

# Expectativas del TLC en Sonora y Arizona

*Leopoldo Santos Ramírez\**

## **I. Introducción**

El presente escrito se propone analizar algunos de los posibles impactos que el TLC tendrá para México en lo general, y para los estados de Arizona y Sonora en lo particular.

En primer lugar examinaremos los impactos en el nivel nacional tomando como base tres aspectos de las vinculaciones que México ha establecido con su vecino del norte y con el mundo. Estos aspectos se refieren a la política exterior, a las relaciones internacionales de la sociedad mexicana, y a las relaciones diplomáticas.

Para efectos de este trabajo, política exterior es el conjunto de principios, objetivos y normatividad consecuente con su autonomía, y con los cuales un estado interactúa con el agrupamiento de las demás naciones. Las relaciones diplomáticas se constituyen por la forma en la cual los estados negocian entre sí sus objetivos, y las relaciones internacionales son aquellas que ocurren sobre las fronteras nacionales. En este último caso estamos ante un fenómeno de relaciones internacionales cuando cualquier hecho o interacción implica intereses de dos o más países (Hoffman, 1963:35) (Bustamante 1989:18).

El hecho de plantearse un TLC entre México, Estados Unidos y Canadá parecería reducir la cuestión exclusivamente al terreno económico. Sin embargo, dado el cúmulo de problemas estructurales en el desarrollo de México, la inserción de los viejos problemas de su relación con los Estados Unidos aparecen de manera inevitable, aún cuando desde las esferas oficiales se intente evitarlos.

\*Investigador de la línea de estudios sobre Relaciones México-EUA de El Colegio de Sonora.

NOTA: El ponente agradece la asesoría del Dr. Lían Karp de El Colegio de Sonora.

Por otra parte, la intervención de instancias no solamente comerciales por parte de los negociadores norteamericanos introducen elementos de estrategia política regional y de seguridad nacional que difícilmente pueden pasar desapercibidos para los negociadores mexicanos. Desde esta perspectiva, las formas para arribar a un acuerdo y el posible contenido del acuerdo mismo, están tocando puntos sensibles de las políticas de las dos naciones. En lo interno, el aprovechamiento ideológico que ambos gobiernos hacen al publicitar las bondades del acuerdo, se conectan inevitablemente con los tiempos e intereses electorales. Si Bush logra en el Congreso la aprobación de la vía rápida para negociar el acuerdo, su capital ideológico engordaría para entrar en mejores condiciones a la campaña electoral de 1992.

En el caso de México el supuesto tratado se está experimentando como un proceso de legitimación del poder, pues sus alcances están incidiendo en la credibilidad del presidencialismo. ¿Es posible legitimar al régimen a través del tratado?. Aparentemente sí, pero a condición de que dicho tratado tenga efectos en el desarrollo económico a favor de las grandes mayorías y a condición de que incida en el desarrollo de la democracia en el país.

En el caso de Canadá, las manipulaciones internas que el grupo en el poder hace de su inclusión a las negociaciones trilaterales, tienen efectos menos directos en la política mexicana.

En todo caso, una relación más favorable de México con el Canadá es apenas una posibilidad a explorarse, pero siempre con la mediación de los Estados Unidos como un factor casi determinante.

En este contexto, el análisis que sigue pretende conectar lo anteriormente expuesto a las siguientes ideas centrales:

1. El tratado es en efecto un convenio de liberalización

comercial pero que insoportablemente implica consecuencias políticas, sociales, y de seguridad nacional.

2. De mil maneras, en el tratado está presente la importancia estratégica del petróleo mexicano para el funcionamiento de la economía norteamericana y canadiense durante los años venideros y cuando menos durante los primeros treinta años del siglo próximo.
3. Esta situación presenta un riesgo real para México dado que se ha intensificado la predisposición de Estados Unidos a utilizar instrumentos financieros y políticos para obtener privilegios en los mercados y recursos naturales del mundo.
4. Con el tratado, más que construir una región de apertura y liberalización del comercio, los Estados Unidos se encaminan a construir una zona de seguridad nacional, primero para los Estados Unidos, pero al mismo tiempo una zona de seguridad continental que geográficamente abarcaría desde Alaska hasta el Suchiate.
5. El tratado constituye para México la culminación de una serie de presiones económicas para obligarlo a cambiar su estrategia económica y política. Cuando menos, estas presiones adquirieron mayor viabilidad desde la firma de la famosa Carta de Intención, de México con el FMI, en 1981.
6. El tratado es asimismo, la culminación de un proceso de integración comercial que dada a la alta vulnerabilidad de la economía mexicana, se ha transformado en un proceso de subordinación que plantea riesgos muy graves para la seguridad mexicana y latinoamericana.
7. Esto trae aparejado un cambio en la política exterior de México, en sus relaciones internacionales y en la diplomacia con la cual este país busca negociar sus objetivos nacionales frente al mundo.
8. Todas estas transformaciones de nivel macro, traen fuertes cambios a la frontera del norte, perfilándola como la zona mexicana por excelencia en la cual la subordinación hacia los Estados Unidos podrá experimentarse con un margen mayor de maniobra.
9. Dados los antecedentes, la reinterpretación estadounidense de numerosos tratados firmados con anterioridad, para México se hace necesario garantizar el cumplimiento de los beneficios señalados en el futuro tratado.
10. En esta perspectiva los retos no son el prepararnos para ser más eficientes y competitivos solamente, sino a la par con eso, encontrar los procedimientos

concretos para develar la cortina de humo que impide ver los intereses vitales y legítimos de los pueblos canadiense, norteamericano y mexicano. Sus riquezas naturales, sus recursos humanos y su cultura, así como las opciones y las posibles colaboraciones para el desarrollo entero del continente norte de América.

## II. El panorama externo

### a) México frente al mundo

La tradicional política exterior mexicana parte de unos cuantos principios muy sencillos: la defensa de la soberanía, la igualdad de los estados, el principio de no intervención, el derecho a la autodeterminación de los pueblos, la cooperación internacional y la solución pacífica de las controversias. En este marco de puntos de partida, igualmente podemos incluir los esfuerzos de aproximación hacia las naciones latinoamericanas.

Estas bases no surgieron de una inspiración romántica, sino de la necesidad de hacer viable como estado al México heredado de la dominación española frente a las acechanzas externas. Desde el siglo pasado estos valores fueron aceptados por los gobiernos y sólo se postergaron, momentáneamente por la aventura imperial de los Habsburgo, (SRE, 1985:14). Después de la independencia, a cada generación de mexicanos se le ha presentado siempre el dilema de cómo modernizar y desarrollar al país con independencia, y cómo lidiar con los intereses extranjeros dentro del territorio mexicano. En gran parte, la forma en la cual los regímenes pos-revolucionarios tomaron posición frente a los intereses foráneos definió no solamente su estilo de gobernar sino su clasificación de acuerdo a la escala de valores de la historia mexicana.

Mientras prevaleció el mundo bipolar de la Segunda Guerra, México pudo esgrimir con éxito sus principios en el ámbito internacional, pero particularmente frente a los Estados Unidos. Pero la crisis mundial del capitalismo a principios de los años ochenta impactó al modelo de desarrollo mexicano, situándolo en una posición de desventaja. La famosa "década perdida" de los años ochenta puso al descubierto la vulnerabilidad del nacionalismo mexicano, anteriormente capaz de negociar sus objetivos frente a la primera potencia del orbe.

Al desmantelamiento de la economía dirigida por el aparato estatal y la apertura que desgravó brutalmente

la entrada de productos extranjeros al país, le correspondió un cambio gradual en la política exterior. Este cambio pudo observarse mejor en la relación de México con Latinoamérica.

A principios de la segunda mitad de los ochenta, Centroamérica empezó a dejar de considerarse una zona clave para la seguridad mexicana. Los esfuerzos de México se encaminaron más hacia la ausencia que hacia una presencia comprometedoras en el área. De la posición oficial mexicana en relación a la invasión de Granada, a la invasión de Panamá en 1989, México mostró dificultades para sostener su política de no intervención. Pero en el conflicto Irak-Kuwait-Estados Unidos, la posición de México en la ONU dio señales más claras de abandonar su antigua política de solución pacífica de controversias.

Si bien los factores internos de desgaste profundo del sistema político mexicano ya no le permiten diferir tan francamente de los Estados Unidos, existen otras realidades que nos ayudan a comprender los límites en los cuales la nueva vía económica adoptada por el estado, ha encerrado al nacionalismo mexicano.

En 1989, el monto de la inversión extranjera directa (IED) de los Estados Unidos creció de 7.6 millones de dólares (mmd.) a 16.7 mmd. Como lo han hecho notar algunos analistas de la economía, esta inversión se dirige a puntos estratégicos y de manera acentuada hacia la industria maquiladora, lo cual intensifica la subordinación de la economía mexicana, (Luis González Souza, en Bernal Sahagún 1990:244-245).

En términos de opciones comerciales no parece haber muchas para México. En reciente ensayo, un conocido economista señala que:

Las exportaciones se han dirigido en un 66% a Estados Unidos, un 20% a Europa, y desde 1980 un 10% a Japón, distribuyéndose el resto en otras regiones y países. América Latina absorbe apenas de 3 a 4% de las exportaciones mexicanas. Dada la composición actual de éstas, un tercio formado por petróleo, un 60% constituido por manufacturas (de las cuales casi el 40% las fabrican empresas transnacionales) y el 7% restantes por minerales y productos agropecuarios-, el mercado de Estados Unidos seguirá siendo el predominante con o sin acuerdo de Libre Comercio con ese país. (Víctor Urquidí, en Gustavo Vega, 1991:57).

En los alegatos políticos estas cifras suelen presentarse como la verdad contundente que demostraría la falta de otras salidas para México. Pero en realidad estos datos revelan la dirección hacia la cual se ha conducido a México desde el poder, pero a la vez revelan que esa

misma dirección puede modificarse para sortear de mejor manera los pantanos de la integración subordinante. En este sentido, a largo plazo Latinoamérica sigue constituyendo una opción económica y en el corto y mediano plazo, una opción política que por seguridad nacional a México no le convendría abandonar.

### III Expectativas regionales

#### a) Las fronteras de Sonora y Arizona

La construcción de un escenario posible para las fronteras de ambos lados tiene dos tipos de elementos. Uno lo componen los efectos reales que ya está generando la posibilidad de la firma de un tratado, y el otro elemento consiste en el dibujo imaginario de los efectos posibles que a corto y a largo plazo esperan los sectores y actores que interactúan en las fronteras de Sonora y Arizona. En el primer caso los efectos reales en ambos lados siguen en lo general las líneas de sus respectivos países. En los dos estados, a los que podríamos denominar como una subregión internacional, existe un consenso general de aceptación al tratado. En México, según una encuesta de la empresa Gallup, 66 por ciento de mil 9 encuestados recientemente consideraron que el TLC será bueno, 20 por ciento malo, 7 por ciento ni bueno ni malo y 7 por ciento no sabía. Esta tendencia general en la forma de percibir al tratado resulta más o menos real para Sonora aunque la encuesta se aplicó solamente en tres ciudades mexicanas, Monterrey, Guadalajara y el Distrito Federal (La Jornada 5-IV-91).

De cualquier forma, las opiniones favorables al tratado se lograron a base de una intensa propaganda y publicidad a través de los medios, en donde poco se ha profundizado en el análisis. Esta última apreciación quizá sea más válida para México que para los Estados Unidos pues la misma encuesta, referida al tema del "conocimiento de las negociaciones", reveló un 27 por ciento en Estados Unidos contra un 70% en México.

En la forma en la cual reaccionan los sectores de ambos lados de la frontera, cuenta también la asimetría de las dos naciones y en el caso particular que analizamos, la desigualdad de las dos entidades. En este sentido, resulta claro que son más intensas las expectativas en el lado sonorenses.

Para esta situación cuentan mucho los factores históricos. Desde fines del siglo pasado, Arizona ha orientado sus flujos comerciales hacia el este y la costa del pacífico norteamericano. Solamente dos condados, Pima y Maricopa, dominan el escenario económico y Maricopa,

geográficamente situado hacia la parte media del estado, controla el 62% de la economía arizonense.

En cambio Sonora, siguiendo una marcada tendencia desde el porfiriato, ha orientado buena parte de su comercio exterior hacia el mercado norteamericano principalmente.

Pero los datos del comercio de Arizona hacia México no son cifras deslumbrantes. En 1987 sus exportaciones hicieron un total de 572 millones 913 mil dólares (1989-1990 Arizona Yearbook:145). Para 1989 esas mismas exportaciones subieron a 759 millones de dólares. Pero aún son bajas si las comparamos con las exportaciones de Texas a México que en ese mismo año del 89 alcanzaron los 11 mil millones de dólares. El comercio de California con México en relación al que Arizona realiza con México sencillamente no tiene comparación. Sonora por su parte, para 1990 exportaba un total de mil millones al extranjero, pero incluyendo un elevado porcentaje de las exportaciones de la planta Ford.

Las cifras anteriormente expuestas nos revelan que en el caso de Sonora y Arizona nos encontramos ante dos entidades que hacia el interior de sus propios países tienen rangos distintos. Mientras Sonora, si la medimos con los parámetros de la prosperidad mexicana, es un estado desarrollado, a su vez Arizona, medida con parámetros estadounidenses, es una entidad de rango medio. Sin embargo, dentro de sus propias estructuras nacionales, ninguna de las dos puede clasificarse como entidad industrializada, aunque en este renglón, en el período que va de 1977 a 1982, muchas compañías nuevas se instalaron en Arizona. Así, la industria manufacturera en equipos eléctricos y electrónicos, la industria del hule y el plástico y la de imprenta y publicaciones tuvieron un auge extraordinario. Un dato por demás interesante para medir los límites de la liberalización del comercio mexicano, consisten en que la mayor parte de las manufacturas nuevas de Arizona, correspondió a la industria de alta tecnología (49th Town Hall, 1986:106-110).

De acuerdo a la política de frenar al alto déficit interno y equilibrar la economía estadounidense impuesta por el gobierno de Reagan, durante los años ochenta Arizona aplicó severos correctivos hacia su gasto estatal, con lo cual el renglón de la asistencia social se vio fuertemente mermado.

Sin embargo, la economía arizonense siguiendo la tendencia general de los Estados Unidos, terminó la década con graves problemas de cierre de bancos, desempleo, inflación, agudos problemas sociales y políticos. El corolario de todo este proceso lo constituyó el descubrimiento

del narcotúnel en mayo de 1990, que conectaba a la ciudad de Douglas, Arizona, con Agua Prieta, Sonora.

El caso de Sonora no es más estimulante. Despidió la década con fuertes desequilibrios en el área agropecuaria, con una inflación de los más altas del país y con estallamientos de huelgas de obreros desesperados por aumentos salariales. En 1989 la invasión militar a la Compañía Minera de Cananea y la subsecuente huelga de los mineros tocó fibras sensibles de la política y el desarrollo regional de Sonora.

El juego electoral, sin lograr abrir plenamente la participación popular, es una opción descartada por un creciente abstencionismo. En estas circunstancias, el sonorense medio, al igual que México entero, vislumbra un oasis o un espejismo en el TLC y apuesta a emprender una larga caminata para desengañarse. Una vez llegados a ese punto, no será difícil prefigurar otro espejismo.

#### b) Las expectativas de ambos lados.

Como un nubarrón que amenaza al cielo despejado de la vía rápida, ecologistas, sindicalistas, organizaciones populares y partidos políticos de ambos lados, sacan de su antiguo arsenal argumentos viejos contra la integración comercial, y los renuevan con la clara intención de asegurarse que no están frente a otro espejismo.

Si comparamos el número de hojas que la prensa escrita le ha dedicado al tema en ambos lados, sin duda entre los sonorenses la expectativa es más intensa. Pero si observamos las posiciones del sindicalismo y de los grupos ecologistas a ambos lados, mientras los arizonenses -siguiendo el patrón nacional- se muestran más independientes de la administración de Bush, los sindicatos y ecologistas sonorenses tienden a subordinar sus planteamientos a la tónica oficial.

¿Cómo razonan sus expectativas los arizonenses que están a favor del tratado?. De acuerdo a la lógica y la filosofía de ganadores y perdedores, en Arizona los comerciantes han elaborado el siguiente cuadro:

#### GANADORES:

- ◊ Electrónicas
- ◊ Transporte
- ◊ Comunicación
- ◊ Servicios financieros
- ◊ Servicios de salud
- ◊ Almacenamiento
- ◊ Distribución al por mayor
- ◊ Agentes aduanales

- ◊ Compañías de alta tecnología
- ◊ Bienes raíces

#### PERDEDORES:

- ◊ Comercio fronterizo
- ◊ Algunos segmentos de la industria agrícola, tales como cítricos.
- ◊ Ensamble de bajos salarios
- ◊ Manufactura de bajos salarios (El Imparcial, abril 10, 1991, p 1A) (The Arizona Daily Star, abril 7, 1991, p 1G).

#### ¿Cómo razonan los sonorenses sus expectativas?

En un interesante documento presentado por PRISSA<sup>1</sup> del Gobierno del Estado de Sonora en la Reunión de Gobernadores Fronterizos, en febrero de este año, se señalan los rubros de mayor exportación sonorense:

- a) En agricultura: algodón garbanzo, ajonjolí, cebada, calabacita, uva.
- b) En ganadería: bovinos machos.
- c) En silvicultura: carbón de mezquite, molduras, palmilla.
- d) En pesca: camarón congelado.
- e) En minería: cobre, grafito y tungsteno.
- f) En industria: cerveza, automóviles, pasas, galletas, madera. (El Imparcial, abril 10, 1991).

El optimismo oficial se documenta en varios aspectos: desde el 81 los saldos en divisas han sido favorables a la entidad, debido "al aumento y diversificación de las exportaciones y una reducción significativa de sus importaciones", (PRISSA, febrero, 1991). A nivel nacional Sonora ocupa el 5to. lugar como exportador y su participación en las exportaciones no petroleras ha alcanzado el 3% en los últimos años. Hoy, como anotábamos anteriormente, las exportaciones sonorenses ascienden a mil millones de dólares. De éstas, la exportación de manufacturas representa casi el 50% del total, aunque de éste, su mayor porcentaje está representado por las exportaciones de la empresa Ford.

Aunque nada ahora puede decirnos cómo serán las cosas una vez firmado el tratado, los sectores que de uno y otro lado pueden hacer cálculos de su futuro son quienes están en condiciones de contabilizar intereses.

<sup>1</sup> Promotora de Industrias de Sonora, S.A., organismo creado por el Gobierno del Estado con participación de la iniciativa privada.

Pero en medio de esta gran euforia aperturista, quedan los intereses de millones de trabajadores, empleados, y clases populares que a uno y otro lado componen la población mayoritaria de ambos países.

#### Conclusiones

- a) Los cambios en la política externa que gradualmente se han combinado con la acelerada apertura comercial, reducen drásticamente el margen de maniobra del sistema político frente a los cambios impulsados desde el gobierno norteamericano.
- b) La inclusión del asunto del petróleo -por fuera o dentro del tratado- podría provocar dificultades que desembocarían en un conflicto que rompería la armonía retórica que hoy mantienen Washington y México.
- c) Esto colocaría al régimen salinista en el filo de graves conflictos internos.
- d) Dada la reinterpretación ventajosa que Washington pueda hacer del tratado, México debe acercarse a otros bloques con el fin de negociar garantías de respeto a dicho tratado.
- e) La negociación comercial debe incluir garantías de no intervención militar o políticas intervencionistas en América Latina.
- f) Referidos a la frontera, el acuerdo debe incluir un programa de rehabilitación ecológica, obligatorio para ambas partes.
- g) En relación a la mano de obra, la apertura comercial de México y la futura apertura estadounidense, requerirán de encontrar formas para salvaguardar no solamente los derechos humanos de los migrantes, sino para permitir flujos racionales de México hacia los Estados Unidos.

#### Referencias Bibliográficas

##### Libros

1. Secretaría de Relaciones Exteriores. *Política Exterior de México*. (prol. Bernardo Sepúlveda Amor). México, SRE, 1985, tomo I, 365 pp.
2. Bernal Sahagún, Víctor M. et al. *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: ¿alternativa o destino?* México, Siglo XXI, 1990, 280 pp.
3. Hoffman, Stanley H. *Teorías sobre las relaciones internacionales*. (Tr. M. D. López Martínez), Madrid, Tecnos, 1963, 351 pp.

4. Vega Cánovas Gustavo, (coordinador). *México ante el Libre Comercio con América del Norte*. México, El Colegio de México-Universidad Tecnológica de México, 1991, 507 pp.

#### Periódicos

5. *The Arizona Daily Star*, April 7, 1991, Tucson, Arizona, USA.
6. *El Imparcial*, abril 10, 1991, Hermosillo, Sonora, México.

#### Revistas

7. Bustamante, Jorge. "Frontera México-Estados

Unidos: reflexiones para un marco teórico". *Frontera Norte*. Vol. I, núm. 1, enero-junio, 1989.

8. Santos Ramírez, Leopoldo. "Sonora y Arizona en los ochenta", *Revista de El Colegio de Sonora*, No. 2. Hermosillo, Sonora, México, 1990.

#### Inéditos

9. Secretaría de Fomento Industrial del Estado de Sonora. PRISSA, *El reto de los estados fronterizos ante los bloques económicos de Norteamérica, la Cuenca del Pacífico, y el Mercado Común Europeo de 1992*. Hermosillo, Sonora, México, febrero 1991.