieron acuerdos de "autolimitación" de exportaciones de máquinas-herramienta. Para aumentar la presión sobre la RFA y Suiza, recalcitrantes a suscribir dichos acuerdos, el presidente Reagan anunció que las aduanas de su país controlarían las importaciones de ambos orígenes para evitar que se rebasaran los límites definidos por el Gobierno, pues de lo contrario se tomarían medidas unilaterales"* (Ortiz, 1988, pág. 542)

A nivel exportaciones, el proteccionismo que practicó Estados Unidos fue para proteger su industria y evitar el ingreso de importaciones. Lo característico de este país fue que aplicó todas las estrategias y negociaciones políticas para poder exportar sus productos y así obtener ganancias. Por ejemplo, con respecto a la CEE "*[…] Así firmó un acuerdo para que Estados Unidos exporte hacia esos países más de 2 millones de toneladas anuales de maíz y 300 000 de sorgo hasta 1990"* (Ortiz, 1988, pág. 542). De esta forma, Estados Unidos se guío durante este período por las necesidades que su propia economía política le fue dictando, es decir, en aquellos momentos de crisis, el pragmatismo cobró gran protagonismo. El comportamiento de Estados Unidos impactó directamente por su posición en el sistema internacional en diversos países como Japón quienes tuvieron que buscar otros mercados para poder alterar su estrategia con Estados Unidos.

Sin embargo, ni siquiera en un momento de proteccionismo, se dejó de lado la ideología del libre comercio. Estados Unidos ha sabido combinar pragmatismo e ideología a partir de que no es que aplicó el proteccionismo a todas las naciones con las

que interactuó sino que estableció diferentes tratos. Por ejemplo, paralelamente en 1985, Estados Unidos firmó un acuerdo bilateral de libre comercio con Israel.

Estados Unidos como una economía abierta

Aguado destaca que no se puede hablar de Estados Unidos como una economía cerrada. Esto se plantea, a partir de comprender que siempre Estados Unidos más allá de las disminuciones que tuvo en el Ahorro Nacional, la inversión de dicho país siempre mantuvo un cierto margen de estabilidad.“ *El problema en la década de los ochenta en EEUU es que el país que en 1980 prestó, en términos netos, al exterior 13 mil millones de dólares pasó a recibir prestado del exterior, en esos mismos términos netos, 144 mil millones de dólares, solamente seis años más tarde, en 1986. En los años 80, Estados Unidos pasó de ser un país acreedor neto a un país deudor neto en la espera financiera internacional, suplantando rápidamente a Brasil como la nación con la mayor deuda externa del planeta*” (Aguado, 2006, pág. 164). Así, el problema económico de 1985 causó una urgencia de respuesta que llevó a una medida pragmática y eficiente en términos costo-beneficio, pero siempre con un margen de ideología en paralelo.

La política de Estados Unidos se caracteriza por su versatilidad, pues transita del multilateralismo al bilateralismo, utilizando las políticas proteccionistas o de libre cambio, la primera para los sectores de su economía amenazados, y la segunda, para sus sectores competitivos en momentos de crisis. Esto permite comprender que, el patrón de acción a nivel política económica en Estados Unidos fue lineal, se entrecruzan pragmatismo e ideología con claridad, y en el momento en el cual primó el pragmatismo de la mano del proteccionismo, paralelamente los parámetros ideológicos se hicieron presentes, por ejemplo a partir de un Tratado de libre comercio.

El 20 de enero de 1989 asumió el poder ejecutivo George H. W. Bush, con quien las negociaciones del Tratado de libre comercio de América del Norte se volvieron fácticas. Dicho presidente consideró que la ideología se relacionaba con entender que el área de libre comercio constituye un mecanismo óptimo para alcanzar las metas tradicionales de la política comercial, entre las que se destacan reducciones en las barreras comerciales extranjeras y la promoción de nuevos acuerdos multilaterales mediante la ampliación de acuerdos de libre comercio bilaterales o como mecanismo para equilibrar los flujos comerciales bilaterales (Vega Cánovas, 2014).

Capítulo 4: Coordinación de políticas económicas

4.1. Coordinación de políticas económicas entre México y Estados Unidos

La coordinación de políticas económicas entre Estados Unidos y México que llevó al TLCAN fue un proceso que formó parte, por un lado de las relaciones comerciales ya mencionadas, así como un vínculo aún más profundo entre ambos países a partir de la asunción al poder ejecutivo de George H.W Bush (1989-1993) en Estados Unidos y Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) en México, que continuó con sus sucesores.

La estrategia que planteó el presidente mexicano, plantea Robert Pastor que comenzó de la siguiente manera: *"Cuando Salinas de Gortari llegó al poder en diciembre de 1988, comprendió que el éxito de la economía mexicana dependía de si podría reducir su deuda y atraer grandes sumas de inversión privada. Fue primero a Europa Occidental, pero encontró a los gobiernos muy enfocados en ayudar a Europa del Este después del final de la Guerra Fría. Se fue posteriormente a Japón, pero los encontró muy prudentes en cuanto a desafiar a Estados Unidos en su vecindario. […] Por lo tanto miro hacia Washington buscando un acuerdo de libre comercio y la llave que presumiblemente abriría la puerta de la inversión extranjera"* (Pastor, 2014, pág. 361).

Salinas de Gortari ahondó aún más en las transformaciones que se venían gestando hacia fines de la década de 1980. Luego de una historia de nacionalismo defensivo, donde la inversión extranjera se dejó al margen y sobresalió la preponderancia del papel del Estado en la economía, se reevaluó la estrategia cuando la crisis de la deuda se planteó peligrosa, orientándose así la producción al exterior.

Con respecto a Estados Unidos bajo la presidencia de George H.W. Bush, consideraba importante la reconquista de mercados, destacándose los recursos naturales de sus países vecinos, como el petróleo de México. A su vez, un México afectado por la devaluación del peso hizo que los salarios se vuelvan muy bajos y aún menores a países como Taiwán o Singapur y de este modo, Estados Unidos consideró importante la mano de obra mexicana (Pastor, 2014).

Por otro lado, con respecto a Canadá (el otro miembro del TLCAN), en el invierno de 1987 negoció un ALC con Estados Unidos, firmado en 1988. La estrategia de Estados Unidos guardaba relación con que de esta forma, se generaba una interdependencia. Así, una de las opciones de la política comercial que, en la segunda mitad de la década pasada despertó un gran interés fue la del área de libre comercio. La misma se constituyó como un mecanismo de tipo óptimo para alcanzar las metas tradicionales de las políticas comerciales (Vega Cánovas, 2014).

En octubre de 1989 Salinas de Gortari y Bush firmaron acuerdos sobre comercio, inversión, medio ambiente, embarques de acero e industria textil. Se habló también de la protección de patentes y derechos de autor en México. Ambos países consideraron que el establecimiento de un Tratado de libre comercio era la mejor opción para poder ampliar las relaciones que se venían gestando y así generar las negociaciones para un espacio de comercio e inversión (Vega Cánovas, 2014).

Uno de los encargados de las negociaciones fue la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), organismo dentro México encargado de regular, orientar y conducir políticas de comercio exterior. El protagonismo de la SECOFI guardó relación con la desaparición de la Subsecretaria de Asuntos económicos de la Secretaría de Relaciones Exteriores, y así la SECOFI se consolidó en su función como entidad que negocia acuerdos comerciales internacionales. Esta función se vio aún más reforzada cuando asumió el liderazgo en las negociaciones del TLCAN, ya que se consideró que dicho organismo ofrecía mayor flexibilidad tanto técnica como administrativa (Méndez Martínez, 2015) .

"En agosto de 1990, Carlos Salinas presentó al Congreso mexicano la solicitud para la negociación formal, y George Bush notificó al Congreso estadounidense su interés de negociar el tratado comercial. En febrero de 1991 Canadá se unió al proyecto e iniciaron las negociaciones formales ese mismo mes. A partir de esa fecha el discurso gubernamental en México estuvo dirigido a resaltar las expectativas positivas del acuerdo comercial. La agenda quedó definida en seis grandes áreas: 1) acceso a mercados; 2) reglas de comercio; 3) servicios; 4) inversión; 5) propiedad intelectual; 6) solución de controversias" (Narváez, 2001, pág. 94).

Papel del sindicalismo en las negociaciones

Desde el punto de vista político, dentro de las negociaciones se presentaron intereses contrapuestos. En términos amplios, se puede clasificar entre aquellos grupos/ sectores que estaban a favor del TLCAN y aquellos en contra. Narváez plantea que el sindicalismo dentro de México mantuvo, en términos generales una visión positiva sobre el Tratado, en tanto en Estados Unidos, la aversión sindicalista al mismo fue general (Narváez, 2001). Respecto a otras posturas del contexto sindical mexicano algunas expresaban su preocupación por las posibles consecuencias del tratado en las relaciones laborales.

Tomando a México, se rescató la postura de Arturo Romo, secretario de Educación de la Confederación de trabajadores de México, quien expresó: "*Somos gente con historia, tradición e identidad, apoyamos el propósito de crear un área de libre comercio de Norteamérica, sobre la base de la independencia, no de la subordinación. La integración económica de las naciones de este continente constituye un proceso inevitable, con o sin acuerdo de libre comercio. Es mejor dirigir esta integración que convertirse en una de sus víctimas".* En forma complementaria, De la Vega, senador y secretario de asuntos económicos de dicha Confederación, señaló "*se tiene la esperanza […] de que haya un mercado cautivo de 360 millones de habitantes, que no exista competencia desleal por parte de los tres países haya economías complementarias que pudieran en un momento dado, surtir a los tres. Esto traerá como resultado mayores inversiones, capitales frescos a México, y lo que es fundamental, la creación de mayores posibilidades de empleo.*" (Narváez, 2001, pág. 96).

Lo que se planteaba era que si el TLCAN garantizaba un flujo comercial estable traería consigo el aumento de la producción y el desarrollo de la economía mexicana, mejorando niveles de vida de los trabajadores. Con respecto al tema en cuestión, el TLCAN tenía en sí mismo una voluntad de progreso, ya que los países consideraban que el mismo ayudaría a sus economías y a definir otros aspectos cómo migraciones, leyes laborales, temas ambientales, entre otros. En referencia a la presencia de diversos tipos de actores a nivel internacional, el eje está puesto en los dos países mencionados, pero siempre teniendo como agente intermedio al TLCAN, en el sentido de la entidad que creó a nivel internacional, de tipo trilateral.

Interdependencia y ganancias absolutas en el TLCAN

Lo mencionado guarda relación con diversos factores, entre los que se destacan, la interdependencia entre Estados como factor clave en las Relaciones Internacionales y el modo a partir del cual, frente a la cooperación entre países las posibilidades de un conflicto armado disminuyen. A su vez, esto lleva al concepto de que es posible el avance, la integración, aunque existan diferencias de lengua, tradiciones, políticas llevadas a cabo y normativas, entre otros aspectos a destacar (Burchill, 2001)

La voluntad para negociar el TLCAN guarda relación con la concepción de ganancias absolutas. Las relaciones en el sistema internacional son cada vez más interdependientes. La posibilidad de llegar a un acuerdo en el cual ambas partes tengan beneficios es posible ya que, se deja de lado la concepción de suma cero, es decir, que todo lo que gane un actor implica por defecto, la pérdida del otro. De esta forma, la preocupación no está puesta en las ganancias relativas sino que se priorizan las ganancias absolutas (Burchill, 2001).

Esto se puede aplicar a la percepción de Estados Unidos y México a la hora de emprender el TLCAN ya que el aliento para cooperar se encontraba en una mentalidad largo plazista en la cual más allá los diferenciales de ganancias todos los participantes del Acuerdo conllevan ganancias de algún tipo.

Desde el aspecto del procedimiento, en Estados Unidos el Congreso aprobó el "*fast-track*" para poder negociar el TLCAN con mayor rapidez. Uno de los que intentaron obstaculizar el Tratado fue el movimiento obrero ya que trató de restringir el número de los sectores económicos cubiertos por el tratado comercial, y paralelamente intentaba ampliar la agenda social y ambiental para desalentar a las empresas estadounidenses de invertir en esos sectores (Pastor, 1993).

A nivel político, en las negociaciones existió un desequilibrio entre asesores en las negociaciones e intervención de privados y sindicales. Luego de 14 meses de negociación en agosto de 1992, los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México anunciaron oficialmente haber llegado a un acuerdo para crear el área de libre comercio de América del Norte. El 7 de octubre de 1992, los mandatarios de los tres países firmaron de manera inicial el TLCAN pero era demasiado tarde para obtener la

aprobación del congreso estadounidense antes de 1993.Ese mismo año significaba el fin del mandato para dos de los tres poderes ejecutivos involucrados, primero George Bush en Estados Unidos, después Brian Mulroney de Canadá y por último Carlos Salinas de Gortari a fines de 1994.

Acuerdos paralelos en materia laboral y ambiental

Si bien los opositores al tratado comercial perdieron la primera batalla el día 23 de mayo de 1991, cuando la Cámara de representantes autorizó a George Bush a utilizar la vía rápida (*fast- track*) en la negociación del TLCAN, al dejar el cargo del ejecutivo Bush, hizo renacer la actividad de sus opositores debido a que durante su campaña presidencial Clinton manifestó ciertas reservas respecto del Tratado que previamente había negociado y firmado su predecesor (Narváez, 2001).

La Federación Estadounidense del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales (AFL- CIO) presentó una gran aversión al tratado, la que se vio complementada por otros grupos laborales como el Instituto Norteamericano de Fabricantes textiles. La propuesta en crear acuerdos paralelos al TLCAN en asuntos laborales y ambientales surgió como una necesidad política del presidente Clinton, y se concretó cuando tomó posesión del cargo el 20 de enero de 1993. Entendió que si se quería firmar el Tratado había que calmar a las voces opositoras. Por eso tuvo que buscar la forma de que el Congreso firme a favor y los acuerdos paralelos serían de gran ayuda. Finalmente el TLCAN se firmó a fines de 1993 para entrar en vigor el 1 de enero de 1994.

4.2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Los objetivos del Tratado se encuentran en el artículo 102, y se refieren a: "*eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y establecer*

lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado". (Artículo 102 Objetivos, TLCAN)

El TLCAN, fue el punto de culminación de la integración económica de Norteamérica, y entendido en términos políticos un Tratado de libre comercio"*[...] puede convertirse en un instrumento para la reducción de las diferencias en las políticas a fin de conservar en la mayor medida posible la equidad en la integración económica en expansión."* (Pastor, 1993, pág. 273). Así, el TLCAN, tal como se mencionó, fue el resultado de un entramado de intereses que lograron arribar a un Tratado formal jurídico, por lo cual se puede analizar a partir de lo que plantea el Institucionalismo Liberal de la siguiente forma:

"*Los Institucionalistas liberales comprenden que la cooperación entre Estados puede resultar frágil, más aún, en el caso que los procedimientos de aplicación sean débiles.Sin embargo, enmarcado en un ambiente de crecimiento regional y de integración global, los Estados se pueden encontrar frente a la situación de localizar una coincidencia de intereses estratégicos y económicos que se puede convertir en un Acuerdo formal que determine reglas de conducta*." (Burchill, 2001, pág. 40)[2].

Bajo esta concepción es relevante insertar el Tratado del Libre Comercio de América del Norte como aquel factor que genera la interdependencia entre México y Estados Unidos. El TLCAN implicó una materialización formal a partir de un Tratado con estatuto jurídico, aunque ya previamente se venía gestando de manera no oficializada. Esto guarda relación con el modo a partir del cual los gobiernos llevan a cabo una regulación y planificación de las relaciones transnacionales e interestatales (Keohane & Nye, 1988).

Liderazgo político

Hay una dimensión de liderazgo importante a destacar en la firma del Tratado, que debe estudiarse a la luz del poder situacional de Nye. El mismo implica que los líderes se inmiscuyen en técnicas vinculadas al poder duro o al poder blando, dependiendo de la situación en la cual estén. El énfasis en el poder blando se aplica a este tema de investigación ya que el mismo implica la obtención de los resultados

[2]Traducción propia.

deseados a partir de una atracción, persuasión, en lugar de ejercer coacción. Así se expresa: *"Desde el punto de vista de la conducta, el poder blando es un poder atrayente. Desde el punto de vista de los recursos, los recursos del poder blando, son las cualidades- tangibles e intangibles- que suscitan esta atracción"* (Nye, 2011, pág. 45).

Esto se puede aplicar a Estados Unidos y México, ya que se combinan cualidades intangibles, entre las que se encuentran perspicacia política, planificación y proyección a tiempo, poder de negociación, entre otros; con cualidades tangibles. Con respecto a estas últimas, es preciso mencionar, las capacidades materiales, en este caso no bélicas, sino económicas. Esta expectativa estable, enmarcada dentro del TLCAN, implicó muchos pasos de negociación, comunicaciones entre los países involucrados, para tener la mayor información posible al momento de firmar el Tratado y su posterior puesta en vigencia.

El TLCAN implicó un marco legal, con lo cual se destaca la confiabilidad legal. Dicho concepto se refiere a que frente a la falta de una autoridad central en las Relaciones Internacionales, y el mantenimiento de la autonomía por parte de cada Estado, la confianza y la certidumbre, no vienen de la mano de una institución internacional que ejerza autoridad sobre los Estados, sino de la misma naturaleza del tratado acordado. Al estar bajo la presencia de gobiernos nacionales, la confianza que se genera entre Estados, si bien es menor y menos sólida a la generada al interior de los mismos, es posible. Lo que se destaca en los pactos que se generan a nivel internacional, es que la confiabilidad legal abarca tanto el aspecto jurídico pero también el hecho que se cree a partir de la cooperación, una expectativa estable y de tipo mutua sobre la conducta del otro. (Keohane, 1988).

Integración regional

El TLCAN se vinculó con el regionalismo. A nivel teórico, dentro del amplio rango del regionalismo, se establece una diferenciación entre integración económica regional y cooperación regional. La integración económica regional abarca la integración de mercados (comercio) así como la coordinación/ armonización de políticas, siendo este último aspecto compartido también por la cooperación pero la principal diferencia se refiere a que la cooperación regional solo abarca la cooperación

de tipo funcional/sectorial. Es diferente que los países cooperen en un espectro de temas, sin ligarse a preferencias comerciales. La coordinación y armonización de las políticas ocupan una posición intermedia (Schiff & Winters, 2003). Por lo tanto, el TLCAN se puede comprender dentro de la categoría de integración y no cooperación.

El TLCAN se puede enmarcar dentro de la integración regional entendida como un proceso multidimensional, la cual abarca desde temáticas económicas y comerciales hasta políticas, sociales, culturales y ambientales. Desde el punto de vista productivo, guardó relación con la necesidad de ir más allá de los mercados nacionales para involucrarse en economías de escala. A nivel histórico, el TLCAN fue el punto de culminación de los años noventa, donde las economías de la región reorientaron su desarrollo y redujeron sus niveles de protección, dando pasos en la actualización de sus esquemas de integración y estableciendo entre ellas variadas formas de acuerdos comerciales (Bárcena, 2014).

Exportaciones e importaciones a partir del TLCAN

El TLCAN significó para México la garantía jurídica para vender sus mercancías a aquel país; y para Estados Unidos representó la estrategia posible para vincularse con México a partir de oportunidades de inversión, nuevos mercados y generación de economías a escala.

Tabla Nro 2: México y el comercio con el mundo luego del TLCAN (en millones de dólares)

Países / Regiones	Exportaciones				Importaciones				Saldo Comercial		
	1994	1998	2001	1994-01	1994	1998	2001	1994-01	1994	1998	2001
Mundo	60 817	117 442	158 547	14,7	79 345	125 242	168 276	11,3	-18 528	-7 800	-9 729
TLCAN	53 128	104 393	143 444	15,2	56 458	95 387	117 881	11,1	-3 330	9 006	25 563
Estados Unidos	51 645	102 872	140 373	15,4	54 837	93 095	113 646	11,0	-3 192	9 777	26 727
Canadá	1 483	1 521	3 071	11,0	1 621	2 292	4 235	14,7	- 138	- 771	-1 164

Fuente: extraído de Puyana (2003). *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa.*(07-10-16).

En la Tabla Nro 2[3], se diferenció entre exportaciones, importaciones y saldo comercial (diferencia entre exportaciones e importaciones). Se tomaron los años

[3]Fragmento

1994,1998 y 2001 para dar cuenta del margen creciente de las exportaciones e importaciones. Dentro de los montos expresados en millones de dólares, se infiere que en los tres casos seleccionados del total exportado e importado con el "Mundo", la mayoría de las mismas pertenecieron a países miembros del TLCAN, con lo cual denota la intensa relación comercial.

En primer lugar, se hace énfasis en la brecha que existe en los montos en millones de dólares obtenidos del resto de los países ajenos al TLCAN, ya que por ejemplo de los 117 442 millones de dólares que obtuvo México en 1998 debido a sus exportaciones, 104 393 millones de dólares pertenecieron al comercio con Estados Unidos y Canadá. Más precisamente, ese mismo año 102 872 millones de dólares pertenecieron a Estados Unidos, por lo cual, existe una amplia brecha entre el comercio con Estados Unidos y Canadá, superando en grandes términos la relación comercial Estados Unidos-México. Este comportamiento se ejemplificó con el año 1998, pero se observa en el gráfico en todo el marco temporal. Se pueden distinguir así dos grandes brechas: una referida al diferencial de dinero entre los países miembros del TLCAN y el resto del mundo; y por otro lado a nivel interno del TLCAN, el diferencial de dinero se da superado en amplia medida por Estados Unidos ante Canadá.

De este modo, uno de los motivos por los cuales el trabajo propuso vincular a México con Estados Unidos y no con Canadá fue por relación bilateral intensa en términos políticos y económicos entre ambos, aunque no dejando de mencionar al tercer participante del Tratado.

Capítulo 5: Política de Estado de libre comercio en México y Estados Unidos

5.1. Trascendencia del TLCAN

Con respecto a México, ocupó el poder ejecutivo Ernesto Zedillo Ponce de León entre el 1 de diciembre de 1994 y el 30 de noviembre de 2000. Esto implicó que el primer año de la puesta en vigencia del Tratado aún continuó Carlos Salinas de Gortari.

Las acciones de la administración de Zedillo Ponce de León en términos de política económica, en parte fueron orientadas a volver integrales las políticas que había comenzado a desarrollar su predecesor, por eso se destaca a Salinas de Gortari. "*La política de CSG procuró maximizar los beneficios de la apertura con el GATT y tener acceso a cualquiera de los bloques económicos de comercio: Estados Unidos y Canadá, Europa o Japón y los países de la Cuenca del Pacífico. Esa visión fue su principal estrategia para obtener el capital y la inversión productiva requeridos para promover el crecimiento y el empleo. Con esta táctica, se inició la segunda etapa de apertura del comercio exterior del país, en específico, con la firma del TLCAN, el 14 de septiembre de 1993, y su puesta en marcha el 1 de enero de 1994*." (Unda Gutierrez, 2003, pág. 109)

A partir de esto, es preciso mencionar que desde Carlos Salinas de Gortari se comenzaron a sentar las bases para formar una política de Estado de libre comercio.

De esta forma, Zedillo continuó, en parte con esa segunda etapa mencionada. Así luego de la puesta en vigencia del TLCAN, en abril de 1994, se preparó el terreno para la entrada de instituciones extranjeras, con la publicación de la reglamentación para su establecimiento, a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), que luego se vio acompañado por el gobierno de Zedillo Ponce de León, en cuyo período se concentró el mayor porcentaje (70%) de las medidas tomadas en materia de servicios financieros (Unda Gutierrez, 2003).

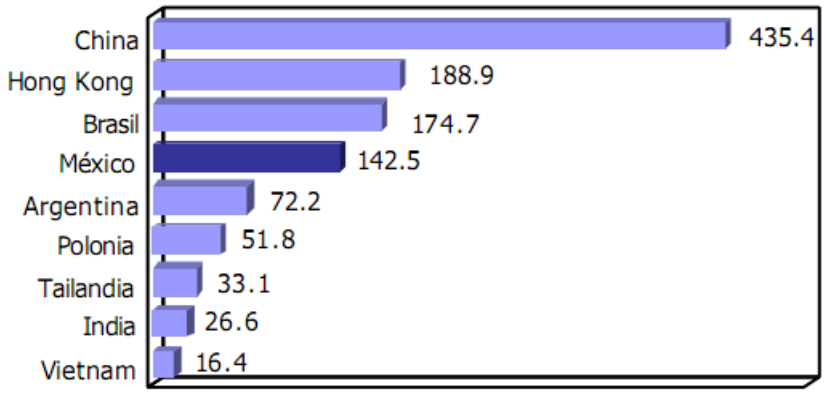
Zedillo, continuó, mantuvo y reforzó muchos de los lineamientos que su predecesor Carlos Salinas de Gortari había llevado a cabo. Las reformas salinistas (1988-1994), se caracterizaron por algunas privatizaciones, apertura hacia el exterior, la desregulación de la inversión extranjera que causaron dos efectos principales: un aliento

a la inversión nacional y extranjera en aquellas medianas y pequeñas empresas cuyos productos se volcaron hacia el exterior.

México es el país que mayor inversión extranjera directa recibió en América Latina en el período 1990-1995. A partir del TLCAN, los ingresos netos por inversión extranjera crecieron el doble desde el primer año y se han mantenido en el mismo nivel anual hasta 1998, con poco más de 10 millones de dólares al año.

La inversión extranjera directa se vio reforzada con el TLCAN y ha tomado varias vías para instalarse en México, variando a partir de los factores políticos y económicos internos y externos. En términos de formato, la inversión en proyectos concebidos para operar en el mercado de América del Norte o para exportar, presentó una fusión entre las empresas mexicanas y las extranjeras a través de diversas formas de coinversión. La mayor parte de las grandes empresas mexicanas exportadoras establecieron diversos tipos de alianza con firmas transnacionales. Otras empresas han establecido alianzas estratégicas para poder conseguir tecnología y mercados y en varias ocasiones se han asociado con sus competidores históricos. A nivel política internacional, la relación política-económica con los demás países, los acreedores internacionales, firmas multinacionales, entre otros actores del sistema internacional ha ido influyendo en forma creciente en la vida política de México a partir del TLCAN. (Alba Vega, 2003)

Gráfico Nro 1: Posición de México en términos de recepción de Inversión Extranjera Directa (1994-2003)

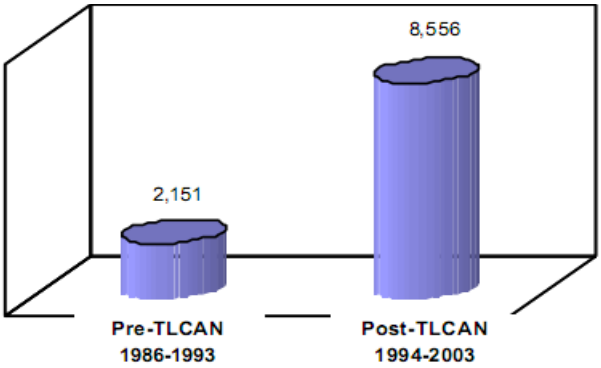


Fuente: extraído de la página oficial de la Secretaría de Economía de México. Comercio antes y después del TLCAN (20-10-16).

México, tal como se detalló en el Gráfico Nro 1 se convirtió a partir de 1994 en uno de los principales países receptores de inversión extranjera directa. Dicho país se ubicó en cuarto lugar entre los primeros nueve países (ubicados dentro del parámetro de países en desarrollo) que recibieron IED dentro del período de tiempo de 1994-2003. Esta posición permite comprender de qué forma México se desligó de forma completa del proteccionismo y adhirió al libre comercio de modo contundente, lo cual fue dándose de forma gradual y cobró solidez a partir de 1994.

Por otro lado, es importante rescatar que el comercio de México a su vez creció dentro de los países miembros del TLCAN en términos de inversión extranjera directa. Esto se conecta, con que si bien México luego del TLCAN reforzó su libre comercio para consolidarlo como una política de Estado, sus lazos con Canadá y aún en mayor medida con Estados Unidos se consolidaron más en este período. Tal como se plasmó en el Gráfico 2, el año 1994, implico un aumento que representó un cambio abismal en la economía mexicana.

Gráfico Nro 2: Inversión extranjera directa hacia México desde Canadá y Estados Unidos (en millones de dólares)



Fuente: extraído de la página oficial de la Secretaría de Economía de México. Comercio antes y después del TLCAN (20-10-16).

La crisis económica de 1994

Zedillo Ponce de León asumió su cargo y a los días se inició en México una de sus mayores crisis económicas. En términos generales, se vincularon factores como una alta proporción de créditos en moratoria, altas tasas de interés y un riesgo e incertidumbre que culminaron en la siguiente situación: "*la intervención del Banco*

Central para proteger la paridad peso-dólar, resultó en una pérdida substancial de reservas internacionales, las cuales cayeron de 20 mil millones de dólares a 5 mil millones de dólares entre enero de 1994 y enero de 1995. Para evitar los ataques especulativos contra el peso y la pérdida de reservas, el gobierno incrementó la emisión de sus bonos denominados en dólares (tesobonos) y redujo la participación de los bonos denominados en pesos (cetes); por su parte, el banco central incrementó las tasas de interés substancialmente; no obstante, la hemorragia de reservas internacionales continuó y la autoridad mexicana se vio forzada a devaluar el peso el 20 de diciembre de 1994" (Castro & Galindo, 2010, pág. 22)

5.2. Pragmatismo e ideología

La crisis generó medidas pragmáticas, ya que luego de la misma existió por un determinado período un recorte de medidas de apoyo financiero del comercio exterior. Durante una parte del año 1995, la actividad central del Estado se limitó a los rescates del sector financiero, como consecuencia tanto de la crisis de 1994 así como de algunos manejos erróneos de la iniciativa privada que hicieron que otros aspectos se dejaran relegados hasta la segunda parte del año 1995. (Unda Gutierrez, 2003)

Nuevas medidas a partir de 1995

"*Una vez preparado el terreno por el gobierno anterior, en 1995 se consolidó la entrada de las instituciones financiera internacionales. De ello se deriva que, en repetidas ocasiones, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público SHCP fijará los límites de capital de las filiales de instituciones establecidas al amparo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Así, la secretaría y la Comisión Federal de Competencia Económica tendrían que dar su aprobación, para impedir que se incurriese en prácticas monopólicas."* (Unda Gutierrez, 2003, pág. 42)

Las medidas tomadas fueron de diversa índole, pero se puede destacar la reducción de las tasas de interés para los créditos otorgados a empresas mexicanas para que se eleve su competitividad y programas destinados al sector agropecuario como la Alianza para el Campo. A su vez, parte de su política comercial estuvo orientada al fomento de programas específicos, a partir de un paquete de estímulos fiscales a aquellas medianas y empresas, así como subsidios a industrias como la industria de la

tortilla o los productores de azúcar. *En el caso de la industria maquiladora de exportación, las medidas se centraron en realizar reformas a los decretos de fomento que existían a favor de ella, en un esporádico apoyo indirecto y en el establecimiento de reglas o cambios en el régimen fiscal. Estas acciones fueron consecuencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)* (Unda Gutierrez, 2003, pág. 87).

Esto implicó que si bien se tomaron medidas restrictivas luego de la crisis, en cuanto pudieron, al poco tiempo comenzar a implementar aquellas acordes a una línea de acción vinculada al libre comercio. En otras palabras, no se utilizó la crisis para poder volver a parámetros proteccionistas, sino que se puede tomar como una "prueba de fuego" de consolidación de una política de libre comercio ya que no sólo se siguieron con medidas de liberalización comercial sino que también se reforzaron para proyectarse hacia una política de Estado de libre comercio.

México bajo Vicente Fox y sus pilares en política comercial

El sucesor de Zedillo fue Vicente Fox, quien ocupó el poder ejecutivo durante el período del 1 de diciembre del 2000 al 30 de noviembre del 2006. Se establecieron diversos ejes dentro de su mandato presidencial. Se propusieron objetivos que se pueden articular en forma de pilares en términos de política exterior. Los mismos se refirieron a una mayor participación en foros multilaterales así como una diversificación comercial hacia América Latina y Europa y por último, una relación con Estados Unidos aún más intensa luego del TLCAN (Sandoval Ruiz, 2008).

Con respecto a la presencia en foros multilaterales "*se pensaba, y no sin razón, que el principio del siglo XXI sería un momento idóneo para reestructurar la arquitectura internacional en casi todos los temas. A una década de concluida la Guerra Fría se esperaba que por fin se abrieran paso nuevos temas y también nuevos actores en la escena internacional […]". Ante este escenario parecía lógico querer posicionar a México lo más cerca posible de los cambios en el escenario y, de haber oportunidad, permitirle ejercer su influencia a fin de que el nuevo arreglo, cualquiera que éste fuera, le resultara benéfico."* (Sandoval Ruiz, 2008, pág. 73)

Al estar enfocado el estudio en México y Estados Unidos se hizo mayor énfasis en el pilar vinculado a la relación bilateral. Durante el gobierno de Vicente Fox, cobró

protagonismo la consolidación de la relación bilateral con Estados Unidos, a través de temas como narcotráfico y migración.

Es importante comprender que luego del TLCAN, México consolidó, a partir de lo mencionado, su política en referencia al libre comercio. Salinas de Gortari siguió una línea de acción vinculada a la liberalización, que fue reforzada aunque con tinte propio por Zedillo, y que se terminó de consolidar con Fox. Ese México que se mostró titubeante a comienzos de los años 80 para liberalizar, ya para el año 1994 en adelante se posicionó con más fuerza en términos de libre comercio hasta lograr consolidarla con Tratados de libre comercio.

Relación México-Estados Unidos luego del TLCAN

En Estados Unidos al momento de firmarse el TLCAN a diferencia de México que ese mismo año significó el comienzo de Zedillo Ponce León. Clinton presenció los primeros años de la puesta en vigencia del Tratado. Cuando dicho presidente llegó al poder ejecutivo norteamericano ya existía una liberalización. Sin embargo, dicha tendencia si no se ponían en acción las políticas correctas se podía alterar, aunque no fácilmente. Por lo tanto Clinton entendió como su deber intentar asegurar esos valores. En su discurso de Asamblea General dijo esto: "*Trabajaremos para fortalecer las democracias de mercado libre mediante la revitalización de nuestra economía interna, la apertura del comercio mundial a través del GATT, del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte y de otros acuerdos, y la actualización de nuestras instituciones comunes*."[4] (Herrera, 2012, pág. 15).

Dentro del mismo discurso, otra de sus declaraciones fue la siguiente: *"Las democracias rara vez se lanzan a una guerra entre sí. Logran socios más confiables en el comercio, en la diplomacia y en la administración de nuestro medio ambiente"*. (Herrera, 2012, pág. 11)

Esta última declaración tomada se puede relacionar con el planteamiento de Doyle, ya que según dicho autor, la democracia como forma de gobierno tiende a promover vínculos económicos con otras naciones, debido a que se priorizan los

[4]Discurso del Presidente de los Estados Unidos de América ante la Asamblea General de las Naciones Unidas. Cuadragésimo Octavo Período de Sesiones. Cuarta sesión plenaria.27 de septiembre de 1993-Nueva York

beneficios de la interdependencia económica frente a la autarquía. A su vez, se comprende que dicha interdependencia económica se traslada a otros ámbitos como el político y el social, por lo que la cooperación entre naciones finaliza teniendo más beneficios que un enfrentamiento armado (Doyle, 1983) Así cuando Clinton declaró que raramente entrarían en guerra, se puede relacionar con lo planteado, y los beneficios que Estados Unidos propuso sobre el libre comercio.

Así, en un contexto de pos guerra fría, Estados Unidos tomó posesión de su papel conductor dentro del sistema internacional, y plasmó el protagonismo de instituciones vinculadas tanto a la democracia como el libre comercio (Herrera, 2012).

George W. Bush y la intensa relación con México

Luego de Clinton, ocupó el poder ejecutivo George W. Bush, cuyo mandato presidencial se dio entre el 20 de enero de 2001 hasta el 20 de enero de 2009. El trabajo posee como marco temporal hasta el 2004, por ese motivo sólo se toma el primer mandato. Se presentó una afinidad ideológica con el gobierno de Fox. Jorge Castañedo, ocupó el cargo de Secretario de Relaciones Exteriores de México del 2000 al 2003. Lo que quería Castañedo era una profundización de la relación ya intensa a partir del TLCAN. El punto focal de la nueva estrategia era conseguir un acuerdo migratorio con Estados Unidos que pudiese ordenar el gran flujo de migrantes, lo que sería el eje del denominado "TLCAN plus". El adjetivo "plus" implicaba una profundización en la relación con Estados Unidos, a partir de una inclusión de tipo progresiva de todo aquel aspecto que había quedado por fuera del Tratado, que formó parte de la relación interdependiente que poseían (Sandoval Ruiz, 2008).

En diversas oportunidades Castañedo argumentó sobre la necesidad de establecer relaciones bilaterales profundas con Estados Unidos. *En términos de la relación estratégica con Estados Unidos, buscaba administrar la asimetría de poder entre los dos Estados, aumentando y consolidando las áreas de cooperación a través de las cuales México se beneficiara (comercio, finanzas y migración ordenada, particularmente), pero conteniendo y restringiendo las áreas de conflicto (combate al narcotráfico y crimen organizado, participación de agencias de seguridad estadounidenses en territorio mexicano, entre otras). Además, se buscaba una mayor integración económica con Estados Unidos, pero respetando las diferencias culturales*

y de identidades entre los países. Así, se intentó profundizar el marco institucional del TLCAN, promoviendo el cumplimiento de las normas existentes, ampliando y buscando consolidar los mecanismos de solución de controversias y de coordinación y cooperación bilateral, fomentando la creación de fondos para el desarrollo de la región y flexibilizando el marco migratorio (Velásquez Flores & Schiavon, 2008, pág. 65).

George W. Bush al momento de llegar al poder comprendió que la relación con México debía ser una prioridad. Es importante recordar que el primer viaje presidencial que realizó lo hizo a México, en vez de visitar Inglaterra o Canadá. De esta forma su primer viaje tuvo lugar en San Cristóbal, Guanajuato, en México. A su vez, luego el presidente de Estados Unidos recibió en la Casa Blanca a Fox y su mujer, por lo que las conversaciones se fueron volviendo más constantes y parecía que el acuerdo migratorio sería posible (Secretaría de Relaciones Exteriores de México, 2013).

Sin embargo el ataque del 11 de septiembre de 2001 causó efectos inmediatos en la relación bilateral con México generando que por un período los temas de seguridad primaran la agenda, el posible acuerdo migratorio quedó congelado (Sandoval Ruiz, 2008).

Más allá de lo mencionado, Estados Unidos, durante todo este período continuó dándole protagonismo a su política comercial a partir de la firma de múltiples tratados de libre comercio. Estados Unidos ha ido combinando a partir de la década de 1980 pragmatismo e ideología.

En el caso de Estados Unidos se puede visualizar una consolidación del libre comercio con posterioridad al TLCAN, pero continuó con estilos de políticas ya tomadas previamente. Por ejemplo, los atentados del 11 de septiembre del 2001 si bien generaron un impacto y el mismo se volcó a un mayor protagonismo en términos de seguridad, esto no ocasionó que se dejara de lado la política económica ya que se siguieron negociando y firmando tratados de libre comercio con diversos países. En forma retrospectiva, este forma de comportamiento se relaciona con el hecho planteado previamente vinculado a que más allá de medidas proteccionistas que se diseñaron a partir de 1985, ese mismo año Estados Unidos, firmó un acuerdo bilateral de libre comercio con Israel. Entonces, el libre comercio estuvo entre los ejes de las políticas norteamericanas aún en momentos arduos y complejos.

Reflexiones sobre el dogmatismo

La continuidad en Estados Unidos, se debe a que dicho país mantuvo una política de Estado de libre comercio, con algunas decisiones más pragmáticas o más ideológicas pero siempre con valores contrarios al proteccionismo. Domínguez destaca que Estados Unidos no se puede vincular a la categoría del dogmatismo: "*Si Estados Unidos fuese tan dogmático y estuviera tan distraído como se cree, se habrían estancado las negociaciones comerciales en el hemisferio occidental. Habría muy poco compromiso político para hacer avanzar esas negociaciones, y Estados Unidos insistiría en mantener un esquema dogmático neoliberal para encasillar el continente. Pero no ha sido así*" (Domínguez, 2006, pág. 16).

El autor describe como luego de la ratificación del Tratado de Libre comercio de América del Norte, Chile y Estados Unidos comenzaron a negociar un tratado de libre comercio. Ya venía siendo pensado durante el gobierno de Clinton y se concretó con Bush a partir de la aprobación del Congreso. "*También durante la primera presidencia de Bush se avanzó para negociar y firmar un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y los países de América Central, a los que se sumó la República Dominicana*". (Domínguez, 2006, pág. 17).

En este trabajo la relación con América Latina en su generalidad no es el eje, sino la relación con México pero resulta útil para entender las líneas de acción en Estados Unidos. Se trata de una política que, si bien con variaciones al paso del tiempo, exhibe notable consistencia y continuidad, sin importar el nombre del presidente o del partido que ocupe la Casa Blanca. Esa política de Estado caracterizó a las administraciones de Reagan, George H. W. Bush y William Clinton. Estados Unidos fue neoliberal en materia económica y por eso firmó el TLCAN.

Tratados de libre comercio en México y Estados Unidos

A partir del TLCAN México firmó múltiples Tratados de libre comercio, ya que a partir del mismo se le dio solidez a una política de libre comercio. Los tratados de libre comercio son la expresión más concreta de la política comercial, ya que a partir de una negociación se alcanzan los objetivos propuestos. Implica un contrato mediante el cual

se definen reglas de regulación de política comercial, y cuando logra ser lo suficientemente amplio conduce a una Zona de libre comercio (Olmos, 2006).

La promoción de los mismos se debió a la idea de la globalización vinculada al capitalismo de libre mercado, y la interdependencia económica como una tendencia de la globalización. A partir de los 90 México se convirtió en un país pionero de la integración comercial, terminando por ser uno de los países con más tratados de libre comercio en el mundo. El 18 de mayo de 1994, pocos meses después de que entre en vigencia el TLCAN, México se incorpora como miembro Nro. 25 a la Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OECD) *"[...] para implementar seis tratados de libre comercio con ocho diferentes países en el hemisferio, lo cual contribuyó para mejorar la dinámica exportadora, la economía y la integración al mundo*" (Andrade Ortiz, 2011, pág. 15).

Entre 1994 y 1995 comenzaron las negociaciones para embarcarse en nuevos tratados de libre comercio tanto en México como Estados Unidos. Los tratados/acuerdos de libre comercio se detallan a continuación y se plasmó a modo aclaratorio tanto la fecha de suscripción como de puesta en vigencia. Lo que se destaca es que todos los mencionados fueron negociados previos al 2004 que es donde finaliza el marco temporal del trabajo y que por diversos motivos se fueron aplazando los términos pero lo destacable es que todos ellos se han puesto en vigencia.

México firmó tratados/acuerdos de libre comercio con la Unión Europea (1997-2000),Chile (1998-1999),Israel (2000-2001),Uruguay (2003-2004), Panamá (2004-2015), Japón (2004-2005), El Salvador, Guatemala y Honduras (2000-2001) (Sistema de información sobre Comercio Exterior).

En el caso del tratado con la Unión Europea, se destaca que el gobierno de Vicente Fox contó con una herramienta para estrechar lazos con Europa que fue el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, negociado y firmado durante el gobierno de Zedillo. Sin embargo, se comprendió que no se pudo entender a partir de dicho acuerdo una diversificación comercial de la relación visa-vis Estados Unidos. Es decir, los vínculos si bien existentes, no fueron altamente sólidos, debido a que Europa no fue vista como una prioridad para México, aunque formaba parte de uno de los pilares de la política exterior de Fox. Aunque sea de modo

inconsciente se sabía que no existía otro actor que pueda sustituir la relación en términos comerciales que México tenía con Estados Unidos (Sandoval Ruiz, 2008).

Con respecto a Estados Unidos, firmó los tratados/acuerdos de libre comercio con los siguientes países: Israel (1985-1985), Jordania (2000-2001), Singapur (2003-2004), Chile (2003-2004), Australia (2004-2005), Marruecos (2004-2006), CAFTA-DR (Centroamérica-Estados Unidos- República Dominicana 2004-entre 2006 y 2009) y con Bahréin (2004-2006) (Sistema de información sobre Comercio Exterior).

En su mayoría, estos Tratados si bien se pusieron en vigencia en la fecha determinada, en algunos casos años más tarde se adecuaron y rectificaron anexos, así como se realizaron actualizaciones y adhesiones de capítulos a partir de las Comisiones encargadas de las decisiones para con el Tratado correspondiente.

Conclusiones

Estados Unidos y México transitaron un largo período de políticas económicas previas a la firma del TLCAN, algunas de ellas estuvieron vinculadas al libre comercio y otras fueron muy contrarias al mismo. De esta forma, el camino que se siguió a lo largo del trabajo estuvo vinculado con comprender de qué modo el TLCAN se insertó en las políticas económicas de ambos países y como impactó en cada caso. Dicho impacto se refirió a la contribución a una política de Estado de libre comercio.

Al tomar el marco temporal 1982-2004, permitió hacer un recorrido que comenzó con un hecho fundamental como la crisis económica de la deuda externa mexicana y culminó en el año 2004. La brecha existente, se refirió así a una década entre la firma del TLCAN y dicho año, un período adecuado para explicar la presencia de una política de Estado. El trabajo tuvo en consideración las medidas tomadas por los presidentes en ambos países a nivel interno así como la proyección del libre comercio a nivel internacional, lo que conformó una dimensión interméstica.

Se presentaron dos objetivos generales y cinco objetivos específicos. El primer objetivo general puso en práctica el concepto de un estudio comparativo ya que se compararon los intereses y estilos de políticas en ambos países en su camino al TLCAN. El segundo objetivo puso en práctica la dimensión explicativa del trabajo ya que se hizo hincapié en la relevancia que tuvo el TLCAN en una política de Estado de libre comercio.

Los objetivos específicos ya detallados en la investigación, se fueron materializando con el correr del desarrollo de los capítulos e involucraron la explicación del entrecruzamiento de las variables, de las políticas económicas en cada país, el protagonismo del TLCAN, flujos comerciales e interdependencia económica.

El marco teórico vinculado al liberal institucionalismo y la interdependencia compleja permitió estructurar la relación entre ambos países a partir de factores como ganancias absolutas combinadas con un liderazgo político que utiliza el poder blando. Lo que se destacó no fue la asimetría de poder entre ambas naciones sino que existieron factores políticos y económicos que contribuyeron a priorizar no las cantidades de ganancia sino el concepto de ganar.

Lo que se intentó a lo largo del trabajo fue comprender que la presencia de políticas económicas y específicamente de una política de Estado de libre comercio no se debe sólo a factores meramente económicos, sino que entran en juego modelos decisionales, tipos de liderazgo tanto a nivel situacional como rasgos propios del líder, estrategia y geopolítica, entre otros. Así, cobraron protagonismo las variables políticas pragmatismo e ideología, a partir de las definiciones que aporta Jorge I. Domínguez. Esto se vio acompañado por el factor geográfico porque tal como se detalló y plasmó en un mapa en el trabajo, Estados Unidos y México tienen una extrema cercanía geográfica a partir de compartir fronteras.

Por otro lado, no se juzgó como positivo o negativo al libre comercio sino que se lo comprendió como una forma de vincularse dentro del ámbito de las Relaciones Internacionales. El mismo no sólo tiene un eje económico y comercial sino que involucra un proceso de toma de decisiones políticas que tienen como eje al liderazgo político dentro del ámbito del gobierno y principalmente del poder ejecutivo nacional. Si bien se destacó el protagonismo de una visión política del tema no se descartaron ni desestimaron variables económicas para darle sustentabilidad. De esta forma, se seleccionaron las exportaciones e importaciones, las que fueron útiles para comprender el intercambio de bienes entre países, destacando cuales, cuantos y con quienes. Esto se plasmó principalmente a partir de tablas para tener una visión más simple y comprender cómo por ejemplo, una prioridad comercial con un país da un indicio de algo mucho más profundo relacionado a un vínculo político-estratégico. Así, la metodología seleccionada fue de tipo cualitativa, pero para darle solidez al trabajo se usaron datos cuantitativos.

A partir de esto, el trabajo buscó explicar el camino que recorrió cada país para tener una política de Estado de libre comercio. Esto fue posible en términos metodológicos a partir de un análisis documental y la utilización de fuentes secundarias de datos, entre las que se destacaron libros, artículos de revistas académicas electrónicas, artículos de libros y páginas de internet de organismos especializados en política económica.

Se comenzó con una reseña histórica para comprender los comienzos de la relación económica intensa que Estados Unidos y México poseen. Se buscó resaltar

hechos claves como la crisis de la deuda externa, precios del petróleo a nivel internacional, y el rol de Estados Unidos y organismos internacionales como protagonistas en el financiamiento del pago de la deuda mexicana. Luego, con las características de las políticas económicas en cada país, comenzó el análisis del pragmatismo y la ideología. Lo que se apreció a lo largo de todo el escrito es que una política de Estado sólida no presenta una sola de las variables sino que ambas y de forma equilibrada. Esto se debe a que con meros valores caeríamos en un idealismo más que ideología y un pragmatismo puro no traería consigo una política de Estado sólida, ya que sin valores, ideas, convicciones por detrás la pura praxis se vuelve inestable.

Luego de explicar la coordinación de políticas económicas se llegó a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Lo que se destacó es que la presencia de acuerdos de libre comercio es un indicio de la influencia del Neoliberalismo en el mundo luego de la Guerra Fría. En un último capítulo, se analizó de qué forma luego de la firma del TLCAN, el mismo influyó en la presencia de una política de Estado y la firma de nuevos Tratados/ acuerdos de libre comercio, mostrados a continuación.

Tabla Nro 3: Tratados de libre comercio firmados en México y Canadá (1985-2004)

Estados Unidos	**México**
Israel (1985-1985)	Unión Europea (1997- 2000)
Jordania (2000-2001)	Chile (1998-1999)
Singapur (2003-2004)	Israel (2000-2001)
Chile (2003-2004)	Uruguay (2003-2004)
Australia (2004-2005),	Panamá (2004-2015)
Marruecos (2004-2006)	Japón (2004-2005)
(Centroamérica-Estados Unidos-República Dominicana 2004-2006 a 2009)	El Salvador, Guatemala y Honduras (2000-2001)
Bahréin (2004-2006)	

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos del Sistema de Información sobre Comercio exterior

El trabajo presentó dos hipótesis. La primera hizo referencia a que el TLCAN ayudó a Estados Unidos a consolidar una política de Estado de libre comercio y en

segundo lugar, en el caso de México el TLCAN le ayudó a fundar una política de Estado de libre comercio. A lo largo de todo el trabajo se han ido dando indicios de las mismas pero es en el último capítulo donde se termina de explicar porque tales hipótesis se pueden confirmar.

Se destacó como en muchos casos se creyó proceder de cierta forma pero si la ideología de trasfondo era contraria, difícilmente se llegue a un cambio. Así se explicó que lo que sucedió en cada país fue en cierto modo contrario, para llegar a un mismo tipo de política de Estado. Esto se refirió a que en el caso de Estados Unidos, previamente al TLCAN ya poseía una política de Estado de libre comercio a partir de un equilibrio entre ideología y pragmatismo. Se destacó que si bien en algunos momentos pareció que el libre comercio se desvirtuó, a partir de hechos fácticos se cercioró que en algunos casos tuvo que aplicar medidas meramente prácticas pero en paralelo siempre tomó alguna decisión vinculada al libre comercio. Entonces, los valores arraigados nunca se dejaron de lado.

En el caso de México, la ideología en términos de política económica que regía previa al TLCAN era la del proteccionismo y promoción del mercado interno y al revés de Estados Unidos sus medidas pragmáticas se basaban en alguna medida relacionada a la apertura comercial y en cuanto se podía volver a la protección de la industria nacional se lo hacía.

Entonces ¿Cómo entender la consolidación de una política de Estado de libre comercio en México luego del TLCAN? El proceso fue gradual y dinámico, es decir no fue repentino, y justamente haber sido un cambio gradual fue lo que le aportó solidez. El proteccionismo no se dejó de lado de un día al otro, fue un camino largo y con algunos tropiezos, todo esto explicado a lo largo del trabajo. Salinas de Gortari (1988-1994) inició un cambio de perspectiva en México, a partir de su apoyó a la tecnocracia, apertura comercial y la inversión extranjera directa. El primer suspiro de libre comercio apareció de la mano de él, para luego de la firma del TLCAN ser reforzado con Zedillo Ponce de León (1994-2000), y aún más asentado con las políticas tomadas por Fox (2000-2006). Esto implicó la presencia de tres presidentes que coordinaron teoría y práctica en términos de libre comercio, fortalecido por el TLCAN. Esto se debió a que muchas de las políticas que se emprendieron luego del Tratado tuvieron una relación

inmediata con el mismo. México entendió poco a poco que para poder insertarse en la economía mundial debía reestructurarse internamente para luego poder realizar la apertura comercial, enmarcándose en un sistema internacional dinámico y con países cada vez más interconectados a través del libre comercio, tal como Estados Unidos lo venía haciendo con anterioridad al TLCAN.

BIBLIOGRAFÍA

Aguado, S. (2006). 25 de años de política económica en EE.UU. *Revista de Economía y Estadística*, 161-193.

Aja Espil, J. (1991). *El mundo en la década del 80: testimonios de la vida internacional.* Buenos Aires: Consejo argentino para las Relaciones Internacionales.

Alba Vega, C. (2003). *México después del TLCAN: el impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales*. Foro Internacional, 141-191.

Andrade Ortiz, S. (Mayo de 2011). Tesis para Maestría en Administración de Negocios Internacionales. *Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Industria Automotriz de México*. Querétaro, México: Universidad Autónoma de Querétaro.

Bárcena, A. (2014). *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas.* CEPAL.

Bouzas, R. (1982). *La política económica del gobierno de Reagan*. Comercio Exterior, 152-163.

Burchill, S. (2001). Liberalism. En S. Burchill, A. Linklater, R. Devetak, J. Donnelly, & M. Paterson, *Theories of International Relations* (págs. 55-81). Nueva York: Macmillan.

Castro, G., & Galindo, J. (14 de 03 de 2010). Asian Journal of Latin American Studies. Recuperado el 15 de 09 de 2016, de *Dos crisis económicas recientes en México: causas y perspectivas*: http://www.ajlas.org/v2006/paper/2010vol23no301.pdf

Cohen, I. (1997). *El concepto de integración*. En V. Garnelo, *Introducción a la integración económica* (págs. 1-16). Buenos Aires: UADE.

Cox, R. (2008). *Transnational Capital, the US State and Latin American Trade*. Third World Quarterly, 1527-1544.

Crockcroft, J. (2001). *América Latina y los Estados Unidos: historia y polìtica país por país.* México DF.: Siglo Veintiuno Editores.

Domínguez, J. (2006). *El gobierno del presidente George W. Bush y América Latina. En E. Ruiz Sandoval, & R. Fernández de Castro*, La agenda Internacional de México 2006-2012 (págs. 15-22). México D.F: Planeta Mexicana.

Domínguez, J. (2008). *Las relaciones contemporáneas Estados Unidos- América Latina: entre Ideología y el pragmatismo*. En R. Lagos, *América Latina: ¿Integración o fragmentación?* (págs. 179-207). Buenos Aires: Edhasa.

Domínguez, J. (2010). *La política exterior de Barack Obama hacia América Latina*. Foro Internacional , 245-266.

Doyle, M. (1983). Kant, liberal legacies and foreign affairs. *Philosophy & Public Affairs*, 205-235.

Guillén, A. (19 de 06 de 2012). *México: ejemplo de las políticas anti desarrollo del Consenso de Washington.* Recuperado el 20 de 08 de 2016, de SCIELO (Scientific Electronic Library Online): http://www.scielo.br/pdf/ea/v26n75/05.pdf

Herrera, G. (16 de 05 de 2012). *¿Por qué la Administración Clinton basó su política exterior hacia América Latina en "Democratic Enlargement?* Recuperado el 28 de 10 de 2016, de Centro Argentino de estudios internacionales (CAEI): http://www.caei.com.ar/sites/default/files/17_5.pdf

Herrera, O., & Santa Cruz, A. (2011). *Historia de las relaciones internacionales de México, 1821-2010.* México D.F: Secretaría de Relaciones Exteriores de México, Dirección General.

Keohane, R. (1988). *Después de la hegemonía: cooperación y discordia en la política económica mundial.* Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Keohane,R., & Nye, J. (1988). *Poder e Interdependencia: La política mundial en transición.* Buenos Aires: Grupo Editor latinoamericano.

Licona Michel, Á. (2014). *Política económica y crecimiento en México: cinco sexenios en busca de la estabilidad*. Equilibrio económico, 97-122.

Maurer, N. (1999). *Progress without order: Mexican Economic History in the 1990s.* Revista de historia económica: Journal of Iberian and Latin American Economic History, 13-36.

Maurer, N. (13 de 06 de 2006). *Was NAFTA Necessary?Trade policy and relative economic failure since 1982.* Recuperado el 14 de septiembre de 2016, de Harvard Business School: http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-043.pdf

Méndez Martínez, J. L. (2015). *Análisis de políticas públicas: teorías y casos.* México D.F.: el Colegio de México.

Narváez, S. (2001). El Tratado de libre comercio de América del Norte y la problemática del sindicalismo trinacional. *Nueva antropología*, 93-120.

Nye, J. (2011). *Las cualidades del líder.* Barcelona: Paidós.

Olmos, J. R. (2006). *La política comercial y el Tratado de libre comercio con Estados Unidos.* Perspectivas internacionales, 18-25.

Ortiz, D. (1988). *Estados Unidos en los ochenta: su incidencia en el sistema capitalista*. Comercio Exterior, 538-544.

Pastor, R. (1993). *El TLC como centro de un proceso de integración: las cuestiones no comerciales*. Nueva Época, 245-279.

Pastor, R. (2014). *El futuro de México en América del Norte: su tercer desafío*. En A. García Oropeza, *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (págs. 357-374). Mexico D.F: Universidad Nacional Autónoma de México/ Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Randall, S. (1997). *NAFTA in transition: The United States and Mexico*. Canadian Review of American Studie*s*, 1-18.

Roy, J., Domínguez Rivera, R., & Velásquez Flores, R. (2003). *Retos e interrelaciones de la integración regional: Europa y América.* México D.F: Plaza y Valdes editores.

Salinas Callejas, E., & Tavera Cortés, M. E. (Enero de 2007). *La transición de la economía: 1982-2004.* Recuperado el 8 de septiembre de 2016, de Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la Red CLACSO: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/17SalinasC-TaveraC.pdf

Sandoval Ruiz, E. (2008). *La política exterior de México durante el sexenio de Vicente Fox: mucho ruido y pocas nueces*. Foro Internacional, 66-80.

Sautu, R., Boniolo, P., Dalle, P., & Elbert, R. (2010). *Manual de Metodología: Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología.* Buenos Aires: CLACSO.

Schiff, M., & Winters, A. (2003). *Regional Integration and Development.* Washington: the World Bank y Oxford University Press.

Secretaría de Economía de México. *Comercio antes y después del TLCAN*. Recuperado el 20 de 10 2016):http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/files_varios/pdfs/comercio_antesdespues_tlcan.pdf

Stallings, B., Ocampo, J., Bustillo, I., Belloso, H., & Frenkel, ,. R. (2014). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica.* Santiago de Chile: CEPAL.

Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Texto Jurídico*. Recuperado el 02 de 08 de 2016: https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Textos-juridicos

Tello, C. (2006). *La nacionalización de la banca en México.* Madrid: Siglo XXI editores.

Tomlin, B., & Cameron, M. (2000). *The making of Nafta: How the deal was done.* Nueva York: Cornell University Press.

Unda Gutierrez, M. (2003). *Compendio de política económica de México 1980-2000.* Jalisco: ITESO.

Vega Cánovas, G. (2014). *México y Estados Unidos: La economía política del Libre Comercio.* México D.F: El Colegio de México.

Velásquez Flores, R., & Schiavon, J. (2008). *El 11 de septiembre y la relación México Estados Unidos: ¿Hacia la securitización de la agenda?* Revista Enfoques, 61-85.

Williams, M. (2001). *Learning the limits of power: privatization and State-labor interactions*. (E. Host, Ed.) Latin American Politics & Society, 91-126.