

ISSN 0186-1840
mayo-junio, 1995
año 11 N\$ 14.00

EL Cotidiano

Revista de la realidad mexicana actual

69

México - Estados Unidos



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA

Casa abierta al tiempo



Azcapotzalco

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Convergencias y Divergencias de la Productividad Laboral de México, Canadá y Estados Unidos.

AUTOR: Alenka Guzmán Chávez [*], Enrique Hernández Laos [*]

INDICE ANALITICO: México-Estados Unidos

ABSTRACT:

Los términos actuales de la competitividad se centran en la capacidad que los países desplieguen para modificar sus antiguas estructuras productivas, laborales, financieras y educativas. Los notables avances tecnológicos en las comunicaciones, la electrónica, etcétera, contribuyen al desarrollo de la globalización mundial. Este proceso es propicio para que los países de reciente industrialización puedan acceder a los beneficios del nuevo paradigma tecnológico.

TEXTO:

La puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio (TLC) sacar a flote, como nunca antes, las antiguas y las actuales disparidades entre México y sus dos vecinos nortños: Estados Unidos y Canadá.

El contexto en que se inscribe el TLC es el de la globalización de la economía mundial, un inmenso desafío que los países están afrontando mediante diversas políticas de fortalecimiento de sus niveles de productividad y competitividad.

En el ámbito específico del TLC, México está obligado a asumir, toda vez que la productividad laboral es la piedra de toque del irreversible proceso de integración económica, que sus diferencias de productividad responden a múltiples causas que las investigaciones empíricas pueden sopesar, medir y evaluar.

El propósito de este ensayo comparativo es reflexionar sobre los diferenciales de competitividad entre México, Estados Unidos y Canadá a partir de la productividad laboral [1]. El argumento se presenta en cuatro partes. En la primera se precisa la relevancia de la competitividad en el ámbito del TLC. Lo anterior se contextualiza en el análisis de los diferenciales de productividad entre los tres países. En la tercera parte se sugieren algunos factores explicativos de los diferenciales de productividad laboral. Finalmente se presentan las conclusiones.

La competitividad en el marco del TLC

La globalización de los mercados

Desde finales de la década de los ochenta la economía mundial está inmersa en un proceso de globalización de ciertas actividades económicas y de regionalización de mercados [2].

La globalización-regionalización ha sido estimulada por la creciente homogeneidad de productos, tecnologías y preferencias de los consumidores a nivel internacional, la desregulación económica, la disminución significativa de los costos de comunicación y transporte y la incorporación en la competencia internacional de países del este asiático [3].

El concepto de globalización incluye tres elementos:

i) extensión de los mercados: como la nación-Estado no satisface ya las exigencias de acumulación de las transnacionales y de las grandes corporaciones, los mercados necesitan extenderse integrando mercados nacionales a grandes áreas de comercio;

ii) incremento de la movilidad del capital: a medida que el comercio crece más rápidamente que la producción doméstica, las corporaciones exhortan a cada nación a desmantelar sus barreras comerciales; esta exigencia corre pareja con los cambios que en la economía financiera internacional flexibilizan los sistemas de producción, y

iii) la creciente especialización: obligados por la intensificación del comercio, los países buscan concentrarse en las industrias en que son más competitivos, abandonando aquéllas que representan altos costos. Además, en la nueva economía global, se afanan por diseñar políticas que induzcan un mejor desempeño económico [4].

Las élites de las grandes corporaciones empresariales del mundo plantean una apertura mundial de los mercados que rompa con las fronteras políticas proteccionistas. Ello demanda un profundo cambio institucional que se desdoble en flexibilidad salarial y de beneficios a través de una desregulación del mercado laboral [5], que implica una legislación favorable a la inversión, es decir, a la movilidad del capital.

Los cambios sociales y económicos fruto de la globalización de las economías impactan la nación y la estructura laboral. A medida que las empresas se involucran en la competitividad global, tienden a adoptar nuevas tecnologías para aumentar su productividad. El cambio tecnológico tiene efectos en el comportamiento del empleo [6] y por lo tanto en la estructura laboral, así como en la forma en que las instituciones y negociaciones operan.

La globalización de los mercados impone una nueva dinámica en la competencia internacional, modificando las tradicionales fuentes de ventajas competitivas de los países. En este contexto ocurren cambios institucionales significativos en los países que se incorporan a esta nueva forma de acumulación.

El TLC en el contexto de la globalización

El TLC y la integración de la Comunidad Económica Europea (CEE) son la expresión de esta tendencia globalizadora de los mercados. En ambas instancias se han impulsado cambios en la política económica e institucional de desarrollo, acordes a los ritmos que plantea la actual dinámica del mercado internacional.

La iniciativa de establecer un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y México, fue planteada por los gobiernos respectivos en junio de 1990. Un año más tarde iniciaron las negociaciones incluyendo en éstas a Canadá. A finales de 1993 concluyeron dichas negociaciones con la firma de los tres países.

Sus objetivos generales son:

- i eliminación de barreras al comercio;
- ii promoción de condiciones para una competencia justa;
- iii incremento de oportunidades para la inversión;
- iv protección de los derechos de propiedad intelectual;
- v establecimiento de procedimientos efectivos para la aplicación del TLC y la solución de controversias, y
- vi fomento a la cooperación trilateral, regional y multilateral.

El TLC forma parte de un proceso gradual de integración económica que implícitamente comenzó tiempo atrás de forma bilateral (Estados Unidos-México; Estados Unidos-Canadá; México-Canadá). Los tres países mantienen una red estrecha de comercio e inversión. Canadá dirige dos terceras partes de su comercio a Estados Unidos, en tanto México lo hace con alrededor de tres cuartas partes. En contraste, Estados Unidos mantiene una cuarta parte de sus transacciones comerciales totales con los dos países. En conjunto, los tres exportan el 40% del total mundial; a su vez, este comercio intraregional representa el 60% de las exportaciones de los países de la CEE [7]. Entre los tres países existe un significativo flujo de inversión. Estados Unidos mantiene cuantiosas inversiones directas en Canadá y México. También recibe inversión directa de Canadá y de México (inversión portafolio) [8].

Estados Unidos y México habían suscrito anteriormente algunos acuerdos como son [9]:

- el Entendimiento sobre Subsidios y Compensaciones Aduanales (1985);
- el Marco de Principios y Procedimientos para la Consulta Referente a las Relaciones Comerciales y de Inversión (1987); y
- el Entendimiento Referente a las Pláticas de Facilitación del Comercio y la Inversión (1989).

La relación comercial entre México y Canadá, en cambio, ha sido más bien marginal. En 1989 el comercio total alcanzó sólo cerca de dos billones de dólares. Acuerdos previos entre México y Canadá fueron firmados en marzo de 1990 con la idea de buscar cooperación en cuestiones de comercio, agricultura y desarrollo, así como en el control de tráfico de drogas y extradición. Estados Unidos y Canadá firmaron previamente el Acuerdo de Libre Comercio (ALC).

La importancia de la región de América del Norte se aprecia por su extensión territorial, la magnitud poblacional y su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) mundial. Canadá, Estados Unidos y México tienen en conjunto una extensión territorial superior a los 21.3 millones de kilómetros cuadrados, que representa el 16% de la superficie habitable del planeta. En este territorio habitan alrededor de 365 millones de personas, que representan el 6.7% de la población mundial. El PIB asciende a los 5 mil 850 millones de dólares estadounidenses, el cual representó el 34% del PIB mundial en 1990 [10].

La región de libre comercio de América del Norte no es homogénea. Entre los tres países existen contrastes significativos en el desarrollo económico, social y educativo. La economía estadounidense mantiene el liderazgo. Más del 85% de la producción de la región corresponde a la de Estados Unidos y cerca del 70% de la población se ubica en tal país. Los otros dos países tienen una participación mucho más modesta en su generación del PIB (Canadá, 8% y México, 7%). Los dos países anglosajones mantienen una cuantiosa extensión territorial similar, mientras que México posee cerca de la décima parte del total del territorio de los países de América del Norte [11].

Gráfica Ia. Extensión Territorial (Tamaños Relativos).[H-]

Gráfica Ib. PIB (Tamaño Relativo)[H-]

Gráfica Ic. Población Total (Tamaño Relativo)[H-]

Grandes déficit de cuenta corriente, acumulación de cuantiosas deudas externas y una imperiosa necesidad por echar a andar una estrategia de crecimiento de las exportaciones configuran una problemática común a los tres países.

En el marco del TLC los tres países necesitan mejorar la eficiencia y la productividad en los ámbitos industrial y laboral para competir con los productores extranjeros en los mercados domésticos y foráneos.

Papel de la competitividad en el TLC

Existen varios enfoques sobre la competitividad. Basado en la teoría tradicional de las ventajas comparativas, uno de ellos vincula la posesión de vastos recursos naturales o la presencia de abundante mano de obra barata con la competitividad de un país. Sin embargo, este enfoque está rebasado por la evidencia empírica. Japón y Alemania

comprueban que se puede lograr una posición competitiva pese a carecer de recursos naturales. Algunos países de reciente industrialización han roto también con la regla tradicional de la competitividad. En efecto, Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong consolidaron una estrategia competitiva exitosa en algunos sectores de su economía.

Ciertos enfoques recientes corroboran la insuficiencia de la teoría tradicional de las ventajas comparativas a la hora de explicar los diferenciales de competitividad. Uno de ellos es el estructural (Solow, Schott, Roch), el cual explica los diferenciales de competitividad como resultado del nivel tecnológico: recursos asignados a la Investigación y Desarrollo (I&D), debilidades en los procesos tecnológicos, organizativos y de información gerencial. Otro enfoque, de autores franceses, se centra en las transacciones comerciales, diferenciales de precios, tipos de cambio, determinantes de la estructura productiva. En el enfoque de la CEPAL (F. Fajnzylber), la competitividad es corolario de la estructura productiva en relación a un paradigma técnico [12]. Es decir, analiza la competitividad a partir de la vinculación entre la incorporación de innovaciones tecnológicas y el cambio institucional (mercado de trabajo e instituciones diversas).

Por último, el enfoque sistémico (M. Porter) sostiene que no existe un país que tenga ventaja en todos sus sectores económicos. Incluso los más aventajados tienen segmentos atrasados. También afirma que el gran superávit de la balanza comercial no ha sido indicador esencial de competitividad, toda vez que ciertos países con un fuerte déficit comercial han crecido sustancialmente. Las exportaciones tampoco son un indicador seguro de avance de los países. Los reducidos costos salariales, como en el caso de México, son "difícilmente un modelo industrial atractivo" [13].

Para M. Porter, el único concepto significativo de la competitividad nacional es la productividad nacional: constituye el principal indicador del crecimiento económico de un país [14]. La productividad adquiere relevancia en el marco de la competencia internacional.

El comercio internacional permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Por esta razón, una nación puede especializarse en aquellos sectores y segmentos en que las empresas sean relativamente más productivas e importar aquellos productos y servicios en los que sus empresas sean menos productivas que sus rivales extranjeras, elevando de esta manera el nivel promedio de productividad en la economía. Así pues, las importaciones -al igual que las exportaciones- son un factor integrante del crecimiento de la productividad [15].

Gráfica II. Evolución del PIB per Cápita, 1970-1991 (Millones de us Dólares Valuados a la ppp * de 1985)[H-]

Con la productividad como concepto de competitividad se plantean nuevas fuentes de ventajas comparativas: i) el cambio tecnológico; ii) las dotaciones comparables de factores (estructura logística de utilización de fuentes globales); iii) la

internacionalización de las actividades productivas y de servicios, y iv) el cambio institucional (educativo, salarial, financiero y de reglamentación de la inversión).

En el contexto del cambio institucional, la educación y la capacitación son cruciales para acceder a las nuevas tecnologías. "En el siglo XXI, la ventaja comparativa determinada por el hombre, como la importancia asignada a las tecnologías de los procesos, será el punto de partida de la competencia económica" [16].

La competitividad se expresa en dos ámbitos: el macroeconómico y el microeconómico. En ambos la preocupación central es doble: identificar qué factores pueden determinar una posición competitiva favorable y establecer una estrategia que conduzca a ello.

Diferenciales de la productividad laboral entre México-Estados Unidos y Canadá [17]

El análisis comparativo de la productividad laboral entre México, Estados Unidos y Canadá requiere de una medición equivalente, que permita evaluar en términos reales (producto físico comparable) los diferenciales que determinan la respectiva competitividad. La medición adecuada debe considerar la paridad del poder adquisitivo (PPA) de las monedas de los países base de la comparación [18].

El estudio aludido mide los diferenciales de la productividad laboral en los ámbitos nacional, sectorial e industrial manufacturero entre los tres países en el período 1970-1989. Este utiliza el método de PPA de las monedas de Estados Unidos y Canadá. En este caso el dólar es usado como numéraire [19]. Así, es posible determinar los patrones de convergencia o divergencia de los niveles de productividad en el mediano y largo plazos, para examinar luego su impacto sobre la competitividad salarial de México frente a los dos países anglosajones.

El ámbito nacional

En el período de análisis de la productividad se observan dos tendencias. La primera se registra en el período 1970-1981, y la segunda en 1982-1988.

La primera se caracteriza por un crecimiento promedio anual de la productividad laboral mayor en México (2.3%) que en Canadá y Estados Unidos (0.5% y 1.0%, respectivamente). En estos años coinciden la recesión económica y el slowdown de productividad que afectó a la mayoría de los países industrializados. El incremento relativo de productividad de México se tradujo en casi la mitad del nivel obtenido por Estados Unidos. Canadá disminuyó marginalmente su producto por persona.

En el segundo período destaca la reducción de la productividad laboral en México (0.9%). En contraste, Estados Unidos mantiene su tasa de crecimiento (1.0%) y Canadá eleva la suya marginalmente (1.7%). Este comportamiento se tradujo en un diferencial de la productividad mayor entre México y Estados Unidos, que profundiza la brecha de productividad laboral. Canadá disminuyó su diferencial con Estados Unidos.

Estas son tendencias convergentes de los niveles relativos de productividad laboral, en el primer caso, y divergentes en el segundo. La brecha disminuyó seguramente entre 1989 y 1991 debido al incremento de productividad del trabajo de México.

Conviene analizar sectorialmente y a través de las industrias manufactureras el desempeño laboral de los tres países para precisar en dónde los diferenciales son mayores y cuál es su efecto sobre la competitividad.

El sectorial

a) Sector agropecuario, silvícola y pesquero. La productividad laboral agrícola en México ha acentuado su rezago con relación a sus dos vecinos del norte. A principios de los setenta sólo representó la sexta parte de la obtenida por Estados Unidos. Entre 1970 y 1981 creció ligeramente y durante los ochenta registró otra vez un descenso. Entre Canadá y Estados Unidos la brecha de productividad no ha sido tan grande (8/10 del primero con relación al segundo).

En términos estructurales, de mecanización y de productividad, la agricultura en Canadá y Estados Unidos ciertamente es muy homogénea. No así en México, cuyo agro se caracteriza por su dualidad: un extenso subsector campesino de subsistencia y un reducido y moderno subsector empresarial orientado a la producción de exportación. Entre ambos subsectores, las diferencias de financiamiento, tecnología, mecanización, etcétera, son abismales [20].

b) Sector minero. En este sector la tendencia de productividad laboral confirma el liderazgo de Canadá frente a los otros dos países. La crisis del petróleo afectó severamente el desempeño laboral en este sector en los dos países anglosajones, aunque en los ochenta se logró una recuperación paulatina. Por su parte, México registró un crecimiento significativo: pasó de una quinta parte del nivel estadounidense en 1971, a dos terceras partes en 1981. El crecimiento se desaceleró para 1988.

c) Sector manufacturero. Aquí el desempeño productivo de México fue poco favorable con relación a los de Estados Unidos y Canadá. Al iniciar los setenta el producto por hombre ocupado en las manufacturas mexicanas representó alrededor de dos quintas partes del sector manufacturero estadounidense. Para 1981 descendió ligeramente, y aún más al final del período en estudio, a un nivel ligeramente superior a la cuarta parte.

En la década de los setenta la productividad del sector manufacturero canadiense representó un poco más de las tres cuartas partes de la de Estados Unidos. En los años ochenta se observó una desaceleración. Mientras en 1981 su nivel relativo de productividad se ubicó en 77.6%, en 1988 ése había descendido a 69.6%.

Por su heterogeneidad y por la importancia que tiene este sector en el TLC, se analizará posteriormente de forma desagregada.

d) Construcción. A diferencia de otros sectores, los diferenciales de productividad en la construcción en México con respecto a Estados Unidos han sido relativamente menores. En efecto, a principios de los setenta el nivel de productividad laboral de este sector en México equivalía al 75% del estadounidense. Pese al virtual estancamiento de México en la década de los setenta, en 1981 se registran niveles similares entre México y Estados Unidos. El fuerte deterioro en la productividad laboral en los Estados Unidos en esos años explica la convergencia en 1981 entre los dos países. En la siguiente década la eficiencia laboral mexicana en la construcción disminuye aún más, en tanto en Estados Unidos permanece estancada. Destaca la tendencia creciente lograda por Canadá, superior a la estadounidense.

e) Electricidad, gas y agua. La brecha entre México y Estados Unidos es considerable, pese al crecimiento de la productividad mexicana, que representó menos de un tercio al finalizar. Los diferenciales relativos entre Canadá y Estados Unidos, favorables para el primero, fueron considerables.

Gráfica IIIa. México: Estructura Sectorial del PIB[H-]

Gráfica IIIb. Canadá: Estructura Sectorial del PIB[H-]

f) Comercio, restaurantes y hoteles. En este rubro Estados Unidos mantuvo el liderazgo; en los años setenta el crecimiento de la productividad laboral fue moderado, pero considerable en los ochenta. Por su parte, México tuvo un crecimiento significativo en los setenta: logró estándares cercanos a los de Estados Unidos en 1981 (94%). En los años posteriores se registra una drástica reducción, lo cual abre una importante brecha entre los dos países. En 1988 el nivel de México se sitúa en 60.5%. El desempeño laboral de Canadá en este sector fue inferior al mexicano y al estadounidense: sus niveles relativos de productividad oscilaron entre el 54 y el 56% en las dos décadas pasadas.

g) Transportes, almacenamiento y comunicaciones. Como en otros sectores, aquí hay dos tendencias en la productividad laboral mexicana: en los setenta logra un nivel relativo del 64% con respecto a Estados Unidos. En los ochenta pierde lo logrado en años previos. Canadá registra una tasa de crecimiento mayor que los otros países.

h) Servicios financieros, seguros e inmuebles. En este sector México sorprende con un mayor nivel relativo de productividad laboral manteniendo un liderazgo absoluto. Contrariamente a esta tendencia mexicana, Estados Unidos cae drásticamente durante los ochenta. Canadá por su parte registra un moderado crecimiento después de un fuerte descenso en 1980.

i) Servicios, comunales y sociales. El desempeño de la productividad laboral, estadounidense en este sector se situó por abajo del canadiense, y no muy por encima del mexicano [21]. Aunque cabe destacar que la productividad laboral mexicana tuvo un bajo desempeño, especialmente en los años ochenta.

A manera de balance del nivel relativo del diferencial de productividad sectorial entre los tres países, se concluye lo siguiente: México tuvo niveles relativos de productividad desfavorables especialmente en los sectores agropecuario, manufacturero y eléctrico. En el sector de servicios financieros, seguros e inmuebles, mantuvo un liderazgo absoluto.

Canadá destacó en los sectores de servicios, construcción, eléctrico y minero. Estados Unidos mantuvo un liderazgo en los sectores agropecuario, manufacturero, comercio, restaurantes y hoteles, y comunicaciones, aunque ese liderazgo regional estuvo en algunos casos muy por abajo de los estándares internacionales.

La industria manufacturera desagregada

El sector manufacturero en México registra un fuerte rezago de productividad laboral con relación a sus socios comerciales del norte. El proceso divergente de la productividad laboral entre México y los otros dos países, se acentuó aún más en la década de los ochenta, pese a la reestructuración industrial efectuada en esos años. La brecha es preocupante, especialmente cuando la productividad adquiere relevancia en el contexto de la competitividad. Con el análisis desagregado de las industrias manufactureras es posible identificar a las industrias con mayor dinamismo y a las que se han estancado en materia de productividad laboral.

a) Alimentos, bebidas y tabaco. En esta industria los diferenciales de productividad de México con relación a Estados Unidos fueron menores (poco más del 50% de Estados Unidos y más de dos tercios respecto a Canadá) a principios de los ochenta. En los años posteriores la productividad se estancó.

b) Textiles, vestido y cuero. El desempeño productivo en la industria textil ha sido muy desfavorable, y la brecha se ahonda en la década de los ochenta. Canadá registró un proceso convergente en los setenta y medianamente divergente en los ochenta. Por su parte, Estados Unidos regionalmente registra un relativo crecimiento en su productividad laboral, pero ha reducido su competitividad en los mercados internacionales dominados por países que detentan el cambio tecnológico y una elevada productividad laboral.

Gráfica IIIc. Estados Unidos: Estructura Sectorial del PIB[H-]

c) Madera y sus productos. En esta industria manufacturera México registró la mayor brecha de productividad con relación a Estados Unidos (una décima parte) y Canadá. En los ochenta, el acelerado crecimiento de Canadá logró niveles similares a los de Estados Unidos.

d) Papel, imprenta y editoriales. El producto por hombre ocupado de México en esta industria registró niveles equivalentes a la quinta parte de lo lograda por Estados Unidos. Esta tendencia se mantuvo a lo largo del período. Por su parte, la industria canadiense del papel creció similarmente a la de Estados Unidos. La brecha entre estos dos últimos países se cerró en los ochenta cuando Canadá alcanzó un nivel cercano a las tres cuartas partes del obtenido por Estados Unidos.

e) Química, derivados del petróleo, hule y plástico. La productividad laboral relativa de México en esta industria, que representó un tercio del nivel estadounidense a principios de los setenta, logró en 1981 niveles comparativos del 45% con ese mismo país. Su dinamismo se explica en gran medida por las ramas industriales derivadas del petróleo. En los ochenta, el crecimiento fue de menor magnitud, pero la brecha creció sobre todo por el notable dinamismo de la productividad estadounidense. Canadá, por su parte, creció a tasas similares a las de México, pero con un menor diferencial respecto a Estados Unidos.

f) Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo. En la década de los setenta el producto por hombre ocupado de esta industria mexicana evoluciona paulatinamente. En la década posterior se registra una fuerte desaceleración. Durante todo el período en estudio se mantiene a la zaga con relación a los dos países del norte. México mostró hasta principios de los ochenta niveles menores a la tercera parte y de sólo una quinta parte de los Estados Unidos a finales de la misma década. Cabe destacar que Canadá tuvo el liderazgo de productividad de la región (10% mayor que Estados Unidos en 1981 y 6% en 1988). En ambos países industrializados se registraron fluctuaciones considerables de productividad.

g) Industrias metálicas básicas. La productividad laboral en las industrias metálicas básicas tuvo un significativo crecimiento relativo. Esta tendencia, aunada a la reducción del desempeño laboral estadounidense, aproxima relativamente a la industria mexicana con su similar de Estados Unidos. Este hecho es relevante, dado el liderazgo mundial que Estados Unidos mantuvo por años. Destaca la tendencia mostrada por Canadá en los años ochenta, por encima de la estadounidense a finales de los ochenta.

h) Productos metálicos, maquinaria y equipo. El deterioro de la productividad laboral mexicana en esta división industrial acentúa aún más la importante brecha con Estados Unidos, y en menor grado con Canadá. Los diferenciales de producto por hombre ocupado entre México y Estados Unidos crecieron considerablemente entre 1981 y 1989. Menos de un tercio representó la productividad laboral mexicana con respecto a la estadounidense en 1981 y un sexto en 1989. La productividad de Canadá registró un 75% de la estadounidense de 1981; la brecha aumentó de manera importante en los años ochenta.

Al contrastarse la magnitud de la productividad laboral de Estados Unidos con los estándares internacionales, se advierte el rezago de Estados Unidos con relación a Japón y los países del sudeste asiático.

i) Otras industrias manufactureras. El desempeño relativo de estas industrias en materia laboral creció a principios de los setenta e incluso fue similar al estadounidense. En los años posteriores se registra un deterioro paulatino que contrasta con el crecimiento de la productividad laboral estadounidense y canadiense.

A manera de evaluación interindustrial, apuntemos que Estados Unidos mantuvo su liderazgo en la productividad laboral en siete de las nueve grandes divisiones; aunque para aquilatar su dimensión real conviene contrastarla con la de otros países del mundo, en especial con los de mayor dinamismo. México muestra un desempeño muy heterogéneo. El más bajo desempeño se registra en las siguientes industrias: madera y sus productos, productos metálicos, maquinaria y equipo, textil y vestido, editorial e imprentas y manufacturas diversas.

Canadá obtuvo los mayores niveles de productividad industrial en las metálicas básicas y en los productos minerales no metálicos.

Al comparar la productividad estadounidense con la de otros países, se observa que Estados Unidos ha perdido el liderazgo de productividad laboral en varias industrias. En efecto, Japón ha desplazado a Estados Unidos en las metálicas básicas, maquinaria y equipo, electrónica y otras manufactureras. En las industrias en que Estados Unidos ha sido desplazado se han registrado innovaciones tecnológicas mundiales significativas y cambios organizativos que han modificado las estructuras laborales y administrativas.

Sorprendente es el caso de las industrias manufactureras de los países del sudeste asiático que han logrado niveles de productividad comparables a los registrados en los países industrializados. La creciente transferencia tecnológica y su asimilación, entre otros factores, explican los notables avances en materia de productividad laboral de estos países. El actual proceso de globalización acelera la adopción de nuevas tecnologías. El cambio institucional flexibiliza los mercados laboral y financiero, y modifica los ámbitos educativos en función de las necesidades de la competencia.

Factores explicativos de los diferenciales de productividad laboral

Varios factores explican los diferenciales de productividad laboral entre los tres países de América del Norte y con respecto a los estándares internacionales. Entre ellos se pueden enumerar:

- i los patrones de innovación y de difusión tecnológica en sus respectivos aparatos productivos;
- ii el grado de asimilación en las tecnologías de punta;
- iii las legislaciones que rigen los mercados laborales interno y externo;
- iv las escalas de producción;
- v la organización en los sistemas de producción y de servicios;
- vi el grado de utilización instalada;

vii los factores de carácter institucional (educativos, financieros, de legislación, de la inversión, culturales, etcétera).

De los tres países signatarios del TLC, México es el que padece mayor desventaja de productividad laboral. Específicamente registra una productividad desfavorable en los sectores agropecuario, manufacturero y eléctrico. En lo que se refiere al sector manufacturero, hay un bajo desempeño de productividad laboral en las siguientes industrias: madera y sus productos; productos metálicos; maquinaria y equipo, textil y del vestido; editorial e imprentas y manufacturas diversas. En las industrias metálicas básicas el desempeño laboral es relativamente alto en comparación al de Estados Unidos. En el sector de servicios financieros se registra un desempeño sorprendentemente favorable [22].

México tuvo un desempeño favorable en sus principales variables macroeconómicas entre 1955 y 1970. El PIB creció a una tasa anual del 6.9%; el ingreso per cápita en un 3.6%; los salarios mínimos lo hicieron en un 5.5%. Sin embargo, en la cuenta corriente se registró un déficit en la balanza comercial del (-)2.5% [23].

Las prácticas proteccionistas, bajo el modelo de sustitución de importaciones, desde la posguerra hasta principios de los ochenta, evitaron la competencia extranjera. Tal situación propició un rezago en los indicadores de competitividad con relación a las tendencias mundiales. En los años cincuenta y sesenta, los salarios mínimos reales aumentaron por incrementos en la productividad. Esta razón fue insostenible en las dos décadas posteriores [24].

El estudio sobre diferenciales de productividad muestra que la productividad laboral se acrecentó hasta 1982, con un retroceso en 1976; pero el resto de los ochenta se mantuvo estancada. Este virtual estancamiento se asocia a su vez a varios factores: tecnológico, organizativo, de utilización de capacidad instalada, institucional (educativo, sindical, financiero, etcétera).

Gráfica IV. Evolución de la Productividad Laboral[H-]

Con relación al progreso técnico, México siempre realizó transferencias de tecnología principalmente de Estados Unidos. Sin embargo, estas tecnologías en general fueron atrasadas, y esto subraya la ausencia de un sector empresarial innovador. Fajnzylber se refiere al sector empresarial nacional dominante en América Latina:

El liderazgo rentista local no ve la necesidad de reforzar una base industrial nacional, condición necesaria para emprender un proceso sostenido de incorporación tecnológica y por consiguiente de penetración eficiente en los mercados internacionales; es proclive al desarrollo de empresas y grupos nacionales en el sector de bienes y servicios no transables como la construcción, en que se dispone del mercado cautivo de la inversión pública nacional [25].

En varios sectores productivos el rezago tecnológico de México es profundo. En el sector agropecuario, Estados Unidos mantiene una productividad seis veces mayor que la de México. Pese a las transferencias en maquinaria y equipo hechas a este sector mexicano, la brecha tecnológica con Estados Unidos y Canadá sigue siendo grande. La mecanización y uso de pesticidas y fertilizantes es mucho más alta en los países anglosajones, particularmente Estados Unidos. Adicionalmente, la estructura productiva agrícola es muy heterogénea. Alrededor del 50% de la producción proviene de la agricultura tradicional.

En el sector manufacturero también es notoria la ausencia de innovación, difusión y asimilación tecnológica. Nos referiremos sólo a tres casos de la actividad industrial. En el primero, la industria textil y del vestido, México registró un rezago de productividad laboral considerable con respecto a Estados Unidos y en menor medida a Canadá. En el segundo, la industria siderúrgica, México mostró una competencia relativamente favorable frente a Estados Unidos. En el tercero, la industria automotriz, destaca el dinamismo de México.

Gráfica V. Productividad Laboral en la Agricultura (1970-1991)[H-]

a) Textiles y del vestido. Estados Unidos mantiene una ventaja de competitividad muy superior sobre México en este sector. En menor grado, también Canadá. La industria textil y del vestido fue una de las más protegidas e ineficientes en el período de sustitución de importaciones. Un buen número de plantas textiles (especialmente de fibras naturales: algodón y lana) se caracteriza por su reducida escala; obsolescencia en la maquinaria y equipo, baja utilización de la capacidad instalada; ausencia de capacitación del personal y baja asimilación de las nuevas tecnologías y, en fin, magra productividad. Estas razones originan que los costos de producción sean de entre 25% y 150% más altos que en Estados Unidos, pese a los reducidos salarios en México [26].

Las industrias textiles de fibras artificiales, en cambio, se caracterizan por su gran concentración y su incorporación de tecnologías similares a las de los países industrializados.

Las empresas maquiladoras textiles y del vestido han tenido un desempeño dinámico. Entre 1985 y 1989 crecieron a una tasa promedio anual del 17%. Cerca del 90% de las exportaciones mexicanas de textiles y vestido provienen de la maquiladoras [27].

Los intentos de modernizar esta industria tienen sus antecedentes en los años setenta(..) a través de la política de Racionalización y Fomento para la Industria Textil, entre 1976 y 1978, se destruyeron 23 mil 124 husos y un mil 251 telares no automáticos. Ello llevó a hacer inversiones de capital que modernizaron parcialmente la planta productiva textil del país [28].

La crisis de 1982 afectó a este proceso de inversión y al cambio tecnológico en esta industria. La crisis también contribuyó al cierre masivo de empresas. La apertura

comercial iniciada en 1987 ha estimulado la reestructuración de este sector productivo, pero aún no se registra un cambio tecnológico sustancial en el conjunto de la industria.

Otro factor que incide en el rezago productivo de esta industria es la rigidez contractual de las relaciones laborales, derivada del contrato ley que se hace extensivo en varias subramas de este sector.

El contrato ley exige un trato similar a empresas distintas, sin considerar las diferencias de tamaño, estadios tecnológicos, grado de modernización y productos que elaboran. No todas las empresas están en condiciones de asumir los costos de los aumentos salariales y las nuevas prestaciones [29].

b) Industria siderúrgica. En esta industria México registra un desempeño laboral relativamente eficiente si se le compara con los de Estados Unidos y Canadá. Esto se explica en parte por la reducción de tecnologías obsoletas mediante la incorporación de procesos tecnológicos modernos y además porque los trabajadores asimilan las innovaciones tecnológicas.

Las plantas con tecnología más obsoleta fueron cerradas (Fundidora Monterrey y la planta más antigua de Altos Hornos de México). En Altos Hornos de México y en SICARTSA se instaló el proceso de "Convertidor al oxígeno" (BOF) para producir acero, desplazando al proceso de "Hogar Abierto" (Siemens Martin). El efecto de este cambio tecnológico en términos de productividad es innegable. Con un Convertidor al Oxígeno se pueden fabricar 300 toneladas de acero en 40 minutos, mientras que un horno Siemens Martin de similar capacidad requiere de 8 a 12 horas para la misma cantidad de acero. En los años sesenta y hasta 1976, el proceso de Hogar abierto fue el más importante en la producción de acero en México. En 1989 México aún conservaba un porcentaje considerable de producción de acero por esta técnica, el cual contrastaba con el 1.4% de los países industrializados y un 4.5% de Estados Unidos.

Una innovación tecnológica notable es el proceso de reducción directa HYL, con el cual se obtiene hierro esponja en lugar de arrabio. Es un aporte de la empresa mexicana HYLSA a la siderurgia internacional. Con el proceso HYL se utiliza un porcentaje bajo de la chatarra y en su lugar se usa gas. Se evitan así los problemas de escasez, elevados precios y baja calidad de la chatarra. Para complementar la producción de acero HYLSA utiliza hornos eléctricos, que operan a una mayor capacidad que los altos hornos, lo cual permite que las plantas sean más flexibles a las fluctuaciones de la demanda.

Recientemente, en lo que se refiere a las estrategias de reestructuración, en las empresas TAMSA, HYLSA y SICARTSA se han implantado sistemas de calidad cuyo objeto es lograr la competitividad en los mercados [30].

Otro hecho que contribuyó al incremento de productividad laboral fue la difusión de la colada continua. Entre 1980 y 1989, México tuvo un crecimiento promedio anual del 7.9% en la producción, gracias a la colada continua. En 1989 la producción de acero en México por colada continua representó el 58.1%, y en contraste Estados Unidos lo hizo

en un 64%, Canadá en 76.1% y Japón en 93.5%. Su uso permitió el ahorro de tiempo, maniobras, combustibles e instalaciones en la fabricación de acero.

La industria siderúrgica estadounidense fue líder internacional por su modernidad y eficiencia durante muchos años, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, en el período 1975-1985 sufre un retroceso considerable: pérdida de mercados, descenso de la producción y cierre de plantas. Estos hechos reflejan un descenso de la productividad en esta rama industrial. El rezago tecnológico es una de las probables causas del descenso de la eficiencia en la siderurgia estadounidense [31].

Estados Unidos modernizó parcialmente sus empresas siderúrgicas, postergando la incorporación amplia de las innovaciones tecnológicas: el convertidor al oxígeno, la colada continua, el uso de computadoras para los procesos. En 1984 producía el 39.6% de sus laminados por colada continua. México lo hacía con un 53.5% y Japón con el 89.1%. Los cinco años posteriores Estados Unidos logró notables avances modernizadores. En 1989 el uso de la colada continua representó el 64%, mientras que Japón lo hizo en un 93.5%, Canadá en un 76.1 y México en 58.1%.

c) Industria automotriz. La automotriz es una industria muy competitiva internacionalmente. Los países que han incorporado las nuevas tecnologías (electrónica, informática, robótica, etcétera) han transformado profundamente los procesos de producción y las formas organizativas de esta industria. Esto ha estimulado la flexibilidad laboral y los procesos productivos: reducción de costos, fortalecimiento de la calidad de la producción y globalización de los mercados. Las innovaciones están muy ligadas a la estrategia de mercado, a la investigación y el desarrollo, al diseño del producto y a la ingeniería y la manufactura. Los cambios ocurren con una velocidad impresionante.

La pérdida de la competitividad de la industria automotriz estadounidense se manifestó en el considerable déficit de su balanza comercial durante los años ochenta [32]. Entre las razones que explican esta pérdida de competitividad están los elevados costos relativos de la producción, debido en parte a la apreciación del dólar [33]. Otro factor es el tecnológico. Estados Unidos se ha rezagado en la innovación de automóviles que los consumidores actualmente demandan (autos ahorradores de energía, más pequeños y de gustos más sofisticados). En contraste, destacan las industrias japonesa y alemana por su proceso innovador y su flexibilidad para adaptarse a los requerimientos del mercado.

La industria automotriz mexicana está muy integrada a la estadounidense y su estrategia se ha orientado a las exportaciones. La mexicana ha logrado un apreciable crecimiento especialmente en los años ochenta. Sus niveles de productividad relativos han sido comparables con los de Estados Unidos, gracias a la gran transferencia tecnológica realizada en los últimos años. Otro factor positivo es la importancia que se ha dado a la capacitación de los trabajadores para asimilar las innovaciones tecnológicas y las complejas operaciones propias del proceso.

Conclusiones

La medición de los diferenciales de productividad laboral, utilizando el método de la paridad del poder adquisitivo, revela una marcada brecha entre México y los otros dos países de América del Norte en los diferentes sectores económicos.

Entre 1970 y 1989 se aprecian dos tendencias. La primera se caracteriza por un crecimiento promedio anual de la productividad laboral mayor en México que en Canadá y Estados Unidos. En el segundo período destaca la reducción de la productividad laboral en México. En contraste, Estados Unidos mantiene su tasa de crecimiento y Canadá la eleva marginalmente.

Estas tendencias muestran un proceso de convergencia de los niveles relativos de productividad laboral en el primer caso; y de divergencia en el segundo. La brecha disminuyó seguramente entre 1989 y 1991, por el incremento de productividad del trabajo en México.

Gráfica VI. Productividad Laboral en la Industria Manufacturera (Millones de us dls. Valuados a la ppa * de 1995)[H-]

El significativo contraste de productividad laboral entre México y los dos vecinos industrializados de Norteamérica se explica por sus notables diferencias en tamaño, desempeño y estructura económica.

México registró el menor desempeño de productividad laboral, con relación a Canadá y Estados Unidos. Su desventaja se evidenció mayormente en los sectores agropecuario, manufacturero y eléctrico. En el sector manufacturero, el bajo desempeño de productividad laboral se registró en las siguientes industrias: madera y sus productos; productos metálicos; maquinaria y equipo textil y del vestido; editorial e imprentas y manufacturas diversas. En las industrias metálicas básicas el desempeño laboral es relativamente alto en comparación al de Estados Unidos. En el sector de servicios financieros se registra un desempeño sorprendentemente favorable.

Sin embargo, la comparación de productividad laboral regional adquiere su real dimensión cuando se analiza con los estándares mundiales. Ahí se corrobora que Estados Unidos ha perdido el liderazgo de competitividad en varios de sus sectores económicos y actividades industriales. En las industrias en que Estados Unidos ha sido desplazado se han registrado innovaciones tecnológicas mundiales y cambios organizativos que han modificado las estructuras laborales y administrativas.

Lo anterior sugiere que los términos actuales de la competitividad se centran en la capacidad que los países desplieguen para modificar sus antiguas estructuras productivas, laborales, financieras y educativas. Los notables avances tecnológicos en las comunicaciones, la electrónica, etcétera, contribuyen al desarrollo de la globalización mundial. Este proceso es propicio para que los países de reciente industrialización puedan acceder a los beneficios del nuevo paradigma tecnológico.

Las tradicionales fuentes de ventaja comparativa (recursos naturales en abundancia, mano de obra barata) ya no determinan hoy la competitividad de los países. La adopción de nuevas tecnologías permitirá indudablemente incrementar el producto por hombre ocupado en cada país. Pero es aún más importante el reto de aprender y asimilar dichas tecnologías, reto sumamente vinculado a los sistemas educativos y de capacitación. La asimilación y el aprendizaje permitirán que los países puedan hacer aportaciones propias a cada proceso tecnológico, contribuyendo aún más al incremento de la productividad laboral.

CITAS:

Notas

[*] Profesor-investigador de la UAM-I.

[1] La productividad mide la eficiencia con la que se utilizan los insumos para obtener el producto. La productividad laboral refiere al producto medio del trabajo. OCDE, Productivity in industry. Prospects and Policies, Paris 1986. p. 11.

[2] Véase, Levitt, Theodore, "The globalization of markets", Harvard Business Review, Vol. 83, núm. 3, mayo-junio, 1983.

[3] Pérez Núñez, Wilson, La articulación de ciencia, tecnología y producción: el desafío de América Latina, CEPAL/PNUD, Santiago de Chile, 1992. pp 2-3. Al respecto véase Thurow, Lester, Op. cit.

[4] Drache, Daniel & Gertler, Meric, The new era of global competition (State policy and market power), McGill'Queen's University Press, Quebec, 1991, pp. xi-xii.

[5] "Los salarios no deben ser ligados más al crecimiento de la productividad a través de los contratos colectivos, sino permitiendo bajarlos a su llamado nivel natural". Drache, D. & Gertler, M., "The world economy and the Nation-State: The new international order", The New Era of Global Competition, Op. cit. p. 3.

[6] "Contrariamente a las promesas de la apertura de los mercados y de la globalización, la creciente competencia ha tenido efectos devastadores en la industria estadounidense. A principios de los ochenta más de un millón y medio de trabajos se han perdido en el sector manufacturero" (Drache D., Op. cit. p.8).

[7] Schott, Jeffrey, J., "Trading Blocs and the world trading system", The World Economy, Vol. 14, núm. I, march, 1991, pp. 1-17.

[8] Clyde, Hufbauer, G & Schott, J.J., North American Free Trade, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1992, p. 6.

[9] Clyde Hufbauer, G., Op. cit, pp. 3-4.

[10] World Bank World Tables, 1993, Data on Diskette.

[11] Canadá se ubica en 9 mil 976.2 miles de km² y corresponde al 47% del total de la extensión territorial de los tres países de América del Norte. Por su parte, Estados Unidos tiene 9 mil 372.6, con el 44%, y México posee un mil 972.6 km², cifra que representa el 9%.

[12] Este enfoque está muy vinculado a los autores de la teoría evolutiva (Nelson, Winter y Dosi).

[13] Porter, M.E., La ventaja competitiva de las naciones, Vergara, Buenos Aires, 1991.

[14] Al desarrollo de la productividad se atribuye el incremento del ingreso per cápita, cuando el crecimiento de los insumos es similar a la población. Además, el aumento de productividad contrarresta los aumentos en las tasas salariales y otros precios de insumos, reduciendo las tasas de inflación de los precios de producción. (Kendrick, J.W., "Productivity-Why it matters. How it's measured", Christopher, W.F., & Thor, C.G., eds. Handbook for Productivity Measurement and Improvement, Productivity Press, Cambridge, Massachusetts, 1993.

[15] Porter, M.E., Op. cit., pp. 29-30.

[16] Pero "... en el siglo XXI la ventaja competitiva duradera provendrá mucho más de las tecnologías de los nuevos procesos y mucho menos de las tecnologías de los nuevos productos. La ingeniería de la reproducción se ha convertido en una forma artística..." (L. Thurow, Op. Cit., pp. 52 y 59).

[17] Hernández Laos, E., Op. Cit.

[18] La teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA) "sostiene que los movimientos del tipo de cambio fundamentalmente se deben a las divergencias entre las tasas de inflación". (Dornbusch, R. y S. Fischer, Macroeconomía. Mc.Graw Hill, Cuarta ed. Madrid, 1988, p. 818). El ajuste del tipo de cambio anula los efectos producidos por la inflación interior en la relación real de intercambio entre países. Sin embargo, los ajustes no se realizan de manera sistemática en la práctica, por lo que la tasa de cambio no refleja siempre el poder adquisitivo real de la moneda. Al no reflejarse las relaciones reales de precios entre países, no conviene utilizar las tasas de cambio en las comparaciones. Pero es posible seleccionar un año base de comparación en el cual el tipo de cambio realmente refleje la PPA de la moneda con el exterior.

[19] Véase Madisson, A. y Ark, B.V., "International Comparison of Purchasin Power, Real Output and Labour Productivity: a case study of Brazilian, Mexican and U.S. Manufacturing, 1975", Review of Income and Wealth, Series 35, number 1, march, 1989, p. 31. Estos autores analizan la paridad del poder de compra, la producción real y

productividad laboral en Brasil, México, Estados Unidos y se utiliza al dólar como numéraire.

[20] Véase CEPAL, Economía campesina y agricultura empresarial. Tipología de productores del agro mexicano.

[21] La baja productividad laboral de Estados Unidos en los servicios está asociada a los bajos salarios que han prevalecido en este sector. A su vez, los reducidos salarios se explican por la abundante oferta laboral, proveniente especialmente de los sectores de inmigrados. Vale la pena comparar este caso con el de Alemania. Este país europeo siempre pagó salarios muy elevados a los trabajadores de este sector, similares a los de la manufactura. Para contrarrestar esa erogación, las empresas alemanas de servicios realizaron cuantiosas inversiones en equipos modernos. Esta estrategia empresarial redujo las ganancias en el corto plazo, pero en el largo plazo se tradujo en incrementos significativos de la productividad, también similares a los de la manufactura. Los estadounidenses no invirtieron en capital porque resultaba más económica la mano de obra barata, pero la productividad se estancó y sus efectos se extendieron a otros sectores de la economía. (Lester C Thurow, "Productivity", W.F., Christopher y C.G. Thor, eds., Handbook for productivity measurement and improvement, Productivity Press, Cambridge, Massachusetts, 1993.

[22] Ramírez de la O, R., "Perfil económico en los noventa: México", Weintraub, S., et al., Integración industrial México-Estados Unidos, Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C., México, 1992, pp. 14-15.

[23] Ibid, p. 17.

[24] Ramírez de la O. R., Op. cit. p. 17.

[25] Fajnzylber, F., Op. cit., p. 71.

[26] Clyde Hufbauer, G., Op. cit., p. 267.

[27] Ibid.

[28] Guzmán, A. y J. Aboites, "La industria textil mexicana y el Tratado de Libre Comercio", El Cotidiano, núm. 51, UAM-A, noviembre-diciembre de 1992, p. 105.

[29] Ibid., p. 106.

[30] Ponce de León, L., "Panorama: empresas siderúrgicas en busca de la calidad inicial", Siderurgia Latinoamericana, núm. 388, agosto de 1992.

[31] Guzmán A., "Intercambio comercial y cambio tecnológico en la industria siderúrgica mexicana y estadounidense", El Cotidiano, núm. 40, UAM-A, marzo-abril de 1991.

[32] En 1980 Estados Unidos registró un déficit de la balanza en las industrias automotriz y siderúrgica de 21 mil 445 millones de dólares. De esta cifra, el 80.4% correspondió al déficit mantenido con Japón. Para 1985 el déficit había ascendido a 63 mil 759 millones de dólares. En este último año, el 49.2% correspondió al comercio mantenido con Japón y el 29.7% con los países de Europa occidental (Fajnzylber, F., Op. cit, p. 97).

[33] Krugman, Paul, Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1991.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: La Crisis del Empleo en México y en Estados Unidos [*]

AUTOR: Fernando Talavera [], Martín Rodríguez [***]**

INDICE ANALITICO: México-Estados Unidos

ABSTRACT:

Existe una crisis del empleo en el mundo que se manifiesta en una tendencia general a disminuir el empleo acompañada por una baja salarial que se traduce en una menor cantidad de empleo demandado, aunado a un crecimiento de las actividades precarias [1]. Sus causas profundas arrancan de la contradicción que se da entre las ganancias de las empresas más las presiones del mercado mundial para bajar costos y la necesidad de los habitantes del planeta de empleo seguro, suficiente para vivir y reproducirse en su contexto social y en condiciones saludables de trabajo [2]. Esta crisis es más virulenta en México en donde más de la mitad de la población ocupada no consigue un empleo formal y busca su ingreso en las actividades precarias.

TEXTO:

El empleo en los Estados Unidos y en el mundo

Debido a su papel protagónico en el comercio mundial y, sobre todo, a su poderío militar, el hablar del empleo en los Estados Unidos implica hablar del empleo en el mundo.

Presionado por la feroz competencia productiva de Japón con sus tigres asiáticos y de Alemania con Europa unida, en los Estados Unidos se ha desvanecido el sueño de Henry Ford de una producción en masa instrumentada por obreros con altos salarios que los hacía consumidores de los autos que producían.

Esa competencia se ha manifestado desde mediados de la década de los sesenta y ha obligado a los Estados Unidos a contrarrestarla con una doble estrategia para bajar sus costos unitarios en el sector productivo.

La primera parte se basa en la utilización, principalmente dentro de su territorio, de alta tecnología ahorradora de fuerza de trabajo, que transforma al trabajador en un apéndice de la máquina y, por tanto, lo hace cada vez más prescindible. Las fábricas se han vaciado de obreros debido a la automatización, y, debido a la segmentación de la producción, están proliferando el subcontratismo, los proveedores justo a tiempo, el trabajo temporal y el trabajo a domicilio.

Este proceso aparece paralelamente a otro, conocido como la terciarización de la economía, que involucra un desplazamiento en el ritmo de la actividad económica hacia el sector servicios, generando más empleos en el sector.

La segunda parte de la estrategia consiste en buscar fuera de sus fronteras una fuerza de trabajo capaz de producir mercancías y servicios de igual calidad que dentro de ellas, pero a un costo mucho menor y que puede llevarse a cabo gracias a los grandes avances tecnológicos en las telecomunicaciones, con la administración de la producción a distancia y la segmentación de los procesos productivos.

Esta segunda parte de la estrategia se complementa con los países no desarrollados que, debido a sus insuficiencias productivas, necesitan generar empleos para satisfacer la oferta de trabajo. El desequilibrio obliga a los trabajadores a aceptar cualquier empleo, aunque esté mal remunerado.

Este círculo vicioso lo refuerzan los gobiernos de esos países que impulsan una política económica neoliberal, que no vacilan en ponerle tope a los salarios con tal de atraer los capitales del exterior, lo que produce dos problemas: el primero es un creciente endeudamiento externo, cuyo servicio drena los ya de por sí escasos recursos dedicados al desarrollo económico necesario para la creación de empleos [3].

El segundo problema es el alto nivel de desempleo que genera un aumento de las actividades precarias que, a su vez, restringen la demanda de bienes y servicios que, para completar el círculo, presionan a la baja la demanda de empleos al restringir el mercado interno.

Hay otro problema que es un obstáculo formidable para el crecimiento del mercado de bienes y servicios: la enorme concentración de la riqueza [4], ahora acelerada por la imposición de políticas económicas que derivan en una concentración del ingreso, cuya instrumentación ha sido posible debido al cambio, negativo para los trabajadores, en la correlación de fuerzas mundial originado por el colapso de la URSS.

De acuerdo a la Comisión Internacional de Comercio [5], durante el crecimiento industrial de 1987 a 1992, mientras la productividad promedio de los trabajadores mexicanos subió como mínimo en un 24%, los salarios sólo lo hicieron en un 13%. En el Brasil de 1986, cuando los trabajadores tenían un 59% de la productividad de los trabajadores de Estados Unidos, sólo ganaban un 17% de esos salarios. En Bangladesh los obreros que producen camisas tienen un 60% de la productividad de los trabajadores en Estados Unidos, pero cobran solamente de un 3 a un 5% de sus salarios.

La crisis del empleo está presente en todos los países del orbe, pero es en los no industrializados en donde aparece con una mayor virulencia, ahí se están reduciendo las oportunidades de conseguir y conservar un trabajo con la calidad suficiente para cubrir las necesidades que la vida moderna ha impuesto, en otras palabras, la gran mayoría de esa población mundial sólo tiene acceso a una actividad económica precaria que le permite solamente vivir en la pobreza o en la pobreza extrema.

Los datos que confirman la crisis del empleo son contundentes:

* En los últimos seis años, de 1989 a 1994, los Estados Unidos han perdido 1.6 millones de empleos en la manufactura y desde 1973 los salarios manufactureros han caído en un 9% mientras, en el expansivo sector de los servicios la paga es aún menor. Según el Buró de Estadísticas del Trabajo, la reducción de gastos militares en Estados Unidos significará en 1997 la pérdida de 1.7 millones de empleos.

* La inseguridad en el trabajo no respeta niveles. En 1991, en los Estados Unidos, el desempleo aumentó en un 15% cuando las empresas, en nombre de la eficiencia y la productividad, recortaron personal; el desempleo entre los gerentes fue mucho mayor, al aumentar en un 55%.

* De 1979 a 1992, las 500 empresas más grandes, según la Revista Fortune, ajustaron su personal en 4.4 millones de empleados, es decir, a un promedio de 340 mil desempleados por año [6].

* La trasnacional Procter & Gamble que ocupa 104 mil empleados en Estados Unidos y en el mundo, contempla dentro de sus planes el despido de 10 mil empleados [7].

* La General Motors como parte de su plan de reestructuración de 1992 a 1996, está cerrando un total de 21 fábricas y reduciendo su fuerza laboral en casi un 20%, lo que supondrá unos 74 mil despidos y jubilaciones no reemplazadas [8].

El problema se agrava si tomamos en cuenta el cálculo de la Organización Internacional del Trabajo, que cuantifica en 47 millones de personas la población mundial anual que trata de incorporarse al mercado de trabajo; de ella, 38 millones son de Asia, Africa y América Latina. Es decir, que en los próximos 20 años, en el mundo no industrializado, 750 millones de hombres y mujeres alcanzarán la edad legal para trabajar y se sumarán a sus 700 millones de desempleados y ocupados en actividades precarias.

Según Richard Barnet, la capacidad de generar empleos suficientes solamente la están logrando países como Japón, Corea del Sur, Taiwán, ciudades como Hong Kong y Singapur, y China, por su enorme colchón de población campesina ligada a una altísima tasa de desarrollo industrial.

El insuficiente combate al desempleo

Con el fin de volver más competitiva a la industria en los Estados Unidos, Robert Reich ha planteado la necesidad de aumentar la educación y el entrenamiento de su fuerza de trabajo para colocarla a los altos niveles del Japón, a fin de aumentar su productividad y ayudarlos a adaptarse a los inevitables cambios en el mercado de trabajo a que se enfrentarán durante su vida útil.

La medida es correcta, pero no resuelve el problema de crear nuevos trabajos, es más, los trabajadores saben que al elevar su productividad eliminan empleos para otros trabajadores y, con el tiempo, ponen en peligro su propio trabajo. La solución japonesa a

esta situación, que puede condensarse en la imagen del empleo vitalicio, cada día está más deteriorada en el mismo Japón, por la presión de su actual recesión económica.

Otra esperanza fallida es la creencia de que el pleno empleo se podrá alcanzar con el impulso de la nueva tecnología. La tecnología de punta disponible en el futuro próximo incluye la TV de alta resolución, la TV interactiva y la información high-tech. Sin embargo, desafortunadamente estas nuevas tecnologías posindustriales no son de nuevos productos fundamentales (como lo fueron en su tiempo el automóvil y el avión), capaces de atraer el consumo mundial al crear nuevas necesidades humanas. Solamente se trata de productos que ofrecen a sus consumidores mejoras marginales y, por eso mismo, son insuficientes para impulsar un crecimiento productivo que impulse la demanda laboral.

La biotecnología, otro avance tecnológico en el que se pusieron grandes esperanzas, tiene la característica de no requerir muchos puestos de trabajo. Por ejemplo, Amgen, que es la compañía biotecnológica más grande del mundo, sólo emplea a 2 mil 639 personas. La industria de ingeniería genética productora de hormonas de crecimiento, que engendra supervacas y que produce in vitro frutas y vegetales de laboratorio, amenaza con dejar sin empleo a millones de campesinos de los países no desarrollados que actualmente realizan estas actividades.

Dada la naturaleza del desarrollo tecnológico, la declinación del poder de compra de los trabajadores y el tamaño y composición de la fuerza de trabajo, no es prudente contar con el rescate tecnológico para resolver la crisis del empleo y los salarios en Estados Unidos y mucho menos en el mundo.

En resumen, podemos afirmar que tanto la educación y el entrenamiento, más el avance tecnológico, son factores necesarios para el avance económico, pero no son suficientes y se requiere algo más para dar un jalón en la creación de empleos con salarios dignos que reviva la esperanza del pleno empleo.

Balance del primer año del TLC

Conviene recordar que el TLC es la formalización del impulso a un proyecto desplegado desde hace más de una década y cuyo mayor efecto ha sido el de abrir más la brecha de las desigualdades del desarrollo de las tres naciones, en los rubros de la salud, los beneficios sociales en general y los salarios, sobre todo entre la población más desprotegida.

También hay que reconocer que el TLC tiene diferentes significados para los países que lo componen. Para los Estados Unidos, el TLC significa la punta de lanza con la que pretende consolidar regionalmente su zona de influencia, penetrando al mercado latinoamericano para vender sus mercancías, asegurar sus insumos de materias primas, desechar sus basuras industriales y aprovechar la mano de obra barata. En realidad, estos objetivos pertenecen más a las grandes empresas estadounidenses, ya que los trabajadores de ese país están sufriendo a causa del TLC, una pérdida de empleos y una presión de sus salarios a la baja.

Para México, el TLC significa el camino por el que puede transitar al proceso de globalización de la economía y estar en posibilidad de exportar productos competitivos, para lo cual necesita importar inversiones que conlleven nueva tecnología y know-how sobre la comercialización en el mercado internacional. Estos objetivos únicamente pueden beneficiar a los grandes capitales nacionales, porque los trabajadores sólo pueden tomar ventaja de los empleos generados, aunque tengan como característica los bajos salarios, y el consumo de bienes importados a los que puedan tener acceso.

Hoy, la atención pública en los Estados Unidos se mueve en torno a su nueva etapa de crecimiento económico en un panorama mundial recesivo. En este contexto, los saldos del TLC son secundarios, pero el proyecto contiene una inocultable estrategia a largo plazo que es importante para su futuro y que involucra a toda América Latina.

Por ejemplo, datos manejados por el Departamento del Tesoro norteamericano dan cuenta que en 1994 eran 770 mil empleos los que estaban ligados con sus exportaciones al mercado mexicano [9]. Sin embargo, este primer año del TLC ha significado para los trabajadores de Estados Unidos la pérdida de 12 mil puestos de trabajo y la creación de tan sólo 535 empleos, cantidad ridícula si la comparamos con los 100 mil empleos que el cálculo oficial auguraba que el TLC crearía.

El impacto en el empleo canadiense del tratado bilateral Estados Unidos-Canadá primero, y después del TLC, fue desastroso: en los tres años anteriores al primer tratado comercial con Canadá se registró la generación de un millón de empleos, en claro contraste con los tres años posteriores al Tratado, cuando se perdieron 100 mil empleos; de otra manera, entre junio de 1989 y octubre de 1991, en Canadá se perdieron 461 mil puestos de trabajo.

En el México actual la situación es peor: del millón de empleos necesarios cada año para absorber a la población joven que ingresa al mercado de trabajo sólo se lograron generar unos 300 mil nuevos puestos de trabajo [10].

El decrecimiento de las manufacturas (+7.3% en 1989 contra un -1.7% en el primer trimestre de 1994), que conlleva el desmantelamiento de sectores industriales, como en el caso de la industria juguetera que en los últimos cuatro años obligó a cerrar a 206 de las 293 empresas que existían, aunado a la crisis económica de la Navidad de 1994, nos obliga a esperar un futuro desalentador para los trabajadores mexicanos, para quienes la promesa de que con el TLC se reduciría el flujo de trabajadores de México hacia los Estados Unidos, se quedó en meras palabras.

La emigración del sur al norte

Hoy, en los Estados Unidos viven aproximadamente 20 millones de personas con ascendencia mexicana y 3.5 millones de indocumentados, quienes envían a sus familiares en México alrededor de mil 500 a 2 mil millones de dólares al año [11]. Otro dato que complementa la información anterior indica que, en 1990, los trabajadores mexicanos en

Estados Unidos sumaron 4.6 millones, es decir, el 3.6% de la fuerza laboral estadounidense y el 15.1 % de la población ocupada en México.

Antes de la iniciativa 187 del estado de California cada año ingresaban legalmente a los Estados Unidos unos 600 mil mexicanos, de los cuales tal vez se establecían sin documentos unos 150 mil, a estos cruces habría que sumarle unos 500 mil trabajadores que lograban cruzar la frontera a un costo de un poco más de un millón de aprehensiones por parte de la Border Patrol, es decir que de cada tres intentos uno logró el cruce fronterizo [12].

Esa emigración de mexicanos a los Estados Unidos se remonta al último tercio del siglo XIX, cuando partieron para incorporarse a las actividades agrícolas, mineras y al tendido de vías férreas. El flujo laboral se ha mantenido, con las altas y bajas que dependen del estado de las economías en ambos países, pero cuya causa profunda de la oferta es la falta de empleos en México, más los bajos salarios, que hasta antes de la crisis de 1994 guardaban una relación de 8-10 a 1.

Es a partir de la década de los ochenta cuando la creciente inmigración mexicana comenzó a verse como una amenaza, que no han podido atenuar a pesar de la ley Simpson-Rodino-Mazzoli en 1987, con la que lograron legalizar la estancia de una buena parte de los inmigrantes y así aumentar las arcas del gobierno estadounidense en una suma millonaria por medio de la recaudación fiscal.

Debido a la crisis económica mexicana de 1982, la emigración se acentuó y, además, cambió el perfil de origen de esa población inmigrante. Desde entonces ya no se trata sólo de trabajadores agrícolas, sino que también se acentúa la emigración de más mujeres y se integra a trabajadores con niveles de educación medio superior y superior, originarios de las grandes ciudades mexicanas.

El aumento del flujo migratorio y la crisis de principios de los noventa, reforzaron un sentimiento antimexicano y antinmigrante en general, sobre todo en los estados de la Unión en donde existen problemas para la recuperación económica.

Este sentimiento desembocó, a fines de 1994, en la aprobación de propuestas como la iniciativa 187 en California, como resultado de un manejo político de este sentimiento, que en el fondo busca justificar la ineficiencia del mercado laboral que aleja la ansiada recuperación económica; de este modo, con un 60% de los votos (de quienes se les olvidaron las aportaciones de los inmigrantes en la generación de su riqueza) [13], Pete Wilson llegó a gobernador del estado.

El empleo en México

A grandes rasgos el crecimiento del empleo formal en el México de los últimos 25 años se puede describir en cuatro fases: una primera, de 1970 a 1981, caracterizada por un crecimiento continuo, una segunda fase, de 1982 a 1986, de comportamiento errático,

seguida de una tercera fase de 1987 a 1991 que muestra un crecimiento moderado y una última, a partir de 1992 a la fecha, en que el empleo total en México comienza a caer.

Esta tendencia general del empleo formal en México, se ve reforzada por el comportamiento de dos de sus partes fundamentales: la primera es la incapacidad de la oferta de empleos para cubrir a la población joven que se incorpora a la Población Económicamente Activa, y la segunda se refiere a los despidos de la población ocupada, sobre todo en el sector manufacturero, por el proceso de modernización que utiliza tecnología, dura y blanda, que elimina empleos.

La población mexicana de 14 a 16 años que anualmente decide incorporarse al mercado de trabajo rebasa el millón de empleos anuales; mientras los empleos generados por la economía nacional en el sexenio de Salinas ascendieron a 552 mil [15], o sea, un promedio de 110 mil empleos anuales, una cantidad totalmente insuficiente para las necesidades de los jóvenes mexicanos, a quienes no les queda otro camino que inventarse su empleo desarrollando actividades precarias, o lo que es peor, quedarse en la vagancia, que es el paso previo a la delincuencia.

La segunda parte fundamental de la tendencia descendente del empleo formal en México, los despidos a causa de la modernización, puede cuantificarse con los datos del Instituto Mexicano del Seguro Social, que arrojan una diferencia neta de 75 mil empleos perdidos en 1993 y 93 mil en 1994 [16].

Finalmente, conviene enfatizar la presencia creciente de las actividades precarias en México, como consecuencia de la insuficiencia de empleos formales (véase la Gráfica I).

Gráfica I. El Empleo en México (Miles de Personas)[H-]

Si se toman en cuenta cuatro criterios operativos: nivel salarial menor de dos salarios mínimos, prestaciones completas de acuerdo a la Ley Federal del Trabajo, jornadas semanales mayores de 48 y menores de 35 horas semanales y trabajadores de microempresas (1 a 5 trabajadores), se puede obtener una cantidad que va de 14 a 17.6 millones de mexicanos que realizan actividades precarias [17].

Las tendencias del empleo en Estados Unidos y México

Si bien los Estados Unidos han logrado un repunte que está superando la caída recesiva de principios de los noventa y lo anterior ha reducido la tasa de desempleo a un rango de 6.3%, que en su nivel más alto llegó al 8%, la recuperación no se ha dado en el conjunto de estados que conforman la Unión, toda vez que el proceso de relocalización industrial afecta zonas y regiones que en otros momentos se caracterizaron por ser de arrastre para la economía norteamericana, como lo son el estado de California, la zona industrial de New York, Detroit y Chicago.

Por eso, el fenómeno del desempleo es acuciante para esta economía, más aún cuando se presentan cambios que no están reforzando la generación de más empleos, merced a la

introducción de tecnologías flexibles expulsoras de fuerza de trabajo, y la creación de empleos en ramas y sectores que no equilibra totalmente la pérdida en otros. El empleo está decreciendo en las industrias de baja tecnología, particularmente textiles, pero esta baja está siendo compensada, relativamente, en muchas de las empresas de mediana y alta tecnología, como es el caso de la industria química y las computadoras (véase el Cuadro 1). Crecimiento que generó una ganancia neta de cerca de 486 mil trabajos en EUA y Canadá [18].

Cuadro 1. Clasificación de Algunos Sectores Industriales en Estados Unidos por Tipo de Tecnología y Salarios[H-]

Ligado a este fenómeno, la distribución del ingreso se mantiene retenida originando problemas de demanda pues la flexibilidad del mercado de trabajo norteamericano no favorece esa redistribución, como en el caso de otras economías, ya que hay restricciones en el seguro de desempleo, el nivel de sindicalización, que ha caído hasta el 12% de la población ocupada, la negociación salarial, que es individual en los no sindicalizados, la poca restricción en términos de la contratación y los despidos y las pocas prestaciones contratadas con las empresas.

Las perspectivas para el mercado de trabajo serían más favorables sin las presiones recesivas existentes en las zonas menos favorecidas por el auge, ya que en éstas, si no son resueltos los problemas del empleo, se puede estacionar el desempleo cíclico al nivel del estructural, presionando a nivel nacional (ver la Gráfica II), el incremento del desempleo, la pobreza y la desigualdad social, ya no sólo en estas regiones, porque éstas, ahora menos favorecidas, son de gran importancia para el mercado interno norteamericano, creándose así una espiral que puede desembocar en la polarización entre los estados y las regiones; o sea, en zonas ricas y pobres, sujetas al incremento de la conflictividad social, haciendo surgir fenómenos de violencia social con rasgos de xenofobia y discriminación, como en California, y más cuando muchas de estas zonas se caracterizan por un alto grado de inmigración legal y no legal de latinos y mexicanos en particular.

Gráfica II. Tasa de Desempleo Corriente y Estructural. Estados Unidos y Canadá. (% de la PEA).[H-]

La apuesta que hizo el gobierno norteamericano a México parece que ahora lo puso en aprietos. Una primera prueba puede ser el potencial y millonario desembolso de más de 50 mil millones de dólares para ayudar a México a cumplir con sus compromisos financieros emanados de su cada vez mayor deuda pública, el matiz lo marcan los rapaces condicionamientos que trata de imponer y que son fruto de la debilidad del actual gobierno.

La situación en México es cercana al desastre luego de lo acontecido con la devaluación de diciembre de 1994, pues cuando estábamos prácticamente en una carrera desenfadada por reafirmarnos en el primer mundo, los mitos geniales resucitaron a los demonios y la realidad nos ha enfrentado; la economía nacional ha sido golpeada por esta devaluación y el crecimiento del 3.5% pronosticado antes del estallamiento de la crisis quedó sepultado

en el pasado, las metas reajustadas ya prevén un crecimiento negativo para 1995 que aleja las expectativas de generar empleos.

Para las empresas, principalmente las medianas, el panorama es muy difícil, algunas desaparecerán y otras tratarán de remontar sus deudas contraídas en dólares que ahora se cotizan al doble en moneda mexicana, además de las tasas de interés que ya pasaron del 100% anual, sumado al fuerte incremento en los precios de los insumos de importación.

Si a lo anterior le adicionamos una caída del mercado interno por la contención salarial y la falta de liquidez de las empresas, podemos decir, siendo optimistas, que la generación de empleos, con esta política económica, se ha vuelto un problema de largo plazo.

La crisis reforzará los mecanismos de sobrevivencia que han tenido que inventarse los trabajadores mexicanos; la integración a las actividades precarias se ampliará en el corto y mediano plazos y la emigración hacia los Estados Unidos crecerá a pesar de las barreras que se están instrumentando en ese país.

Lo peor es que gente muy joven y con niveles de instrucción cada vez mayores estará buscando la emigración como última salida para resolver la situación económica de sus hogares, con lo que el país estará perdiendo un potencial enorme de su fuerza laboral, pese a que las estadísticas nacionales sólo reflejan un incremento muy bajo en su captación del desempleo abierto.

CITAS:

NOTAS

[*] Los autores agradecemos la ayuda prestada en la elaboración de los cuadros a Patricia Martínez Correa y José Antonio González Q.

[**] Coordinador del Área de Investigación y Análisis Económico y del Taller de Economía del Trabajo de la Facultad de Economía, UNAM.

[***] Secretario Técnico del Área de Investigación y Análisis Económico y miembro del Taller de Economía del Trabajo de la Facultad de Economía. UNAM.

[1] Entendemos por actividad precaria, cualquier actividad económica, empleo o trabajo por cuenta propia, desarrollada por no poder conseguir un empleo formal, es decir, un empleo que permita al trabajador vivir y reproducirse, tal como lo señala la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 123, Fracción VI. Para un desarrollo más amplio del tema. véase Talavera, Fernando y Martín Rodríguez, "La calidad del empleo en el México de los 90", Revista Memoria (CEMOS), núm 69, agosto de 1994, pp. 561.

[2] Varias cifras y algunas ideas sobre el empleo en los Estados Unidos fueron tomadas del artículo de Richard J. Barnet "The end of job", Capital Letter, 1994, pp. 47-61,

conseguido con apoyo del Profr. Román Millán. Sin embargo, mantenemos diferencias importantes, desarrolladas en nuestro artículo, con respecto a lo ahí expresado.

[3] De acuerdo al investigador José Luis Calva, la nación mexicana, en enero de 1995, tenía pasivos con el extranjero por 256 mil millones de dólares. 136 mm dlls. de deuda externa, 24 mm dlls. de deuda pública interna, 51 mm dlls. en acciones y el resto, 43 mm dlls., en inversión directa (más 2 mm dlls. del ajuste de los datos desde julio de 1994). Véase La Jornada del 21 de enero de 1995, p. 43. Faltarían de sumarse los 40 mm de dólares del Fondo de Contingencia ofrecido por Estados Unidos.

[4] Los activos fijos de las 300 empresas líderes contienen aproximadamente el 25% del capital productivo mundial. Véase Barnet R. y Cavanagh J., *Global Dreams. Imperals corporations and the new world order*, Ed. Simon & Schuster, NY, 1994, p. 15.

[5] Barnet R. y Cavanagh J., "Creating a level playing field", *Technology review*, may-june 1994, pp. 47-53.

[6] *Ibidem*, p. 48.

[7] R. Barnet, "The end of jobs", *Op. cit.*, p. 48.

[8] Véase La Jornada, 21 de enero de 1995, p. 44.

[9] Véase La Jornada, 22 de enero de 1995, p. 45.

[10] Se trata de un cálculo optimista que extrapola al año los 74 mil empleos, el dato del Seguro Social de enero a abril de 1994.

[11] Dato tomado de Roberto Domínguez Rivera en *México Internacional*, suplemento núm. 64 de La Jornada de diciembre de 1994.

[12] Véase Alba, Francisco, "El TLC y la emigración de mexicanos a Estados Unidos", *Comercio Exterior*, Vol. 43, núm. 8, agosto de 1993, p. 747.

[13] Varios estudios demuestran que en los años ochenta, cerca del 20% del crecimiento económico del estado se debe a la inmigración latina, además, sin la fuerza de trabajo de los inmigrantes, las cosechas del Valle de San Joaquín se desplomarían; en Los Angeles, el sector manufacturero de más rápido crecimiento es el del vestido, que depende totalmente de la inmigración de indocumentados (La Jornada del 29 de noviembre de 1994, p. 15).

[14] Véase Loría, Eduardo, *Estilos de crecimiento y salarios en México*, Universidad Autónoma del Estado de México, 1994, p. 221, con datos del sector manufacturero hasta 1990; el autor, en un artículo todavía inédito, muestra en una gráfica las fases señaladas.

[15] Datos de Eduardo Loría en su artículo inédito, que fija en 211 mil el promedio anual de empleos generados en el sexenio anterior (1983-1988), es decir, casi el doble del sexenio salinista.

[16] Para ampliar los datos, véase Talavera, Fernando y Martín Rodríguez, "La precariedad del empleo en México", artículo presentado en una Conferencia en la Facultad de Economía el 6 de diciembre de 1994 y por publicarse en Economía informa de febrero de 1995.

[17] El desarrollo de esta categoría, parecida pero no igual a la de empleo informal, se encuentra en Talavera, Fernando y Martín Rodríguez, "Empleo, empleo precario y desempleo", ponencia presentada en noviembre de 1993 en el Seminario Alternativas para la economía mexicana, efectuado en el Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, por publicarse. Conviene agregar que el trabajo en la industria maquiladora de exportación, así como el trabajo de los emigrantes a Estados Unidos, son considerados como actividades precarias.

[18] Véase en Dobbeck, Dianne and Wendy Woods, "Mapping Industrial Activity", The OECD Observer, núm. 188, june-july 1994, pp. 193. París, 1994.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: La Política Exterior del Gobierno de Ernesto Zedillo: ¿Hacia una Nueva Diplomacia?

AUTOR: Raúl R. Alejandro [*]

INDICE ANALITICO: México-Estados Unidos

ABSTRACT:

La interrogante que se plantea en el título mismo del trabajo tiene como punto de partida dos vertientes: la primera tiene que ver con lo que hasta ahora se ha traslucido de los planteamientos hechos por Ernesto Zedillo en materia de política exterior. Todo indica que la administración de Zedillo pretende dar continuidad a la estrategia diplomática gestada por el gobierno anterior. La segunda está relacionada con la necesidad de que la administración zedillista vaya más allá de la simple continuidad para avanzar en el marco de la consolidación de las metas que quedan pendientes en la agenda exterior y lograr tanto una verdadera proyección internacional de México, como plasmar y consolidar una diplomacia total que permita la consumación de aquélla.

TEXTO:

Presentación

Al comienzo de su gestión presidencial Carlos Salinas de Gortari estipuló que la acción exterior de México se daría con base en lo que denominó una Nueva Diplomacia. En efecto, con la administración salinista la política exterior del país vivió una profunda transformación calificada por algunos como una revolución [1], misma que tuvo como elemento central a la llamada "diplomacia comercial externa". Dicho tipo de diplomacia estaba intrínsecamente vinculada a uno de los tres compromisos planteados por Salinas: "integrar más y mejor a México en la economía internacional" [2].

La diplomacia comercial externa mostró una relación estrecha y primordial con el proyecto económico interno de corte neoliberal aperturista. Este hecho dejó ver, mucho más que en el pasado, un marcado nexo entre la política interna y la política exterior. Innegable es el hecho de la dificultad que existe para delimitar con claridad la frontera entre ambas políticas, especialmente en un período de cambios vertiginosos como el que vivió la sociedad internacional entre 1988 y 1994. Frente a ese escenario de cambios dinámicos a todos los niveles del acontecer mundial, la administración de Salinas se empeñó en aplicar y llevar a puerto su Nueva Diplomacia. Sin embargo, sin dejar de reconocer los logros, se debe destacar que quedó pendiente la consolidación de varios puntos relevantes de la agenda de esa nueva diplomacia y que los desniveles tradicionales en nuestra acción externa se mantienen todavía como serios problemas a superar. Esto en el entendido de que México no ha logrado consolidar una verdadera proyección

internacional, a través de la cual su rol en el mundo sea reconocido por su accionar activo en todas las dimensiones de las relaciones internacionales.

Ni decir se tiene que en la búsqueda de consumir la diplomacia comercial externa, o si se quiere la política económica internacional, cuya prioridad fue el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLC), no se logró avanzar -como se pretendía en el discurso- en el nivel político-diplomático de las relaciones con ciertas regiones del mundo; en todo caso se mantuvo el mismo nivel de éstas. Asimismo, en materia de los intercambios comerciales el nivel de las relaciones fue el mismo o estuvo por debajo de las expectativas que crearon i.e., el Acuerdo Marco de Cooperación con la Unión Europea de 1991, el Tratado General de Cooperación y Amistad con España de 1990, el ingreso de México a los foros del Pacífico (Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico PEBEC, por sus siglas en inglés; Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, PECC y Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, APEC) y el ingreso a la Organización de Comercio y Desarrollo Económico (OCDE). En la mayoría de los casos indicados, el nivel de comercio sigue limitándose a los niveles anteriores y no hubo grandes incrementos en los flujos de comercio. En el caso concreto de la OCDE, no es claro aún si México se beneficiará del acceso de primera mano a la información de política económica de los países miembros del organismo, o del tan citado diálogo con éstos para consumir una relación de igual a igual con el club de los países desarrollados. No debe soslayarse el avance alcanzado en el nivel de los nexos político-diplomáticos con Europa Asia-Pacífico y Africa, aspecto que sin embargo no redituó en la consolidación de la proyección internacional de México, ni tampoco en una mayor entrada de divisas, tan importantes en el contexto de la crisis económica que vive en este momento la administración de Zedillo.

En el caso de América Latina, el elemento económico también se constituyó en uno de los aspectos fundamentales de las relaciones con la región, así como con el Caribe [3].

Con base en lo anterior, la interrogante que se plantea en el título mismo de trabajo tiene como punto de partida dos vertientes: la primera tiene que ver con lo que hasta ahora se ha traslucido de los planteamientos hechos por Ernesto Zedillo en materia de política exterior. Todo indica que la administración de Zedillo pretende dar continuidad a la estrategia diplomática gestada por el gobierno anterior. La segunda está relacionada con la necesidad de que la administración zedillista vaya más allá de la simple continuidad para avanzar en el marco de la consolidación de las metas que quedan pendientes en la agenda exterior y lograr tanto una verdadera proyección internacional de México, como plasmar y consolidar una diplomacia total que permita la consumación de aquélla [4]. Es precisamente en el segundo sentido en el que debe trabajar el gobierno de Zedillo para dar al país el prestigio internacional al que aduce la diplomacia total, o dicho en términos de la acción exterior de algunas potencias medias europeas, como España, a una verdadera y consolidada proyección internacional [5].

Con base en los planteamientos anteriores, los objetivos que persigue este trabajo son: dar una visión general de los planteamientos centrales de la política exterior del nuevo gobierno, partiendo para ello de los "Diez Puntos" que sobre la materia esbozó Ernesto

Zedillo como candidato del partido oficial y de su discurso de toma de posesión como Presidente de la República; y efectuar una evaluación genérica de sus primeras acciones externas, especialmente en el marco de la llamada Cumbre de las Américas en Miami.

La política exterior del gobierno de Ernesto Zedillo

Los lineamientos básicos que "orientarán" la política exterior del nuevo gobierno se encuentran plasmados en los Diez Puntos sobre Política Exterior contenidos en el discurso de Ernesto Zedillo en el Foro Nacional: Política Exterior del 26 de junio de 1994, así como en su discurso de toma de posesión. En ambos casos se observa una marcada continuidad con la nueva diplomacia de Salinas de Gortari, sobre todo en cuanto a seguir la tendencia de la diplomacia comercial externa.

Zedillo esbozó en su discurso de toma de posesión la continuidad referida, tanto con la estrategia salinista como con la tradicional política exterior basada en los principios del derecho internacional, y la defensa a ultranza de la soberanía nacional en los términos siguientes:

Como jefe de Estado, una primera responsabilidad será velar por la soberanía nacional... La autodeterminación de los pueblos, la solución pacífica de las controversias, la igualdad jurídica de los Estados y la equidad en los intercambios entre los países son principios que han orientado nuestra política exterior y nos dan identidad moral en el mundo. Mantendré la aplicación de esos principios para preservar la soberanía nacional y promover los intereses legítimos de México en el mundo. Lo haré partiendo de un nacionalismo activo y abierto, respetuoso de todas las naciones [6].

Se observa la continuidad indicada, así como la estrecha vinculación entre política interna y política exterior a la que nos hemos referido; aunque también se debe remarcar que cuando Zedillo habla de un nacionalismo activo y abierto se refiere, obviamente, a un proceso necesario de mayor apertura democrática, apertura que no fue consolidada por su predecesor.

Con respecto a la política económica internacional, ésta seguirá siendo prioritaria -tal vez de nueva cuenta la más prioritaria- en la acción exterior del país. Aquí encontramos uno de los primeros límites para la administración entrante el fracaso del modelo económico salinista y la caída de la imagen internacional que logró el "modelo neoliberal mexicano".

Zedillo tendrá que trabajar duro para recuperar esa imagen y promover el desarrollo económico con bienestar que ha prometido, teniendo como marco la severa crisis con la que se inaugura su gestión.

En su toma de posesión Zedillo hizo énfasis en las bonanzas del modelo económico salinista y en las oportunidades que en apariencia significan para el futuro del país señalando:

...se presenta una oportunidad sin precedentes para conseguir el crecimiento económico que demanda la población. Además del mercado interno en expansión, contamos ahora con enormes mercados a los que tenemos acceso gracias a las negociaciones comerciales celebradas por otros países. Los mexicanos sabremos aprovechar los acuerdos establecidos que contribuyan a generar los empleos que necesitamos y elevar el bienestar [7].

En las actuales condiciones habrá de efectuar una profunda valoración de sus criterios iniciales. Además de los límites económicos internos, a la nueva diplomacia zedillista se le presentan los problemas actuales de la economía internacional, incluidos los retos de la globalización y la regionalización económicas, así como el complejo esquema de conflictos políticos generados por los fundamentalismos, los conflictos étnico-religiosos, los separatismos, etc. Todo esto en el contexto de la gran interdependencia existente en este vertiginoso y cambiante sistema internacional en transición.

Para hacer frente a las condiciones del sistema internacional actual, los lineamientos planteados por la estrategia zedillista, contenidos en los Diez Puntos de Política Exterior, son los siguientes:

- 1) Fortalecimiento de la soberanía;
- 2) Promoción del interés nacional;
- 3) Las relaciones con Estados Unidos y Canadá;
- 4) Concertación política e integración comercial con América Latina;
- 5) Diversificación de las Relaciones Internacionales;
- 6) Fortalecimiento de los Organismos Multilaterales;
- 7) Formulación de una agenda para el desarrollo;
- 8) Lucha frontal contra el narcotráfico;
- 9) Proyección de la cultura;
- 10) Enfoque integral de la política exterior [8].

Al hacer el planteamiento de los diez puntos anteriores, Zedillo reconoció la necesidad de consolidar la posición de México en el mundo, "afrentando de manera firme los desafíos internacionales y aprovechando las oportunidades que ofrezca el ámbito externo". Bajo esta lógica, el contenido de cada uno de los puntos se presenta a continuación; asimismo, se hace una valoración breve de los límites y retos que deberá afrontar.

Fortalecimiento de la soberanía

El fortalecimiento de la soberanía se establece como la prioridad más alta de la estrategia exterior zedillista. La soberanía se concibe como "la capacidad exclusiva de los mexicanos para tomar sus propias decisiones, para trazar y avanzar de manera libre y autónoma nuestro destino". Bajo esta concepción la soberanía cuenta con cuatro valores que son: la libertad, la independencia, la democracia y la justicia; valores que significan cierto tipo de nacionalismo, el cual se caracterizará por su "respeto al pluralismo". En tanto, su fortalecimiento devendrá de la promoción de los intereses nacionales, la diversificación de las relaciones internacionales y la activa participación en la transformación de los organismos multilaterales incorporando los temas de mayor interés para el país, la proyección de la cultura nacional, y la promoción de la estabilidad económica, el y la generación de empleos.

Como se puede observar, la defensa de la soberanía no se establece en términos geopolítico-estratégicos precisos. Y en lo que concierne a la promoción de la estabilidad, el crecimiento y la generación de empleos, la primera tarea será lograr la estabilidad económica. En dicho empeño jugarán un rol determinante la política económica neoliberal y la llamada política económica internacional. En este sentido, se debe tener presente que la firma del TLC significó para algunos sectores de la sociedad civil y para la oposición política de izquierda una "pérdida" de la soberanía nacional. Asimismo, la línea de crédito a México, de entre 25 y 40 mil millones de dólares, que la administración Clinton hizo pasar en el Congreso (controlado ahora por los republicanos) podría comprometer la soberanía nacional; hecho ante el cual las autoridades mexicanas remarcaron que no aceptarían esa línea de crédito en condiciones desventajosas para el país [9].

Promoción del interés nacional

Se pretende elevar el nivel de vida de los mexicanos por medio del programa económico, el libre comercio, la reforma al sistema de justicia, la reforma política y la "congruencia" entre los ámbitos interno y externo. La política exterior es concebida como "el corolario de una política interna plural, participativa e intensa", y se caracterizará por ser una diplomacia anticipatoria ante los cambios internacionales.

Al igual que en el punto anterior, la crisis económica establece en éste límites serios, al igual que los cambios del entorno internacional.

Las relaciones con Estados Unidos y Canadá

Las relaciones con Estados Unidos son prioritarias para ambos países, especialmente por los cambios recientes (ocurridos en éstas a partir del llamado "consenso de Houston" entre George Bush y Salinas de Gortari para sacar adelante la negociación del TLC). En la relación con la potencia del norte se pretende establecer "reglas claras para la actualización de las normas de la relación bilateral" y una negociación sobre temas específicos. En este sentido, el TLC y la revisión del Tratado de Extradición son vistos como puntos de partida importantes para dirimir diferendos ya que, se dice, "han

ampliado los canales de entendimiento para el futuro de la relación". Se plantea un mayor acercamiento con la comunidad mexicana en Estados Unidos, tanto en el plano político como en el empresarial. En cuanto a la migración, se rechazan las medidas de orden unilateral (i.e., Operación Guardián, Propuesta 187) y el racismo disfrazado de "racionalidad económica". Respecto de las relaciones fronterizas, se buscará reforzar la cooperación, en la que el Banco para el Desarrollo de Norteamérica ("uno de los dividendos no comerciales más importantes del TLC") deberá fomentar tal esfuerzo, así como una mayor participación de los gobiernos municipales y estatales mexicanos en el diseño y aplicación de la cooperación.

Canadá es considerado como un aliado estratégico en el plano político frente a los foros globales y regionales, y obviamente un indispensable aliado comercial frente a Estados Unidos en el TLC. En lo que concierne al acuerdo comercial, México apoya su ampliación y la creación de una zona continental de libre comercio (proceso que inició con la Cumbre de las Américas, de Miami). Se reconoce que los intercambios comerciales y financieros con Canadá continúan siendo limitados. Se buscará profundizar la cooperación en materia tecnológica, educativa, agrícola, forestal, industrial, turística y cultural con ese país.

Ni decirse tiene que la relación con Estados Unidos, que es una relación de interdependencia compleja, será la prioridad más grande para la política exterior del nuevo gobierno. Si bien el TLC concentró la atención de los actores gubernamentales y no gubernamentales en el sexenio anterior y propició una importante transformación de la relación bilateral, la administración Zedillo tendrá que afrontar los conflictos de orden comercial y laboral que comienzan a gestarse como efecto del TLC. Aunado a esto, el problema de la migración -agudizado por las operaciones bloqueo y Guardián, y sobre todo por la Propuesta 187 del gobernador de California, Peter Wilson-, la crisis de la economía mexicana, el narcotráfico y los diferendos fronterizos (i.e, de orden comercial y ecológico), comprenderán la agenda bilateral en los próximos años.

A un año de su entrada en vigor, el TLC muestra resultados importantes. El nivel de las exportaciones mexicanas hacia el mercado estadounidense se ha incrementado de forma importante, pero también ha aumentado el de las importaciones desde ese mercado; el déficit comercial con Estados Unidos continúa siendo un factor a tomar en cuenta. En tanto, los efectos negativos se reflejan en problemas serios para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, algunas de ellas en peligro de desaparecer. En materia laboral se presentaron los primeros problemas en el último trimestre de 1994 con las demandas a las empresas Honeywell y General Electric que violaron los derechos de sus afiliados en territorio mexicano. La migración es hoy por hoy el problema más agudo en la relación bilateral. El debate en torno a la Propuesta 187 -aprobada el 8 de noviembre y aplazada en su aplicación por el poder judicial estadounidense- calentó los ánimos políticos y sociales y dejó ver que la "luna de miel" que originó el TLC tiene límites importantes. Zedillo expresó su rechazo tanto a las medidas unilaterales como a la Propuesta de Pete Wilson en su discurso de toma de posesión, y logró un consenso en contra de aquélla en la Cumbre de las Américas de Miami.

En cuanto a Canadá, todo hace suponer que la relación seguirá siendo limitada en el ámbito económico, comercial y financiero, inclusive en el marco del TLC, más no así en el plano político-diplomático, en donde se han observado coincidencias importantes, sobre todo frente a los organismos multilaterales. A pesar de factores geográficos y geopolíticos, la relación con Canadá fue casi nula hasta antes del gobierno de Salinas de Gortari [10].

Concertación política e integración comercial con América Latina

La política hacia la región se fundamenta en dos ejes básicos: "fortalecer los mecanismos de consulta y concertación política, para asegurar el mantenimiento de la paz y promover el desarrollo; y contribuir a la creación de una zona hemisférica de libre comercio y complementación económica". Se busca desarrollar una participación activa en el Grupo de Río para "ampliar y sistematizar el entendimiento político y concertar posiciones comunes en los foros multilaterales". En referencia a los acuerdos de complementación económica vigentes (Chile, Costa Rica, Grupo de los tres, Bolivia), se buscará su ampliación, así como consolidar la integración económica de Centroamérica y el Caribe. Respecto de las Cumbres Iberoamericanas, sobre éstas se aduce: "Reafirmaremos su espacio político y diplomático en el mundo para que la voz y los intereses de Iberoamérica sean tomados debidamente en cuenta en la construcción del nuevo orden mundial". Por último, se hace alusión al bloqueo norteamericano a Cuba manifestando el rechazo a éste y se pretende poner mayor atención al Caribe (nuestra "tercera frontera").

Es de esperarse que la relación con América Latina y el Caribe continúe permeada por el elemento económico, mostrando continuidad con la estrategia salinista. Esto a través de los acuerdos de complementación económica, no sin enfrentar diferendos comerciales y el proceso de integración continental acordado en Miami. En el último caso, se deberán superar las dificultades suscitadas con Brasil y Argentina en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y las que se presenten con los otros procesos existentes -Mercosur, Pacto Andino-. Por lo que concierne a la región del Caribe, la actividad diplomática se concentrará en la recién creada Asociación de Estados del Caribe. Frente a la cuestión cubana, el gobierno de Zedillo tendrá que actuar con tacto si no desea generar conflictos diplomáticos con la administración Clinton en el caso de los "balseros". Finalmente, la actividad diplomática en las Cumbres Iberoamericanas deberá orientarse hacia la consolidación de la proyección internacional, proceso en el que, de una u otra manera, se rivaliza con España, país que ha logrado -en buena medida- su proyección en la región por medio de éstas [11].

Diversificación de las relaciones internacionales

En este punto se pretende aprovechar "las oportunidades que ofrece la globalización" por medio de diversificar las relaciones externas. La diversificación propuesta tiene dos vertientes, una de orden económico y otra de carácter político. En la primera, la diversificación se propone contribuir al crecimiento de las exportaciones, una mejor inserción en las corrientes de recursos financieros y la apertura de nuevos mercados. Entre éstos se contempla a la Unión Europea (UE) (donde España es observado como el

socio más importante), y la región Asia-Pacífico, mientras que en Asia y Africa "tenemos que explorar su potencial de cooperación económica y financiera".

El límite de la diversificación de las relaciones externas pasa por la elevada concentración de nuestra distribución geográfica de comercio exterior con el mercado norteamericano. En el plano político-diplomático, los nexos se han consolidado y ampliado con la mayoría de los países europeos y asiáticos. Sin embargo, los tradicionales desniveles de nuestra política exterior siguen siendo un lastre. En el caso de Europa, específicamente de la Unión Europea, hay un buen nivel en las relaciones político-diplomáticas, pero no en las relaciones económico-comercial-financieras. No se ha llegado aún a su sistematización, lo cual haría de las relaciones con la UE unas de alto nivel. Con Asia-Pacífico es innegable que la relación relevante es la que se establece con Japón, y tal vez China en lo futuro. México pertenece a los foros del Pacífico (PECC, PEBC y APEC). APEC es considerado como el foro más importante en el futuro, y como miembro de éste y Nación del Pacífico, en palabras de Manuel Tello: "México busca acrecentar su presencia en esta región y contribuir a su desarrollo como área económicamente abierta, que permita el flujo del libre comercio y la inversión económica" [12]. Bajo esta línea se moverá el gobierno de Zedillo.

Fortalecimiento de los organismos multilaterales

En la perspectiva del actual gobierno, el propósito central de los organismos multilaterales deberá ser "conjuntar voluntades, alentar la negociación por encima del uso de la fuerza y favorecer la creación de consensos en la paz, la seguridad y el desarrollo del mundo". En dicha encomienda se concentrarán los esfuerzos de México en la ONU. Las propuestas mexicanas en la reforma en curso de Naciones Unidas son el establecimiento de un equilibrio entre la Asamblea General y el Consejo de Seguridad, la reestructuración del Consejo de Seguridad en función de los 184 países miembros del organismo mundial y la revisión del derecho de veto. Por otra parte, se concibe a la OEA como un instrumento de las causas continentales, el cual debe privilegiar la negociación antes que la coerción y la cooperación entre los Estados miembros. Además, se plantea la necesidad de revisar el mandato de los organismos financieros internacionales como el FMI, el Banco Mundial y el BID, así como aprovechar las oportunidades que ofrece la pertenencia al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo para fomentar nuestras exportaciones a Europa Central y del Este. En este plano, también se persigue el aprovechamiento de las bonanzas que pueda dar la Organización Mundial de Comercio (OMC) que sustituye al GATT desde el 1 de enero de este año. Por último, el ingreso a la OCDE será aprovechado para "participar en la discusión internacional de la política económica mundial y para capitalizar la experiencia de los países desarrollados en campos como la competitividad, la tecnología, la energía, la protección del medio ambiente", etc.

Si el gobierno de Ernesto Zedillo es capaz de consolidar la proyección internacional de México, y no sólo la imagen, como lo hizo Salinas de Gortari, un papel trascendente de México en la reforma de la ONU y su elección como miembro permanente del Consejo de Seguridad reestructurado pueden estar casi garantizados. La problemática en tomo a la

reforma de la ONU afecta necesariamente los intereses de las grandes potencias, en especial de los miembros permanentes del actual Consejo de Seguridad. En este marco, la diplomacia mexicana -con una destacada trayectoria en el foro multilateral [13]- enfrentará serios retos antes de lograr los objetivos señalados. El gobierno de Salinas de Gortari propugnó la revitalización de la ONU, revisar la composición del Consejo de Seguridad para que en éste se pueda dar una representación equitativa de América Latina y otras regiones: esto es, contrarrestar el derecho de veto de las grandes potencias.

En el caso de la reforma de la OEA, México tiene que enfrentar las tesis vinculadas a los intereses norteamericanos que han regido al organismo regional desde su creación, además de ciertas rivalidades diplomáticas por el liderazgo regional con Brasil y Argentina; países que tienen bien definidos sus intereses en el organismo. No consideramos que el rol de México en los organismos financieros internacionales pueda ser relevante, ello debido sobre todo a que somos deudores y receptores de créditos e inversión extranjera netos. Y a pesar de que ahora que comenzamos a ser donadores de Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD), la crisis económica hará que el país necesite de más recursos de capital y que la AOD que pueda aportar sea mínima. Por otro lado, la candidatura de Carlos Salinas de Gortari a la dirección de la OMC se enfrentó no sólo a la del ex ministro de comercio italiano Rugiero, sino también a la caída de su imagen al interior del país, resultado de la crisis económica y los "manejos" de la política económica en la última etapa de su gestión. Sobre la OCDE ya hemos apuntado que no es seguro que México se beneficie del acceso a información de primera mano de la política económica de los países desarrollados y de las negociaciones de alto nivel con éstos.

Formulación de una agenda para el desarrollo

Se intensificará la cooperación internacional como elemento central para la formulación de una agenda para el desarrollo destinada a combatir los problemas más preocupantes para la humanidad, en especial la pobreza, el analfabetismo y la explosión demográfica.

Cabe recordar, sin ahondar en ello, que la pobreza extrema en el país se incrementó durante la gestión anterior y su colofón -en muy buena medida- fue el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas. Por tanto, además de incrementar los esfuerzos por erradicar la pobreza del mundo, Ernesto Zedillo deberá hacerlo al interior comenzando por Chiapas.

Lucha frontal contra el narcotráfico

El tráfico ilícito de estupefacientes es considerado como grave amenaza de la seguridad nacional y se hace un llamado para que prime la corresponsabilidad entre países productores y países consumidores. Los últimos, se indica, "deben ser lo primeros en asumir su responsabilidad". Los esfuerzos se harán de forma conjunta con organismos como la ONU y la OMS, y se propondrá una doble estrategia que contempla: 1) convocar a una conferencia mundial que sienta nuevas bases de cooperación; y, 2) diseñar un esquema de cooperación internacional para atender cuatro vertientes: intercambio de información estratégica sobre pautas de consumo y acciones y modos de operación de los

narcotraficantes; coordinación internacional para dismantelar las bandas organizadas; controlar bajo un registro internacional el comercio de armas; y, establecer mecanismos eficaces para castigar el lavado de dinero.

Los límites en este punto tienen que ver, sobre todo, con la relación con Estados Unidos. La actividad diplomática en los foros internacionales en contra del narcotráfico ha tenido resultados positivos para México, sin embargo, ya que el país es uno de los principales productores y ruta de paso de diversas drogas ilícitas, en el caso de que el gobierno de Zedillo no logre controlar el problema las presiones gubernamentales y no gubernamentales estadounidenses pueden incrementarse llevando incluso a que no se otorgue a México la famosa "certificación" del Congreso norteamericano. Lo anterior significaría un incremento de las tensiones en la relación bilateral.

Proyección de la cultura

La estrategia zedillista contempla la acción cultural como una de las tareas fundamentales de la política exterior, a través de la cual se trabajará para que las relaciones económicas, políticas y comerciales "estén animadas por un acercamiento entre los pueblos". En este entendido de cosas, se arguye que la presencia cultural de México en el exterior deberá ser ejemplo de la diversificación de las relaciones internacionales del país. Bajo este esquema, se plantea la promoción de nuevos convenios multilaterales sobre la materia y el fortalecimiento de los organismos multilaterales como la UNESCO.

México a lo largo de su devenir histórico ha logrado estrechar los lazos culturales y con ellos, los políticos, aunque no necesariamente los económicos y comerciales con algunos países del orbe, España es uno de los casos más clarificantes. A pesar de los estrechos nexos con este país o con América Latina, o con la comunidad mexicana en Estados Unidos, no siempre la cultura ha permitido la diversidad en la acción exterior. Como ya se apuntó antes, los intercambios económicos, comerciales y financieros con Europa, España, América Latina, Centroamérica, etc., son reducidos o incluso nulos. Por lo tanto, la "nueva diplomacia" deberá abundar en los lazos culturales más allá de la tradicional retórica de la historia común, la identidad cultural, de o lengua.

Enfoque integral de la política exterior

La estrategia planteada por Zedillo estipula una política exterior integral sustentada en la convergencia de las iniciativas políticas, la acción diplomática, la promoción económico-comercial y el intercambio cultural. Dicha política comprende también el reforzamiento de las representaciones diplomáticas y consulares en el exterior, trabajar en relación estrecha con el Senado de la República sobre la materia, mayor participación ciudadana en su elaboración y una participación más activa de la comunidad académica, empresarial, intelectual y de las ONG.

Para el logro de esa política integral, el gobierno actual tendrá que consumir la diplomacia total y por añadidura, la proyección internacional de México. Ahora bien, en el marco de la crisis el reforzamiento de las representaciones diplomáticas y consulares

deberá tener un carácter cualitativo más que cuantitativo, debido a la falta de recursos. Por otro lado, nunca en la historia del país el Senado ha jugado un papel destacado en su función constitucional: la ratificación de los tratados internacionales. En la mayoría de los casos, la ratificación, por parte del Senado, de los acuerdos internacionales que suscribe el jefe del poder Ejecutivo es un mero trámite; el ejemplo más reciente se dio con el proceso seguido en la ratificación del TLC. En este sentido, ni la ciudadanía ni los otros actores de la sociedad civil señalados tienen, ni tendrán, una participación directa en la formulación de la política exterior. Dicha formulación ha sido un monopolio del Presidente.

Los Diez Puntos de la estrategia del gobierno zedillista pretenden, de forma genérica, establecer una "renovada actividad diplomática" que encare su cada vez mayor interacción con el mundo. Aquí se han apuntado de manera somera algunos de los límites que tendrán que superarse para el logro de los objetivos planteados. A poco más de un mes de iniciada su gestión, Zedillo aplicó parte de los elementos de su estrategia; lo hizo semanas antes de asumir el poder viajando a Centroamérica, Estados Unidos y Canadá en calidad de Presidente electo.

Primeras acciones de política exterior

Los viajes de Zedillo a Centroamérica, Estados Unidos y Canadá, en noviembre de 1994, tuvieron como objetivo central concertar una posición común ante la Cumbre de las Américas, aunque en el fondo sirvieron también para obtener el apoyo de los gobiernos de esos países y legitimar así su elección como Presidente en el contexto de la polémica suscitada por la calificación de las elecciones presidenciales del 21 de agosto por la Cámara de Diputados.

En un viaje relámpago por Centroamérica, entre los días 19 y 20 de noviembre, Zedillo entabló conversaciones con todos los mandatarios centroamericanos. Además de la búsqueda de una posición común ante la Cumbre de Miami, los temas abordados fueron la ampliación del TLC, la emigración hacia Estados Unidos, la cooperación regional y la lucha contra el narcotráfico [14]. Zedillo expresó su apoyo a Centroamérica para su posible incorporación al TLC y una mayor cooperación económica, y analizó, especialmente con el presidente salvadoreño, Armando Calderón Sol, el problema de la emigración hacia Estados Unidos. El jefe del Ejecutivo mexicano declaró que su gobierno tomará las medidas necesarias para evitar el trato "inaceptable" a los inmigrantes salvadoreños en suelo mexicano [15].

La visita a Canadá se efectuó el día 22. En Ottawa se entrevistó con el Primer Ministro Jean Chrétien. Ambos mandatarios coincidieron en trabajar conjuntamente para evitar que el control de los republicanos en el Congreso "desvíe la expansión del TLC", y en favor de la ampliación del acuerdo comercial hacia América Latina. De la misma forma, ambos apoyaron el inicio de las negociaciones para el ingreso de Chile [16].

Al día siguiente, Zedillo se entrevistó con Bill Clinton en Washington. El encuentro se dio en el contexto de la tensión generada por la Propuesta 187 y tuvo como elementos

centrales la evaluación del TLC en su primer año de funcionamiento, la adhesión de nuevos miembros, la Cumbre de Miami y el problema de la migración [17]. Respecto de éste último, el gobierno de Carlos Salinas inició por esas fechas la elaboración de un proyecto bilateral con Estados Unidos para efectuar un amplio estudio que determinará el impacto de los trabajadores migratorios en la franja fronteriza [18].

En la reunión con Clinton, Zedillo ratificó el rechazo del gobierno mexicano a la Propuesta 187, la defensa de los derechos humanos de los trabajadores indocumentados mexicanos [19] y su apoyo a las demandas judiciales presentadas por organizaciones políticas estadounidenses en contra de la Propuesta. Por su parte, Clinton señaló que su gobierno no apoya la propuesta de Pete Wilson, así como su voluntad política para dar solución a la problemática [20].

Zedillo abordaría de nuevo el problema de la migración en su primera actividad en el exterior como Presidente de la República: la Cumbre de las Américas, celebrada en Miami del 9 al 11 de diciembre. El mandatario mexicano logró un importante consenso en contra de la Propuesta 187 entre los 33 jefes de Estado y gobierno que asistieron a la Cumbre. Zedillo señaló que "la migración y la defensa de los inmigrantes son cuestiones clave en cualquier proceso de integración hemisférica [21]. El Plan de Acción acordado en la Cumbre incluyó un llamado en favor de la protección de los trabajadores migratorios y sus familias.

En otro orden, el resultado más importante de la Cumbre de Miami fue el acuerdo para crear una Zona de Libre Comercio de las Américas para el año 2005 y su Plan de Acción. Tanto el gobierno de Salinas como el de Zedillo habían trabajado en favor de la creación de una zona hemisférica de libre comercio y complementación económica, por lo que ese objetivo se logró de entrada. También se obtuvieron resultados positivos respecto del papel de la OEA como "principal organismo hemisférico para la defensa de los valores y las instituciones democráticas". Ante la inconformidad del gobierno mexicano, y de algunos otros países, el Plan de Acción sólo hace una referencia general sobre el papel de la OEA. En la defensa de la democracia el organismo regional utilizará "procedimientos multilaterales para atender los problemas que se presentan cuando se interrumpe el orden democrático constitucional".

Consideraciones finales

La Nueva Diplomacia Total o Integral del gobierno de Ernesto Zedillo tiende más hacia la continuidad con la estrategia salinista que a la consolidación de la proyección internacional de México. Si bien es loable que exista continuidad en nuestra política exterior, la problemática que se plantea es el que al parecer no existe la voluntad política para ir más allá, con base en la continuidad de la política exterior y de una estrecha relación entre la política interna y ésta. Como hemos apuntado, la consumación de una verdadera proyección internacional del país sólo se logrará después de la consolidación de las metas que quedaron pendientes con el régimen de Salinas y de la implementación de una Diplomacia Total (racional y estratégicamente bien definida), que permitan a la

Nación alcanzar el prestigio mundial y el efectivo rol político y moral que requiere la proyección internacional de un país como el nuestro.

Es cierto que la valoración global que se ha hecho de los planteamientos de la estrategia externa del gobierno zedillista no es completa ni profunda. Sin embargo, esta somera aproximación nos permite observar que se deberán corregir los errores más importantes: la diplomacia comercial externa dio como fruto la firma de trascendentales acuerdos comerciales con nuestros socios tradicionales. Empero, los acuerdos de esta índole con Estados de otras latitudes no se han traducido aún en el aumento sustancial de los intercambios económicos y comerciales. En este sentido, si el régimen actual da continuidad a la política económica internacional -todo indica que así será- tiene la obligación de reevaluar los planteamientos que dieron origen a ésta y partir del hecho de que el modelo salinista ha sumido al país en una severa crisis económica, así como observar de forma crítica las supuestas bonanzas del libre comercio aplicado a ultranza.

Por último, una verdadera proyección internacional de México daría como resultado el que se reconozca la presencia de México en el mundo, su peso político y calidad moral, y su liderazgo regional (si así sucede); factores que harían innecesario cualquier tipo de negociación para que el país pueda ser miembro permanente del nuevo Consejo de Seguridad: es decir, no se debe depender de criterios como la importancia geoestratégica-política, el lugar en la economía internacional, la población total, etcétera, sino de las propias capacidades reconocidas ampliamente por esta sociedad internacional compleja e interdependiente...

CITAS:

Notas

[*] Doctor en Relaciones Internacionales por la Universidad Complutense de Madrid. España. Profesor en la Maestría en Estudios México-Estados Unidos de la ENEP Aragón.

[1] Véase el prólogo de Modesto Seara Vázquez a la obra de Fernando Solana, Cinco años de política exterior, Ed. Porrúa, México, 1994, p. VII.

[2] Salinas de Gortari, Carlos, Discurso de toma de posesión, 1 de diciembre de 1988, Comercio exterior, diciembre 1988.

[3] Granguillhome, Rogelio, "Las relaciones económicas de México con América Latina y el Caribe", Revista Mexicana de Política Exterior Nueva Epoca, núm. 44, otoño 1994, p. 166.

[4] El concepto de Diplomacia Total es definido por José Juan de Olloqui partiendo de un supuesto básico: "echar mano de todos los medios a nuestro alcance para el logro de los objetivos de política exterior", partiendo de la premisa de la internacionalización de México, Cfr. José Juan de Olloqui, La Diplomacia total, FCE, México, 1994.

[5] Para un análisis a fondo de la proyección internacional de España, véase la obra de Celestino del Arenal y Alfonso Nájera, *La Comunidad Iberoamericana de Naciones*, CEDEAL, Madrid, 1992.

[6] Salinas de Gortari, Carlos, Discurso de toma de posesión, 1o. de diciembre de 1994, Comercio exterior, diciembre 1994, p. 1133.

[7] Ibidem.

[8] Zedillo, Ernesto, Versión estenográfica de su intervención en el Foro Nacional: Política Exterior, PRI, Secretaría de Información y Propaganda, 26 de junio de 1994, 42 pp.

[9] La Jornada, enero 18 de 1995.

[10] Cfr. Sandra Fuentes-Berain, "México y Canadá: la nueva frontera del norte", *Revista Mexicana de Política Exterior*, Nueva Epoca, núm. 44, otoño 1994, p. 14.

[11] Cfr. Celestino del Arenal, "El futuro de la Comunidad Iberoamericana de Naciones y la política exterior de España", *América Latina hoy*, Segunda Epoca, núm. 4, julio 1992, p. 18.

[12] "Palabras del secretario de Relaciones Exteriores durante el VI Encuentro Ministerial de APEC en Indonesia, noviembre 1994", *Discursos del Secretario de Relaciones Exteriores*, Embajador Manuel Tello, julio-noviembre 1994, SRE, Textos de Política Exterior, p. 46.

[13] Para el papel de México en Naciones Unidas y en especial en la Asamblea General, véase Olga Pellicer (comp.), *Voz de México en la Asamblea General de la ONU, 1946-1993*, México, FCE, 1994.

[14] *Prensa Libre*, noviembre 21 de 1994.

[15] *La Opinión*, noviembre 19 de 1994.

[16] *Globe and mail*, noviembre 23 de 1994.

[17] *New York Times*, noviembre 22 de 1994.

[18] *La Opinión*, noviembre 22 de 1994.

[19] Un día después de ser proclamado Presidente electo, Zedillo se manifestó en favor de la defensa de los derechos humanos de los trabajadores mexicanos indocumentados. En su toma de posesión también hizo referencia al tema señalado: "Defenderé muy especialmente, con legalidad y firmeza, la dignidad y los derechos humanos de los mexicanos que se encuentran más allá de nuestra fronteras. Estamos concientes en

promover aquí, en nuestro suelo, condiciones dignas de vida y oportunidades de empleo y superación".

[20] Además de su entrevista con el mandatario norteamericano, Ernesto Zedillo se reunió con funcionarios del Departamento de Estado, de Comercio, del Consejo de Seguridad Nacional, el secretario general de la OEA y el director del BID. La Jornada, noviembre 24 de 1994.

[21] La Jornada, diciembre 12 de 1994.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: México-Estados Unidos: Las Asimetrías Empresariales

AUTOR: Rafael Montesino [*]

INDICE ANALITICO: México-Estados Unidos

ABSTRACT:

Una de las principales justificaciones del gobierno salinista para firmar el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá fue el pretendido desarrollo económico que nuestro país alcanzó en ese sexenio. La campaña que promovió la imagen de un México "bonito " ocultó temporalmente las profundas asimetrías que diferencian a naciones como las nuestras y sociedades del Primer Mundo. Las diferencias en los niveles de desarrollo, así como la evolución de las instituciones democráticas colocan a nuestra nación en una posición de desventaja; la asimetría más grave que sufre México es la ausencia de un sector social verdaderamente empresarial que asuma su responsabilidad en el contexto de la crisis por la que atraviesa nuestra sociedad.

TEXTO:

Planteamiento general

En la larga historia de las relaciones bilaterales entre México y los Estados Unidos siempre ha estado latente la marcada desventaja en la que se encuentra nuestra nación. En los planos militar y económico, así como en el desarrollo de un conjunto de instituciones que han definido las normas y reglas que regulan las relaciones sociales, a la sociedad norteamericana se le proyecta como un modelo a seguir. De hecho, fuera de los momentos históricos que han exigido posiciones nacionalistas ante los abusos del país vecino [1], podemos afirmar que existe cierto deslumbramiento ante los niveles de desarrollo que hacen de los Estados Unidos una nación del Primer Mundo. Tanto el movimiento de independencia, la Revolución, así como las pretensiones modernizadoras que encierra el proyecto de nación instaurado en México desde 1982 nos enseñan cómo muchos de nuestros gobernantes han intentado copiar las estrategias que en el país vecino se aplican para garantizar la reproducción de una sociedad cada vez más democrática.

Es como si la élite en el poder quisiera borrar con un decreto el rezago político, económico y social que hace de nuestro país una nación con deseos de desarrollo. El proyecto de nación que instaura la tecnocracia en los últimos doce años es reflejo, precisamente, del esfuerzo de algunos de nuestros gobernantes para transferir los avances del país vecino a nuestra sociedad. Se trata de la aplicación de unas teorías económicas que no corresponden a la naturaleza de la realidad mexicana. además de que la misma receta ha demostrado su fracaso en el contexto latinoamericano [2].

En ese sentido, la transición mexicana, esto es, el agotamiento de un modelo de desarrollo que prevaleció desde 1940 hasta los años setenta, y su sustitución por un nuevo proyecto de nación, puede ser interpretada esquemáticamente a partir de un proceso de modernización en el cual la tecnocracia impone una política económica que tiene por objetivo hacer de nuestra sociedad una nación más competitiva en el contexto del nuevo orden internacional. De hecho, la modernización económica inicia junto al proceso de privatización y la apertura económica que se impulsa con el ingreso de México al GATT en 1986. De tal forma que el gobierno salinista representa la continuidad del nuevo proyecto de nación que se plantea el ascenso de nuestro país al Primer Mundo.

Evidentemente, el discurso oficial así como el de las élites empresariales, hicieron cuentas alegres sobre los saldos del proyecto neoliberal. El super-asesor presidencial, José Córdoba, se jactaba de impulsar el modelo económico más abierto del mundo [4], sin importar que la apertura económica estuviera provocando el quiebre de un gran número de medianas y pequeñas empresas, lo que aunado al proceso de privatización, profundizó el desempleo, y por tanto, la contracción de la demanda. Peor aún, el salinismo intentó minimizar el impacto político que tuvo la sublevación indígena de los Altos de la Selva de Chiapas, encabezada por el EZLN, el primero de enero de 1994, fecha en que daba inicio formal el Acuerdo de Libre Comercio. No obstante, con el recrudecimiento de la crisis política que significó el asesinato del candidato oficial para ocupar la Presidencia, Luis Donaldo Colosio, el 23 de marzo de 1994, así como el secuestro de notables empresarios mexicanos, el gobierno salinista intentó mantener una estrategia de comunicación nacional e internacional que promoviera la imagen moderna de México, pero sobre todo, la imagen de gran estadista que Salinas de Gortari requería para llegar a la presidencia de la Organización Mundial de Comercio.

En ese contexto de inestabilidad política, económica y social, el triunfo del candidato sustituto del PRI, Ernesto Zedillo Ponce de León, el 21 de agosto de 1994, en un proceso mucho menos desaseado que los anteriores, representó un profundo alivio, en general, para el sistema político mexicano. Parecía que el restablecimiento de la estabilidad política se encontraba muy próximo, aunque, nuevamente, la reaparición de otro asesinato de Estado en el mes de septiembre, el del secretario general del PRI, Francisco Ruiz Massieu, hundió de nueva cuenta al país en el desconcierto y la desconfianza. Por esa razón, la inversión extranjera esperada para ese año no apareció, al mismo tiempo que los capitales golondrinos aprovecharon la primera oportunidad para salir del país, a mediados de diciembre de ese año, dejando al nuevo gobierno ante una situación caótica.

La situación por la que atraviesa México refleja las contradicciones económicas, políticas y sociales que hacen de nuestra sociedad un prototipo del subdesarrollo; expone a nuestros gobernantes como una élite política sin capacidad para hacer una lectura correcta de la problemática nacional, y por tanto, en el contexto del nuevo orden económico, refleja las limitantes del mercado que se intenta organizar en torno al Acuerdo de Libre Comercio, marcando el costo que tendrán las profundas asimetrías entre sus socios: México, Estados Unidos y Canadá.

La crisis mexicana permite ahora reevaluar las desventajas que los socios del ALC tienen en relación con la Comunidad Económica Europea y Japón. De tal forma que, en mi opinión, esos países tendrán que replantear una estrategia que les permita fortalecer su posición de bloque comercial, y por tanto, tendrán que evaluar correctamente la situación de su eslabón más débil, México, para hacer de éste un socio de calidad que eleve la competitividad en el mercado internacional. En ese contexto, el papel que jueguen los empresarios mexicanos y norteamericanos será fundamental. En esa dirección van dirigidas las siguientes líneas.

Las relaciones económicas

Las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos ya aparecen fortalecidas a principios de este siglo, aunque de manera muy visible se advierte que la inversión extranjera directa norteamericana se sitúa desde entonces en los renglones más dinámicos de la economía nacional [5]. De hecho, difícilmente se podría explicar la evolución de nuestro desarrollo sin reparar en el peso que tiene esa inversión en la dinámica de nuestro mercado. Esto, necesariamente, ha provocado algunos conflictos entre las dos naciones que, aunque de carácter diplomático, sugieren el interés que reviste para los Estados Unidos la política económica que se instrumenta en nuestro país. Un ejemplo muy claro es el conflicto desatado en 1938, cuando Lázaro Cárdenas tomó la decisión de nacionalizar el petróleo. La medida afectó directamente a los intereses norteamericanos, evidenciando la estrecha vinculación entre el gobierno estadounidense y los empresarios de ese país. Como ya es de todos conocido, el conflicto no llegó a mayores por la víspera de la Segunda Guerra Mundial.

Después de este suceso, la conformación bipolar del orden internacional definió el papel que cada nación detentaría en la estructura jerárquica. Así como se estableció la relación entre los bloques a partir de una situación geopolítica Este-Oeste, también se definió la relación entre los países poderosos y los que se ubicaron en la posición de subordinados, esto es, la relación Norte-Sur. Dentro de este último esquema es que podemos identificar el tipo de relación, sobre todo económica, de nuestra nación con los Estados Unidos, que, además, detentó hasta mediados de los años setenta el papel hegemónico dentro del bloque "occidental".

Otro ejemplo que permite revisar la vinculación entre esas economías es el conflicto que se desata en el sexenio de Echeverría (1970-1976), cuando ese gobierno intenta implementar una política restrictiva contra la inversión extranjera directa. Si bien es cierto que los intereses económicos más afectados iban a ser los norteamericanos, también es cierto que no se dio un enfrentamiento directo entre los empresarios de ese país y el gobierno mexicano, sino que, bajo el pretexto de que éste pretendía fortalecer su papel económico, fueron los empresarios mexicanos, mediante sus organizaciones empresariales, quienes enfrentaron tales iniciativas [6]. El hecho de que no haya sido la Cámara México-Norteamericana de Comercio la que asumiera su papel dentro del conflicto, sino los grupos empresariales mexicanos que de una u otra forma estaban vinculados al capital norteamericano, como es el caso del Grupo Monterrey, sugiere la profunda imbricación entre la economía de un país y otro. Evidentemente, el activismo de

la cámara de comercio que representa los intereses del capital norteamericano en México rápidamente quedó diluida ante el pronunciamiento del conflicto entre los empresarios nacionales y el gobierno mexicano. La creación del Consejo Coordinador Empresarial en 1975 sintetiza tal conflicto y marca un momento a partir del cual las organizaciones empresariales se politizan.

De cualquier forma, es prácticamente imposible cubrir todos los momentos de la historia contemporánea que refleje la complejidad de las relaciones entre México y los Estados Unidos [7]. Sin embargo, el giro que adquiere el nuevo orden internacional permite ensayar acerca de las posibles estrategias para que estas dos naciones, junto con Canadá, constituyan un mercado regional lo suficientemente sólido como para enfrentar la competencia que representa Alemania y Japón.

El primer aspecto a considerar es el rezago estructural que siempre ha caracterizado a México, de tal forma que sea factible reconocer diferentes esfuerzos que los gobiernos mexicanos han hecho para superar la condición nacional de subdesarrollo. La estrategia de industrialización en México comienza desde finales de los años treinta, y quizás es hasta los años cincuenta cuando a partir de la teoría cepalina se tiene la claridad de que en México una política industrial tendría que ser reforzada por una política proteccionista. El desarrollo que advirtió la presencia de un Estado benefactor se sustentó con la participación del Estado en la economía, y en efecto, la industrialización en México se manifestó a partir de dos hechos: el predominio de la producción industrial y el de la población urbana [8]. De cualquier forma, el proceso careció de una estrategia capaz de desarrollar la tecnología requerida para alcanzar una posición económica independiente. Desde entonces, tanto la élite gobernante como la económica pensaron que con la presencia del capital extranjero se transferiría la tecnología a la estructura productiva nacional.

El segundo punto se sitúa en los años setenta, cuando el modelo de desarrollo que prevaleció desde los años cuarenta da pruebas de agotamiento: déficit presupuestario, crisis en la producción agrícola y endeudamiento externo. La dependencia hacia el exterior se hizo más patente, sólo que el boom petrolero en el sexenio de López Portillo (1976-1982) permitió al gobierno mexicano mantener un modelo de desarrollo que pretendió conservar los preceptos de la Revolución Mexicana. La abundancia petrolera propició la instrumentación de una política financiera e industrial cifrada en la producción de energéticos. El problema es que tampoco se inició una política para garantizar la producción de la tecnología que exigía el objetivo del desarrollo. La caída de los precios del petróleo en el mercado internacional y la actitud nada comprometida de los empresarios mexicanos pusieron fin al modelo de desarrollo que tuvo como característica principal la participación ampliada del Estado en todos los ámbitos sociales.

El tercer aspecto es el referente a que la crisis económica mexicana propició el ascenso de una nueva élite política: la tecnocracia. Esta élite gobernante que inicia con el gobierno de De la Madrid (1982- 1988) instaura un nuevo proyecto de nación que en lo sucesivo determinará el vuelco del modelo económico hacia afuera. En el contexto de las exportaciones también se transformó su composición, puesto que las exportaciones no

petroleras comenzaron a ser mayores que las de energéticos. Así, en los años ochenta, cuando predominó el concepto de la interdependencia, la tecnocracia concretó la apertura del modelo económico al momento de incorporar a México al GATT. en 1986. La pretensión de impulsar la reestructuración industrial intentaba, sin lograrlo, modernizar la planta productiva.

Dos aspectos quedaron ocultos desde entonces el primero, que en términos concretos no se hizo nada para desarrollar la tecnología que hacía falta para impulsar el desarrollo. Por un lado, esto obedece a la falta de visión empresarial para invertir en la innovación tecnológica avanzada, además de la decreciente capacidad financiera del gobierno mexicano para dar un salto en el campo de la investigación. Como una prominente élite tecnocrática guardaron sus esfuerzos, con una fe ciega, que al parecer perdura hasta la fecha, en que la tecnología se encuentra en el mercado como cualquier otra mercancía. Por ello se consideraba que la presencia de la inversión extranjera transferiría mecánicamente la tecnología requerida por la planta industrial nacional, o que en su defecto, ésta podría ser adquirida por los empresarios y el gobierno mexicano.

El segundo aspecto es que las exportaciones no petroleras corresponden a las ramas más dinámicas de la economía, donde se encuentra ubicado, precisamente, el capital norteamericano, como es el caso, por ejemplo, de la industria automotriz [9]. Es decir, que las evidentes asimetrías entre México y Estados Unidos, si bien es cierto que existe una interdependencia, han favorecido desde siempre a la gran potencia del norte.

Otro aspecto a considerar es que el nuevo orden internacional se articula a partir de bloques comerciales. Ya no se trata de dos bloques político-militares, ni tampoco los Estados Unidos desempeñan el papel hegemónico de esos tiempos [10]. A la potencia del norte no le queda otra salida que intentar consolidar la región que le corresponde, en sociedad con Canadá y México. El otro país socio del norte es parte integrante del Primer Mundo, mientras que el nuestro, una nación que fue sometida por el gobierno salinista (1988-1994) a un proceso de maquillaje, un país que quiere ser desarrollado.

A tal grado llegó la proyección de México como una nación del Primer Mundo, que el gobierno de Clinton nos apoyó para que fuéramos aceptados en la OCDE. Si bien es cierto que a ese Presidente no le resultó nada fácil que la sociedad norteamericana diera su visto bueno para tomarnos como socios comerciales, también es cierto que México puede ser un socio de calidad en el nuevo contexto de la competitividad internacional.

El problema es que en los Estados Unidos, tanto el gobierno como los partidos políticos y los empresarios tendrían que hacer una lectura correcta acerca de la condición económica, política y social de nuestro país. Evidentemente, la sociedad mexicana tendría que superar las perspectivas tecnocráticas de sus gobernantes, que siguen arrastrando a nuestro sistema a un callejón sin salida que afecta, también, a sus socios comerciales, y mucho más a los Estados Unidos [11].

Como lo sugiere el mismo título de este ensayo, el papel que juegan los empresarios de esas dos naciones, principalmente los mexicanos, será determinante para alcanzar el éxito del Acuerdo de Libre Comercio firmado con Estados Unidos y Canadá.

Los empresarios norteamericanos

Lo que en mi opinión llama la atención respecto al país vecino del norte es la pronunciada falta de información de importantes sectores sociales, como es el caso de los empresarios norteamericanos y de los propios partidos políticos, acerca de la situación económica, política y social que realmente se vive en nuestro país. Por una parte, es prácticamente imposible olvidar que el Partido Republicano promovió la Iniciativa 187, a finales de 1994, en el estado de California; y que de ser aprobada esta ley existiría una política exterior lesiva a los inmigrantes mexicanos que no tienen otra opción que el intentar cruzar la frontera. De tal forma que desde la información que nos brindan los medios de comunicación masiva es factible pensar que, al menos, el Partido Republicano estaría apoyando la iniciativa a nivel nacional. Esto tiene que ver, más bien, con la falta de información acerca de cómo funciona la sociedad norteamericana, aunque también, la iniciativa obedece a una lectura errónea de lo que ha de ser la relación México-EUA.

Por ejemplo, la falta de información o la deformación informativa que promovió el gobierno salinista determina lecturas en el exterior, y particularmente en los Estados Unidos, que no corresponden a la realidad nacional. Esto es virtualmente importante en la medida que la posición de esa nación, muchas veces, se toma como respaldo de las diferentes estrategias del gobierno mexicano. Así, si el programa de ajuste que propuso Zedillo el 10 de marzo de 1995 es bien visto en los Estados Unidos, al menos por sus sectores empresariales, en México comenzarán a circular juicios de valor que los convenza de lo adecuado de dicho programa. En ese sentido, su crítica o censura se traduce, muchas veces, a través de la inquietud de los inversionistas extranjeros, que a su vez afecta negativamente a la bolsa mexicana, y de igual forma, pero en sentido inverso, los empresarios nacionales tienen elementos para mantener una actitud crítica en contra de la iniciativa gubernamental. En el mismo eslabonamiento, la oposición, sea el PAN o el PRD, redondea la actitud social que rechaza el programa de ajuste [12].

Bajo esta óptica es que se hace comprensible cómo los empresarios norteamericanos, los partidos políticos y su gobierno consideran que la crisis mexicana que se vive desde el 20 de diciembre de 1994, cuando se devalúa el peso, es pasajera; por lo cual, en el cortísimo plazo de un año, la situación estará superada [13].

Por ejemplo, Regina K. Vargo [14], del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, comentó que el primer año del NAFTA había sido un éxito para los dos países, refiriéndose a la relación con México, puesto que el intercambio comercial alcanzó, aproximadamente, 50 mil mdd, por las dos partes. Sin embargo, no tuvo argumentación cuando se le inquirió, que en el primer año del Acuerdo, en México se marcaron más las tendencias inherentes al proyecto neoliberal, tales como la quiebra de medianas y pequeñas empresas, incremento del desempleo y, por tanto, la pérdida del poder adquisitivo del mercado nacional.

Más sorprendente fue cuando ella manifestó su admiración por la administración salinista, al afirmar, muy segura, que la historia pondría en su dimensión real al expresidente de México. Aunque en la reunión de ese mismo día, 9 de marzo de 1995, ella resultó también sorprendida cuando algunos miembros de la delegación mexicana con la cual se entrevistaba le señalamos nuestra certeza acerca de que la historia recordaría a Salinas de Gortari, aunque con una imagen muy diferente a la que ella tenía. Este suceso refleja cómo en los mismos Estados Unidos se vendió la imagen del México Bonito del ex presidente Salinas. Y aún más, queda muy claro cómo esa imagen distorsionada de la realidad mexicana hizo estragos en los Estados Unidos.

¿Cómo pensar que la devaluación del peso es pasajera si la crisis mexicana evidencia la misma debilidad del dólar, y por tanto, la desventaja que el bloque comercial norteamericano tiene en relación a la competencia europea y oriental?

Por lo que toca a los empresarios norteamericanos, habrá de reconocerse que son dignos representantes del término empresario. Más aún, en la medida que sus prácticas son producto de una experiencia histórica en que la política y la economía han compartido el rumbo de su desarrollo, podremos reconocer el por qué en la actualidad existe una legislación que regula la participación de los empresarios norteamericanos en la política. Me refiero a las aportaciones económicas que ellos hacen a los partidos políticos y a sus candidatos. En todo caso, la perversión que esto puede encerrar se diluye en la medida que existen reglas muy claras sobre el financiamiento de las campañas políticas. Por otra parte, la referida a su actividad estrictamente empresarial, sabemos que se trata de un sector social que asume en su integridad el papel que juega en la sociedad. De hecho, el despotismo con que el empresario norteamericano se comportaba en los años setenta y ochenta, parece ceder ante un escenario en el que ellos reconocen haber perdido el lugar hegemónico [15]. Las condiciones del nuevo orden internacional están propiciando que ellos tomen cartas en el asunto para superar sus desventajas ante la capacidad financiera, comercial y tecnológica de Alemania y Japón.

Es muy importante recordar que el sector empresarial, en general, promovió dentro de la sociedad norteamericana que se aceptara la firma del Acuerdo de Libre Comercio [16]. Evidentemente, las fracciones que apoyaron a Perot a finales de 1983 y principios de 1993 estaban en contra de aceptar como socio a México. De cualquier manera, de igual forma que el conjunto de la sociedad norteamericana, los empresarios también fueron víctimas de la desinformación que en ese país instrumentó el gobierno salinista. En ese sentido, cabe destacar la buena voluntad que muchos empresarios tienen respecto a México, ya se trate de intereses económicos entendidos, o bien consideren la viabilidad de que México sea un buen socio comercial para enfrentar la competencia internacional.

Por ejemplo, en la entrevista sostenida con John M. Burris, presidente de la Cámara de Comercio del estado de Delaware, el 10 de marzo de 1995, un día después que Zedillo dio a conocer el plan de choque, aquel declaró respecto a la situación mexicana que para él: México era como un jet en una tormenta en la que se vislumbraba la luz [17]. Esto refleja, como más adelante lo dijo, que en un año otro sería el panorama que veríamos.

Todavía cuando se le señaló un comentario que el gobernador del estado de Delaware hizo acerca de México, refiriéndose al respecto a través de una metáfora que dice: cada perro tiene su día (comentario que no evidenció algún dejo peyorativo), John M. Burris se apresuró a puntualizar que esa era la gran diferencia entre un republicano y un demócrata, ya que para él México era como un jet, mas no un perro.

Toda esta demostración de humor que caracteriza a los políticos norteamericanos de alto nivel refleja tan sólo las buenas intenciones que muchos sectores de la sociedad norteamericana tienen para mantenernos como socios. De esta forma, al parecer, la crisis de credibilidad acerca de la solidez económica de México sólo acontece aquí, y al menos en los Estados Unidos todavía existe la confianza en nuestra economía.

Al finalizar la entrevista con John M. Burris, nos repitió lo que el gobernador de Delaware ya había comentado: Que ese estado era el único de la Unión Americana que aprobó unánimemente el Acuerdo de Libre Comercio. Esto vale para considerar que California no es todos los Estados Unidos, y que por tanto, existen animosas lecturas acerca de la potencialidad comercial de México.

Otro caso que da luz acerca del tipo de empresario norteamericano y del papel integral que sus organizaciones de clase tienen es la entrevista sostenida con Leigh Bennett-García [18], de la Cámara de Comercio de Austin, el 14 de marzo de 1995, quien nos habló sobre las características de esa organización empresarial. El primer aspecto que ella destacó es que en Austin se encuentra un número aproximado de 17,000 comerciantes, de los cuales 3,000 se han afiliado voluntariamente, pagando una inscripción de 315 dls., más una cuota mensual tasada conforme al volumen de ventas.

Leigh Bennett-García afirmó, con cierto orgullo, que independientemente de la actividad de promover los intereses del sector comercial, la gente recurre a la Cámara de Comercio porque sabe que ésta es una de las principales instancias de la sociedad para promover obras públicas. De esa forma ha apoyado a la administración pública en trabajos tendientes a mejorar el medio ambiente, ya sea que los miembros se incorporen como voluntarios a los diversos trabajos que ello implica o con colectas que la misma cámara promueve para incrementar los recursos financieros destinados a ese tipo de obras. Así también, se encargaron de construir, con sus propios recursos, la ampliación del aeropuerto de Austin.

Estos ejemplos sirven para reconocer que se trata de organizaciones sectoriales, en este caso de comerciantes gigantes, grandes, medianos y pequeños, que se encargan de promover sus intereses específicos, pero además, de promover el bienestar social. Esto es, que a partir de una visión integral del papel que representan las organizaciones empresariales a nivel nacional, estatal o local, se establece un programa de trabajo integral que le reditúa a la organización el status que finalmente le ayuda a potenciar los recursos que requiere para alcanzar las metas que se fija.

Otro caso que nos permite adquirir una perspectiva más amplia sobre el empresariado norteamericano, de su preparación como profesionista o como político, se hace posible a

través de la entrevista sostenida con Vidal Martínez, de la firma Hughes and Luce, (ex presidente de la Cámara Nacional de Comercio de los Estados Unidos), quien nos dio una muestra de lo que implica un manejo profundo sobre un tema cualquiera.

Para él, lo que ha ahuyentado a los inversionistas norteamericanos, en el caso de la crisis mexicana, no fue el caso de Chiapas, como lo quiso hacer ver el gobierno mexicano en la segunda mitad de 1994, perspectiva que compartió la mayor parte de las principales organizaciones empresariales mexicanas, sino la inestabilidad política que provocó el asesinato del candidato oficial a la Presidencia de la República, en marzo de ese año, así como del secretario general del PRI, en septiembre de 1994. En realidad, en opinión de Vidal Martínez, lo de Chiapas no representaba el suficiente peligro para los inversionistas extranjeros, pero sí la desconfianza que sembraron los asesinatos de Estado, la salida de los capitales mexicanos en diciembre de 1994, el encarcelamiento de Raúl Salinas de Gortari y las sospechas que ello implica.

Como se puede observar, el interés por mantener una sana relación con México demuestra una actitud del empresariado norteamericano de aliento y confianza para la economía nacional. Aunque si las cosas no cambian rápidamente, quizás estemos ante el riesgo de perder la credibilidad de una nación de la que, hoy más que nunca, dependemos para salir adelante. Sin embargo, la desagradable sorpresa que puede generar estar mínimamente informado de lo que pasa en México no necesariamente sugiere una actitud negativa hacia la sociedad comercial establecida con nuestro país, aunque evidentemente, de generalizarse una lectura correcta acerca de la realidad nacional, afectaría notablemente nuestras posibilidades de desarrollo en el mediano plazo.

Los empresarios mexicanos

En septiembre de 1993 publiqué un artículo sobre los empresarios mexicanos en el que concluía que en nuestro país tenemos demasiados ricos, aunque lo que requerimos son empresarios [19]. La idea responde a la falta de capacidad empresarial de los ricos mexicanos, a su pobre perspectiva sobre los retos que se enfrentan en el nuevo orden internacional, y a su obstinación en considerar a los recursos humanos tan sólo como una mercancía que por su abundancia no requiere mayor respeto.

En primer lugar se hace necesario establecer que el nuevo proyecto de nación, de carácter claramente neoliberal, es un modelo de desarrollo impulsado por la tecnocracia, cuando asciende al poder en 1982, y por las élites empresariales. Se trata de un proyecto de nación que tiene la pretensión de "modernizar" a la sociedad mexicana.

Ante el papel económico que juega el gobierno mexicano como productor, consumidor y patrón, los empresarios mexicanos exigieron la privatización de las empresas paraestatales, sin mayor criterio que el de eliminar la "competencia desleal". Nunca se puso a discusión el que la nueva racionalidad del Estado promoviera el saneamiento financiero y laboral, sino que simplemente predominó la eliminación de las empresas parasitarias (medida que hubiera tenido que tomar quien llegara al poder, sin importar de que partido político se trate) y se saneó a las restantes a gusto de los posibles

compradores. De hecho, un aspecto que podría empañar todavía más el panorama político en este año sería la decisión de la oposición para impulsar una auditoría al proceso privatizador del sexenio salinista. Con esto sería fácil advertir cómo los principales beneficiarios de la privatización fueron los empresarios que apoyaron financieramente la campaña presidencial de Carlos Salinas de Gortari [20].

A las élites empresariales no les importó, conforme a una fe ciega en las leyes del mercado, que éste fuera uno de los elementos que empeoraría las condiciones del mercado nacional. Las élites económicas que se expresan a partir de las principales organizaciones empresariales nunca se han caracterizado por tener una perspectiva de mediano plazo, ni mucho menos de largo plazo, sino por ser inmedatistas, con un objetivo irracional de ganancia que ha puesto en peligro el desarrollo de nuestra sociedad.

El modelo neoliberal impulsado por las élites ha provocado el deterioro de las masas trabajadoras, pero también de las medianas y pequeñas empresas. Simplemente, se estima el cierre de 19,300 empresas industriales en el primer bimestre de 1995, con un saldo de 250 mil trabajadores desempleados [21]. Esto refleja, en todo caso que el proyecto neoliberal fue benéfico exclusivamente para la élite empresarial que, apoderada de las principales organizaciones cúpula: CCE, COPARMEX, Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, CONCAMIN, CANACINTRA, CONCANACO. y ahora también, nuevamente, la Asociación de banqueros de México, legitimó cada etapa del nuevo proyecto de nación. En ese sentido, de la misma manera que la élite gobernante manipuló la estructura corporativa de las clases trabajadoras, también lo hizo, mediante la negociación con los principales empresarios nacionales, con la estructura corporativa de sus organizaciones. De esa forma se sustentaron todas las concertaciones (pactos) sociales que legitimaron la política económica del gobierno mexicano. La recompensa para la élite empresarial, que se encuentra concentrada en el CMHN, fueron todas las prebendas fiscales y económicas, pero sobre todo, los beneficios que recibieron con la privatización.

En pocas palabras, a diferencia de las organizaciones empresariales norteamericanas, las mexicanas ni siquiera sirven para representar los intereses del sector privado. Como lo señala atinadamente Jaime Castrejón Díez:

La misión de las cúpulas en los últimos doce años ha sido sólo de comparsas para instaurar el deslumbrante neoliberalismo chilaquil que todavía padecemos. Tal actitud...convirtió a los líderes empresariales en un nuevo tipo de políticos que, gracias a sus contactos y amistades con el gobierno, han ido accediendo a los puestos de conducción de las cúpulas empresariales [22].

Esto es, las élites han promovido hasta en su propio sector la antidemocracia que tanto estigmatiza a nuestro sistema político.

Aunque sería demasiado extenso describir los rasgos de la nueva cultura política empresarial, es ineludible destacar el papel que ellos juegan en el contexto de la competencia internacional, que ahora gira en torno del papel que desempeñen los

recursos humanos. El planteamiento es relativamente sencillo: mientras en los Estados Unidos los empresarios intentan aplicar el modelo de relaciones laborales del Japón, durante mucho tiempo hasta 1994, los mexicanos intentaron apropiarse del modelo de relaciones laborales norteamericano que ya había dado muestras de su caducidad. De hecho, en la actualidad existe una buena cantidad de cursos acerca de la calidad total, lo que refleja que los empresarios mexicanos ya advierten que una de las posibles alternativas está situada en el modelo japonés. Por esa razón ahora ya es común encontrar en el discurso empresarial referencias a ese concepto, pero el problema sigue siendo el mismo: un modelo de relaciones laborales a la altura de las circunstancias no se incorpora a la producción por decreto. Primero, los empresarios mexicanos tendrían que cambiar de religión, puesto que el neoliberalismo ya ha dejado de ser reconocido como un paradigma del desarrollo. El deterioro de la hegemonía norteamericana obedece al retraso de los empresarios de ese país para cambiar la racionalidad administrativa que otorgue a los trabajadores la iniciativa de la innovación.

¿Cómo creen los empresarios mexicanos que después de pisotear la Ley Federal del Trabajo, los trabajadores estén dispuestos a más sacrificios? La derrota sindical se vuelve contra los empresarios mismos, y por desgracia en contra de todos nosotros. Es indispensable que los empresarios comprendan la necesidad de un cambio de mentalidad, no para repetir como pericos: calidad total, calidad total..., sino para asumir su responsabilidad en la crisis.

Otro ejemplo de la deplorable cultura empresarial, en el terreno político, es la manipulación que su élite hace a través de los medios de difusión masiva: televisión, radio y prensa. Aunque los casos han sido muchos, vale destacar el papel que ha jugado el Consejo Nacional de la Publicidad, instancia vinculada a las altas esferas empresariales y, también, a la tecnocracia. Simplemente recordemos la difusión de la cultura del miedo que esa entidad difundió en los medios masivos, y que de hecho fue un elemento determinante para el triunfo del candidato oficial sustituto, el 21 de agosto de 1994. Ese voto del miedo lamentablemente habla del gran atraso cultural del pueblo mexicano; ese atraso y la beligerante ofensiva empresarial van hundiendo al pueblo mexicano en una actitud de pasividad que hoy se requiere eliminar si efectivamente hay conciencia de la necesidad de elevar la productividad.

De esa misma manera, las élites empresariales, a través de sus principales organizaciones del sector privado, como del trabajo ideológico promovido por el Consejo Nacional de la Publicidad, han manipulado permanentemente a la opinión pública, legitimando así la política pública que instrumenta la tecnocracia -aun que ésta vaya en contra de los intereses de los mismos empresarios- promoviendo mediante el miedo una pretendida cultura laboral o de consumo nacionalista. Aunque la actitud beligerante de los empresarios data ya de dos décadas cuando menos, como lo refleja la amenaza del Presidente de la CONCANACO [23] al señalar que el IVA seguirá provocando la fuga de capitales, el último mensaje empresarial es una flagrante amenaza a los trabajadores consumidores: "Comprar los buenos productos mexicanos no cuesta trabajo. No comprarlos puede costarnos el trabajo" constituye, en mi opinión, una vulgar campaña para promover el consumo patriótico. ¿Por qué no se preguntan a qué se debe la falta de

consumo? ¿Cómo esperan que la clase trabajadora compre productos nacionales con los salarios existentes? ¿Acaso el desempleo y el control salarial no han estado en contra de la reproducción del mercado nacional? Precisamente a una situación de este tipo, donde los mismos empresarios mexicanos no pueden defenderse en el mercado nacional, nos ha conducido el proyecto neoliberal que la tecnocracia instauró con el apoyo de las élites empresariales.

A manera de colofón

Sin pretender minimizar las otras asimetrías, este trabajo se planteó como objetivo el sugerir que las diferencias en la cultura, en general, son la principal desventaja que tiene la sociedad mexicana. La asimetría empresarial a la que me refiero puntualiza que una importante desventaja de México, en el contexto del nuevo orden internacional, es que adolece de sector empresarial, en el sentido puntual de la palabra.

La difícil situación que vive nuestra sociedad no se va a revertir mientras los ricos que tenemos no asuman su responsabilidad en la crisis que provocó el modelo neoliberal. Ya es tiempo de que adquieran otra lectura acerca de la salida de la crisis, y en efecto, como ellos, considero que es indispensable la participación de los pocos trabajadores que tengan empleo, ya sea en la producción o en el mercado. Para ello, antes, requieren que su trabajo sea bien remunerado, si no ¿,cómo quieren que compren productos mexicanos?

Los tiempos que vive nuestro país son verdaderamente difíciles; para avanzar tenemos mucho pueblo y un puñado de ricos que ya no saben cómo proteger su capital. Lo que requerimos para enfrentar los nuevos retos son empresarios responsables y solidarios que no pierdan de vista el objetivo de la ganancia, pero, también, que no se hundan en los escenarios de corto plazo. Es necesario mirar más allá de sus narices.

CITAS:

Notas

[*] Profesor-investigador, Ciencias Políticas, UAM-I. Miembro Fundador de Prospectiva Política de México, A. C.

[1] García Cantú, Gastón. Las invasiones norteamericanas en México, Era, México, 1989.

[2] Villareal, René, La contrarrevolución monetarista. Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo, FCE, México, 1986.

[3] Tamames, Ramón, Un nuevo orden mundial, Espasa. Madrid, 1991.

[4] Córdoba, José, Diez lecciones de la reforma económica, en Nexos, febrero de 1991.

[5] Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas trasnacionales. Expansión a nivel mundial y la proyección en la industria mexicana, FCE, México, 1982.

[6] Saldívar, Américo, Ideología y política del Estado mexicano (1970-1976), Siglo XXI, México, 1981.

[7] Véase por ejemplo, Roett, Riordan, (compilador), México y Estados Unidos. El manejo de la relación, Siglo XXI México, 1989.

[8] Aguilar Camín, Héctor, Después del milagro, Cal y Arena, México, 1988.

[9] Fajzylber y Martínez Tarragó, Op. cit.

[10] Thurow, Lester, La guerra del siglo XXI. La batalla que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos, Vergara, Argentina, 1992.

[11] Por ejemplo, la crisis mexicana que se tuvo que reconocer a partir de la devaluación del peso en diciembre de 1994, ha provocado un déficit de los Estados Unidos de 12.23 mdd, en su balanza comercial con América Latina, El Financiero, 23 de marzo de 1995. O en el caso de Texas, estado que mantiene un importante intercambio comercial con México, donde se estima que se perderán 75 mil empleos por la crisis mexicana, La Jornada, 28 de marzo de 1995.

[12] Por esa razón, en estos casos, siempre un alto funcionario o el mismo Presidente de la República, da a conocer a la opinión de los sectores empresariales norteamericanos, cuáles son los objetivos que se persiguen con una política económica determinada. Por ejemplo, a raíz de la devaluación del peso, el presidente Zedillo explicó a empresarios de Estados Unidos y Canadá, el por qué del programa de ajuste. El Financiero, 23 de marzo de 1995.

[13] Las opiniones que aquí se vierten se manifestaron en el marco del Encuentro de Jóvenes Líderes, México-EUA, celebrado en las ciudades de Washington, Wilmington, Austin y San Antonio, entre el 4 y el 16 de marzo de 1995. Este evento fue organizado por The American Council Young Political Leaders.

[14] Director, Office of the North American Free Trade Agreement, 9 de marzo de 1995, Washington.

[15] Thurow, Op. Cit.

[16] Ver, por ejemplo, el documento USA-NAFTA, Membership, diciembre de 1993. Este documento fue proporcionado por Betsey Wright, executive vice-president, The Wexler Group.

[17] Esta misma declaración apareció en La Jornada, 11 de marzo de 1995.

[18] Membership Marketing Manager, Greater Austin Chamber of Commerce.

[19] Montesinos, Rafael, La cultura empresarial emergente y la coyuntura de 94, Revista Coyuntura, núm. 40, septiembre de 1993.

[20] Montesinos, Rafael, Empresarios en el nuevo orden estatal, El Cotidiano, núm. 50, septiembre-octubre de 1992.

[21] El Financiero, 29 de marzo de 1995.

[22] Castrejón Diez, Jaime, La otra burocracia, El Financiero, 27 de marzo de 1995.

[23] El Financiero, 17 de marzo de 1995.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: La Migración Indocumentada en las Relaciones México-Estados Unidos

AUTOR: Rafael Velázquez Flores [*]

INDICE ANALITICO: México-Estados Unidos

ABSTRACT:

Cuando así conviene a sus intereses, la política migratoria estadounidense es de puertas abiertas. Pero cuando no es así, entonces el gobierno instrumenta medidas para cerrar el paso a la inmigración. Es decir, el gobierno de Estados Unidos aplica una política pragmática frente al asunto migratorio, lo cual quiere decir que esta política responde a intereses económicos y políticos específicos que se presentan coyunturalmente. Por tanto, el origen de la política migratoria estadounidense se encuentra en los intereses económicos y políticos, por un lado, y por otro, en un sentimiento racista y discriminatorio.

TEXTO:

Introducción

El asunto de la migración ilegal ha sido continuamente una fuente de conflicto en la relación México-Estados Unidos. Es posible que lo anterior se deba a las diferentes percepciones que existen acerca del fenómeno migratorio, que en ocasiones resultan contrarias. Por un lado, el gobierno mexicano argumenta que el problema tiene sus orígenes en agentes económicos y sociales que se generan en ambos lados de la frontera. Es decir, bajo esta impresión, los factores de atracción y expulsión de ambas economías son los que impulsan determinadamente el movimiento migratorio. Por tanto, algunas autoridades mexicanas proponen enfoques bilaterales para la solución del conflicto. Por el otro lado, el gobierno estadounidense considera que el fenómeno representa una amenaza para su seguridad nacional, y relaciona la inmigración ilegal con la delincuencia, al ser violadas sus leyes internas. Por esta razón, las autoridades estadounidenses prefieren medidas unilaterales para resolver el problema.

Existen, además, otras percepciones al respecto que contribuyen a crear un clima tenso en la relación. Los sectores más conservadores de los Estados Unidos consideran que los trabajadores indocumentados representan un mal para su economía puesto que esta "invasión silenciosa" despoja a los estadounidenses de sus empleos. Sin embargo, algunos académicos de ese país sostienen que este tipo de trabajadores acarrear un beneficio a la economía estadounidense ya que, en muchas ocasiones, abaratan sus costos de producción. En cambio, la mayor parte de la opinión pública en México estima que el fenómeno es positivo, puesto que la economía mexicana no cuenta con la infraestructura requerida para proveer de suficientes empleos a los mexicanos y, por ende, el fenómeno funciona como una válvula de escape. No obstante, algunos investigadores en México

juzgan que el asunto resulta negativo para la economía mexicana ya que una gran cantidad de capital humano abandona el proceso productivo nacional.

El tema cobró una mayor atención luego que en California se aprobara la Propuesta 187, que pretende dejar sin servicios médicos y educativos a los ilegales y sus familiares que se encuentran en Estados Unidos. También, después de la devaluación de diciembre de 1994 y la consecuente crisis financiera mexicana, surgió el debate respecto a las posibilidades de un aumento en los flujos migratorios entre México y Estados Unidos. Además, entre las condiciones que el gobierno estadounidense impuso para apoyar a la economía mexicana se encuentra la solicitud de que el gobierno mexicano controle el movimiento migratorio de sus connacionales.

Lo anterior invita a expresar algunas reflexiones en torno a este delicado asunto. Por tanto, el objetivo de este breve ensayo es presentar algunas consideraciones sobre las causas y las características más relevantes de los flujos migratorios hacia Estados Unidos, para más adelante analizar la política migratoria de Estados Unidos y sus efectos en la relación bilateral.

Causas y características más relevantes

Principales causas

Existen diversas causas que orillan a miles de mexicanos a emigrar hacia Estados Unidos; entre ellas hay razones históricas, geográficas, socio-culturales, políticas y económicas.

La proximidad de ambos países es un factor determinante en el flujo de indocumentados. El hecho de compartir una frontera de más de 3 mil kilómetros sin grandes obstáculos geográficos facilita la corriente migratoria entre México y Estados Unidos. Los estados que se encuentran más al norte y al centro de México son los que tienen altas tasas de emigración, en tanto que los estados al sur son los que las tienen más bajas [1]. Es decir, entre más lejos, los "costos de migración" son más elevados; mientras que, entre más cerca, estos son menores y mayores son los flujos migratorios [2].

Al parecer, el elemento político no es tan importante como causa del flujo. Sin embargo, en 1994 el gobierno de Estados Unidos tramitó alrededor de 6 mil solicitudes de asilo político de parte de mexicanos, lo que representó un aumento significativo en relación con 1993 [3].

No obstante, es evidente que las causas más importantes se encuentran en los factores económicos. Entre México y Estados Unidos existe una abismal asimetría económica. Por ejemplo, los salarios en Estados Unidos son hasta 10 veces mayores. Sin embargo, existe un elemento de interdependencia respecto a la mano de obra entre ambos países. Por una parte, Estados Unidos ejerce una fuerza de atracción, puesto que su economía ofrece salarios más altos en comparación con los de México; además, las empresas estadounidenses se benefician al abaratar sus costos de producción con salarios más bajos para los indocumentados. Por otra parte, la economía mexicana ejerce una fuerza de

expulsión, puesto que no cuenta con la infraestructura necesaria para proveer de suficientes empleos a miles de mexicanos, además de que los salarios son muy bajos. No hay duda que con la crisis financiera de principios de 1995 el problema se puede agudizar. Por tanto, no hay que descartar que esta situación puede estimular el movimiento migratorio de mexicanos.

Según una encuesta publicada en Reforma, el 56 por ciento de los entrevistados piensa que los mexicanos emigran para mejorar su situación económica y encontrar una vida mejor para prosperar. El 24 por ciento considera que se debe a la búsqueda de un empleo; mientras que un 13 por ciento cree que en México los sueldos son bajos y que no hay oportunidades de empleo. En la misma encuesta, más del 70 por ciento piensa que es necesario abrir fuentes de empleo y tener salarios justos para evitar la migración (Ver Cuadro 1).

Cuadro 1. Encuesta Sobre Migración Hacia Estados Unidos[H-]

La movilidad social es otro factor que impulsa a miles de mexicanos a emigrar hacia Estados Unidos. Muchos jóvenes anhelan vestir bien y conducir un buen carro, y creen que en el país del Norte encontrarán estos satisfactores materiales. Por tanto, el American way of life funciona como un imán que atrae, por medio de una intensa publicidad que se genera en los medios masivos de comunicación, a miles de jóvenes que buscan otra forma de vida.

El mismo gobierno estadounidense contribuye a ampliar el fenómeno. La política social del welfare, en la que los trabajadores que se quedan sin empleo obtienen una compensación económica de hasta un año, causa que los estadounidenses prefieran recibir la ayuda del gobierno en lugar de buscar un trabajo clasificado como indeseable. Cabe señalar que la mayoría de los trabajos que los estadounidenses rechazan por considerarlos indecorosos, mal remunerados, difíciles y sucios, son ocupados por la mayoría de los indocumentados [5]. Entre estos empleos se encuentran: trabajos agrícolas, personal de intendencia, lavaplatos, garroteros, meseros, jardineros, botones, mucamas, lavacarros, choferes, niñeras y obreros no calificados.

De acuerdo a las proyecciones demográficas y de empleo para México y Estados Unidos en los siguientes años [6], resulta fácil pensar que en un futuro cercano el flujo de mexicanos hacia Estados Unidos aumentará, puesto que la demanda de mano de obra en el mercado laboral estadounidense y la oferta de mano de obra en el mercado laboral mexicano tienden a incrementarse para los próximos años. Además, resulta pertinente considerar que no es solamente la falta de empleo la que causa esta migración. La búsqueda de mejores salarios y mejores condiciones de vida son, también, causas que estimulan el flujo migratorio de México a Estados Unidos.

Por tanto, son los factores socioeconómicos los que más contribuyen en el fenómeno migratorio entre México y Estados Unidos. Aquí, ambos países participan en la generación de corrientes migratorias.

Principales características

En los últimos años, la composición social de los trabajadores indocumentados mexicanos que se dirigen a Estados Unidos ha cambiado notablemente. Los especialistas coinciden en señalar que generalmente se trata de un grupo de entre 18 y 35 años de edad. La mayoría son hombres pero existe una tendencia creciente de intervención de mujeres y niños en la corriente migratoria. A la vez, la mayor parte de estos migrantes son solteros [7].

Además, ya no es el campo el único sector que arroja grandes cantidades de indocumentados como lo hacía antes. Ultimamente, grandes sectores urbanos también participan en el proceso. Ahora, dos tercios del flujo provienen de los centros urbanos [8], lo que significa que miles de mexicanos ya no se dirigen a trabajar en las labores agrícolas exclusivamente, sino que buscan colocarse en el sector servicios.

Anteriormente, la participación de las ciudades en este fenómeno era reducida. En la actualidad, la situación ha cambiado. Miles de indocumentados son originarios de las grandes metrópolis mexicanas, entre ellas el Distrito Federal. Los principales estados de origen son Jalisco, Michoacán, Chihuahua, Guanajuato, Zacatecas, Durango y San Luis Potosí. Los lugares de destino preferidos son California, con más del 60%, Texas e Illinois.

Se estima que la mayoría de los indocumentados tiene un nivel de educación mayor que el de la media nacional; inclusive muchos de ellos cuentan con niveles de preparación de entre secundaria y profesional. Esto se debe a que muchos profesionistas no pueden encontrar en México un empleo que responda a sus expectativas, o simplemente, que los salarios no son suficientes para vivir. El hecho que una parte de mexicanos preparados emigre a Estados Unidos representa una sangría para los procesos productivos del país.

Un dato que es importante recalcar es que la mayoría de los indocumentados mexicanos que se dirigen a Estados Unidos contaban con un empleo en México en el momento de emigrar o con seis meses de anticipación. Una fuente revela que el 90% tenía un empleo antes de partir de México [9]. Según una encuesta realizada en Oaxaca entre individuos con experiencia migratoria a Estados Unidos, el 67% de estas personas emigró debido al deseo de percibir salarios más altos; el 15%, debido a la falta de empleo; 11%, por falta de tierra; el 8%, por aventura; además, el 83% de estas personas tenía tierras pequeñas y de baja productividad [10].

Los indocumentados no pertenecen necesariamente a las familias de ingresos más bajos, sino también a aquéllas con ingresos medios y bajos [11]. Según Francisco Alba, los indocumentados de los años setenta y ochenta "no han sido los más pobres", la mayoría contaba con una experiencia laboral previa en México que no se limitaba a trabajos agrícolas [12]. Por su parte, Bustamante señala que últimamente los costos de migración han aumentado. "Esto explica que sean los mexicanos que sí estaban empleados en México quienes tienen mayor probabilidad de sufragar el costo de conseguir trabajo en el país vecino [13].

Bajo estas consideraciones resulta pertinente enfatizar que los mexicanos no solamente emigran por falta de empleo, sino que también están buscando mejores salarios y, por consecuencia, un mejor nivel de vida.

Respecto a las características del flujo en cuanto a volumen, según cifras de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), en Estados Unidos hay alrededor de 18 millones de habitantes de origen mexicano [14]. Datos oficiales de Estados Unidos revelan que son 13'495,938 los habitantes de origen mexicano y representan el 60.4% del total de los hispanos [15]. De acuerdo a algunas cifras, hay entre un millón y dos millones y medio de indocumentados mexicanos en Estados Unidos y se estima que el número crecerá entre cien mil y doscientos mil anualmente [16]. Un estudio realizado por Robert Warren, del Servicio de Inmigración y Naturalización (INS, por sus siglas en inglés), calcula que 24,700 mexicanos ingresaron a Estados Unidos en forma ilegal en 1985; en 1986 el número fue de 32,900; en 1987, 41,200 y en 1988 55,800 [17].

Políticas recientes

En 1986, el Congreso de Estados Unidos aprobó una serie de reformas a su Ley de Migración y Naturalización, mejor conocidas como Ley Simpson-Rodino. El objetivo central de estas modificaciones era detener la inmigración ilegal hacia Estados Unidos. Esta ley incluía la sanción a empleadores que contrataran ilegales; un aumento al presupuesto de la patrulla fronteriza para su modernización; y, además, un programa de amnistía por el cual miles de indocumentados regularizarían su situación legal [18].

Un informe oficial, realizado por la General Accounting Office para el Senado de Estados Unidos en 1988, señala que existen evidencias para pensar que la Ley Simpson-Rodino logró reducir los flujos migratorios de mexicanos hacia Estados Unidos. Por ejemplo, según el informe, en el año de 1987 el número de detenciones por parte del INS, decreció en un 30%, en comparación con el año de 1986 [19]. Sin embargo, la mayoría de los estudios académicos coinciden en señalar que la Ley Simpson-Rodino no logró detener la inmigración ilegal de mexicanos hacia Estados Unidos [20]. Según Wayne Cornelius, para 1989 miles de mexicanos de los estados de Jalisco, Michoacán y Zacatecas continuaban considerando a Estados Unidos como un mercado laboral accesible, con o sin documentos legales. Además, el mismo autor explica que la reducción de detenciones por parte del INS entre 1986 y 1987 se debió a que miles de mexicanos legalizaron su situación bajo el programa de amnistía contemplado por la misma Ley [21].

En 1990, la administración Bush reformó de nuevo la Ley de Migración. En esa ocasión, esta reforma pretendió cerrar las puertas a la inmigración ilegal y abrirlas a la legal. El Congreso estadounidense estableció un número de 700 mil admisiones legales por año. La legislación también ofreció un programa de reunificación para los familiares de los recientemente legalizados. Las nuevas reformas otorgaron mayor preferencia a los profesionistas y a los trabajadores mejor capacitados [22]. Esta última modificación representa una muestra del reconocimiento por parte de Estados Unidos de la necesidad que el país tiene de la mano de obra que migra de otras naciones.

Del 19 de septiembre al 19 de noviembre de 1993, las autoridades de El Paso, Texas establecieron la llamada "operación bloqueo" en la frontera entre esa población y Ciudad Juárez, con el objeto de detener el flujo de ilegales. A principios de 1994, el gobierno de Estados Unidos inició una serie de ataques contra los ilegales. Primero anunció que incrementaría el presupuesto para la vigilancia de la frontera sur, otorgando más recursos a la patrulla fronteriza, modernizando los medios de detección y captura, militarizando la franja fronteriza y construyendo un muro para evitar el cruce ilegal. Más adelante, los gobernadores de Texas, California e Illinois presentaron una demanda contra el gobierno federal argumentando que sus administraciones gastaban mucho en los servicios que se prestan a los inmigrantes y pretendían que Washington les devolviera esos recursos. Por su parte, el condado de San Diego amenazó con cobrar un dólar por cada mexicano que ingrese a los Estados Unidos por esa frontera, lo cual cumplió, pues a principios de 1995 las autoridades migratorias empezaron a cobrar cierta cantidad por el trámite de documentos migratorios.

En octubre de 1994 se divulgó el programa "portero" (Gatekeeper, más adelante se le denominó operación guardián), el cual tiene como objeto reforzar la vigilancia en la frontera sur de ese país. Además, la administración del gobernador Wilson sugirió al gobierno federal declarar un "estado de emergencia" en San Diego debido a la inmigración ilegal.

El 8 de noviembre de 1994 la Propuesta 187 fue aprobada por miles de californianos que votaron a favor de esta iniciativa [23]. La 187 pretende dejar sin servicios educativos y médicos a los familiares de los ilegales que se encuentran en Estados Unidos y ordena a las corporaciones policíacas, sociales, médicas y escolares a reportar a los sospechosos de ser indocumentados ante las autoridades migratorias [24]. Días después de su aprobación, algunos jueces estadounidenses emitieron una orden para evitar temporalmente la aplicación de dicha propuesta. Sin embargo, otros estados de la Unión Americana han mostrado sus deseos de instrumentar una iniciativa parecida a la 187 de California. Por tanto, se prevé que habrá una lucha jurídica entre los poderes federales y estatales respecto a este asunto.

Para Harold Ezell, coautor de la 187, el gobierno salinista tuvo la culpa por no incluir el tema en el Tratado de Libre Comercio [26]. Como se recordará, el asunto de los indocumentados quedó fuera de la mesa de negociaciones. Según la versión oficial, Washington declinó discutir la movilidad de la fuerza laboral como parte del acuerdo argumentando que la migración no tenía que ver con el comercio. Por lo tanto, el acuerdo se limitaría a tres libertades: libre movimiento de bienes, inversión y servicios [27]. Según los académicos, la administración Bush no quiso insistir en incluir la movilidad laboral en el TLC para no provocar al Congreso [28]. Además, la administración salinista tampoco insistió en su incorporación para no poner en riesgo, ni contaminar, las negociaciones del Tratado; aunque diferentes sectores se pronunciaron a favor de incluir el tema de las migraciones en el TLC [29]. Por su parte, Jorge A. Bustamante sostiene que el tema no fue considerado, puesto que no se estaba negociando un "mercado común" [30].

Muchas veces se dijo que el TLC sería la mejor medida para detener el flujo de indocumentados. Sin embargo, existen algunas evidencias para pensar que el Tratado por sí no podrá detener la corriente migratoria de mexicanos [31]. Incluso, las mismas autoridades mexicanas reconocen que "los flujos migratorios no se eliminarán" y que el asunto permanecerá indefinidamente en la agenda de la compleja relación bilateral [32].

Uno de los propósitos intrínsecos de la 187 que más se denotan es la intención del gobierno estadounidense de desestimular la inmigración que tiene el propósito de establecerse permanentemente en el país. Es decir, los estadounidenses quieren desalentar el arraigo de los inmigrantes atacando la célula familiar y dando preferencia a la inmigración temporal. Hay que tomar en cuenta que la operación guardián y la operación bloqueo fueron instrumentadas entre septiembre y octubre, cuando no es temporada de cosecha. Es probable que, cuando se presenta la época de levantar la cosecha, la patrulla fronteriza deja de ser tan rigurosa en su lucha contra la inmigración ilegal.

El gobierno estadounidense ha alegado que los indocumentados representan una grave sangría para sus economías puesto que se desvían muchos recursos de su presupuesto para atender las necesidades de estos inmigrantes. Un estudio del Urban Institute revela que los ilegales hacen gastar aproximadamente 2 billones de dólares al año por encarcelamiento, educación y servicios médicos a los estados de Texas, California y Florida. Sin embargo, la misma investigación encontró que los inmigrantes indocumentados y documentados dejan al país en general entre 25 y 30 billones vía impuestos [33]. Otros estudios igualmente serios concluyen que los indocumentados no son una catástrofe y que son necesarios para la economía estadounidense [34]. Todo esto hace suponer que la política migratoria de Estados Unidos también tiene su origen en actitudes racistas.

En diferentes etapas, el ciudadano estadounidense y sus autoridades han dado muestras de esta actitud racista, xenofóbica y discriminatoria. Lo demostraron hace algunos siglos cuando los primeros inmigrantes de Europa despojaron de sus tierras a miles de nativos que encontraron al llegar a América. Después importaron de África a millones de negros y los utilizaron como esclavos, puesto que los consideraban una raza inferior. Luego, al ser libres, estos africanos sufrieron durante mucho tiempo de la actitud separatista de los blancos y tuvieron que aislarse en zonas especiales para ellos. Y eso que los estadounidenses presumen de ser la sociedad más democrática, en la que se respetan los derechos humanos con mayor ahínco. Su Constitución establece, en teoría, la igualdad de razas, sexo, edad y condición humana. Sin embargo, en la práctica, esto no parece ser así.

Ahora, con la Propuesta 187, el asunto de la migración volvió a ocupar las primeras planas de toda la prensa nacional e internacional. Muchos sectores han condenado la propuesta 187 por su carácter xenofóbico, por sus rasgos racistas y porque es una medida que viola los derechos humanos. La ONU y la OEA se han manifestado contra la propuesta. Tanto el presidente saliente, Carlos Salinas de Gortari, como el entrante, Ernesto Zedillo, condenaron la medida estadounidense. Incluso el presidente Clinton ha señalado que dicha ley es anticonstitucional.

Se dijo que el gobernador Pete Wilson utilizó a los indocumentados como chivo expiatorio para conseguir más votos y así lograr la reelección. Es decir, acusan a los inmigrantes de sus males sociales y llevan a cabo medidas más restrictivas para contentar a los electores estadounidenses. Recordemos que la Propuesta 187 no fue elaborada por el gobernador Wilson, sino que un grupo conservador, encabezado por Alan Nelson, antiguo comisionado del Servicio de Inmigración y Naturalización, fue el encargado de presentar la iniciativa de ley. En un principio Wilson se mantuvo neutral, pero después, al ver que la podía utilizar como un factor político para ganar votos, la apoyó y prácticamente parecía él el creador de semejante propuesta. Así, el gobernador de California obtuvo los resultados esperados; antes de apoyar la iniciativa, en el mes de septiembre Wilson contaba con un 30 por ciento de popularidad entre los electores, después, en octubre, este porcentaje subió a alrededor de 60 puntos, según una encuesta de Los Angeles Times. Esto se debió por un lado a su apoyo a la 187.

Ahora bien, no parece previsible un regreso masivo de indocumentados a México. Estos mexicanos no emigran a los Estados Unidos para instalar a sus hijos en aquellas escuelas ni para llevarlos al doctor. Muchas veces estos servicios no son utilizados por los ilegales por su mismo carácter clandestino. Emigran por necesidad y no por gusto. Lo que sí podría provocar la aplicación de esta ley es un "estado especial" a nivel local en donde la sociedad estadounidense se polarizará y tendrá como obligación denunciar y delatar a los que, en apariencia, tengan condición de ilegales.

Después de la grave crisis financiera que se suscitó en diciembre de 1994, la administración Clinton propuso a las autoridades mexicanas un paquete de ayuda para respaldar a la economía mexicana. Sin embargo, en un borrador de la Ley de Estabilización Económica Mexicana -que contiene las condiciones que México tiene que aceptar para recibir la ayuda- se estipula que el gobierno mexicano tiene que cooperar en la repatriación de "migrantes ilegales en Estados Unidos a lugares acordados mutuamente con pleno respeto a los derechos humanos de dichos migrantes [36]. Lo más grave es que ese mismo documento exige a las autoridades mexicanas un compromiso para "examinar y diseñar, en cooperación con Estados Unidos, medidas diseñadas para aumentar las oportunidades para trabajadores, agricultores y empresarios estadounidenses en la economía mexicana".

Estas medidas, en caso de aceptarse por parte de ambos gobiernos, dañarían la soberanía mexicana y aumentarían su dependencia con respecto a la economía del vecino norteamericano. Al parecer, esto no afectaría la relación política entre ambos gobiernos. Sin embargo, en un futuro no muy lejano, el asunto migratorio continuará siendo un factor de tensión y requerirá de mayor voluntad política por parte de México para enfrentar los efectos de este tan complicado asunto.

Conclusiones

La 187 es, a todas luces, incongruente, y atenta contra la construcción de una relación bilateral más democrática y más humana de dos países vecinos que en la actualidad son

socios. Además, resulta contradictoria con el nuevo espíritu de cooperación y amistad que ambos gobiernos iniciaron hace algunos años. Los estadounidenses pueden alegar que ellos tienen todo el derecho de tomar las medidas y crear las leyes necesarias para regular lo que ellos consideran un fenómeno interno; sus autoridades federales pueden lavarse las manos diciendo que la iniciativa proviene de un gobierno local y que no es el sentimiento generalizado; también se puede argumentar que existen leyes que regulan la inmigración legal; y se puede pensar que México no puede inmiscuirse en asuntos que sólo competen a ellos. Sin embargo, el fenómeno responde a factores que se generan en ambos lados de la frontera y, por lo tanto, el asunto requiere de enfoques bilaterales y no unilaterales.

Durante mucho tiempo, Estados Unidos impulsó la inmigración para fomentar su desarrollo económico, pero fueron muy selectivos al respecto. Sus primeras leyes migratorias impedían el acceso a prostitutas, enfermos, iletrados, delincuentes y personas de origen asiático, pues consideraban que los chinos eran personas inaceptables para su sociedad. Ello representa un síntoma del racismo estadounidense. Y no solamente fueron los chinos los únicos en ser discriminados, los irlandeses, los polacos, los italianos, los católicos y los judíos también se enfrentaron al sentimiento xenofóbico de su nueva patria.

Cuando así conviene a sus intereses, la política migratoria estadounidense es de puertas abiertas. Pero cuando no es así, entonces el gobierno instrumenta medidas para cerrar el paso a la inmigración. Es decir, el gobierno de Estados Unidos aplica una política pragmática frente al asunto migratorio, lo cual quiere decir que esta política responde a intereses económicos y políticos específicos que se presentan coyunturalmente. Por tanto, el origen de la política migratoria estadounidense se encuentra en los intereses económicos y políticos, por un lado, y por otro, en un sentimiento racista y discriminatorio.

Las recientes actitudes contra la inmigración tienen más un matiz político. En efecto, las elecciones en el estado de California demostraron que el gobernador Wilson, quien fue electo, utilizó a los indocumentados como chivo expiatorio para ganar votos. Por lo tanto, hablar mal de la amenaza migratoria no tiene costos políticos para los funcionarios y representantes del gobierno de Estados Unidos; al contrario, el desdeñar a los "invasores" trae consigo beneficios políticos.

Un argumento utilizado por el gobierno norteamericano para poner obstáculos a la inmigración ha sido el querer retomar el control de sus fronteras. Los sectores más conservadores de la sociedad norteamericana consideran a la inmigración como una amenaza a su seguridad nacional y la relacionan con la criminalidad. Por lo tanto, según estos sectores, las medidas militares son necesarias. Sin embargo, estos grupos olvidan que la inmigración en su país ha sido un pilar para su desarrollo económico.

Al parecer, en el marco del proceso para la signatura del TLC hubo un error de apreciación. El gobierno mexicano pensó que el asunto de la migración contaminaría las negociaciones y no consideró que el tema podría utilizarse como un elemento de negociación para condicionar la firma e incluir el tema en las mesas de conversación. Es

decir, los representantes mexicanos no aprovecharon a la migración como un factor importante que pudiera mejorar la posición negociadora. Ahora el gobierno mexicano tiene que encontrar las fórmulas necesarias que le permitan elevar su capacidad de negociación frente a Estados Unidos y convenir en un futuro cercano la libre movilidad de la mano de obra, pues sólo así este asunto dejará de ser una fuente de conflicto entre México y Estados Unidos. Sin embargo, esto resulta difícil de pensar puesto que, frente a la nueva dinámica de las relaciones internacionales económicas, los países desarrollados prefieren llevar los empleos a los países subdesarrollados, en vez de atraer mano de obra barata a través de la inmigración. Por tanto, las tendencias apuntan a políticas migratorias cada vez más restrictivas por parte de los Estados más fuertes.

CITAS:

Notas

[*] Internacionalista, Secretario Académico de la Coordinación de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.

[1] Corona, Rodolfo, "Migración permanente interestatal e internacional, 1950, 1990" en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 8, agosto de 1993, p. 755.

[2] Un buen estudio que analiza el concepto de "costos de migración" es el de Jorge A. Bustamante, "Independence, Undocumented Migration, and National Security" en U.S.-Mexico Relations, Labor Market Interdependence, Stanford University, Stanford, 1992, p. 27. Véase también Bustamante, Jorge A., "Frontera Norte", en Excélsior, 17 de enero de 1994, p. 6. Por costos de migración se entiende: transporte, hospedaje, alimentos, pago de coyote y extorsiones.

[3] La Jornada, 19 de enero de 1995, p. 17.

[4] A pesar de que la Ley Simpson-Rodino prohíbe la contratación de ilegales, las empresas estadounidenses continúan empleando indocumentados puesto que no tienen que verificar la legalidad de los papeles que se les presentan. Además, la falsificación de documentos para trabajar en ese país se ha incrementado notablemente.

[5] Cfr. Mónica Vereá, "Perspectivas de la inmigración en el mercado laboral norteamericano", en Migración internacional en las fronteras Norte y Sur de México, México, CONAPO, 1992, P. 29.

[6] Según Francisco Alba, el ritmo anual de crecimiento de la población en México es de 2%, mientras que en EUA es de 1%. En 1990 los menores de 15 años representaron el 41 % de la población total en México y 23% en EUA. De 1990 al 2000 la población en edad de trabajar aumentará 15 millones en México y 14 millones en EUA. Para Alba esto ilustra el potencial migratorio existente. Cfr. Francisco Alba "El Tratado de Libre Comercio y la emigración de mexicanos a EUA" en Comercio Exterior, México, Vol. 43, núm. 8, agosto de 1993, pp. 743-749; véanse también las proyecciones demográficas de

Manuel García y Griego, "The mexican labor supply, 1990-2010", en Cornelius, Wayne y Jorge A. Bustamante (editores), Mexican Migration to the United States: Origins, Consequences, and Policy options, San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, 1989, p. 68. Según Paul Kennedy, las predicciones para el crecimiento de la población en Estados Unidos para el año 2025 son de 25%; mientras que para México se cree que su población crecerá en un 88%. Kennedy, Paul, Preparing for the twenty-first Century, Vintage Books, Nueva York, 1993, p. 47.

[7] Véase por ejemplo Armando Labra, "Trabajadores migratorios: una propuesta", en Política y sociedad en la perspectiva internacional, Comisión de Asuntos Internacionales, PRI, México, 1993, p. 172; también, Pescador, Angel, "Migración, cultura y educación", en Política y sociedad en la perspectiva internacional, loc. cit. p. 124; y María Amparo Canto, "La emigración de mexicanos no documentados hacia Estados Unidos", en Política exterior de México 175 años de historia", tomo III, SRE, México, 1985, p. 295.

[8] Labra, Armando, Op. cit., p. 172.

[9] Barry, Tom, México: un guía actual, ERA, México, 1993, p. 265.

[10] Ríos Vázquez, Othón, "Estudio de la migración de trabajadores oaxaqueños a los EUA" en Memoria del Seminario sobre la Migración Internacional y el Desarrollo de México, CONAPO, México, 1992, p. 28.

[11] Balilia Valenzuela, M. y Adrián de León, "Estado actual y perspectivas de la migración hacia EUA" en Migración internacional en las fronteras Norte y Sur de México, CONAPO, México, 1992, p. 9.

[12] Alba, Francisco, "El patrón entre México y EUA: Su relación con el mercado laboral y el flujo de remesas", en México EUA 1984, El Colegio de México, México, 1985, p. 206.

[13] Bustamante, Jorge A., "Frontera Norte", Excélsior, 17 de enero de 1994, p. 17, sección A.

[14] Excélsior, Sección Estados, 27 de noviembre de 1993, p. 3.

[15] E. Lorey, David, United States-Mexico Border Statistics Since 1900, UCLA, Los Angeles, 1993, p. 52.

[16] Véase: Vereá, Mónica, "Perspectivas de la inmigración en el mercado laboral norteamericano", en Migración internacional en las fronteras Norte y Sur de México, loc. cit. p. 34; también Barry, Tom, Op. cit. p. 265.

[17] Cit. pos. Manuel García y Griego, "Evaluación preliminar de los efectos de la IRCA sobre la migración indocumentada de mexicanos a EUA", en Migración internacional en las fronteras Norte y Sur de México, loc. cit., p. 256.

[18] Para un análisis más profundo de esta ley, véase: Migración internacional en las fronteras Norte y Sur de México, loc. cit., que incluye una parte dedicada al tema, pp. 179-260, véase también el núm. 107 de Foro Internacional, enero-marzo de 1987, El Colegio de México, pp. 437-477, que también contiene una sección especial sobre el particular.

[19] Studies of the immigration and Control Act's Impact on Mexico, Washington, United States General Accounting office, 1988, p. 3.

[20] Al respecto, se pueden consultar los trabajos de: Wayne A. Cornelius, "Impacts of the 1986 U.S. Inmigrations Law on Emigration from Rural Mexican Sending Communities", en Population and Development, Vol. 15, núm. 4, diciembre de 1989; también Manuel García y Griego, "Evolución preliminar de los efectos de la IRCA sobre la migración indocumentada de mexicanos a los EUA" en Migración internacional en las fronteras Norte y Sur de México, loc. cit., pp. 247-260; asimismo, Michael S. Teitelbaum, "Mutual ambivalence mutually misunderstood: Mexico-U.S. Immigration issues", en Riordan Roett, Mexico and the United States: Managing the relationship, Westview Press, Boulder, 1988, pp. 133-150; y los siguientes trabajos de Jorge Bustamante: "Measuring the flow of undocumented immigrants", en Jorge A. Bustamante y Wayne Cornelius (editores), Mexican Migration to the United States: Origins, Consequences, and Policy Options, Center for U.S.-Mexican Studies, San Diego, 1989, pp. 95-106; "Undocumented Immigration: Research findings and policy options". en Riordan Roett, (editor), Op. cit., pp.109-131; "Inmigración indocumentada de México a Estados Unidos: hallazgos del Proyecto Cañón Zapata" en Migración internacional en las fronteras Norte y Sur, loc. cit., pp. 37-57; y el estudio de Rodolfo Tuirán, "La población mexicana en Estados Unidos: El resurgimiento de la preocupación de los números", en La migración laboral mexicana a Estados Unidos de América: una perspectiva bilateral desde México, SRE, México, 1994, pp. 123-145.

[21] Cornelius, Wayne, Op. cit., p. 71.

[22] Forbes, Susan, "U.S. Immigration policy: Challenges for the 1990s", en La migración laboral mexicana a Estados Unidos de América: una perspectiva bilateral desde México, SRE, México, 1994, p. 312.

[23] El 59% de los electores californianos aprobaron la propuesta frente a un 41% que votó por un NO, ver "Immigration: The unwelcome mat", en Time, noviembre 28 de 1994, p. 20.

[24] "SOS Initiative on Illegal Immigration", Conferencia de prensa realizada el 16 de marzo de 1994 en el Capitol Press Room de Sacramento California, en donde se presentó la iniciativa, mimeo.

[25] Al respecto, antes y después del 8 de noviembre, los medios de comunicación más importantes cubrieron toda la información y opiniones en torno a la Propuesta 187. Se

pueden consultar los diarios de aquellas fechas para conocer los comentarios y las reacciones de los diferentes sectores, tanto nacionales como internacionales.

[26] Ver Proceso, 14 de noviembre de 1994, p. 39.

[27] Barry, Tom, México: una guía actual. ERA, México, 1993, p. 133.

[28] Según Wayne Cornelius, el Congreso de EUA no estaría dispuesto a revisar su legislación migratoria aprobada en 1986 y 1990, "Free trade and labor migration: the uncertain connection", mimeo, Conferencia de Alcaldes Fronterizos, 13 de junio de 1991, p. 1.

[29] Diferentes sectores se pronunciaron por su inclusión, véase por ejemplo: "Incluir el tema de los indocumentados en el TLC, propone Prigione", en Excélsior, 28 de marzo de 1991, p. 1 y "Necesario incluir en el TLC la migración de trabajadores: Romeo Flores Caballero", Excélsior, 15 de octubre de 1990, p. 1; Romeo Flores Caballero fungía como Secretario de Asuntos Internacionales del PRI en ese entonces. Además, la izquierda en México se pronunció también por la inclusión del asunto en el TLC. Por su parte, el ex secretario de Relaciones Exteriores, Fernando Solana Morales, comentó en una entrevista que el gobierno mexicano no incluyó el tema en las negociaciones para no contaminarlas, ver Reforma, 26 de junio de 1994.

[30] Bustamante, Jorge A., "Emigración laboral y TLC", en Excélsior, 23 de enero de 1991, p. 6.

[31] Ver Velázquez, Rafael, "Posibles efectos del TLC en los flujos migratorios entre México y Estados Unidos", en Eliezer Morales y Consuelo Dávila (coords). La nueva relación de México con América del Norte, UNAM, México, 1994, pp. 249-272.

[32] Castro-Valle, Jorge, director general para América del Norte de la Secretaría de Relaciones Exteriores, lo señala en "La migración mexicana a Estados Unidos", Revista Mexicana de Política Exterior, núm. 44, IMRED-SRE, México, 1994, p. 38.

[33] Ver Time, octubre 3 de 1994, p. 25.

[34] Rothenstein, Richard, "Los indocumentados no son catástrofe", en Etcétera, 10 de noviembre de 1994, p. 23.

[35] Ver "Wilson y su política migratoria van adelante en las encuestas, en California", en El Universal, 14 de octubre de 1994, p. 4.

[36] Ver Proceso, 23 de enero de 1995. p. 11.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Acerca de un Poder que Cambia de Manos [*]

AUTOR: Luis Méndez [], Augusto Bolívar [**]**

SECCION FIJA: Análisis de Coyuntura

ABSTRACT:

El primero de enero de 1994 abrió un período aún sin definiciones precisas- que destacó dos fenómenos singulares: la emergencia de una violenta reacción social emprendida por los sectores más pobres de la población, hasta ese entonces sin manifestación explícita importante ante el proceso de modernización; y, de alguna manera impulsada por lo anterior, la exigencia de vida democrática, específicamente en el terreno electoral, demandada por partidos políticos y diversas organizaciones de la sociedad civil. Sin embargo, estas dos cuestiones, evidenciadas con claridad desde el inicio del período, dejaron oculta una tercera, la ruptura en el centro oculto del poder, que habría de manifestarse con toda su crudeza pocas semanas después con el asesinato el 23 de marzo del candidato del PRI a la presidencia de la República, Luis Donald Colosio; con el crimen perpetrado en septiembre contra el secretario general del PRI, José Francisco Ruiz Massieu, y con el insólito enfrentamiento político escenificado por el ex presidente Carlos Salinas y su sucesor Ernesto Zedillo en los primeros meses de 1995.

TEXTO:

El problema

A lo largo de 10 años hemos venido repitiendo que una coyuntura no se da todos los días ni siempre estamos en la coyuntura [1]. Aparece de pronto y, de inmediato, se apodera de la conciencia social haciendo explícitos y claros los "secretos" del sistema político. El orden [2] establecido, imagen construida desde el poder [3] como lo inmutable y constante, es puesto a prueba quedando al descubierto tanto la potencia de sus recursos como la evidencia de sus debilidades. Esto se había logrado, aquel primer amanecer de 1994, con la Declaración de Guerra que el Ejército Zapatista de Liberación Nacional le hizo al Ejército Mexicano y al gobierno de Carlos Salinas de Gortari. La crítica de las armas puso en cuestión hasta donde el Liberalismo Social podía ser sustituto del Estado Nacionalista Revolucionario [4]. El conflicto chiapaneco lanzó su reto al poder: o se redefinía el orden social y político impuesto por Carlos Salinas mediante el expediente del Liberalismo Social, o se le daba paso a la construcción de un nuevo orden.

El primero de enero de 1994 abrió un período -aún sin definiciones precisas- que destacó dos fenómenos singulares: la emergencia de una violenta reacción social emprendida por los sectores más pobres de la población, hasta ese entonces sin manifestación explícita importante ante el proceso de modernización [5], y, de alguna manera impulsada por lo anterior, la exigencia de vida democrática, específicamente en el terreno electoral,

demandada por partidos políticos y diversas organizaciones de la sociedad civil. Sin embargo, estas dos cuestiones, evidenciadas con claridad desde el inicio del período, disimularon una tercera, la ruptura en el centro oculto del poder [6], que habría de manifestarse con toda su crudeza pocas semanas después con el asesinato el 23 de marzo del candidato del PRI a la presidencia de la República, Luis Donaldo Colosio; con el crimen perpetrado en septiembre contra el secretario general del PRI, José Francisco Ruiz Massieu, y con el insólito enfrentamiento político escenificado por el ex presidente Carlos Salinas y su sucesor Ernesto Zedillo en los primeros meses de 1995.

Exacerbadas por la insurgencia campesina en Chiapas, las contradicciones que agitan el centro oculto del poder se hicieron públicas a través del escándalo [7]. Este enmascarado mando político que desde 1983 empieza a cambiar de manos, enfrentó sin éxito la crisis chiapaneca y el recambio sexenal. Los crímenes políticos del 94 mostraron que la élite [8] que centralizó este poder invisible a partir de 1989, no fue capaz de pactar alianzas o reglamentar el ejercicio de esta encubierta dominación con el consenso de la clase política [9]. Resultado: una crisis de reproducción de este poder oculto que generó un enorme vacío cubierto por la violencia. Una gran crisis nacional dice Adolfo Gilly- que sería erróneo calificarla como crisis de la transición a la democracia. "Es, por ahora, - afirma- la crisis de una transición sin ley y sin piedad hacia el poder indisputado de las grandes finanzas y sus socios".

Las rupturas en el centro oculto del poder alteraron de manera significativa los equilibrios políticos que habían permitido su funcionamiento. Los asesinatos de los dirigentes priístas no concluyeron en acuerdos que le devolvieran la estabilidad y el ocultamiento que requería para continuar operando; por el contrario, su crisis llevaría al inusitado enfrentamiento registrado en marzo de 1995 entre el ex presidente Salinas y el presidente Zedillo; lucha política que terminaría por romper con una de las reglas más importantes, y no escritas, del sistema político mexicano: el silencio del mandatario saliente; norma política fundamental que garantizó, por más de medio siglo, la continuidad de la autoritaria, despótica y absoluta dominación presidencialista.

Por otro lado, la exposición pública del poder invisible mostró también la existencia de un nuevo personaje, un actor político diferente que conjugó en una misma figura al moderno empresario ligado directamente al centro oculto del poder -o formando parte del selecto grupo que lo integraba-; dedicado de manera especial a incrementar las ganancias fáciles -y jugosas- del juego financiero que favoreció el gobierno de Carlos Salinas, y, de diferentes maneras, vinculado también al negocio del narcotráfico [10].

El tránsito de México a la "modernidad" creó un nuevo y oculto centro del poder y un destacado personaje político, que terminaron por constituirse en referentes obligados para entender la coyuntura de enero del 94 y el intenso período que todavía hoy continúa sin solución. El tradicional análisis político basado en el estudio sobre el presidencialismo, el partido único y los esquemas corporativos de control social, tienen que incluir ahora a este nuevo personaje ligado al poder invisible, a las finanzas y al narcotráfico, para poder realizar una lectura adecuada de la realidad política y económica que hoy vive el país.

El centro oculto del poder en el nacionalismo revolucionario

Cómo era el poder oculto anterior que ahora con tantos sobresaltos cambia de manos? Antes que explicarlo tendríamos que aceptar que no era tan oculto. Fue centralizado, cierto, y su ejercicio nunca encontró límites en el Derecho, sin embargo, no requirió del ocultamiento para ejecutar la dominación. Igual que hoy, la estructura del poder en México entre 1940 y 1983 fue vertical, excluyente y autoritaria, solo que, a diferencia de la actual, contó con el consenso de la clase política y con una amplia legitimidad social. La estructura del poder en el Nacionalismo Revolucionario sobrevivió gracias a la existencia del pacto social que engendró el movimiento revolucionario.

La estructura del poder partía de la figura presidencial, punto privilegiado de la pirámide de la dominación, y se esparcía hacia abajo incluyendo sólo personajes e instituciones propios del aparato de Estado y del partido oficial. Así, al Presidente en turno le seguía en importancia el gabinete presidencial, el Ejército, los poderes regionales (gobernadores y presidentes municipales) el partido de Estado y los poderes corporativos. El poder fue ejercido desde el presidente de la República con la colaboración del gabinete y de los poderes regionales y, fundamentalmente, gracias al apoyo total e indiscriminado del Ejército, del partido de Estado y de su aparato corporativo [11].

De esta particular estructura de poder siempre quedaron excluidas las diversas fuerzas sociales que infructuosamente intentaron compartirlo. Ni partidos políticos de oposición, ni sindicatos independientes del control estatal, ni movimientos sociales, ni instituciones propias de la sociedad civil, pudieron tener acceso a este modelo de dominación que durante más de medio siglo pretendió desarrollar económica, social y culturalmente al país.

Se creó una clase política que, autoproclamada heredera de los postulados doctrinarios de la Revolución Mexicana, construyó un orden conocido en el terreno de la ideología como Nacionalismo Revolucionario; un Sistema Político edificado alrededor de tres ejes: presidencialismo, partido único y esquemas corporativos de control social; una particular Forma de Estado [12] que relacionó la política y la economía a través de este esquema autoritario, y una rectoría económica estatal que impulsó el desarrollo capitalista del país legitimando su presencia política con el mito de la revolución popular.

Esta utopía soslayó durante décadas la evidente contradicción existente entre una Forma de Estado autoritario llamado Nacionalista Revolucionario, y un régimen jurídico proclamado, constitucionalmente, Republicano, es decir, federal y con un equilibrio de poderes que desde su relativa autonomía pretendía nivelar el ejercicio del poder. El Sistema Político que engendró el Estado de la Revolución, traicionó prácticamente desde el inicio el esquema de República Federal que consigna la Constitución. El poder se concentró en una clase política perteneciente a un solo partido, el PRI; y con el paso de los años, en una sola persona, el presidente de la República, que con puntualidad sexenal nunca alterada se encargó, dentro de ciertas reglas, escritas y no escritas, de ejercer la dominación desde un centro de poder que por su pactada y reglamentada existencia con la clase política, y su legitimada presencia social a través del control corporativo, perdió su

carácter oculto, carácter que sólo podía ser entendido por su permanente alejamiento de la ley.

Pero nada es eterno, mucho menos al seno de la sociedad que, por definición, siempre en su desarrollo está en la búsqueda del cambio, de la ruptura histórica. No existen, ni existirán permanencias económicas, políticas o culturales que duren por siempre, por más que el poder en turno haga hasta lo imposible por hacer creer que así será. Los equilibrios sociales contendrán una buena dosis de inestabilidad. Siempre serán catastróficos.

Los sucesos de 1968 y su autoritaria -más bien criminal- solución, se constituyeron como una primera e importante llamada de atención a la élite que centralizaba el poder. Era la primera vez, desde 1940, que el orden establecido se había puesto en cuestión. El movimiento estudiantil fue mucho más que una expresión de descontento popular en contra de un gobierno autoritario, expresó más bien los primeros signos de agotamiento de un sistema de dominación y de un patrón de acumulación capitalista que, para fines de los años sesenta, mostraban ya su incapacidad para responder a los retos de una sociedad cada vez más compleja que requería de formas menos rígidas y centralizadas de organización política, y a las transformaciones de un mercado internacional que exigía cambios profundos en las tradicionales formas de producir e intercambiar productos.

Si la política siguiera con fidelidad los dictados de la racionalidad económica, si la sociedad se comportara con la regularidad de la naturaleza, no hay duda de que en 1970 se hubiera iniciado el cambio que, con miles de zozobras, trataría de impulsar Miguel de la Madrid doce años después. Como bien sabemos, los acontecimientos económicos y políticos del país no derivaron en esta dirección. Por el contrario, lejos de pensar en cualquier posibilidad de cambio, Luis Echeverría trató de afianzar el centro del poder y el orden que engendró el Nacionalismo Revolucionario por medio de una política neocardenista que terminaría, en 1976, con una crisis de legitimidad del Estado y una crisis financiera y de producción en el aparato económico del país.

El sexenio de José López Portillo no registró tampoco transformaciones substanciales en las estructuras productivas y políticas del país. Sólo al inicio de su mandato se apreció la intención de modificar el rumbo económico de la nación. Su propuesta de Alianza para la Producción avalada por el Plan Global de Desarrollo, prometió impulsar una serie de programas destinados a fomentar la racionalidad y la eficiencia en la administración pública, con el fin de impulsar una transformación económica que desplazara la ya para entonces desgastada política de intervención económica seguida por los gobiernos de la Revolución.

Para la desgracia de este proyecto, el petróleo y su fallida promesa de riqueza inacabable terminó con los deseos estatales de racionalidad. En el muy corto plazo, la crisis financiera que provocó la petrolización de la economía mexicana volvería a mostrar la fragilidad del aparato productivo y la deslegitimada presencia de la institución presidencial. El orden establecido se puso en cuestión, y el poder exhibió sus debilidades. El 1 de septiembre de 1982, una coyuntura anunció el fin de un período y el inicio de otro. El Nacionalismo Revolucionario dejaba su sitio a lo que diez años después

habríamos de conocer como Liberalismo Social, y el centro del poder empezó a cambiar de manos en un proceso que terminaría por llevarlo al enmascaramiento.

Liberalismo social, clase política y centro oculto del poder

Durante el sexenio de López Portillo, se formó y fortaleció políticamente un destacado conjunto de jóvenes profesionistas agrupados alrededor de la figura de Miguel de la Madrid, en ese entonces secretario de Programación y Presupuesto [13]. La composición política y social de los integrantes de este grupo, mostró, cuando menos, tres marcadas diferencias que los distinguieron con claridad del perfil medio que en ese entonces observaba la clase política: una, su alta formación académica, por lo general especializada doctoralmente en universidades norteamericanas o inglesas; otra, su no identificación política con el partido de Estado, el Partido Revolucionario Institucional (PRI), y su plena pertenencia al aparato estatal [14], y una tercera, la más significativa, su explícita intención de cambiarle radicalmente el rumbo a la política económica del país, terminar con uno de los aspectos centrales que definieron el orden creado por los gobiernos de la Revolución, la rectoría económica del Estado.

Esta primera experiencia no prosperó. El populista final de la administración lópezportillista canceló su posibilidad. No obstante, había quedado clara su ambición de conducir al país dentro de los esquemas de desarrollo económico neoliberal; deseo con amplia posibilidad de confirmación política, dado el evidente agotamiento del patrón sustitutivo de capital que expresó la crisis financiera de 1982.

Al asumir la presidencia de la República Miguel de la Madrid, el grupo en cuestión afianzó su presencia política. Desde la Secretaría de Programación y Presupuesto [15] comenzaron a construir una nueva racionalidad económica para el país que encontraría una pronta traducción política. Su destacada presencia dentro del proyecto de reordenación económica que impulsaba el Ejecutivo Federal, los colocó en un lugar preponderante dentro de la clase política que en ese momento ejercía la dominación en México.

La propuesta de este grupo iba mucho más allá de un limitado plan de gobierno. Se pensó desde el inicio en edificar un nuevo poder -visible e invisible- que diera razón y vida a una nueva Forma de Estado. De ellos salió el slogan que orientaría el proceso de transformación del país, el Cambio Estructural [16], y la estrategia que, al menos durante el sexenio delamadridista, se pensaba que lo haría posible, la Reconversión Industrial [17]. A partir de 1983 modernidad y modernización [18] se apoderarían del lenguaje económico y político cotidiano, y, paulatinamente, empezarían a caer en desuso los referentes ideológicos del viejo orden Nacionalista Revolucionario.

Por supuesto, sería profundamente erróneo reducir lo anterior a la acción voluntarista de un conjunto de individuos brillantes con prometedoras ideas. Las circunstancias que favorecieron la creación de este grupo así como su propuesta de cambio, no eran sino la particular expresión de un nuevo tipo de relaciones sociales, es decir relaciones de poder, que se imponían a nivel internacional, y que en México, como todo el mundo, le

exigieron, primero a Miguel de la Madrid y después a Carlos Salinas, la readecuación de las estructuras económicas, políticas y sociales al esquema de globalización que edificaba el nuevo orden internacional.

A fin de cuentas, lo que este grupo político comenzó a inicios de la década de los ochenta, no era sino el peculiar reflejo en nuestro país del tránsito que se registraba a nivel internacional entre un Estado de Bienestar a un Estado Liberal; de un patrón de acumulación y reproducción capitalista apoyado en la sustitución de importaciones, a otro hoy llamado secundario exportador; transformaciones todas estas acompañadas de una intensa lucha política e ideológica que en el corto plazo -una década- habría de cambiarle radicalmente el perfil a las clases sociales, a su enfrentamiento y a su relación con el Estado.

Los efectos económicos y políticos del proceso de desarrollo y consolidación del nuevo orden internacional, la ideológica declaración de muerte al paradigma socialista y la utópica propuesta neoliberal de una economía social de mercado, favorecieron en México la existencia de este grupo que iba a cambiarle la figura a la clase política mexicana y que terminaría por construir un centro oculto del poder.

Hay que advertir, sin embargo, que el proceso mexicano de cambio se distinguió porque iba a realizarse con los viejos instrumentos de dominación que le sirvieron al antiguo orden para consolidarse: presidencialismo, partido mayoritario de Estado y esquemas corporativos de control social. La evidencia empírica al respecto es vasta. A lo largo de dos sexenios, y en contra de los dictados generales de un modelo neoliberal, el presidencialismo mexicano no sólo no disminuyó su presencia política en la sociedad, sino que la reforzó a través del fortalecimiento a sus privilegios extralegales [19]; el partido de Estado, con todo y sus contradicciones no resueltas, apoyó el deseo del poder oculto de bloquear un tránsito verdadero a la democracia [20], y los esquemas de control corporativo le siguieron siendo funcionales a este poder enmascarado para limitar la resistencia social al cambio [21].

El proceso de constitución, la consolidación y la crisis del centro oculto del poder

Este autoritario proceso de transformación económica del país, sin modernización de las estructuras políticas y sociales, al que eufemísticamente se llamó Liberalismo Social, no fue producto de la acción homogénea y concertada de la clase política; por el contrario, conforme se profundizaba el cambio se acentuaban las contradicciones a su interior lo mismo que las diferencias con el centro oculto del poder; proceso de descomposición política que habría de acelerarse después del levantamiento armado en Chiapas, para culminar con la exhibición pública de este poder enmascarado y, en consecuencia, con su desaparición.

Es posible, quizá, que al inicio del proceso nadie pensara explícitamente en la construcción de este espacio privilegiado de ejercicio oculto de la dominación. Era más fácil, y menos costoso políticamente hablando, imaginar un modelo de dominación que, sin las limitaciones que impone el Derecho, fuera aceptado y querido por el conjunto de

la clase política y contara además con el consenso de la población. La experiencia de cuatro décadas de gobiernos revolucionarios había mostrado que esto era posible. Sin embargo, los referentes ideológicos de la Revolución le habían dejado de pertenecer a la élite modernizadora -mejor dicho, ellos decidieron abandonarlos- y, sobre todo, las promesas de justicia social empezaron a dejar de tener sentido en el nuevo esquema de reordenación económica que decidieron impulsar. Desde la sociedad resultaba difícil la aceptación ideológica al programa liberal-social -incluso el tradicional consenso pasivo otorgado por las agrupaciones corporativizadas tenía dificultades para subsistir- y desde la clase política existieron desconfianzas, nunca salvadas, que condujeron, casi de manera irremediable, a la construcción de este centro oculto del poder.

Las comprobaciones empíricas al respecto son variadas y suficientes. Para los sectores asalariados, y en general para los pobres del país, fue claro que el mentado Cambio Estructural, o la Reconversión Industrial, o simplemente la tan nombrada Modernización, no eran más que sinónimo de desempleo, salarios congelados y desmejoramiento general de las condiciones de vida; y en cuanto a la resistencia de parte importante de la clase política al nuevo modelo de desarrollo económico, adoptó diversas modalidades: desde el enfrentamiento político abierto, hasta la simulada oposición (ver Recuadro 1).

Al asumir Carlos Salinas de Gortari la presidencia de la República, dos problemas le exigían pronto remedio: uno, recobrar la legitimidad perdida en las elecciones del 6 de julio de 1988; otro, fortalecer el poder y constituir su centro oculto, cuestiones las dos de urgente solución si es que se quería continuar avanzando en el cambio propuesto desde 1983. No vamos a referirnos aquí al primero de estos problemas, baste decir que en un año, después de varias acciones políticas espectaculares [22], su gobierno recobró la legitimidad y, con ello, fortaleció el poder público visible.

No era suficiente. La búsqueda de legitimidad no iba a inhibir las contradicciones que florecían al interior de la clase política. El nuevo gobierno lo sabía y actuó en consecuencia. Creó un espacio claramente definido -la Oficina de la Presidencia- que se constituyó de inmediato en un centro oculto de poder, desde donde se ejerció la dominación al margen del derecho; desde donde se buscó el acuerdo -voluntario o no- con los líderes y representantes de los diversos grupos y corrientes que forman la clase política. Desde aquí se personalizaron los proyectos de cambio. Las transformaciones fueron efectuadas por gente de confianza y del "mismo equipo", por "subordinados" del tiempo en que se funda la élite tecnocrática, "el grupo". La modernización se impulsó por "equipos de incondicionales" que poseían intereses comunes de todo tipo, incluidos, descubriríamos después, aquellos relativos al tráfico de drogas.

La Oficina de la Presidencia, creada desde inicios del sexenio salinista, le otorgó un ilimitado poder a su titular: José Córdoba Montoya. Por la voluntad presidencial, este controvertido personaje estará desde entonces en todo y en todas. Los acuerdos presidenciales que crean y reforman este nuevo espacio institucional -uno del 7 de diciembre de 1988, otro del 5 de junio de 1992- le otorgaron atribuciones para coordinar, dar seguimiento y evaluar los acuerdos que se tomaban en los gabinetes especializados de la presidencia (económico, agropecuario, desarrollo social, política exterior y seguridad

nacional), cuyos secretarios técnicos dependían directamente del titular de esta dependencia.

Desde esta oficina se definió ideológicamente el nuevo Estado. Desde aquí se elaboraron prácticamente todos los discursos importantes del presidente, en especial los definitorios mensajes sobre Reforma del Estado y Liberalismo Social. Se participó, con enorme influencia, en las reformas constitucionales, en la privatización de empresas, en las negociaciones sobre la deuda externa y el TLC. Desde aquí se orientó también la política tributaria y se promovió el adelgazamiento del Estado.

Córdoba Montoya fue protagonista de los más relevantes cambios políticos experimentados por el país: presencia pláticas para la resolución de conflictos entre grupos, sectores sociales y partidos; interviene en la "auscultación" y el "palomeo" de candidatos priístas a puestos de elección popular, escucha a empresarios, viaja al extranjero como avanzada del presidente, representa a México en foros internacionales, recibe a dirigentes políticos de oposición y es testigo privilegiado de casi todas las actividades presidenciales [23].

La transformación radical de la acción y la estructura del Ejecutivo Federal hizo que Córdoba Montoya -quien fue su brazo ejecutor más evidente- entrara en contradicción con otros miembros importantes de la élite modernizadora pertenecientes también al centro oculto del poder. Pero además, el conflicto se hizo más profundo con otros connotados dirigentes de grupos y corrientes integrantes todos de la clase política: candidatos a todo tipo de cargos, los desplazados o no elegidos, los ex gobernadores preocupados por preservar sus cotos de poder o los líderes corporativos inscritos en el PRI que veían amenazados sus privilegios.

Las decisiones sobre el proyecto estatal de modernización se vieron pronto reducidas a la acción del presidente y de su asesor privilegiado, con la participación, claro está, de varias estructuras técnicas de alto nivel, anónimas y burocratizadas. Los enemigos de este proceso fueron muchos más que los tradicionales dinosaurios, incluían a todos aquellos que no estuvieron de acuerdo con la reestructuración de la política que se estaba dando desde un Ejecutivo Federal reducido a su mínima expresión (ver Recuadro 2).

El 1 de enero de 1994, los contingentes zapatistas alzados en armas pusieron en cuestión el proyecto estatal de modernización impulsado por el gobierno salinista. Casi tres meses después, el asesinato del candidato priísta a la presidencia de la República, Luis Donaldo Colosio, provocó la primera gran ruptura en el centro oculto del poder. El miércoles 30 de marzo, el poderoso jefe de la Oficina de la Presidencia fue nombrado representante de México ante el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con sede en Washington. Al día siguiente, a manera de despedida, el Presidente de la República declaró que "el doctor José Córdoba es un ciudadano mexicano que trabajó con lealtad y del cual aprecia los servicios realizados".

Pero la renuncia del distinguido asesor presidencial no logró suavizar las agudas contradicciones registradas al interior de la clase política, ni las profundas diferencias que

evidenciaba su relación con el centro oculto del poder, ni las rupturas que expresaba este último a su interior. Por el contrario, los desacuerdos crecieron en intensidad. Qué mejor ejemplo al respecto que el asesinato en el mes de septiembre de Francisco Ruiz Massieu, futuro coordinador de la fracción parlamentaria del PRI en la Cámara de Diputados. El crimen tuvo efectos políticos inmediatos: por un lado, volvió a suspenderse el proceso hacia un diálogo entre el partido oficial y las fuerzas de oposición para efectuar una reforma política al Estado -intento postergado desde el asesinato de Colosio-; por el otro, el orden establecido volvió a entrar en una seria crisis de legitimidad institucional, en particular el Poder Legislativo, recinto que, se sospechó, pudo haber sido albergue de la conspiración. La clase política resintió el golpe: volvió a mostrarse un PRI endeble, debilitado, que dejaba de responder a la vieja y efectiva disciplina partidaria que le permitió ser poder indiscutible durante más de 50 años (ver Recuadro 3).

La realidad dio cuenta de un hecho incuestionable: el poder que empezó a cambiar de manos en 1983 no había logrado consolidarse como tal, y el poder oculto que había creado, al ser exhibido, se comenzó a desmoronar. Su crisis repercutió, negativamente, sobre el orden construido desde el gobierno de Miguel de la Madrid. El reclamo armado en Chiapas y las pugnas no resueltas al interior de la élite, le restaron viabilidad al Liberalismo Social, crisis política que se tradujo a fines de 1994 en un profundo desequilibrio financiero que habría de paralizar económicamente al país.

¿El fin del centro oculto del poder?

Al llegar Ernesto Zedillo a la presidencia de la República, el clima político que vivía el país se tornaba cada vez más amenazante e incierto para el gobierno, para la paz social y para la soberanía nacional. La herencia del salinismo era un enorme fardo de problemas no resueltos: una clase política dividida y enfrentada, un movimiento guerrillero con señalada influencia social, un estado de la República, Chiapas, al borde de la guerra civil, violentos conflictos poselectorales y una súbita y no esperada devaluación del peso, que en pocas semanas desestabilizó económicamente al país. Tiempo de inseguridad gubernamental expresada en titubeantes y poco convincentes decisiones. Tiempo político que le exigía al nuevo mandatario de posturas firmes, de comportamientos inusuales, de medidas poco comunes y de rupturas políticas trascendentes.

Ninguna solución era posible si antes no se resolvía lo prioritario: tener capacidad real - no formal- de ejercer el poder, y, por supuesto, el obstáculo era ese centro oculto del poder que, a pesar de sus resquebrajamientos internos y de sus insalvables contradicciones con parte importante de la clase política, determinaba todavía los rumbos del país. A grandes rasgos, dejando de lado la explicación sobre un sinnúmero de discutibles decisiones gubernamentales, el gobierno zedillista planeó -¿o improvisó?- tres grandes estrategias para hacerse del poder:

1. Deslindarse políticamente del gobierno anterior.
2. Atacar de manera frontal el centro oculto del poder.

3. Construir un poder público visible.

En cuanto a la primera estrategia, su expresión más explícita fue la responsabilidad que el gobierno zedillista le endilgó a la administración anterior, respecto al quiebre financiero que sufrió el país a partir del 20 de diciembre del año pasado. En una parte del mensaje del presidente Zedillo en que anunció el Programa de Emergencia Económica, expresó: "Ahora puede apreciarse con claridad que el déficit en la cuenta corriente llegó a ser tan grande durante los últimos años que dadas las circunstancias internas y externas, era insostenible. Es preciso reconocer que hubo una subestimación del problema, y esa subestimación fue sumamente grave". Por supuesto, esto no era suficiente. Mientras no acabara con el poder oculto, su ejercicio presidencial siempre iba a estar limitado. Con esta intención construyó un frente político orientado a desarticularlo. Un primer paso, fundamental, fue contar con el incondicional apoyo del PRI. El partido de Estado, parte fundamental de la clase política, decidió, postergando para otro momento la solución a sus contradicciones internas, apoyar monóticamente las decisiones del Ejecutivo Federal. ¿A cambio de qué?, es difícil saberlo, podríamos suponer que a cambio de la permanencia política del PRI, lo cual significaba, por un lado, quitarle de encima cualquier tipo de sospecha que lo relacionara con el narcotráfico y, más específicamente, con los asesinatos políticos del sexenio anterior, por el otro, el castigo ejemplar -léase Mario Ruiz Massieu- a quienes hubieran tratado de involucrarlo. Podríamos pensar también que a cambio de que la desvinculación PRI-Gobierno no fuera más allá de retóricas promesas apoyadas en insubstanciales reformas.

Un segundo paso, lo constituyó el acuerdo con los partidos políticos sustentado en una posible reforma política del Estado; aunque más concretamente, en el respeto a los procesos electorales sin necesidad de estar concertacionando. Un tercer paso, definitivo, fue lograr que el Ejército Mexicano continuara siendo fiel a las instituciones; y un cuarto paso, crucial, fue contar con el apoyo económico del gobierno de los Estados Unidos, indispensable para lograr una rápida estabilidad política.

Con este apoyo, Ernesto Zedillo enfrentó directamente lo que quedaba del centro oculto del poder, su cabeza visible, Carlos Salinas de Gortari. El encarcelamiento de su hermano Raúl Salinas, acusado de ser el presunto autor intelectual del asesinato de Francisco Ruiz Massieu, las reiteradas acusaciones contra Córdoba Montoya y el encubierto destierro político del ex presidente, lograron desarticular el otrora ilimitado poder que centralizó la Oficina de la Presidencia, y con ello, rearticular lealtades.

Esto, parece, tuvo también un costo político para el gobierno. El aceptar por parte de Salinas el encarcelamiento de su hermano y su propio destierro, fue a cambio de que las investigaciones no fueran más allá de donde están. Esto explicaría por que no han sido llamados a declarar ni Salinas, ni Córdoba, ni varios de los funcionarios del sexenio anterior, presumiblemente involucrados con el narcotráfico y con los crímenes políticos del año anterior.

Por lo que respecta a la tercera estrategia pensada por el gobierno zedillista para hacer suyo el ejercicio de la dominación, la construcción de un poder público visible que

claramente se presente como alternativa al poder oculto del sexenio anterior, todavía se encuentra en el terreno de las buenas intenciones. Hasta hoy sólo sabemos de una propuesta a los partidos políticos para reformar políticamente al Estado, esto es, descentralizarlo y formar una verdadera República Federal que, entre otras cosas, niegue la vinculación PRI-Gobierno e instaure una democracia política legitimada por instituciones electorales ajenas al control estatal. Propuesta a cada momento sabotada por las decisiones del Ejecutivo Federal que, ante las circunstancias, ejerce presidencialistamente el poder, o lo que es lo mismo, utiliza unilateralmente los poderes de la federación, se comporta como jefe del PRI y emplea corporativamente los sectores que lo integran; todo esto ante la complacencia -o complicidad- del PAN, ante la inmovilizante incongruencia del PRD y ante la debilidad política de los organismos y movimientos que integran la llamada sociedad civil. Hoy tenemos claro que al menos en el corto plazo, es difícil pensar en una reedición del centro oculto de poder, su pública exposición lo volvió frágil y le quitó posibilidad de ser alternativa inmediata en el nuevo período. Sin embargo, esto no resulta suficiente para garantizar que, en consecuencia, accederemos a un poder público visible, por lo tanto, legal. Y no sólo por los impedimentos arriba señalados, importantes de por sí, sino por el hecho de que a la destrucción del centro oculto del poder no le acompaña, automáticamente, la destrucción de la figura política que le dio vida: el narcopolítico-empresario. El personaje en cuestión sigue existiendo, tiene poder y, de principio, se opondrá a una reforma plena que cambie cualitativamente el ejercicio de la dominación.

Recordemos que el centro oculto del poder es expresión de una relación social que creó las condiciones necesarias para su existencia. Estas condiciones no han cambiado, tampoco la posibilidad de reproducción de este poder enmascarado.

TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 1.

Las primeras contradicciones de la clase política con el centro oculto del poder 1983-1988

RECUADRO:

- 1) 1983: enfrentamiento CTM-Gobierno. El proyecto social de la CTM y su salario remunerador, contra el Plan Nacional de Desarrollo de Miguel de la Madrid y su propuesta de Cambio Estructural. Los resabios del Nacionalismo Revolucionario, contra la propuesta de cambio del Liberalismo Social.
- 2) 1986: amenaza de ruptura al interior del Partido Revolucionario Institucional. Se crea el Movimiento de Renovación Democrática (primer antecedente del PRD) encabezado por Cuauhtémoc Cárdenas. Vuelve a darse el enfrentamiento político entre los postulados ideológicos del Nacionalismo Revolucionario y las propuestas neoliberales que impone el gobierno de Miguel de la Madrid.
- 3) 1987: ruptura definitiva del Movimiento de Renovación Democrática con el PRI.

4) 1987: oposición al interior de la cúpula priísta por la designación de Carlos Salinas de Gortari como candidato a la presidencia de la República.

5) 1987: el proyecto de cambio es puesto en entredicho por la realidad económica. En noviembre quiebra de la Bolsa Mexicana de Valores; en diciembre, devaluación del peso, descontrolada inflación, crecimiento negativo del PIB y creación del Pacto de Solidaridad Económica.

6) 1988: el Movimiento de Renovación Democrática logra una alianza política-electoral con los partidos y los movimientos de izquierda. Se crea el Frente Democrático Nacional y nombra su candidato a la presidencia de la República al Ing. Cuauhtémoc Cárdenas.

7) 1988: continúan acentuándose las diferencias al seno de la clase política. En el curso de las campañas presidenciales, uno de los más fuertes bastiones corporativos perteneciente al PRI, el sindicato de trabajadores petroleros, es disimuladamente impulsado desde su dirigencia a hacer campaña a favor de Cuauhtémoc Cárdenas y en contra de Carlos Salinas de Gortari.

8) 1988: la contienda electoral culmina con una reñida votación. Carlos Salinas es juzgado por la oposición como presidente ilegítimo. El PRI cierra filas en defensa de su candidato.

TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 2.

El centro oculto del poder en el sexenio salinista: 1989-1993

RECUADRO:

1) 1989: se crea la Oficina de la Presidencia, espacio desde donde funcionará el centro oculto del poder.

2) 1989: encarcelamiento de los líderes del sindicato petrolero que en 1988 se opusieron a la designación de Carlos Salinas como candidato del PRI a la presidencia de la República.

3) 1989: se anuncia la Reforma del Estado. Por primera vez se niega explícitamente la viabilidad del orden nacionalista-revolucionario.

4) 1991: a pesar de la denuncia de fraude, triunfo abrumador del PRI en las elecciones federales del 18 de agosto. Se disminuye la promesa democrática del 6 de julio de 1988 que abanderó el PRD. Se consolida la alianza PRI-PAN en base a la antidemocrática práctica de las concertaciones. Se enfatiza a través de la prensa nacional e internacional que el triunfo no fue del PRI sino de Salinas. Se inicia una campaña orientada a lograr la modificación constitucional que permita la reelección presidencial.

5) 1992: conjunto de reformas constitucionales que otorgan solidez jurídica a la Reforma del Estado.

6) 1992: se bautiza el nuevo orden como Liberalismo Social.

7) 1992: Intento de reformar al PRI con base en la estructura organizativa creada por el Programa Nacional de Solidaridad.

8) 1992: XV Asamblea Nacional del PRI. Proyecto de Refundación del PRI. Reformular el carácter corporativo del partido y sustituirlo por una organización política ciudadana.

9) 1992: creación de una nueva versión de la historia desde el enfoque del Liberalismo Social a través del Libro de Texto Gratuito.

10) 1993: XVI Asamblea Nacional del PRI. Fin del proyecto de Refundación del PRI. Vuelve a prevalecer la estructura corporativa. Triunfo político de la CTM, renuncia del presidente del PRI.

11) 1993: firma del Tratado de Libre Comercio.

12) 1993: en el más puro estilo priísta, elección de Luis Donaldo Colosio como candidato del PRI a la presidencia de la República.

TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 3.

La crisis en el centro oculto del poder: 1994

RECUADRO:

1) Enero: el levantamiento armado en Chiapas cuestionó el orden establecido por el Liberalismo Social.

2) Enero: sociedad civil y partidos políticos inician una cruzada por la democracia.

3) Enero-Marzo: enfrentamiento entre Luis Donaldo Colosio y Manuel Camacho Solís por la candidatura del PRI a la presidencia de la República.

4) Marzo: la propuesta de Luis Donaldo Colosio para cambiar al PRI y su relación con el Estado.

5) Marzo: asesinato de Luis Donaldo Colosio, primera gran ruptura en el centro oculto del poder.

- 6) Abril: en un ambiente político incierto, se nombra a Ernesto Zedillo Ponce de León candidato del PRI a la presidencia de la República.
- 7) Mayo: reformas al marco jurídico electoral.
- 8) Junio: fracaso del diálogo por la paz en Chiapas. Manuel Camacho Solís se retira de la política.
- 9) Agosto: a pesar de la multitud de irregularidades registradas en las elecciones del día 21 de agosto, el PRI resultó triunfador del proceso. Fracaso de las reformas electorales. Los comicios no resultaron creíbles.
- 10) Septiembre: nuevo llamado a los partidos políticos, ahora de Ernesto Zedillo en su calidad de candidato triunfante a la presidencia de la República, para impulsar una reforma política del Estado.
- 11) Septiembre: Asesinato de José Francisco Ruiz Massieu, secretario general del PRI.
- 12) Noviembre: el subprocurador de la PGR, Mario Ruiz Massieu, acusa al presidente y a la secretaria del PRI de estar involucrados en el asesinato de José Francisco Ruiz Massieu.
- 13) Noviembre: renuncia del subprocurador de la PGR Mario Ruiz Massieu.
- 14) Noviembre: elecciones en Tabasco, gana el PRI, impugna el PRD, violento conflicto poselectoral que altera los equilibrios de poder en el estado.

CITAS:

Notas

[*] Agradecemos la participación de Beatriz Jiménez Carrillo, Melchor Negrete Silva y Javier Gutiérrez Rodríguez, miembros del equipo del Banco de Datos y Taller de Coyuntura del Programa de Seguimiento de la Realidad Mexicana Actual (PSRMA).

[**] Profesor-investigador del Depto. de Sociología, UAM-A.

[1] La última referencia metodológica acerca de la coyuntura la hicimos en Méndez, Luis y Augusto Bolívar, "En la génesis de un nuevo orden político. Un corto e intenso período, del 1 de enero al 21 de agosto de 1994", Separata del núm. 67 de El Cotidiano, enero-febrero, 1995.

[2] Por orden entendemos la coherencia institucional de un sistema político que define una particular Forma de Estado. Nos referimos en concreto a una totalidad que comprende un particular patrón de acumulación de capital, una ideología que organiza el ejercicio de la dominación, unas políticas explícitas de gobierno, expresadas en

reglamentos o leyes, que facilitan la aplicación de los proyectos, y un conjunto de reglas, escritas o no y generalmente aceptadas, que rigen la relación Estado-sociedad.

[3] Cuando aquí hablamos de poder, nos referimos exclusivamente al poder público visible jurídicamente reconocido, entendido como la capacidad legal otorgada a los individuos e instituciones que integran el aparato de gobierno para determinar y vigilar el comportamiento político y social de los integrantes de la comunidad conforme a reglas y leyes constitucionalmente establecidas. La expresión concreta de este poder nos la da el término de autoridad.

[4] Por Nacionalismo Revolucionario y por Liberalismo Social, entendemos dos diferentes ideologías que en tiempos diversos del desarrollo nacional se propusieron dar coherencia y comprensión a dos diversas formas de orden.

[5] Por proceso de modernización entendemos el conjunto de acciones institucionales, públicas y privadas, orientadas a facilitar la implantación del patrón de acumulación de capital llamado secundario exportador.

[6] De manera contraria a la definición de poder público visible, vamos a entender por centro oculto del poder el privilegiado núcleo institucional, inserto en el aparato de Estado, desde donde se ejerce realmente la dominación política. Se constituye como la mínima expresión de una fortalecida burocracia creadora de un poder enmascarado que no encuentra límites en el Derecho, por tanto, actúa al margen de leyes y reglamentos. El centro oculto del poder se afirma como el principal obstáculo para la instauración, desarrollo y consolidación de cualquier régimen democrático. Encuentra similitud con el concepto de poder invisible empleado por Norberto Bobbio para designar a una tendencia contraria a las premisas que definen a la democracia, "...la tendencia ya no hacia el máximo control de poder por parte de los ciudadanos, sino, por el contrario, hacia el máximo control de los súbditos por parte del poder". Bobbio, Norberto, El futuro de la democracia, FCE, México, 1986.

[7] Casi siempre el escándalo político se convierte en la ventana que hace posible mirar y hacer públicos los extralegales comportamientos de la élite que ejerce el poder oculto.

[8] De manera general, entendemos aquí por élite la minoría que en una sociedad determinada detenta realmente el poder frente a una mayoría que carece de él. Sin embargo, nos referimos no a la élite que detenta lo que aquí llamamos el poder público visible, esto es, el poder legal, sino a la élite, mucho más centralizada, que ejerce la dominación extralegal desde el centro oculto del poder.

[9] Para efectos de nuestro análisis, reducimos el concepto de clase política al conjunto de individuos que, de manera real y efectiva, compiten por ejercer, tanto el poder público visible, como la invisible dominación que se ejerce desde el centro oculto del poder. Por lo general, las inevitables contradicciones que producía esa lucha, fueron casi siempre resueltas a través de pactos y alianzas aceptados, de buena o mala manera, por el

conjunto de una clase política concentrada en el partido de Estado, en sus mecanismos corporativos y en el aparato estatal.

[10] Si después del asesinato de Luis Donaldo Colosio se comenzó a hablar públicamente sobre la posible existencia de esta nueva figura política -recuérdense las impactantes declaraciones del "Búho" al acusar a importantes funcionarios del gobierno federal de estar coludidos con el narcotráfico- en el enfrentamiento Salinas-Zedillo las sospechas tomaron forma de escandalosa realidad con el encarcelamiento del hermano del ex presidente, Raúl Salinas y de la detención en los Estados Unidos de Mario Ruiz Massieu, hermano del asesinado secretario general del PRI.

[11] Consideramos que esta estructura corresponde al centro oculto del poder por dos razones: la primera porque en su acción cotidiana negó el equilibrio de poderes que señala la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la segunda, consecuencia de lo anterior, porque se abrogó el derecho de tomar decisiones políticas a nombre de la colectividad al margen de los ordenamientos constitucionales. El exacerbado presidencialismo extralegal se constituyó en el eje articulador de este poder invisible disfrazado de democracia, sin embargo, vale destacar que su origen revolucionario legítimo, ideológica y corporativamente, su carácter autoritario y centralista, de aquí su permanencia. Cabe aclarar también que, a diferencia de lo que hoy sucede, durante este período existió una plena identificación entre clase política y centro oculto del poder.

[12] Entendemos por Forma de Estado las particulares formas de relación que se establecen entre la economía y la política en un espacio y en un tiempo determinado. El concepto lo tomamos de Nicos Poulantzas, Poder Político y Clases Sociales en el Estado Capitalista, Siglo XXI, México, 1972.

[13] Por la relevancia política que pocos años después iban a adquirir, mencionamos como las cabezas más visibles de este grupo a Carlos Salinas de Gortari, Manuel Camacho Solís, Pedro Aspe, Jaime Serra Puche, Guillermo Ortiz y Ernesto Zedillo.

[14] Desde 1970 se observa un cambio significativo en cuanto a los lugares y las formas en que se recluta la clase política en México; si entre 1910 y 1940, fue el Ejército quien dotó de cuadros a la élite gobernante, de 1940 a 1970, después de que se consolidó el proceso de institucionalización de la Revolución, la clase política se formó en el partido de Estado, y a partir del gobierno de Luis Echeverría se inicia una tendencia que va a imponerse desde que llega a la presidencia de la República Miguel de la Madrid: la clase política, el poder gobernante que dirige al país, será reclutado desde el mismo aparato de Estado, desde la burocracia. El partido oficial pierde en el proceso la relativa autonomía que antes de los años setenta tenía, y la élite sólo de manera formal expresará su pertenencia al PRI.

[15] Miguel de la Madrid hizo responsable a Carlos Salinas de Gortari de la conducción de esta secretaría.

[16] El Cambio Estructural fue entendido como el proyecto político de profunda transformación de las estructuras económicas, políticas y sociales, con el objeto de adecuar al país a un esquema de economía de mercado inserto en orden económico mundial globalizador.

[17] El término de Reconversión Industrial, entendida como el instrumento esencial para hacer posible el Cambio Estructural, se refiere, por un lado, a la transformación radical del aparato productivo por medio de la innovación tecnológica y las nuevas formas de organización del trabajo, con el fin de hacer más eficiente y racional la producción, por tanto más productiva, para de esta manera acceder a niveles adecuados de competencia internacional; por el otro, lograr hacer más congruentes los procesos de trabajo a través de encadenamientos productivos que articulen racionalmente el conjunto de la producción nacional. Para los trabajadores, el concepto se identificó con topes salariales, desempleo, pérdidas de conquistas alcanzadas a través de la contratación colectiva y cancelación de derechos sindicales como la huelga. Después de todo, más que en competencia y productividad del aparato económico nacional, en esto fue en lo que se tradujo la Reconversión Industrial en México. Ver Méndez, Luis y José Othón Quiroz, Modernización Estatal y Respuesta Obrera: historia de una derrota, Libros de El Cotidiano, DCSH, UAM-A, México, 1993.

[18] Estos conceptos son propios de la sociología norteamericana, se refieren al tránsito de una sociedad tradicional a una sociedad moderna. En este camino, modernidad es el fin último a alcanzar, se define como el todo coherente que incluye valores universalizados, expansión del conocimiento, economía diversificada y compleja, mejoría visible en los índices de bienestar social de la población y renovación política en reemplazo de arcaicas formas de dominación; mientras que modernización se refiere a los procesos parciales de cambio que pueden conducir, o no, a la modernidad. Ver Huntington, Samuel P., El Orden Político en las Sociedades en Cambio. En México, su reiterado uso tuvo un carácter más publicitario que explicativo del proceso que vivía el país, por tanto se constituyó como un recurso ideológico destinado a hacernos creer en las bondades de un sistema de economía de mercado.

[19] La centralización del poder a la que nos hemos venido refiriendo, es el mejor empleo al respecto.

[20] La mejor referencia a este hecho la constituye sin duda la escasa credibilidad social a los procesos electorales del 6 de julio de 1988, del 19 de agosto de 1991 y del 21 de agosto de 1994, así como la estrategia de concertación inaugurada por el presidente Salinas para resolver autoritariamente los múltiples conflictos poselectorales de su sexenio. Por supuesto, estamos entendiendo la democracia en su sentido más reducido: un conjunto de reglas y procedimientos legalmente establecidos para hacer creíbles y legales los procesos electorales.

[21] Quizá la muestra clara de utilización de los viejos instrumentos de dominación para impulsar el cambio económico en el país, la podemos encontrar en el comportamiento de las organizaciones sociales corporativizadas, en especial desde el movimiento obrero. En

mucho se debe a su apoyo el que hayan funcionado algunas de las principales estrategias gubernamentales; nos referimos en especial a las diferentes modalidades adoptadas por los pactos de solidaridad, así como a la imposición de decisiones presidenciales, como el plan de choque del 9 de marzo, sin alteraciones políticas graves.

[22] Entre lo más reconocido, destaca el encarcelamiento de los líderes del sindicato petrolero y la destrucción de su imperio político y económico; el fin de Vanguardia Revolucionaria y del líder vitalicio del magisterio, Jonguitud Barrios; el encarcelamiento de empresarios coludidos con el fraudulento quiebre de la Bolsa Mexicana de Valores en 1987; la visita del Papa como símbolo de una nueva relación Iglesia-Estado; la favorable renegociación de la deuda externa; el éxito del Pacto de Solidaridad Económica en su combate contra la inflación; la propuesta del Programa Nacional de Solidaridad.

[23] Ver Acosta, Carlos, "Entre sombras y sospechas, José Córdoba, el 'vicepresidente', mejor se fue a Washington", Proceso, núm. 909, 4 de abril de 1994.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Crisis del Estado y Perspectivas del Sindicalismo en México

AUTOR: Luis Méndez [*]

SECCION FIJA: Conflictos Obrero-Patronales

ABSTRACT:

La gran mayoría de las organizaciones obreras se han mantenido a la expectativa ante el estado de emergencia económica y política que vive el país. Más aún, frente al retorno de opciones de solución económica de demostrada inutilidad y de intensa afectación en los niveles de vida y de trabajo de la población, como las anunciadas por el gobierno zedillista el 9 de marzo del presente año, la clase obrera mexicana vuelve a mostrar su estructural incapacidad de respuesta organizada a una impopular, unilateral e injusta decisión de poder, orientada a resolver los problemas del gran capital financiero.

TEXTO:

Algunas precisiones iniciales

Al finalizar 1993, las dos grandes vertientes del movimiento obrero en México, sindicalismo oficial y sindicalismo independiente, habían terminado por plegarse al modelo de reordenación laboral que les impuso un proyecto de modernización estatal y un nuevo patrón de acumulación de capital supuestamente [1] empeñados en el cambio productivo, en la competencia internacional y en la globalización de la economía.

A partir de 1983, los asalariados mexicanos entablaron un desigual combate contra el capital y el Estado del que saldrían muy mal parados. Su respuesta, institucional o no, a la embestida del capital, no pudo cambiarle el rumbo a las políticas de ajuste laboral emprendidas. La lucha obrera en el tránsito modernizador de la sociedad mexicana iba a terminar en una profunda derrota. Las conquistas alcanzadas en más de medio siglo de nacionalismo revolucionario acabarían por esfumarse en unos cuantos años. La funcional alianza movimiento obrero-Estado iba a concluir en simple sumisión al poder estatal.

En suma, las particulares formas que ha adoptado el proceso de reestructuración capitalista y de transformación del Estado en México en mucho tienen que ver con la gran derrota obrera que comenzó a gestarse en 1983 [2]. Innovaciones tecnológicas y transformaciones a las formas de organización del trabajo -donde las hubo- junto a cambios significativos en las formas de contratación laboral y readecuaciones substanciales a la contratación colectiva fueron posibles, en gran medida, por la ineficacia de una respuesta obrera incierta que, hasta la fecha, no ha logrado alcanzar la forma de alternativa posible del trabajo frente a la acción renovadora del capital [3].

La contestación de los trabajadores ha quedado reducida, en el mejor de los casos, a una resistencia al cambio que por lo general concluye en la aceptación de un acuerdo concertado [4]. Resistencia casi siempre dramática y permanentemente aislada, que en muy contadas ocasiones, y sólo por corto tiempo, ha logrado alterar los objetivos del Estado y del empresariado nacional. Y en el peor de los casos, por desgracia el más común, el movimiento obrero ha tenido que pagar el alto costo de su alianza estratégica con el poder estatal: el modelo corporativo del sindicalismo nacional facilitó, con poca resistencia, la incorporación de los trabajadores, de manera por demás desventajosa, a los nuevos moldes de ordenación laboral.

Hoy como nunca adquiere sentido aquella vieja advertencia de un agudo observador de la política nacional, en relación al comportamiento de los líderes del sindicalismo oficial en México:

Pudiéramos decir, sin que nadie se ofenda, que nuestro movimiento obrero se ha aburguesado. No lucha, colabora. No pelea, dialoga...Pero hemos de lamentar verlo excesivamente juicioso, prudente, casi diríamos envejecido...Será conveniente que alguien recuerde que el sindicato que no emplea la iniciativa, que no plantea problemas, que no asusta a los "señores patrones", puede ser una sociedad de auxilios mutuos o lo que se quiera, pero no un instrumento de la clase obrera en la lucha de clases [5].

Esta situación de derrota del sindicalismo mexicano puede apreciarse también, de manera cuantitativa, en el comportamiento que siguieron los principales indicadores de los conflictos establecidos entre el capital y el trabajo. Según muestra el Cuadro 1, tanto los emplazamientos a huelga como las huelgas estalladas y los trabajadores involucrados en ellas registran significativos decrementos entre 1982 y 1992: de casi el 60% en los primeros, de más de 70% en los segundos y de alrededor del 50% en los terceros.

Cuadro 1. Comportamiento de los Conflictos Colectivos Obrero-Patronales de Jurisdicción Federal (1982-1992).[H-]

Así, no resulta extraño observar cómo el movimiento obrero mexicano permanece prácticamente al margen, en una actitud de moderación que bien puede calificarse de conservadurismo político, cuando la realidad política nacional se convulsiona en el corto e intenso período que inicia con el levantamiento armado en Chiapas el día 1 de enero de 1994.

A partir de este momento, el orden [6] construido desde 1983, aquél que Carlos Salinas de Gortari bautizó como liberalismo social, se puso en cuestión, y en este traumático tránsito hacia otro orden, el sindicalismo mexicano ha tenido poco que decir. Las organizaciones obreras oficiales, en especial la CTM, apoyan sin reservas, es decir, corporativamente, el orden: se pronuncian por la salida militar en el caso de Chiapas y apoyan con destacamentos cetemistas algunas de las marchas de ganaderos, finqueros y comerciantes contra el EZLN, el obispo Samuel Ruiz y los contingentes de insurgencia campesina en la entidad; escogieron el camino de la ambigüedad y el encubrimiento ante los asesinatos políticos, y su actitud moderada ante la crisis económica que desató en

diciembre la devaluación del peso mostró que continúan anteponiendo el interés político "el de los privilegios corporativos" al interés de clase.

Los grandes sindicatos nacionales, creación y orgullo del viejo orden, el nacionalismo revolucionario, si bien no son tan evidentes como la CTM en su preferencia política, sí han preferido ignorar las circunstancias que alteran los equilibrios de poder en México. Más allá de algunas declaraciones periodísticas en relación a los acontecimientos políticos que estremecen a la nación, o de llamados -no muy insistentes- a las autoridades para que consideren la situación de los trabajadores ante la crisis, su comportamiento en el período ha servido, en lo general, para fortalecer la corriente que dentro del poder se resiste al cambio.

Pocas son las excepciones que rompen con el esquema señalado. Una de ellas la constituyó la lucha de algunas secciones del Sindicato de Trabajadores de la Educación (SNTE), que además de permanecer movilizadas a lo largo de 1994 en la búsqueda de solución a sus añejas demandas, en no pocas ocasiones politizaron su acción al apoyar la lucha de los campesinos en Chiapas, las demandas del EZLN o el combate por la democracia desde diferentes espacios de la sociedad civil.

Otra excepción tuvo que ver con el llamado que la dirección nacional del SNTE hizo para construir un nuevo pacto nacional que "enfrente la emergencia económica, defienda a México y salvaguarde su soberanía". El argumento central esgrimido por este sindicato radica en la siguiente consideración: hoy "afirman" están agotadas ya las formas tradicionales de negociación, por tanto, urgen nuevas vías para generar consensos. Van más allá del inmediato problema gremial y se pronuncian abiertamente por la situación política del país al proponer una agenda democrática que incluya una reforma definitiva en materia electoral; descentralización del poder y de los recursos públicos en el marco de un federalismo verdadero; combate a la pobreza; universalización de la seguridad social, salud y educación; creación de empleos y formulación de una audaz, inteligente y madura política industrial.

Una excepción más la encontramos en la digna acción del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) al negarse a firmar, a partir de la devaluación de diciembre, algún tipo de acuerdo al interior del Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento Económico, por considerar, con justeza, que dichos arreglos corporativos iban en contra del interés de los trabajadores. Más aún, los trabajadores electricistas del SME se negaron por mayoría a firmar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica, impulsado por el gobierno como alternativa para enfrentar la crisis económica, por no estar de acuerdo con la imposición de topes salariales a la negociación capital-trabajo. Por último, promovieron un frente de lucha con sindicatos de empresas estratégicas para oponerse a cualquier política gubernamental orientada a impulsar procesos de privatización.

A pesar de ello, la gran mayoría de las organizaciones obreras se han mantenido a la expectativa ante el estado de emergencia económica y política que vive el país. Más aún, frente al retorno de opciones de solución económica de demostrada inutilidad y de

intensa afectación en los niveles de vida y de trabajo de la población, como el plan de choque anunciado por el gobierno zedillista el 9 de marzo del presente año [7], la clase obrera mexicana vuelve a mostrar su estructural incapacidad de respuesta organizada a una impopular, unilateral e injusta decisión de poder, orientada a resolver los problemas del gran capital financiero.

Al momento que la realidad exigió a los liderazgos de las diferentes organizaciones obreras de definiciones políticas precisas para defender el interés económico y gremial del trabajador, el SNTE y su propuesta de nuevo pacto nacional se mantuvieron ausentes, la inicial beligerancia mostrada por el SME se diluyó en un incremento salarial del 15%, y el sindicalismo oficial -igual que siempre- jugó a serle funcional al poder en turno [8]. La inconformidad y el descontento eran y siguen siendo patentes, lo mismo que la incapacidad para dar una respuesta organizada.

En razón de lo anterior no queda sino suponer que, ya sea en un nuevo orden que se construye, o en un liberalismo social que se refuerza, el sindicalismo mexicano poco tendrá que decir. Vuelve a ser evidente que mientras no se transformen sus agotadas y férreas estructuras, mientras no ensaye nuevas formas de organización y de lucha, mientras no recupere la autonomía que necesariamente requiere para representar con éxito a los trabajadores mexicanos, mientras no destruya de una vez y para siempre el vínculo que lo sujeta al Estado, causa principal de su inmovilidad, resulta difícil poder considerarlo hoy protagonista destacado en los procesos de cambio que registra el mundo del trabajo y de la política nacional.

Revisemos a continuación algunos de los escenarios conflictivos en que se inserta el sindicalismo mexicano, así como sus más frecuentes resistencias al cambio, para así poder determinar el rumbo que al menos en el corto plazo seguirá su comportamiento. Vale aclarar, sin embargo que, en este tiempo de profunda y permanente agitación política, y de acentuada incertidumbre económica, resulta un verdadero atrevimiento tratar de predecir los rumbos que tomará, así sea en el corto plazo, un actor social como el sindicalismo mexicano, que aunque predecible por lo apabullante de su derrota en la década anterior, no está exento de acciones inesperadas estimuladas por las constantes y amenazantes situaciones de ruptura política que hoy vive el país.

La política salarial y el empleo

Todo parece indicar que no cambiará la lógica impuesta desde 1983. El proyecto estatal de recuperación y reordenación económica, por mucho que cambie en relación al impuesto en los dos últimos sexenios, seguirá apoyándose en la política de topes salariales -ahora disimulada por una supuesta liberación en la negociación de contratos colectivos de trabajo- y soportando la incapacidad que manifiesta el aparato productivo para generar los empleos necesarios que satisfagan la demanda exigida por el mercado laboral.

Cambiar este destino significaría, por un lado, la existencia de una respuesta obrera que, apoyada en un proyecto alternativo desde los trabajadores, fuera capaz de generar

respuestas posibles a los retos del cambio productivo, lo cual incluye, de manera prioritaria, la urgente necesidad de construir una nueva forma de organización sindical que termine para siempre con la alianza movimiento obrero-Estado, un sindicato que desde su autonomía reconozca su carácter de clase y suprima el sello popular con que le marcó el nacionalismo revolucionario; por el otro, habría que suponer un nuevo orden que termine con el carácter perverso del modelo económico hasta ahora escogido, es decir, que logre encauzar la mayor parte de la masa de capital existente, nacional y extranjero, a la inversión productiva, requisito indispensable para pensar con seriedad en una real reconversión del aparato productivo, capaz de incrementar salarios y generar fuentes de empleo.

Hoy el panorama resulta incierto. El cúmulo de acontecimientos económicos y políticos nos abruma e impide observar algún tipo de tendencia definida. A lo más, es posible arriesgar el juicio de que en el mediano plazo no cambiará, desde el interés de los trabajadores, ni la respuesta obrera ni la organización sindical en México, más bien creemos que se continuará impulsando desde el aparato estatal un proceso de demolición del viejo modelo sindical, abanderado seguramente por líderes obreros que, aunque diferentes al viejo dirigente sindical corporativo, no serán capaces aún de romper con la tutela del Estado; y si aunado a esto constatamos que el gobierno zedillista pretende solucionar la crisis de la economía mexicana con los viejos métodos de endeudamiento externo, ahora llevados a límites alarmantes, difícilmente podemos esperar que la situación económica del trabajador mejore. Para desgracia del obrero mexicano, salario y empleo continuarán sin solución por un buen tiempo.

En los primeros días de marzo la CTM volvió a exigir, como en 1983, congelamiento de precios y salarios, o aumentos salariales en relación directa al aumento de los precios; y además de lo anterior, una reforma fiscal que exente del pago del impuesto al trabajo al asalariado que gane hasta cuatro salarios mínimos. Al margen de la conveniencia o no de este tipo de acciones para la recuperación económica del país, pensamos que, al igual que en 1983, sus demandas no prosperarán; hacerlas cumplir significaría luchar, salir a la calle, exigir, organizar paros productivos o estallamientos de huelga, cuestiones que, sabemos bien, no entran dentro de sus cálculos. Después de su experiencia confrontadora de 1983 [9], la CTM difícilmente volverá a arriesgarse a ir más allá de la negociación cupular. Siempre podrá más el privilegio corporativo que el interés gremial.

Qué mejor ejemplo al respecto que la respuesta del movimiento obrero oficial al paquete de ajustes para hacer frente a la emergencia económica, anunciado el 9 de marzo por el gobierno de la República. Ante un incontenible aumento de los precios de algunos servicios básicos, que repercutirá de inmediato en los precios de la canasta básica, desmejorando de manera alarmante las condiciones de vida de los trabajadores del país; y ante un evidente y substancial incremento en los índices de desempleo, tendencia que continuará en ascenso al menos por lo que resta del año, los líderes sindicales no hacen más que manifestar declarativamente su desacuerdo, pero dejando claramente establecido que la histórica alianza del movimiento obrero con el Estado no se alterará. De nueva cuenta se enajena el interés del trabajador al interés del Estado, sólo que ahora a cambio de nada.

En este orden de cosas, consideramos que la condición de derrota que hoy determina el comportamiento del sindicalismo mexicano es propicia para que se consolide en el país la estrategia sindical tan en boga desde hace algunos años en otros países de América Latina: la diversificación sindical. Esto es, que la organización sindical reconozca y acepte que la lucha por el salario directo e indirecto es una lucha con muy escasas posibilidades de éxito, por tanto, se hace necesario abandonar la idea de que sólo a través de este tipo de acciones se puede lograr la identidad de la clase. Se propone entonces arrancarle a la acción sindical su tradicional carácter gremial, impulsando en cambio otro tipo de demandas: formación profesional y técnica, mejores condiciones de trabajo, participación de los trabajadores en las decisiones referentes a innovación tecnológica y cambios en los procesos de producción, la capacitación, la acción cultural, el deporte y la recreación, etcétera (por supuesto, el etcétera no contempla ni la acción política ni la lucha por el control de los procesos de trabajo), para generar nuevos espacios de identidad obrera [10].

El modelo sindical corporativo

Engendrado por el Estado de la Revolución Mexicana, el modelo sindical corporativo se convirtió, no sin tropiezos, en el más eficiente instrumento de control social de los gobiernos posrevolucionarios. Disciplinado y funcional, fue sin duda uno de los elementos centrales que permitió el desarrollo industrial en el país; a cambio, sus líderes gozaron de un sinnúmero de privilegios que pronto los hicieron formar parte del selecto grupo que integraba la estructura del poder en México, en tanto, los trabajadores lograron una serie de conquistas que en algo mejoraban sus condiciones de vida y de trabajo, en especial todas aquellas referidas a la seguridad social.

El referente concreto de esta opción sindical es, sin duda, la Confederación de Trabajadores de México (CTM). A partir de 1983, y después de un inicial enfrentamiento con el gobierno de Miguel de la Madrid, la dirigencia cetemista inicia una nueva estrategia que nosotros llamamos sindicalismo de oportunidad, es decir, de aquí en adelante, y sin lucha de por medio, aceptarán la nueva lógica del capital a cambio de la conservación de sus privilegios corporativos. Podrán aceptar cualquier tipo de reestructuración productiva siempre y cuando no altere los equilibrios de poder vigentes. Por diferentes medios, incluida la amenaza, negociarán con los abanderados de la modernidad la conservación de sus espacios políticos.

De esta manera, a pesar del permanente empobrecimiento del trabajador, del cuestionamiento al orden establecido por medio de un levantamiento armado, de dos asesinatos políticos y de una nueva y preocupante crisis económica que sigue sin solución, los líderes sindicales de las grandes centrales obreras oficiales continúan ejerciendo los mismos estilos de control sobre los trabajadores, el mismo fervor estatal y sus todavía muy considerables privilegios. En medio de un sinnúmero de ajustes económicos y políticos, transitando por programas y pactos, el modelo sindical corporativo le sigue siendo útil a un Estado que, por definición neoliberal, debía haberlo expulsado.

Hoy, a inicios de 1995, más de diez años después de inaugurada esta estrategia que nombramos sindicalismo de oportunidad, vuelve a ser difícil contar los días que le restan a su existencia. De nueva cuenta, en teoría, ya sea en un nuevo orden o continuando el liberalismo social, el sindicalismo corporativo tiene su tiempo contado. Lo que no sabemos es cuándo el Estado podrá dejar de prescindir de sus servicios, o cuándo alguna o algunas fuerzas sindicales emergentes terminarán por desplazarlo. Después de todo, cabe preguntarse: ¿qué rumbo hubieran tomado los recientes acontecimientos si el gobierno en turno no hubiera contado con el férreo control que el sindicalismo oficial ejerce sobre cientos de miles de trabajadores? ¿Qué posibilidades de éxito tendría un programa de ajuste económico tan severo como el impuesto por el gobierno para superar la emergencia económica, que seguramente empobrecerá de manera significativa a la inmensa mayoría de la población, si no contara con los servicios de la CTM y el Congreso del Trabajo?

Resulta curioso observar cómo el modelo sindical corporativo en México le es aún funcional a un Estado en franco proceso de cambio. Mientras en todas las naciones latinoamericanas la presencia neoliberal debilitó o hizo desaparecer este modelo de organización sindical, en nuestro país la vieja relación Estado-sindicatos subsiste. Por supuesto, no han sido pocos los tropiezos y sí muchos los intentos por terminar con esta alianza; más aún, resulta obvio que esta opción perdió muy pronto -desde 1983- tanto su tradicional prerrogativa de incidir de manera directa sobre el diseño de las políticas estatales de salario y empleo, como el control que ejerció sobre los procesos de trabajo a través del manejo de la contratación colectiva; sin embargo, su estrategia de oportunidad, así como la ineficiente política de modernización que sólo ha logrado incidir en una muy pequeña parte del aparato productivo nacional, le han permitido soportar los embates de la reestructuración productiva y conservar buena parte de su privilegio corporativo. A fin de cuentas, creemos, su futura existencia dependerá en mucho de la intensidad del cambio productivo en el país, y de la posibilidad de que el actual gobierno cumpla con la promesa de impulsar una auténtica reforma política del Estado situación ésta muy incierta después de observar el comportamiento del Ejecutivo Federal en tres meses y medio de mandato [11].

Otras propuestas sindicales

A inicios de la década de los noventa, el contradictorio proceso de reestructuración productiva en México daba cuenta de cuatro grandes corrientes sindicales: un sindicalismo corporativo tradicional con una estrategia que aquí llamamos de oportunidad; un sindicalismo blanco de la modernidad, cuya única estrategia para enfrentar el cambio productivo es la disposición total, sin restricción alguna, a los proyectos de la empresa; un sindicalismo concertador, que adoptó como política de acción ante los retos productivos la aceptación de la propuesta estatal del acuerdo concertado; y un sindicalismo autónomo [12] que hizo suyo el recurso de la confrontación para tratar de solucionar los nuevos desafíos del cambio productivo.

Una de las características centrales que distinguen al sindicato autónomo de confrontación la constituye, sin duda, su oposición a los cambios en los esquemas

productivos y de organización del trabajo, utilizando para ello los viejos recursos de la lucha obrera a movilización, el paro y la huelga estallada-; otra, de igual o más importancia, resulta de la ausencia de proyecto alternativo para enfrentar los retos del cambio productivo.

El sindicato autónomo no aceptó las nuevas reglas impuestas por el capital en los espacios de trabajo, pero tampoco logró construir una opción diferente; su lucha se centró en la defensa de las conquistas alcanzadas en el esquema proteccionista de relación laboral anterior, y esta inflexible forma de enfrentar al capital iba a terminar, necesariamente, en derrota [13].

La estrategia confrontadora del sindicalismo autónomo fracasó. De diversas formas y en diferentes momentos se fue plegando a la lógica estatal impuesta a través del acuerdo concertado, nuevo espacio de acción sindical desde donde se comenzará a pensar en proyectos alternativos de inserción de los trabajadores en los esquemas creados por el capital; proyectos que, vale subrayarlo, a pesar de sus modernos postulados, siguen destinados al naufragio porque no se proponen romper los añejos vínculos que los someten al Estado.

Hoy, al comenzar 1995, el sindicalismo concertador aparece como la posibilidad más clara de relevo al sindicalismo corporativo tradicional, siempre y cuando este último deje de serle funcional al Estado y el primero adquiera el papel de interlocutor preferido de la autoridad; sin embargo, por el evidente control que sobre sus organizaciones ejerce el aparato estatal a través de la autoridad laboral, difícilmente puede ser considerado hoy como la opción de los trabajadores, opción que, pensamos, continúa en gestación.

En cuanto al sindicalismo corporativo tradicional y su estrategia de oportunidad, como ya mencionamos en el apartado anterior, su existencia depende, a fin de cuentas, de que se extiendan los procesos de modernización productiva, de que surjan movimientos emergentes de organizaciones sindicales alternativas y, de manera fundamental, que se avance en el proceso de reforma política del Estado que necesariamente tendrá que terminar con el esquema de control social corporativo. Mientras esto no suceda, continuará siendo el interlocutor preferido de la autoridad y el principal obstáculo al desarrollo de la organización sindical en México y a la solución de los graves problemas que hoy sufren los trabajadores en el país.

En lo que respecta al sindicalismo blanco de la modernidad, es una opción que directamente emerge desde el aparato estatal y encuentra su asiento en el Sindicato Revolucionario de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (SRTPRM). Después de la caída en 1989 del poder sindical encabezado por "La Quina", el sindicato, uno de los más fuertes bastiones del sindicalismo corporativo que no aceptó la modalidad de oportunidad que le impuso la CTM, se convirtió casi de inmediato en el modelo deseado de sindicalismo por el gobierno, esto es, un no sindicalismo que aprueba sin discusión todas las medidas modernizadoras; un no sindicalismo capaz de frenar cualquier forma de oposición; un no sindicalismo que, a diferencia del corporativo tradicional, simplemente obedece y ejecuta. ¿Sus perspectivas? dependen de la calidad y

la intensidad de la respuesta obrera, de la posibilidad de otras alternativas sindicales emergentes y de, como en el caso corporativo, la permanencia o no del orden político anterior.

Días después de que el gobierno anunció su plan de choque para enfrentar la crisis económica, durante el acto oficial de conmemoración de la expropiación petrolera, el dirigente nacional del SRTPRM criticó, en un inusual discurso, el anuncio del director de Pemex acerca de que se reiniciaba el proceso de venta de las 61 plantas petroquímicas de esta paraestatal [14]. Sin embargo, la severidad del discurso quedó amenguada por la persistente reiteración que el líder sindical hizo del apoyo de los trabajadores petroleros a la política gubernamental [15]. No existe intención de romper con la autoridad, ni mucho menos de buscar el camino de la confrontación para resolver los problemas del gremio. A pesar de los tonos empleados en el discurso, no resultan suficientes aún para suponer cambios importantes que alteren las orientaciones del sindicalismo blanco de la modernidad.

Los acuerdos concertados

Ya antes mencionamos que el acuerdo concertado no es sino la expresión concreta de una política gubernamental que, desde 1990, establece explícitamente el fin de la confrontación entre el capital y el trabajo [16]. Fue el resultado de un proceso de lucha desigual de trabajadores contra empresarios y Estado, que terminó con la aceptación, por parte de los primeros, de las reglas impuestas en el mundo laboral para favorecer la eficiencia productiva.

Después de un sexenio -el de Miguel de la Madrid Hurtado- de dismantelamiento de las conquistas obreras, en especial de la contratación colectiva y el derecho a huelga, resultó claro que la imposición del acuerdo concertado partía de una evidencia incuestionable: la situación de derrota que para 1990 vivía la clase obrera. Qué mejor dato al respecto que la estadística laboral; siguiendo los datos expresados en el cuadro de conflictos laborales antes expuesto, observamos un significativo retroceso de la respuesta obrera entre 1982 y 1990: los emplazamientos a huelga disminuyeron poco más del 60% en relación a 1982, y tanto las huelgas estalladas como los trabajadores involucrados en ellas, casi el 80%.

En opinión de los voceros gubernamentales, incluyendo al Ejecutivo Federal, este decremento del conflicto obrero-patronal no era sino la muestra fehaciente de una clase obrera madura, responsable, comprensiva y comprometida con el cambio productivo del país. La realidad era otra: el sindicalismo mexicano que desde el inicio de la década de los ochenta optó, sin alternativas definidas ante la nueva situación laboral, por la estrategia de la confrontación convirtió su lucha en derrota, terminando por aceptar, seguramente por sobrevivencia, los unilaterales términos exigidos por el acuerdo concertado.

Muchos son los ejemplos al respecto, basta recordar la lucha de los obreros automotrices, metalúrgicos y mineros, entre otros muchos casos, para dar satisfacción a este hecho; sin embargo, fueron dos las expresiones más acabadas de este tránsito sindical de la

confrontación a la concertación: el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM) y el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME). El primero aceptó un modelo de reestructuración unilateralmente impuesto por la empresa, que exigía del sindicato su no intervención en las decisiones patronales acerca de innovación tecnológica y nuevas formas de organización del trabajo; a cambio se le ofreció la conservación de la planta laboral y la permanencia de la organización sindical [17]. El segundo, decide abandonar también los inciertos espacios de la confrontación para incursionar, concertadamente, en un difuso proyecto de incremento productivo que en ese momento anunciaba la empresa [18].

El acuerdo concertado se impuso a través de la violencia ejercida desde el Estado contra la resistencia obrera al proceso de reestructuración del capital, y en esta violenta imposición de reglas para reformular la relación capital-trabajo mucho tuvo que ver la no existencia de alternativas posibles desde las organizaciones sindicales para los nuevos tiempos de la producción.

Hoy la situación no ha cambiado substancialmente. El acuerdo concertado sigue imponiendo su lógica de no confrontación en el mundo del trabajo y, se supondría, deberá continuar su invariable destino en los próximos años. Algo sin embargo desequilibra esta tendencia: la crisis económica iniciada en diciembre, pero sobre todo, las soluciones escogidas por el gobierno de la República -¿o por la banca mundial?- para enfrentarla. En especial, una de ellas. En el programa de choque del 9 de marzo llamó la atención el anuncio de la libre negociación de contratos colectivos de trabajo [19]. Parecía que a partir de este momento el gobierno de la República había decidido liberar al movimiento obrero mexicano de sus tradicionales ataduras con el Estado; se podría suponer que la acción sindical recobraría su carácter de clase y que la autoridad laboral quedaría excluida de la negociación capital-trabajo; era factible pensar en un retorno más extendido de la estrategia sindical de confrontación, de la utilización de los viejos recursos de la lucha obrera para presionar al capital al mejoramiento de la condición laboral; resultaba lógico creer que los contratos colectivos de trabajo podrían volver a jugar el papel al que fueron destinados.

Es difícil sin embargo sustraer a la clase obrera mexicana de la adversa realidad que hoy vive. La disminuida fuerza sindical, la amenaza contra el empleo, el nuevo proceso de empobrecimiento de los trabajadores a partir de las medidas adoptadas para superar la crisis y, de manera principal, la ausencia de alternativas obreras, nos permiten asegurar que la supuesta libertad otorgada por el Ejecutivo Federal de nada valdrá al trabajador y a sus organizaciones para mejorar su condición de pobreza. Más aún, creemos que la lógica de control sindical impuesta por el acuerdo concertado continuará vigente. Las dirigencias del sindicalismo mexicano seguirán complacientes o desconfiadas, pero todavía a la defensiva y en una franca situación de desventaja ante el capital.

Reformas a la ley laboral

Si en el terreno del acuerdo concertado el proyecto estatal se impuso, en el campo de la transformación jurídica de la ley que rige las relaciones capital-trabajo la urgencia estatal

encontró una fuerte resistencia en uno de sus más fuertes aliados: el sindicalismo corporativo tradicional.

Esta oposición sindical terminaría por deformar la relación laboral, porque si bien es cierto que los contenidos esenciales del artículo 123 y su ley reglamentaria no han cambiado, no menos cierto es que las transformaciones que exige el capital para flexibilizar el funcionamiento de la empresa se han realizado, extralegalmente, a través del contrato colectivo de trabajo y, muchas veces, con la complicidad de la organización sindical que se opone al cambio jurídico. Es un hecho por demás demostrado que al menos en los últimos seis años, todo contrato colectivo nuevo nace flexibilizado, contrariando con esto las disposiciones legales.

La autoridad laboral, por su parte, acepta cambios profundos en los aspectos centrales que rigen la relación laboral -salario, contratación, jornada laboral y estabilidad en el empleo, entre otros- pero sin alterar un aspecto esencial del carácter tutelar de la ley vigente: el control que la Secretaría del Trabajo y las Juntas de Conciliación y Arbitraje ejercen sobre los comportamientos sindicales. Nos referimos en concreto a cuestiones tales como la tan discutida "toma de nota" por parte de la autoridad para reconocer la existencia legal del sindicato, o la calificación de las huelgas, o el mantenimiento del apartado "B", etcétera.

La discusión entre los actores sociales involucrados se tornó en un diálogo de sordos. Hasta la fecha no existen indicadores claros de cambio. Más aún, pareciera ser que la única presión que existe viene de los Estados Unidos, a partir de la firma del TLC. Por lo demás, la autoridad siguió controlando; los empresarios, ejerciendo su proyecto por medio de la contratación y el sindicato de la oportunidad continuó gozando de sus privilegios corporativos.

Después de la firma en 1992 del Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, la discusión por la reforma jurídica de la ley laboral se pospuso, un poco por el equilibrio establecido por las fuerzas en pugna y otro poco más por los tiempos políticos que se avecinaban. El caso es que, de manera implícita, las fuerzas involucradas en la discusión parecieron estar de acuerdo en posponer el asunto hasta el sexenio siguiente. Por supuesto, nadie pensaba entonces en una sublevación armada, en asesinatos políticos, ni mucho menos en un alarmante quiebre de la economía nacional.

Hoy, con un programa de ajuste económico de marcado carácter neoliberal y con una fuerza sindical disminuida, todo parece indicar que volverá a reabrirse la discusión sobre la nueva ley laboral. La resistencia vendrá de nuevo de la CTM, pero creemos que con menos recursos políticos que hace dos años para mantenerla. El corto e intenso período vivido en 1994 cimbró como nunca al sistema político mexicano, tanto que para nadie resultan extrañas las evidentes rupturas al interior del partido de Estado y, en consecuencia, de su aparato corporativo, en el cual encuentra fuerza esta organización sindical.

El problema consiste en saber si el nuevo Ejecutivo Federal se atreverá a romper con este esquema de control social y enfrentar sin el apoyo de las grandes centrales obreras oficiales tanto las batallas políticas que se avecinan, como los resentimientos sociales engendrados por la impopular política de choque adoptada por el gobierno para, presumiblemente, superar la emergencia económica.

Creemos que no. Mientras no se encuentre una relativa estabilidad política que se acompañe de soluciones ciertas a los problemas que aquejan a la economía nacional, continuará posponiéndose la posible transformación del marco jurídico que rige la relación laboral en México. Por supuesto, esto supone también el acuerdo del sector empresarial y el entendimiento del gobierno norteamericano.

Más que conclusión, un breve recordatorio

De todo lo antes dicho algo resulta claro: el sindicalismo mexicano es hoy un débil protagonista social de conservadora participación en los procesos de cambio que vive el país. Revertir esta situación exige romper para siempre con la histórica alianza movimiento obrero-Estado, construir una real autonomía capaz de superar las inercias estatistas que impiden que los trabajadores mexicanos transiten con menos dificultad el camino de la reconversión productiva. Sin cumplir con este presupuesto, resultará imposible acabar con la tradicional atomización de la resistencia obrera, hecho que en gran parte explica el por qué de la derrota sindical desde los años ochenta y de la ausencia de solidaridad en los conflictos establecidos con el capital y el Estado. Si no se responde con decisión a este gran reto, difícilmente se podrá crear el proyecto sindical alternativo que los trabajadores requieren para enfrentar al capital, o negociar con él mejores condiciones de vida y de trabajo, sin la molesta y unilateral intromisión de la autoridad en esta relación productiva. Si no se alcanza esta ruptura histórica, el sindicalismo y los trabajadores mexicanos continuarán sin identidad. Se requiere de algo más que un anuncio oficial de libre negociación de contratos colectivos de trabajo.

CITAS:

Notas

[*] Profesor-investigador del Depto. de Sociología de la UAM-A.

[1] Supuestamente, decimos, porque después de una década el Cambio Estructural, entendido como una profunda reconversión del aparato productivo, seguía siendo una promesa, la productividad, un buen deseo y la globalidad de la economía, una desigual competencia con el exterior.

[2] No es casual este año en la definición del rumbo de la modernización laboral y de la eficacia de la respuesta obrera: la imposición estatal de un nuevo orden comienza en 1983, lo mismo que la primera acción de resistencia obrera al cambio, acción que, vale recordarlo, termina en derrota. Ver el Capítulo I de Luis Méndez y José Othón Quiroz,

Modernización estatal y respuesta obrera: historia de una derrota, Libros de El Cotidiano, UAM-A, México, 1994.

[3] Nos referimos incluso al proyecto de sindicalismo de la modernidad enarbolado por el sindicato de telefonistas, que aun cuando sus postulados refieren la necesidad de que el trabajador y su sindicato participen activamente en las decisiones de planeación y ejecución de las tareas productivas, en los hechos su falta de autonomía del Estado ha convertido la propuesta en discurso retórico.

[4] Por acuerdo concertado entendemos la política gubernamental que, a partir de 1989, emprende el gobierno salinista, a través de la autoridad laboral, para allanar el camino a los proyectos empresariales de reconversión productiva. Esta estrategia estatal de no confrontación en la relación capital-trabajo logró, entre lo más destacado, descalificar y hacer peligroso e ineficiente el uso del recurso de huelga, minar el derecho obrero a la contratación colectiva y facilitar a las direcciones empresariales el desarrollo de sus políticas de despido masivo de trabajadores y cierre de fuentes de empleo. La imposición de esta política expresó la debilidad de la respuesta obrera y, por tanto, la magnitud de su derrota.

[5] Martínez de la Vega, Francisco, "Las reglas de la estabilidad", El Día. 4 de mayo de 1965, tomado de En la Esquina, Editorial Samo, México, 1972.

[6] Entendemos por orden una totalidad que comprende un particular patrón de acumulación de capital, una ideología que organiza el ejercicio del poder, unas políticas explícitas de gobierno, expresadas en reglamentos o leyes, que facilitan la aplicación de los proyectos, y un conjunto de reglas, generalmente aceptadas, que rigen la relación Estado-sociedad. Para el caso de México, a partir de 1983 se construye un nuevo orden: un patrón de acumulación secundario exportador que no alcanza a consolidarse, una nueva ideología, liberal-social, cuestionada por las armas a partir de 1994, unas políticas explícitas de gobierno, de marcado carácter neoliberal, incapaces hasta hoy de asegurar el crecimiento económico del país, y unas reglas de convivencia Estado-sociedad orientadas a imponer desde el poder una obligada concertación con la sociedad (Solidaridad en el ámbito social, el acuerdo concertado en el espacio laboral y la concertación en el perímetro político-electoral).

[7] Según el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica, el gasto público se reducirá en 8.9% respecto a 1994; en cuanto a tarifas e impuestos, se incrementa en 35% el precio de las gasolinas: en 20% el gas, y la electricidad para uso doméstico, el 2.5% mensual, hasta llegar a 25%; en tarifas de ASA, Caminos y Puentes y Ferrocarriles, aumento de hasta 15% del IVA si lo aprueba -una semana después lo hizo- el Congreso de la Unión; respecto a política monetaria, se mantiene el esquema de flotación y se instaura el mercado de futuros y opciones de divisas; en lo que toca a créditos y banca, se reestructurarán los créditos hasta por 65 mil millones de nuevos pesos a empresas viables en Unidades de Inversión; y en relación a los aspectos sociales, se aumentan los salarios mínimos generales en un 10%, se bonifica fiscalmente a quienes ganen de 2 a 4 salarios mínimos, se dejan a la libre negociación los

contratos colectivos de trabajo y se extiende 6 meses la cobertura del IMSS para la población que a partir de esta fecha quede desempleada. Se anunció también que se prevé un crecimiento de 2% de la economía nacional y una inflación del 42%.

[8] Al momento de discutirse en el Congreso de la Unión la iniciativa presidencial de incremento del IVA al 15%, la diputación priísta impuso por mayoría el proyecto presidencial sin escuchar las razones de la oposición que, en su totalidad, votó en contra. A la cabeza de los diputados priístas se encontraban los legisladores obreros. Ver La Jornada del 18 de marzo de 1995.

[9] Al llegar al poder Miguel de la Madrid Hurtado, con un proyecto de recuperación de marcado carácter neoliberal, la CTM lo confronta anteponiéndole un proyecto de desarrollo económico nacionalista. El enfrentamiento llegó a miles de emplazamientos a huelga y cientos de huelgas estalladas; al final a la CTM no le quedó más disyuntiva que incursionar abiertamente los caminos de la oposición o disciplinarse partidariamente. Esto último fue lo que decidió hacer.

[10] Revisar la revista Nueva Sociedad, núm. 124, "El Trabajo en la Encrucijada", Caracas, Venezuela, marzo-abril, 1993; en especial, Eugenio Díaz Corvalán, "Nuevo sindicalismo, viejos problemas. La concertación en Chile".

[11] Nos referimos en concreto a la indefinición presidencial en la solución del conflicto en Chiapas, a los conflictos poselectorales no resueltos, al esclarecimiento de los crímenes políticos sin quedar claro aún cuánto tienen de ajuste de cuentas y cuánto de aplicación estricta de la ley, y a una crisis económica que busca soluciones en viejos esquemas que han demostrado su inviabilidad. Todos estos hechos conspiran en contra de la promesa presidencial de reformar políticamente al Estado y amenazan con conservar el carácter autoritario del orden anterior.

[12] Se entiende por autonomía, en sentido estricto, un proceso de lucha que nace de la confrontación del trabajo con el capital al interior de los procesos de trabajo, en la disputa por el control efectivo de la producción. En este sentido, autonomía es independencia del interés proletario, búsqueda de gestión obrera de la producción que origina formas diferentes de organización sindical que parten del proceso productivo y que son ajenas al Estado, a los partidos políticos y a las centrales obreras oficiales. En México, los sindicatos que aquí nombramos autónomos difícilmente cumplen con los anteriores preceptos, aunque los contemplan como metas a alcanzar; en realidad, el principal rasgo que los distingue y los identifica es su independencia del control estatal.

[13] Con mayor o menor intensidad, en la derrota sufrida ante los más diversos empresarios, incluyendo al Estado, prácticamente todos los sindicatos aquí considerados autónomos aceptaron las reglas que ofreció el acuerdo concertado cuando el recurso de confrontación nada pudo contra la unilateral decisión de la autoridad laboral, los casos más relevantes se aprecian entre los sindicatos de la industria automotriz, en algunas secciones del sindicato minero metalúrgico y, en el sector servicios, los sindicatos de telefonistas, electricistas, maestros y universitarios, entre otros.

[14] El dirigente petrolero, Carlos Romero Deschamps, advirtió que la privatización de estas plantas no era garantía de desarrollo y que reanudar los despidos de los trabajadores iba a acarrear inestabilidad social en las zonas petroleras. Además, cuestionó las políticas de la empresa, como el contratismo, la restricción de inversiones o los despidos de personal, porque -expresó- no han representado una significativa disminución de los costos operativos. Ver La Jornada del 9 de marzo de 1995.

[15] De acuerdo a la reseña periodística, el dirigente petrolero ofreció todo tipo de apoyos al presidente Zedillo: "Estamos a su lado... Está usted en el camino correcto,.. No ceda en su labor de arrancar de raíz los males que nos aquejan; no ceda en las presiones de los grupos que aprovechan la buena fe del pueblo para alimentar sus protagonismos; no ceda a las lisonjas de las élites que aconsejan una confrontación estéril". La Jornada, 19 de marzo de 1995.

[16] El acuerdo concertado es resultado de un proceso al que difícilmente se le puede fijar fecha de inicio, sin embargo, de manera oficial, podemos situarlo el 1 de mayo de 1990, cuando el entonces presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari, delineó, en 8 puntos, su proposición de nuevo sindicalismo. Demandó, en suma, la creación de nuevas formas de concertación entre el capital y el trabajo cimentadas en dos pilares básicos: evitar la confrontación en las relaciones productivas y terminar con la disputa por el control político sindical de las centrales obreras.

[17] Este cambio en la estrategia sindical obedeció de seguro al reconocimiento de la dirigencia del STRM de que una lucha frontal contra el capital, en condiciones de aislamiento y en un momento de cambio productivo de fondo de la empresa, ponía en juego el empleo de miles de trabajadores y la existencia de su organización sindical. A partir de este momento el STRM intentará constituir un modelo sindical alternativo para el nuevo tiempo de la flexibilidad laboral, con limitado éxito, dado que nunca ha logrado liberarse de la tutela estatal.

[18] Desde 1982 y hasta fines de 1987, el SME abanderó, a través de la llamada Mesa de Concertación Sindical, la resistencia de los sindicatos que se oponían a la embestida del capital. Su decisión de aceptar la política de acuerdo concertado impulsada por el gobierno federal tuvo que ver con los desfavorables resultados obtenidos con la huelga de 1987, con la incapacidad del movimiento sindical opositor para detener la ofensiva del capital y con la explícita amenaza de liquidar a la empresa, de ejecutar un despido masivo de trabajadores y de desaparecer al sindicato.

[19] "Propiciar la libertad de negociación de los contratos colectivos de trabajo promoviendo que las partes acuerden incrementos a los salarios congruentes con el objetivo de proteger el empleo. Impulsar la incorporación de convenios de productividad a los contratos colectivos de trabajo, e intensificar los programas de capacitación para 350 mil trabajadores involuntariamente desplazados...". Ver el punto 4 del Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Los Partidos Políticos Ante su Crisis: Entre el Sistema de Poder y el Sistema de Partidos

AUTOR: Juan Mora Heredia [*], Raúl Rodríguez Guillén [*]

INDICE ANALITICO: Partidos Políticos y Procesos Electorales

ABSTRACT:

Tendencia común entre los partidos ha sido actuar conforme a las reglas del poder, debido a que nunca supieron qué hacer -por no ser su preocupación central- ante el reto de configurarse como puente entre los individuos y la esfera de lo público, ya que se tuvo un desempeño encaminado a sobrevivir ofreciendo o retirando apoyos al gobierno, pero con poco o nulo interés para impulsar procesos encaminados a formar militantes o ciudadanos.

TEXTO:

La crisis en el sistema de poder

Una vez saldada la disputa electoral de 1994, el país afronta una sustantiva redefinición de su escenario político-partidista. La contienda que inició con nueve partidos (PAN, PRI, PPS, PRD, PFCRN, PARM, PDM, PVEM, PT) concluyó con la sobrevivencia de sólo cuatro de ellos (PRI, PAN, PRD, y PT), donde el resto quedó prácticamente borrado del mapa político al no lograr el 1.5% de la votación total solicitada como mínima por la legislación electoral para mantener el registro. De esta manera, la heterogeneidad del sistema de partidos mexicano que había sido un rasgo común desde hace 15 años (véase Cuadro 1), se trocó en una tendencia concéntrica del voto, aglutinada en derredor de cuatro de los partidos antes mencionados, con lo que empieza a delinearse tanto el carácter de la nueva geografía electoral [1], así como el perfil del futuro esquema de partidos en México.

Cuadro 1. Composición de la Cámara de Diputados (1964-1994)[H-]

En efecto, PPS, PFCRN, PARM, PDM y PVEM que se acreditaron como opciones electorales para los comicios de agosto, a final de año el corte de caja los ubicó entre las víctimas del sorpresivo naufragio político del país. Su realidad como institutos políticos se diluyó con la misma rapidez que había surgido, dando cuenta de la precaria base social de los llamados partidos pequeños, quienes se mantenían gracias a las concesiones dentro de la estructura de poder producto de un comportamiento acomodaticio y en no pocas ocasiones marcado por el contubernio y/o el chanchullo, pero muy distante de la fortaleza representativa que ostentaban.

Es de recordar que en su funcionamiento tradicional el esquema político mexicano contó con la presencia de varios partidos satélite y uno hegemónico (PRI), implicando ello que la tendencia de votación se concentrara en el PRI dejando para los demás organismos los votos discrecionalmente necesarios para evitar se les anulara el registro y siguieran siendo funcionales [2].

Pero si bien tal orientación había sido predominante en la dualidad partidos-votación desde mediados de los años sesenta hasta principios de la década de los ochenta, en los procesos electorales de 1988 y 1994 aparece la tendencia contraria; y hablamos así de una reducción en el número de institutos políticos presentes en sistema de partidos, pero acompañada simultáneamente de una dispersión en la preferencia electoral, lo que representa en sí mismo la necesidad de transformarse para los partidos políticos con el fin de convertirse en reales alternativas, no sólo electorales, también de poder. Muestra clara de ello es la distribución del voto en este 1994, donde 96.7% de la votación total quedó concentrada en el PRI, PAN, PRD y PT, en tanto el 3.3% restante se dividió entre PPS, PFCRN, PARM, PDM, PVEM, tal como se puede apreciar en el Cuadro 2.

Cuadro 2. Elección Presidencial 1994[H-]

Colocados en la periferia del sistema de poder PPS, PFCRN, PARM, PDM, PVEM apenas pudieron reunir entre los cinco 1'094,668 votos, lo cual se tradujo electoralmente en la cancelación de su registro, mientras en términos políticos su efecto directo es la privación de las prerrogativas que desde el poder se les venían asignando.

Lo anterior, además de mostrarnos la fragilidad de estos partidos secundarios, nos presenta una interesante mutación en la forma adquirida por la distribución del voto en 1994 que refleja la construcción de una incipiente perspectiva ideológico-política diferenciadora (proceso aún por estudiar) entre la población, a partir de la cual cada uno de los individuos se planteó escoger una opción distinta al partido hegemónico. Ciertamente se podrá afirmar que el PRI y la clase política enquistada en él mantienen el poder, a pesar de haber visto mermada su cantidad de votos, empero éste viene a ser el punto importante a considerar: la tímida pero sustantiva distinción funcional entre la lógica del sistema de poder y la dinámica normativa en el sistema de partidos, que corresponden a esquemas de partidos sustancialmente distintos. Veamos por qué.

Desde sus bases fundacionales el sistema político mexicano se articuló en una sola urdimbre donde Estado y PRI no tenían fronteras que limitaran su relación. Por eso la imposibilidad para identificar la línea divisoria entre uno y otro, luego que ambos formaban parte de una misma matriz. En este sentido, la fractura del poder originario no está a la vista todavía, pero sí es ostensible el resquebrajamiento en la forma autoritaria sobre la cual descansó su ejercicio del poder durante los últimos sesenta años, buscando, para resarcir la legitimidad cuestionada, la construcción de un sistema de partidos más competitivo, con oportunidades de voto diversificado, y posiblemente con alternancia en los gobiernos locales y estatales, pero sin posibilidad de disputar realmente el poder, elementos que hoy se convierten en premisas fundamentales del proceso de cambio político en México.

Ahora bien, por más de cincuenta años la capacidad del Sistema Político Mexicano (SPM) para incorporar a la disidencia se convirtió en un inapreciable activo que permitió edificar la mítica estabilidad mexicana, radicando su originalidad histórica en la introyección de los principios del poder vertical en todos los ámbitos del quehacer social, incluida la misma oposición política. Ello fue determinante porque generó una proclividad de los partidos al juego político tras bambalinas, que los ha llevado a privilegiar la negociación de posiciones en la estructura de poder, en detrimento de la representación auténtica de intereses de grupos o sectores sociales, y que a su vez responde a una dinámica singular del SPM oscilante entre la integración y la exclusión. La dualidad expresada en el pragmatismo de casi todas las fuerzas políticas del país, colocó a los partidos en la frontera de la negociación y la lucha por construir un verdadero sistema de competencia.

De esta forma, la tendencia común entre los partidos ha sido actuar conforme a las reglas del poder, pero que nunca supieron qué hacer -además de no ser su preocupación central- ante el reto de configurarse como puente entre los individuos y la esfera de lo público, ya que se tuvo un desempeño encaminado a sobrevivir ofreciendo o retirando apoyos al gobierno, pero con poco o nulo interés para impulsar procesos encaminados a formar militantes o ciudadanos.

El agotamiento de un esquema de representación partidaria compuesto por partidos políticos periféricos anodinos, queda bien definido a partir de los comicios de 1994, formulándose las coordenadas premonitorias del futuro sistema de partidos, con una fuerte tendencia hacia el tripartidismo (PRI, PAN, PRD). Pero si bien los trastornos de 1994 exhibieron las penurias de los partidos satélite, a costa de su prescripción, los partidos fuertes no han quedado exentos del reacomodo interno respecto a cómo afrontar estratégicamente los cambios políticos presentes y futuros.

PRI, PAN y PRD después de las elecciones

Poco más de ocho meses han transcurrido desde los comicios del 21 de agosto de 1994. Lapso en el cual hemos tenido: la conclusión de un gobierno y el inicio de otro; el asesinato político del Secretario General del PRI; la devaluación con un rígido plan de choque; una cacería política encubierta de tintes legales contra algunos militantes del EZLN, que puso a Chiapas nuevamente al borde de la guerra; el triunfo del PAN en la contienda por la gubernatura de Jalisco; la polarización de las Cámaras de Diputados y Senadores ante los casos de la línea de crédito abierta por Estados Unidos hacia México, y el incremento del IVA en un 50%: todos ellos acontecimientos de primer nivel que en síntesis han servido para profundizar la crisis política mexicana, exacerbando el conflicto intraburocrático y colocando en una incómoda posición a PRI, PAN y PRD, quienes una vez concluido el proceso electoral de 1994 tienen ante sí la tarea de ajustar sus objetivos y estrategias de acuerdo a los retos de la coyuntura presente.

Incertidumbre, reacomodos internos, inmovilismo, son algunos rasgos denotados por dichos partidos después del 21 de agosto, síntoma irrestricto de haber concluido un ciclo

para el cual se alistaron denodadamente, pero que una vez finiquitado sufren un profundo aturdimiento al enfrentar circunstancias imprevistas en su estrategia. Aunque de todos ellos el PAN es quien mejor ha logrado sortear la crisis obteniendo notables dividendos para su causa (ver Cuadro 3).

Cuadro 3. Posiciones Ganadas por el PAN.[H-]

Apuntalado como una opción político-electoral, el PAN vislumbra ahora la necesidad de ampliar su marco de vínculos internos y externos que lo lleve a robustecer la figura de partido político de gobierno alternativo, capaz de sustituir en el poder al PRI [3]. De ahí por ejemplo los trabajos del PAN durante su XVI Asamblea Nacional Ordinaria, donde su dirigente Carlos Castillo Peraza informó de los avances del panismo en los últimos cuatro años, ratificando su vocación por alcanzar el poder en el año 2000.

En esta misma tesitura de consolidar al PAN como alternativa de gobierno, podemos interpretar la visita que recientemente hizo una comitiva de legisladores de Acción Nacional a Cuba, aunado al viaje que por más de un mes realizó Castillo Peraza a distintos países de Europa entrevistándose con representantes políticos de diverso rango. Es decir, tenemos a un PAN cambiando la perspectiva de sus nexos, que reconoce la imposibilidad de acceder al poder desconociendo las correlaciones y contrapesos mundiales, al mismo tiempo que se confecciona una imagen de partido de poder. De ahí el giro en la estrategia panista abriendo el horizonte del PAN hacia el exterior, una vez que los pactos internos parecen estar lo suficientemente avanzados.

La contraparte a esta bonanza panista son el PRI y el PRD. El primero con un descrédito abrumador, producto de sus virulentas pugnas internas, que se ha traducido para el PRI en una profunda crisis de legitimidad. Edificado sobre una férrea estructura corporativa y respaldado por la institución presidencial, el PRI encontró su razón de ser en la necesidad de garantizar la transmisión pacífica del poder entre las élites posrevolucionarias [5]. Sesenta y cinco años después, el PRI, como espacio de mediación política donde la clase política resolvía sus diferencias, ha sido totalmente desbordado. De esta manera, la transformación política hoy día ya no pasa por el PRI, que fue creado expresamente para civilizar las confrontaciones y aglutinar un proyecto de nación. La utilización abierta de la violencia entre los agrupamientos detentadores del poder, confirma la postración del PRI para seguir funcionando como arena política.

Por un lado, el PRI ya no puede llamar al orden a sus huestes, y por otro, sus postulados ideológicos revolucionarios que le permitieron tener un referente legitimador ante las masas han sido revocados por la modernización neoliberal. En ese sentido, ¿qué queda del PRI posrevolucionario? Funcional en un contexto de partido hegemónico sin competencia, el PRI encara el dilema de convertirse en una organización partidista, rompiendo con el modelo de partido de Estado que le dio vida. Empero, una modificación en la relación PRI-gobierno y el impulsar un intenso proceso de democratización interna son para el PRI [6] más que retos organizativos de corto plazo...son su propia existencia.

En lo que respecta al PRD, el mes de marzo también le sirvió para tratar de atisbar los posibles horizontes de su estrategia política inmediata. En el marco de su Consejo Nacional se aprobó llamar a un pacto político nacional rumbo a una reforma política del Estado, sin que sea prioritaria la cuestión económica. Esta propuesta es un logro respecto a aquéllas que proponían diálogo pero tomando en cuenta tanto la crisis económica como la reforma política, o la que apoyaba el diálogo pero a condición de que el gobierno cambie la política económica e imponga cambios en su gabinete [7].

Aunque existe discrepancia respecto al proyecto económico, una constante en la posición de todas las fracciones integrantes del PRD es concebir a este partido como un interlocutor sólido frente al gobierno; importante cambio de estrategia se percibe al abandonar la postura del opositorismo a ultranza que lo ha caracterizado desde su fundación.

A modo de conclusión

Los partidos que en otras experiencias políticas fueron actores de primer orden en los cambios políticos, en nuestro país parece ser quedarán ubicados en un plano significativo pero modesto. Ello en virtud de su endeble madurez política y organizativa, incapaz de garantizar procesos de negociación de largo alcance, que en otros términos implica transmutar su acción política coyuntural y reactiva, por una de orientación largoplacista dimensionada en las coordenadas de la lucha institucional por el poder. Esta debilidad quedó de suyo manifiesta con el inacabado Acuerdo Político Nacional promovido los primeros días del mes de enero, con el fin de amarrar acuerdos que permitieran gobernar a Ernesto Zedillo Ponce de León.

La incapacidad de la cúpula del PRI para controlar a sus huestes en Tabasco, así como el repunte del conflicto en Chiapas, dejó constancia de unos partidos extenuados para convertirse en fiadores de una cada vez más reclamada transición política. Así, el desplazamiento en los ejes de desarrollo de la coyuntura (Chiapas, crisis financiera, o bien al enconado ajuste de cuentas entre la clase política mexicana) dejó en un lugar secundario el potencial del Acuerdo Político Nacional. Hasta mediados de abril, al momento de escribir estas consideraciones, los partidos reconocían la necesidad de reanudar el diálogo, pero aún no había arreglo respecto a los términos en los cuales éste habría de darse.

Así las cosas, la crisis política está orillando a PRI, PAN y PRD a realizar transformaciones de fondo en sus estrategias programáticas y de organización, con el fin de fortalecer y en algunos casos crear un resistente vínculo con la sociedad. Y los estremecimientos llegan con sobrada inquietud al seno de cada partido, dada la peculiaridad histórica mostrada en la relación de los partidos con el poder, ya que como se apuntaba líneas arriba, todos los partidos han funcionado regularmente más como interlocutores o agentes directos y cupulares del sistema de poder, que como representantes de los intereses de la población en su conjunto.

He aquí el dilema de los partidos; transitar de una lógica de mercado político sustentada en el acuerdo palaciego, al ejercicio participativo y de cooptación de votos a partir de un programa doctrinario claro. PRI, PAN y PRD no han escapado a la vieja tradición del concordato subrepticio como modalidad de negociación política propia del SPM, pero tampoco lo pueden hacer al reclamo generalizado de configurarse y actuar como organizaciones al margen de la tutela estatal, que respondan al interés público de sus miembros o simpatizantes. En este punto sin retorno se encuentra hoy día la disyuntiva de los partidos políticos surgidos a la luz del trance electoral de 1994.

CITAS:

Notas

[*] Profesor-investigador del Depto. de Sociología, UAM-A.

[1] En el artículo de Rubén R. García intitulado "Tripartidismo y nueva geografía electoral" publicado en El Cotidiano, número 65, se analiza la regionalización de las preferencias electorales y la forma que comienza a delinear el tripartidismo en México.

[2] Para esta caracterización véase Sartori, Giovanni, Partidos y sistemas de partidos, Alianza Universidad, Madrid, 1992, pp. 275-287.

[3] En ese sentido, compartimos la idea de Héctor Aguilar Camín, quien dice: "El PRI está lejos de ser el cadáver que muchos dicen, pero es una fuerza histórica en retirada, una pirámide menguante, cuya sobrevivencia se explica, entre otras cosas, por la falta de un sustituto atractivo, es decir, porque los partidos de oposición no se han vuelto una opción nacional convincente para suplir al PRI". Aguilar Camín, Héctor. "La multiplicación de los panes", en Proceso, núm. 961, 3 de abril de 1995, p. 51.

[4] Tomado de Aguilar Camín, Héctor, Op. cit.

[5] Como lo reconoce el Secretario General del PRI, Pedro Joaquín Coldwell, quien señala: "En algunos países como consecuencia de movimientos revolucionarios, los partidos triunfadores dieron forma al Estado. En México, se dio el caso inverso, fue el Estado revolucionario el que se vio en la necesidad de crear a un partido político que le sirviera de sostén, le permitiera destruir el antiguo orden y realizar la transmisión pacífica del mando", suplemento Enfoque, diario Reforma, núm. 67, 2 de abril de 1995, p. 4.

[6] Así fue expuesto por sus militantes durante la celebración del 66 aniversario del partido, el 4 de marzo de 1995.

[7] Entre los principales defensores de cada una de las propuestas presentadas en el Consejo Nacional del PRD tenemos los siguientes: pacto político sin que sea prioritaria la cuestión económica (Porfirio Muñoz Ledo y Pablo Gómez); diálogo tomando en cuenta crisis económica y reforma política (Heberto Castillo, Juan Guerra, Jesús Ortega, Jesús

Zambrano); diálogo con cambio en política económica y reestructuración de gabinete (Mario Saucedo y Rosa Albina Garavito), La Jornada, 25 de marzo de 1995, p. 18.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: México 1995: Una Estabilización de Choque con Credibilidad Nula

AUTOR: Hugo J. Contreras Sosa [*]

SECCION FIJA: Economía Nacional

ABSTRACT:

Aunque el cambio de estrategia que la devaluación inició ha sido ya caracterizado como parte de una estabilización frívola, no es ocioso reiterar que el país transitó de manera accidentada de la credibilidad imperfecta, que genera entre otras cosas distorsiones intertemporales, a la credibilidad nula, que alienta la conducta especulativa de los agentes en virtualmente todos los mercados -pero muy especialmente en los de cortísimo plazo (o en tiempo real), como son los financieros. Y eso es lo que da sentido al abandono de la ortodoxia gradualista practicada durante la última semana de diciembre, y todo enero y febrero, por la ortodoxia de choque abierta en marzo: hacer creíble la estabilización.

TEXTO:

Tanto en el medio académico como en el gubernamental o en el privado, los proponentes de la devaluación del peso como salida para la economía mexicana han quedado en público entredicho. No sólo fueron incapaces de prever la situación de caos que la variación cambiaria abrupta provocaría en los mercados financieros, sino que desatendieron sus impactos sobre el propio desempeño macroeconómico de corto plazo y sus altísimos costos sociales.

De diciembre de 1994 a marzo de 1995 los indicadores críticos presentaron resultados funestos: el alza cambiaria nominal alcanzó alrededor de 100 por ciento, la inflación anualizada (a diciembre de 1995) ronda los 80 puntos, las tasas de interés se fueron a las nubes, el empleo usando cualquier ponderador se ha desplomado en términos absolutos y relativos y, por si eso fuera poco, las reservas internacionales sólo se han recompuesto por endeudamiento gubernamental con el exterior.

Resulta pertinente, en este escenario sombrío y con expectativas nada halagüeñas para el mediano plazo, intentar un encuadre conceptual, más que cuantitativo, que permita analizar, en primer término, cuál fue el diagnóstico de la economía y la arquitectura de la política monetaria; el radical cambio de estrategia que implica el choque de demanda recién anunciado por el gobierno federal, en segundo; y algunos problemas asociados tanto al modelo hoy en jaque como al que parece perfilarse, en tercero y último. No es otra la intención del presente trabajo.

El diagnóstico y la política monetaria

El fracaso de los pronósticos respecto del desempeño de corto plazo de la economía mexicana no es fortuito: embona con un diagnóstico desacertado de la situación prevaleciente y con un primer conjunto de medidas cuya impotencia no se encuentra ya a

debate. Pero debe distinguirse que dicho fracaso tuvo dos orígenes aparentemente opuestos y dos niveles de responsabilidad no equiparables.

Desde la academia, el yerro de diagnóstico se reprodujo a través de lo que en otro lugar he llamado "la vertiente inconformista" [1], que propaló la especie de que un enorme déficit en cuenta corriente y un tipo de cambio "sobreevaluado" estaban sofocando la inversión productiva y el crecimiento. Esta idea, por añadidura, se apoyó en una caracterización inapropiada de la política monetaria y de las similitudes y diferencias entre una estrategia estabilizadora heterodoxa y una ortodoxa.

La tesis central de los inconformistas va más o menos así: aunque con tendencia bajista, el diferencial inflacionario entre México y su principal socio comercial, Estados Unidos, presionó hacia una devaluación no programada del peso mexicano frente al dólar, y al no aceptarse este movimiento cambiario masivo se generaron déficit de cuenta corriente cuya cobertura en divisas requirió altas tasas de interés -a fin de atraer ahorro foráneo- con el consecuentemente magro desempeño de la inversión real, del producto y del empleo.

El fundamento conceptual de esta interpretación, como resulta evidente, fue una teoría inflacionaria para la determinación del tipo de cambio, teoría que, por otra parte, ha visto mermada su capacidad explicativa a medida que nos alejamos más y más de la era post-Bretton Woods. Vía la liberalización comercial y financiera, y las nuevas tecnologías informáticas, por poner un ejemplo, se han reducido las denominadas "transacciones en falso" y ya el volumen de comercio se colapsó como indicador de la posición cíclica de los países.

En el ámbito monetario y cambiario los inconformistas sostuvieron que el banco central no hacía otra cosa que seguir las prescripciones de Milton Friedman, lo que equivalía a afirmar que la oferta monetaria era exógena (es decir, controlable por el instituto emisor) y que la paridad del peso frente al dólar dependía plenamente del mercado. En un marco tal la inflación dependería del crecimiento de los agregados monetarios y la causalidad iría del dinero a los precios.

Nada más lejos de la situación mexicana durante el período salinista. La política monetaria, excepto por una intensa actividad de esterilización, se rigió por el enfoque monetario de balanza de pagos, lo que implicó que entre la oferta de dinero y el régimen cambiario se diera un vínculo analítico de otra naturaleza; amén del hecho ostensible de que la paridad era determinada por el Banco de México dentro de una banda estipulada por períodos.

En realidad, los rasgos que durante el período 1988-1994 acotaron la gestión macroeconómica mexicana, desde una óptica monetaria, fueron tres: 1) tipo de cambio predeterminado, 2) intensa movilidad de capitales y 3) dados 1 y 2, capacidad directa del público para variar su acervo monetario. Los tres rasgos, como es obvio, lo son de una economía pequeña y abierta.

Así, la compra de valores gubernamentales por el banco central inyectaba liquidez al sistema y, al bajar las tasas de interés, deterioraba la balanza de capitales (puesto que acortaba el diferencial de rendimiento financiero) y deterioraba la balanza comercial

(puesto que el nivel de actividad se elevaba, llevando al alza las importaciones). El proceso mermaba el nivel de las reservas internacionales hasta que la oferta de dinero retomaba su nivel previo a la expansión crediticia.

Esto significa que dicho proceso conllevaba un cambio transitorio en la liquidez y un cambio más o menos permanente en la composición de la oferta monetaria -en favor de su componente interno (el crédito) y en detrimento de su componente externo (las reservas). Colofón: en economías como la mexicana -pequeñas, abiertas y con tipo de cambio predeterminado- la oferta monetaria era, a todas luces, endógena.

De modo que si bien los inconformistas trataron de erigir un diagnóstico crítico del estado y funcionamiento de la economía, un diagnóstico que quiso ser distinto al gubernamental, ni la afirmación de que el tipo de cambio estaba sobrevaluado, ni la aseveración de que el Banco de México seguía una política monetarista "a la Friedman" tienen sustento firme y contribuyen tan sólo a prescribir salidas falsas, como la devaluación siempre propuesta.

Desde la esfera decisional del gobierno, el diagnóstico se construyó, virtualmente, como réplica a la vertiente inconformista. Esa réplica gubernamental planteaba algo como esto: el déficit en cuenta corriente no obliga a una devaluación brusca del peso porque a) no se origina en un desequilibrio de finanzas públicas, b) está siendo financiado por flujos positivos de capital (que cierran la brecha ahorro-inversión del sector privado) y c) en el fondo, es indispensable, después de más de una década de recesión.

Porque de otra forma no se estaría adquiriendo maquinaria capaz de dejar atrás la obsolescencia de la planta industrial, que es la otra cara de la competitividad externa. Además, se afirmó, si el comportamiento del mercado de divisas no fuera positivo, no habría (como, en efecto, hubo hasta 1993) acumulación neta de reservas internacionales. Y todo ello sin incluir el desenvolvimiento de los términos de intercambio ajustados.

Esta concepción fue expuesta y desarrollada por el conjunto del gabinete económico y la Presidencia de la República en múltiples foros y documentos. Lo llamativo del caso es que, si bien recogen más elementos que las inconformistas, las aseveraciones gubernamentales se detenían siempre allí donde comenzaban los aspectos problemáticos para el régimen. Y de manera recurrente, por lo menos dos de ellos, aun siendo medulares, escaparon al bisturí inconformista.

El primero de los aspectos problemáticos radica en que, si bien podría argumentarse -como lo hacía el gobierno- que la causalidad corre de dentro hacia fuera, es decir, de la brecha ahorro-inversión (del sector interno) hacia el déficit en cuenta corriente (el sector externo), no se consideró un problema de asimetrías: la velocidad de ajuste sectorial no es idéntica.

Por ejemplo, la inversión de cartera equivalía en 1989 al 15% de toda la inversión extranjera (490 millones de dólares sobre 3,530 millones) y en 1993 abarcaba ya el 85% (28 mil millones de dólares sobre 33 mil, según datos preliminares). O sea que el capital foráneo era mayoritario y crecientemente de alta volatilidad, mientras los contratos que cerraban la brecha desde el lado real de la economía eran más largos.

Cuadro 1. México: Inversión Extranjera Directa y de Cartera, 1988-1993 (En Miles de Millones de Dólares)

El segundo aspecto problemático, íntimamente conectado con el anterior (y con el carácter endógeno de la oferta monetaria), es que la política de esterilización entrañaba un par de riesgos mayúsculos. El primer riesgo consiste en que la afluencia masiva de capitales se neutralizaba emitiendo deuda pública en montos cada vez más grandes, presionando al alza las tasas de interés, disparando el costo fiscal y dibujando el fantasma del incumplimiento o del impuesto inflacionario.

El riesgo número dos, del mismo segundo aspecto, era que la proporción de deuda pública respaldada por activos internacionales disminuía con el propio crecimiento de la deuda y el uso de las reservas para solventar los déficit en cuenta corriente. En 1993 los Certificados de la Tesorería (CETES) representaban casi el 100% de las reservas internacionales netas, y el agregado monetario M3, que incluye a los CETES, era seis veces más grande que las reservas [2].

Puede sostenerse, por tanto, que el corto plazo tensaba los mercados financieros contrayendo el mercado de deuda ya en 1994. Lo cual explica que, durante ese año, cada trimestre se duplicara la proporción de Bonos de la Tesorería (Tesobonos) dentro del conjunto de papel gubernamental. Habida cuenta del alza de tasas de interés en Estados Unidos, un instrumento de cobertura se convirtió en la única vía para retener capital y en símbolo de una estabilidad financiera precaria.

El cambio de estrategia

Así las cosas, el país entró a una fase de turbulencia política entre las élites, con su correlato en el costo del dinero. La tasa interbancaria nominal (TIIP) oscilaba alrededor de 10% en febrero de 1994 y se colocó arriba de 22% en mayo. A fin de que las tasas de interés no repuntasen más y asomase la recesión en pleno año electoral, la salida de capitales fue compensada con emisión monetaria. El crecimiento del crédito neto rompió su tendencia observada en el lustro previo. Por eso el cambio de estrategia fue presentado por el gobierno como paso necesario, guardando un silencio ominoso respecto de la conducción de la política monetaria. Dado que los dólares se compran con pesos, es obvio que a partir de marzo y hasta diciembre de 1994 la política monetaria no fue consistente con la cambiaria. En aras del crecimiento económico en un año político, la primera se ocupaba de amarrar las tasas de interés mediante la expansión crediticia y hacía la segunda insostenible.

En la medida en que la tarea cardinal del Banco de México no es propiciar el crecimiento económico sino mantener el poder adquisitivo de la moneda, puede sostenerse que, con el enjuague de la autonomía como recurso, se violó durante un largo rato la letra constitucional [3].

Y, paradójicamente, la única garantía de que tal violación no se repita en 1995 viene de fuera, de los acuerdos firmados con el gobierno de Estados Unidos y con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Antes de considerar las implicaciones de éstos bien vale la pena especular un poco sobre cómo se da el doble viraje de política cambiaria de diciembre,

o al menos tratar de ir más allá de la tautología archisabida: que el Banco Central no pudo sostener la paridad predeterminada del peso frente al dólar porque no había reservas internacionales suficientes, en lugar de responder por qué no había reservas. ¡Cómo puede un banquero central autónomo perder más de 20 mil millones de dólares y, ante sí y ante el país, seguir en el cargo!

El doble viraje de política cambiaria, desde un punto de vista de políticas públicas, no se dio en el vacío. Y no sólo estuvo precedido por la pugna doméstica entre los inconformistas y el gobierno; hubo también disputas internacionales. Y es por ahí por donde es posible especular con provecho, puesto que una de ellas contó con personalidades y sugerencias que hoy, al interior del congreso estadounidense, están en la picota republicana.

Vayamos al grano. Uno de los líderes intelectuales de la receta devaluatoria para México lo fue, sin duda, el economista de origen alemán, Rudiger Dornbusch, profesor en el Tecnológico de Massachusetts (MIT) y famoso en los medios políticos e intelectuales nativos por sus lazos de amistad personal con Pedro Aspe, a la sazón secretario de Hacienda, y Luis Téllez Kuenzler, hoy cabeza de la Oficina de la Presidencia de la República.

Pues bien, el primer semestre de 1994 Rudiger Dornbusch, en coautoría con Alejandro Werner, presentó un sonado documento que alertaba sobre la insostenibilidad de mantener por más tiempo la paridad peso-dólar como ancla antinflacionaria [4]. Si bien se sometió al escrutinio de un panel especializado, el documento contó con dos comentaristas principales: Guillermo Calvo, del equipo editor de los Staff Papers del FMI, y Stanley Fischer, del Banco Mundial y de la dirección del mismo Fondo.

Modelando un enfoque de equilibrio -que identificaba los efectos de la liberalización del comercio exterior y de los flujos de capital sobre el tipo de cambio real- y un enfoque alternativo -centrado en la mecánica de una estabilización con política de ingresos-, Dornbusch y Werner construyen una matriz de opciones de política que, de una u otra manera (dado el examen que precede a la matriz) lleva a la conclusión de que se requiere devaluar el peso.

Con apoyo del Pacto, una devaluación de 20% es su "estrategia preferida", puesto que reduciría el déficit comercial casi a cero; una devaluación mayor dentro de la banda sería otra salida si el problema no fuese considerado de gravedad. Descartado el Pacto, recomendaban una devaluación de 20% y políticas fiscales y monetarias contractivas. Lo importante era actuar de inmediato, incluso aflojando un poco en la lucha contra la inflación, a fin de que el problema no se saliera de control.

Planteando que los problemas macroeconómicos de México eran mucho más serios y de "solución" menos traumática, Guillermo Calvo criticó entonces el sorprendente simplismo de las conclusiones de Dornbusch y Werner: una devaluación a la Dornbusch-Werner sembraría las semillas de la destrucción, porque resolvería la sobreapreciación cambiaria en el corto plazo sólo para dar paso, posteriormente, a nueva apreciación e inflación incrementada.

Por cuanto implicaría un retorno a las políticas discrecionales, el mismo mecanismo que provocó el desalineamiento cambiario volvería a activarse. "La propuesta Dornbusch-Werner es doblemente dañina porque la credibilidad de la política no ha sido plenamente establecida en México" [5] y las fuerzas que han ayudado a mantener el "equilibrio" podrían disiparse de la noche a la mañana.

Un camino transitable para eludir tal escenario sería la compra de los papeles de deuda gubernamentales mexicanos en manos privadas por el Tesoro de los Estados Unidos. Esto desalentaría una posible corrida especulativa evitando la devaluación o un cambio en las políticas. El Tesoro, bajo un compromiso público mexicano de profundizar en las reformas ya iniciadas, está preparado para tal eventualidad, pero sólo la ha evaluado en relación con desarrollos políticos.

El pronóstico de Calvo fue, incluso, más lejoso. Una devaluación de 20% fuera de la banda alteraría el valor real de la deuda pública y haría muy difícil para cualquier agencia del gobierno estadounidense enfrentar una corrida contra el peso. Bajo cualquier supuesto, además, una circunstancia tal empeoraría los niveles de bienestar de la población y disminuiría hasta niveles insospechados la credibilidad de la política macroeconómica.

El otro comentarista del paper fue, como quedó asentado arriba, Stanley Fischer, quien ha trabajado larga e intensamente con Rudiger Dornbusch y es en la actualidad el director-gerente interino del FMI. Fischer, en un tono claramente elogioso y -en lo fundamental-coincidente, comenzó por destacar una recomendación de Dornbusch y Werner respecto de poner a flotar el peso y abandonar la política de pactos.

La idea de Fischer era que el gobierno mexicano buscara un mayor desliz de la banda sin romper el Pacto, pero en cuanto las fuerzas del mercado forzaran la devaluación habría que sacar provecho de ella. A Fischer, en esa misma tónica, la credibilidad resaltada por Calvo le pareció un concepto más bien resbaladizo que no debería de sobreestimarse puesto que, como el ejemplo brasileño muestra, no ha sido una buena guía para comprender la conducta de la inversión extranjera en los años noventa.

¿Cuál sería el razonamiento subyacente? Dado que los sindicatos no aceptarían una gran devaluación real, es decir, una fuerte devaluación nominal acompañada de incrementos salariales mucho menores, el gobierno debería acordar -"en secreto, claro" [6]- una devaluación de 10 a 15%. Si ningún acuerdo es posible, entonces deberá buscarse una devaluación que "fracase". Una devaluación "exitosa" es lo último que debe obtenerse. ¿Por qué? Porque una devaluación "exitosa", socialmente aceptada, implicaría mayor inflación (puesto que el tipo de cambio era el ancla nominal de los precios) y menor crecimiento (puesto que las tasas de interés subirían para mantener su rendimiento real). Una devaluación "fracasada", en cambio, mandaría a los inversionistas un mensaje "de reluctancia" (respecto de la decisión tomada) y plantearía una emergencia que permitiría llamar a la unidad nacional a los sindicatos y a los partidos políticos, amén de que legitimaría una corrección masiva, de choque, en la economía mexicana.

A la luz de lo acontecido de diciembre de 1994 a la fecha, surge la interrogante de hasta dónde la estrategia de Stanley Fischer tiene responsabilidades que afrontar en el desastre

económico prevaleciente. Pudiera no ser casual que el FMI haya aplaudido de inmediato tanto la ampliación de 15.3% de la banda cambiaria como la flotación posterior en diciembre, y que comprometiese, con celeridad que sorprendió a propios y extraños, una enorme cantidad de recursos en una operación financiera de muy corto plazo.

Más aún, después de acordar con México 17 mil 800 millones de dólares no puede decirse que la propia estructura financiera del Fondo haya salido ilesa. De la parte convertible de sus cuotas totales, equivalente a algo así como 62 mil 500 millones de Derechos Especiales de Giro (DEG) descontado el paquete mexicano, hay que restar apoyos ya firmados a otros países en problemas. Eso arroja los "recursos utilizables no comprometidos", que ascienden a 48 mil millones de DEG.

Por acuerdos especiales, el FMI puede recurrir, en emergencias, a una línea de crédito de los países industrializados por 17 mil millones de DEG y a otra de Arabia Saudita por 1.5 mil millones de la misma unidad fiduciaria; o incluso vender su oro por un valor aproximado de 39 mil millones de dólares. Pero a eso habría que restar 29 mil millones de DEG por el llamado "tramo de reserva" de los países miembros -que no es otra cosa que el derecho de los países a disponer sin cortapisas de una parte de su cuota al Fondo.

No resulta extraño, en un cuadro tan complejo de activos y pasivos, que la función de prestamista internacional de última instancia que le fue conferida al Fondo hace medio siglo esté hoy, dado el nuevo mundo de capitales de corto plazo, bajo severo cuestionamiento. Una de las propuestas atinentes es la de enfatizar la relación riesgo-rendimiento en que se basan las decisiones de inversión privadas [7], a fin de que no se gesten mecanismos institucionales de apoyo que relajen las políticas y fomenten nuevas crisis.

En síntesis, desde un punto de vista más o menos técnico, el FMI "no podría trabajar con muchos Méxicos más" [8] y, desde un punto de vista político, es "ampliamente sospechoso de haber favorecido la devaluación" [9], por lo que el Comité Bancario del Senado estadounidense le investiga ya (como investiga al propio Tesoro y a otras ramas del Ejecutivo). El cambio de estrategia mexicano pareciera, entonces, haber mancillado varias honras intelectuales más allá del Río Bravo.

Gráfica I. Tasas de interés a Tres Meses de México y Estados Unidos y Tipo de Cambio Nominal.

La credibilidad y el nuevo modelo

Sólo después de que la devastación económica hubo alcanzado proporciones grotescas, cuando la estrategia Fischer se encontraba en su segunda fase (la de subsanar los desequilibrios), el gabinete económico mexicano tomó nota de su rotundo fracaso. El desdén por la credibilidad mostrado también por los émulos del director-gerente interino del Fondo trocó en su contrario y todas las manifestaciones públicas de las autoridades tomaron, precisamente, ese camino.

Tanto las opciones de política cambiaria como la monetaria comenzaron a leerse con el "nuevo" tamiz. Ariel Buira, subgobernador del Banco de México, afirmó que el bajo nivel de reservas era un indicador de la escasa credibilidad: si mañana fijáramos el peso frente al dólar, cualquiera que fuese el valor que eligiésemos, probablemente sucumbiría víctima de un ataque especulativo inmediato; si se reinstalase el régimen que permitía al peso flotar entre límites móviles, el mercado lo derrumbaría [10].

Las altas tasas de interés, según el banco central, no estarían en función de la política monetaria en sí, sino del riesgo percibido de invertir en México. Y el remedio clásico de estrechar la política monetaria para frenar la caída del peso sería impracticable porque la venta de papel gubernamental estaría bloqueada. Así que la tasa de crecimiento de la base monetaria tendrá que ser la variable a contraer mientras dure el escepticismo de los mercados financieros.

En efecto, contra una inflación esperada de 42% para el cierre de 1995, el crédito interno neto será de 10 mil millones de nuevos pesos, lo que supone un alza de 17% en la base monetaria. Esta trayectoria conservadora se explica por el deseo oficial de que los impactos inflacionarios de la flotación no vayan más allá del primer semestre del año en curso, objetivo que no está claro si se conseguirá después de que la devaluación nominal ha tocado un techo de casi 100%.

Y la cosa se pone peor si incorporamos los 30 mil millones de dólares iniciales en Tesobonos. Al estar denominados en la divisa clave, pero redimirse en pesos, crean un problema de primera magnitud. La cantidad de pesos a entregar por ellos, por un lado, casi se duplicó; y su salida en avalancha de la economía mexicana, por otro lado, eleva la demanda de dólares y distorsiona el mercado de divisas. Así es como debe entenderse el muy reciente ofrecimiento del Banco de México de redimir los Tesobonos directamente en dólares.

En todo este panorama no hay que perder de vista que las cifras antedichas, dadas a conocer en el novísimo paquete financiero de marzo de este año, son revisiones a la baja de anuncios previos, realizados entre diciembre de 1994 y febrero de 1995, por lo que deben leerse como lo que son: mudos reconocimientos de que la política estabilizadora zedillista había subestimado, en mala hora para los trabajadores, la apabullante dimensión de una crisis de confianza.

El que una política de estabilización de corte ortodoxo sustituya a una de corte heterodoxo no tiene por qué ser traumático en sí mismo. Puede incluso ser ventajoso. Pero no hay duda de que la pésima instrumentación mexicana amplificó los círculos viciosos: a) impuso post factum un costo base de 51 mil millones de dólares, cuyas implicaciones sociopolíticas todavía están por verse y b) alteró radicalmente el modus operandi de diversas variables líderes de la economía (véase Cuadro 2).

Cuadro 2. Estabilización Mexicana Octubre de 1987-Abril de 1995

Aunque el cambio de estrategia que la devaluación inició ha sido ya caracterizado como parte de una estabilización frívola [11], no es ocioso reiterar que el país transitó de manera

accidentada de la credibilidad imperfecta, que genera -entre otras cosas- distorsiones intertemporales, a la credibilidad nula, que alienta la conducta especulativa de los agentes en virtualmente todos los mercados -pero muy especialmente en los de cortísimo plazo (o en tiempo real), como son los financieros. Y eso es lo que da sentido al abandono de la ortodoxia gradualista practicada durante la última semana de diciembre, y todo enero y febrero, por la ortodoxia de choque abierta en marzo: hacer creíble la estabilización. Baste recordar que, como Allan Drazen y Paul Masson lo han destacado, una explicación de la rapidez e impredecibilidad de los ataques especulativos es que una tasa predeterminada es sostenible mientras los especuladores crean que el gobierno, por encima de los costos en tasas de interés y en producto, está dispuesto a defender el régimen cambiario.

Eventos sorpresivos, no obstante, pueden reducir la credibilidad y convertir en exitoso un ataque especulativo. De marzo a julio de 1994, por ejemplo, los disturbios políticos nacionales presionaron al alza las tasas de interés de los CETES pero el tipo de cambio nominal casi no fue impactado. El lío surge del hecho antes comentado de que, mediante intervenciones constantes en el mercado de divisas, sólo parcialmente se permitió a las tasas de interés absorber estos choques.

Con un modelo económico tan vulnerable resultaría estrambótico que la primera potencia capitalista del mundo se creyese el cuento de la intensa dependencia mutua. Aun asumiendo que el ajuste externo ocupa un lugar preponderante en la estabilización de choque ya iniciada, la carga que la debacle mexicana trasladará al sector real de la economía de Estados Unidos no debiera sobrepreciarse ni traslaparse en los niveles macro ni regional.

Desde una perspectiva estadounidense macro, la importancia comercial de México ha sido creciente pero limitada desde 1983. En 1994, un año clímax de esta tendencia, alrededor de 10% de todas las exportaciones de Estados Unidos fueron a México y alrededor de 7% de sus importaciones llegaron de México, sólo que tanto unas como otras no alcanzaron siquiera el punto porcentual en el Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos. Y si el recorte programado en la cuenta corriente mexicana por 14 mil millones de dólares se consiguiera y, a la vez, fuese absorbido sólo por Estados Unidos, su PIB se reduciría en apenas dos décimas de punto en 1995.

Gráfica II. Exportaciones a México e Importaciones Desde México Como Parte del PIB de Estados Unidos.

Por el lado regional existen tres estados de la Unión que serían los más afectados: Texas, Arizona y California. Si bien Texas no pertenece al Doceavo Distrito su relevancia no está en duda, al ser el de mayores exportaciones a México como porcentaje de su producto (poco más de 3%). Arizona y California, por su parte, son los dos únicos estados cuya relación exportaciones a México-producto es mayor al promedio nacional: casi 2 y 1 % contra 0.6; el primero está expandiéndose rápidamente y el segundo inició su recuperación.

Gráfica III. Exportaciones a México Como Parte del PIB Estatal. por Ciento.

El nuevo modelo, por último, deberá afrontar el problema de la política cambiaria. "Los efectos de la devaluación fueron mucho más dramáticos y dañinos de lo que sus impulsores

predijeron" [12], al margen de su mayor o menor solvencia teórica y técnica. "El debate es importante para la política de desarrollo a nivel mundial. Si la devaluación se convierte en la panacea de moda los flujos de capital a las naciones en desarrollo se secarán inevitablemente" [13].

Por eso "los mexicanos y los inversionistas internacionales están esperando un modelo monetario simple que haga tanto como sea posible para eliminar las trampas burocráticas y la especulación contra el valor del peso" [14]. Y es ya del dominio público que, entre la opción argentina y la chilena, las autoridades mexicanas parecen inclinarse por esta última. Eso, al menos, hace obligados algunos comentarios muy puntuales al respecto.

Lo primero es dar, siguiendo a David Asman, el editor de la columna "Las Américas" de The Wall Street Journal, una versión simplificada del funcionamiento de la no tan comprensible política cambiaria chilena. Ella se basa en dos tipos de cálculo: 1) se obtiene, por un lado, la paridad del peso en relación con una pequeña canasta comercialmente ponderada de divisas "duras" (el dólar pesa 45%, el marco 30 y el yen, 25%), y 2) se obtiene la diferencia de la inflación local en relación con la inflación de los países contemplados en la canasta. El peso se negocia entonces dentro de una banda de 10% (Véase Cuadro 3).

Cuadro 3. Chile: Composición de la Canasta Relativa de Monedas (CRM) de Acuerdo a la Paridad de Noviembre 28 de 1994, Cuando un Dólar era Igual a 418 Pesos.

Como muchos economistas chilenos reconocen, no es seguro que la metodología de cálculo (expuesta en el Cuadro 3) sea comprensible para el hombre de la calle o para no pocos economistas. Su éxito depende de la confianza de los inversionistas más que de cualquier otra cosa, pero también de controles. Estos consisten en que las ganancias en divisas por el comercio exterior deben depositarse en el banco central y las ganancias de los inversionistas extranjeros, antes de remitirse a sus países de origen, deben mantenerse un año dentro de Chile.

México no tiene sino en el papel un banco central autónomo y carece de controles. ¿Serían deseables y funcionarían los controles cambiarios en México? Sin entrar al asunto de su deseabilidad, todo parece indicar que no funcionarían. Las razones que se aducen son diversas: que la gigantesca frontera con Estados Unidos no facilitaría los controles, que no existen los enormes fondos de seguridad social de carácter privado que sí hay en Chile, que aquí los administradores de fondos no están obligados a colocar alrededor de 50% en instrumentos de largo plazo.

En lo que atañe a su permanencia por un año al menos, esa no es más que una salida falsa para la retención de los capitales, porque una vez descontado el período inicial (el 1, digamos) es posible, sin mayores trámites, salirse al período siguiente (en el período 2, por seguir con el símil) o en cualquier otro (el período n). Y si en el período n, por poner un ejemplo, un choque de tasas de interés reales alcistas en las metrópolis financieras sacude a los mercados emergentes la salida de divisas podría sumar todo el capital acumulado menos el período en curso (el acumulado durante $n - 1$).

Más en general, se argumenta que el gobierno chileno ha reducido al mínimo las regulaciones excesivas y los costos de transacción y ha aumentado la confianza del público, en tanto que en México, aún con la privatización de las redes de cobertura social, difícilmente se retendría el ahorro cuando la reciente devaluación validó conductas especulativas y golpeó a quienes habían creído en los compromisos gubernamentales. Así, la palabra clave es la misma: credibilidad.

Antes de cerrar estas reflexiones, no obstante, es menester dejar abierta una interrogante que conduciría a un replanteamiento de varios de los tópicos ya trabajados. ¿Hasta qué punto se han borrado hoy las dos características que diferenciaban a las corrientes de capital de corto plazo de las de largo, esto es, la volatilidad y la predictibilidad? La investigación de frontera al respecto [15] pareciera estar arrojando conclusiones excitantes. Pero el tema amerita estudiarse por sí mismo.

CITAS:

Notas

[*] División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía. UNAM.

[1] Contreras. Hugo y Eliezer Morales, "Aspectos del sector externo mexicano, 1988-1994", Economía informa, núm. 234, FE-UNAM, enero 1995. Fe de erratas tipográficas en el núm. 235 (pág 52), correspondiente al mes de febrero.

[2] Calvo, Guillermo, "Comments", Brookings Papers on Economic Activity 1, 1994.

[3] Contreras, Hugo J., "México 1995: la política macroeconómica a debate", Economía informa, núm. 236, FE-UNAM, marzo 1995. Fe de erratas tipográficas en el núm.237 (pág. 52), correspondiente al mes de abril.

[4] Dornbusch, Rudiger y A. Werner "México: Stabilization, Reform, and No Growth", Brookings Papers on Economic Activity 1, 1994.

[5] Calvo, Guillermo, Op. cit.

[6] Fischer, Stanley, "Comments", Brookings Papers on Economic Activity 1, 1994.

[7] The Economist, "Hazardous morals" y "The Fund's sums", febrero 11, 1995.

[8] Ibidem.

[9] Asman, David, "Complex Models Won't Stop Mexico's Peso From Tumbling", The Wall Street Journal, febrero 17, 1995, p. A11.

[10] Crawford Leslie, "Peso policy dilemma dogs Mexicans", Financial Times, febrero 17, 1995, p. 5.

[11] Contreras, Hugo, Op. cit.

[12] Bartley, Robert, "Money and More: a Mexican Mural", The Wall Street Journal, marzo 13, 1995, p. A18.

[13] Ibidem.

[14] Asman, David, Op. cit.

[15] Claessens, Stijn, M. Dooley y A. Warner, "Portafolio Capital Flows: Hot or Cold?", The World Bank Economic Review, vol. 9, núm. 1, enero, 1995.

Num de Doc: 1232

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Resultados Económicos de la Administración Salinista

AUTOR: Eduardo Loría Díaz [*], Marco Antonio González []**

SECCION FIJA: Economía Nacional

EPIGRAFE:

Es una leyenda sobre un brujo que tenía un aprendiz.

Era un muchacho muy listo y ansioso por aprender el oficio.

Por desgracia, empezó practicando uno de los mejores trucos de magia sin aprender primero cómo controlarlo [1].

ABSTRACT:

Este sencillo epígrafe bien puede reflejar lo ocurrido en nuestro país a raíz del experimento neoliberal aplicado en México desde 1983, pero en particular a la intensidad con que se aplicó en el pasado período sexenal, en el cual se siguieron con toda diligencia los lineamientos de esa ideología [2].

TEXTO:

Introducción

De esta suerte, consideramos que cualquier intento de evaluación del desempeño de las variables sociales y económicas del sexenio salinista, tiene que partir necesariamente de una revisión del programa neoliberal, debido a que este fue el esquema teórico que en todo momento definió la política económica seguida en ese período.

Si bien es cierto que en la administración salinista se obtuvieron algunos logros económicos como reducir y estabilizar los precios y corregir el balance del sector público, también lo es que estos resultados se obtuvieron justamente a costa del severo sacrificio del resto de, las variables socioeconómicas y, por ello, constituyen una buena base explicatoria de los problemas integrales que actualmente aquejan a nuestra nación y determinan en gran medida la dinámica que seguirá la sociedad mexicana en el mediano y largo plazos.

A simple vista, los resultados finales del proyecto neoliberal salinista arrojan resultados francamente alarmantes en las principales variables económicas pero particularmente en aquellas que conforman el sector externo de la economía nacional.

En esta línea de argumentación, el objetivo central de este artículo es analizar el desempeño de las principales variables socioeconómicas en el período 1988-1994, con lo cual se pretende hacer un balance general del desenvolvimiento de la economía mexicana

y, con ello, proporcionar los elementos básicos para avanzar en una explicación de la más reciente crisis. Cabe advertir que por la dimensión del objeto de estudio no se hacen análisis detallados ni específicos de cada tema, pues muchos de los aspectos aquí tratados son motivo de investigaciones propias que exigen otro tipo de análisis más profundo que excedería el espacio aquí disponible.

Sector real

En gran medida, lo que ocurra en las variables que conforman este sector da cuenta final del éxito o fracaso de cualquier programa económico, en virtud de que son las que reflejan en forma más directa la evolución y el estado actual de los habitantes de una sociedad. En ese sentido, en esta primera parte nos centraremos en el examen de la evolución de tres importantes variables: producción, empleo y salarios.

Producción y empleo

Sin duda alguna, el dinamismo de la producción total y sectorial es determinante del resto de las variables de la economía. El crecimiento es una condición necesaria -aunque no suficiente- para que una sociedad pueda mejorar sus condiciones de vida y, con ello, pueda desarrollarse integralmente. Es necesario que los frutos del crecimiento se distribuyan de una manera que a la vez que mejore el consumo privado de las familias, aumente el capital social invertido y tienda a mantenerse equilibrada la balanza de pagos. Es decir, la condición de suficiencia requiere de una amplia visión de largo plazo que contemple en forma dinámica todas las variables sociales y económicas. Hay que advertir que la historia económica todavía no reporta ejemplos contundentes en que sin cumplirse la primera condición de necesidad (crecimiento), con sólo darse la segunda se avance en el desarrollo. En otras palabras, sin crecimiento es prácticamente imposible que una sociedad se desarrolle.

De esta forma, es clara la importancia que el crecimiento tiene para el desarrollo de la sociedad. Es por esto que uno de los objetivos fundamentales de la administración pasada fue recobrar el ritmo del crecimiento económico, el cual había atravesado por su peor etapa de las últimas décadas bajo la administración de De la Madrid (ver Cuadro 2).

Cuadro 2. México: Crecimiento del PIB y de la Inversión, Coeficiente de la Inversión y Elasticidad por Períodos, 1970-1994[H-]

Dentro del neoliberalismo el crecimiento económico se concibe como un resultado natural de la obtención y preservación de equilibrios básicos derivados de la libre operación de los mercados. En ese sentido, la lógica del enfoque ortodoxo establece que el equilibrio fiscal, la desregulación de los mercados y la apertura comercial, por sí mismos, corrigen las principales distorsiones que por décadas han afectado a la economía y, con ello, se genera una serie de beneficios, no obstante las notables asimetrías estructurales que existen entre las economías de Norteamérica. Dentro de este enfoque no hay perdedores en un contexto de libre comercio.

Si consideramos los últimos veinticinco años, distinguimos dos fases de crecimiento claramente distintas. En la primera (de 1970 a 1982, que corresponde al modelo de economía "protegida") el PIB creció a un promedio anual de 6%, mientras que en la segunda (de 1983 a 1994, correspondiente al modelo neoliberal) el crecimiento fue tan sólo de 2.2%.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se estableció que: "La estrategia económica del Plan tiene dos metas prioritarias: alcanzar una tasa de crecimiento cercana al seis por ciento anual y consolidar la estabilidad, hasta reducir el ritmo anual de aumento de los precios a un nivel comparable con el de nuestros socios comerciales". [3]

Como hemos mencionado, la inflación se redujo sustancialmente, y desde ese punto de vista se alcanzó el objetivo de estabilidad (ver Cuadro 1), pero el crecimiento económico entre 1989 y 1993 fue de sólo 2.8%, es decir, menos de la mitad de lo previsto en el Plan.

Cuadro 1. México: Índices de Inflación Anual y por Períodos, 1983-1993[H-]

Ciertamente la disminución de la inflación, que descendió entre 1989 y 1993 a un promedio anual de 14% (que contrasta con un promedio de 86.7% entre 1983 y 1988), dio una sensación de estabilidad a la economía nacional, pero en gran medida la baja tasa de inflación se logró castigando el crecimiento económico. Pero más preocupante aún es que la reducción progresiva del crecimiento del PIB que hemos señalado, se ha dado con una eficiencia cada vez menor de la inversión y una caída alarmante del ahorro neto [4].

Tal y como puede observarse en el Cuadro 2, en los últimos años el efecto de la inversión sobre el crecimiento ha sido declinante, lo cual indica que estamos en presencia de una muy preocupante pérdida de la eficiencia de la inversión en cuanto a su función de motor del crecimiento.

En efecto, en el período 1970-1982, con una inversión que anualmente crecía al 6.5% se obtuvo un crecimiento del 6.0%, mientras que en el período 1983-1994, con una inversión de 4.9 se obtuvo un crecimiento de tan solo 2.2%, es decir, la eficiencia de la inversión, medida por la elasticidad-ingreso de la inversión (última columna del Cuadro 2), descendió en poco más de 50%.

Esta circunstancia ha afectado de manera nada despreciable a la dinámica del empleo. Ello se puede ver con toda claridad a la luz de la evolución del PIB y del empleo total y de la industria manufacturera [5].

En efecto, como se puede apreciar con claridad en el Cuadro 3, desde 1990 en que la economía en su conjunto alcanzó la mayor tasa de crecimiento del período, el PIB total y el de la manufactura han venido sufriendo una caída importante, en particular en el empleo (sobre todo el de la manufactura), el cual ha tenido tasas negativas de crecimiento a pesar de que el dinamismo del producto, aunque cada vez menor, finalmente ha observado un repunte.

Cuadro 3. México: Crecimiento del PIB y del Empleo Total y de la Manufactura, 1970-1993 Tasas Medias de Crecimiento[H-]

En el sexenio de Salinas se crearon alrededor de 551,680 empleos remunerados, esto es, alrededor de 110,336 empleos anuales. Si consideramos que la población económicamente activa en promedio creció anualmente en 1 o 1.2 millones de personas, el déficit anual sería de poco más de un millón de personas; lo cual indicaría que al menos entre 1989 y 1994, 5 millones de individuos que ingresaron al mercado de trabajo no encontraron empleo, a pesar del repunte de la inversión y el producto. Esto nos indica que por lo menos en los últimos años, esa reducción en la eficiencia de la inversión se acompañó también de una fuerte caída en la capacidad de arrastre de fuerza de trabajo, así como igualmente se dio un encarecimiento importante de los puestos de trabajo [7].

Este resultado es preocupante en la medida en que el empleo es una variable fundamental en el proceso de desarrollo, debido a que su falta de dinamismo incide negativamente en todas las variables de la sociedad y es una fuente de desorganización y desestabilidad social y política.

Haciendo un análisis más detallado por sectores de actividad, se observa que hasta 1993 todos los tipos de empleo han caído, con excepción de los servicios y la construcción (véase Gráfica I). Sin embargo, destacan las reducciones espectaculares en el sector agropecuario y en la industria manufacturera, sectores clave en cualquier estrategia de crecimiento y desarrollo a largo plazo. Esta circunstancia ha cambiado sustancialmente la composición sectorial del empleo en los años recientes, destacando la fuerte caída de la contribución del empleo en esos sectores y la fuerte elevación del sector de la construcción. El resto, de alguna manera, ha mantenido estable su contribución relativa (ver Cuadro 4).

Gráfica I. México: Evolución del Empleo Sectorial, 1980-1993[H-]

Cuadro 4. México: Composición Sectorial del Empleo, 1988-1993[H-]

Salarios

Esta es otra variable importante a través de la cual se pueden evaluar los logros del sexenio anterior. En este espacio sólo nos referiremos al salario mínimo real, al salario medio real total y al del sector manufacturero. A primera vista, llama la atención que el primero ha continuado con la tendencia decreciente que inició desde mediados de la década de los setenta [8].

Por su parte los salarios medios [9], después de observar una caída tendencial desde 1982, iniciaron una franca recuperación a partir de 1988, en gran medida debido al aumento de la productividad media del trabajo y a que se está observando un fenómeno muy singular: cada vez se requieren menos trabajadores pero con mejores percepciones

medias. Ambos factores se entrelazan y constituyen una explicación más completa del fenómeno.

El despegue de la productividad ha dependido de varias causas. La primera se asocia a que la reducción de la planta laboral necesariamente impacta en forma positiva a la productividad media, siempre y cuando la producción caiga menos que el empleo. Por otro lado, la productividad ha crecido también debido a que este fenómeno de reducción de la fuerza de trabajo, a fortiori, intensifica el proceso productivo, en virtud de que la misma cantidad de acervos de capital se corresponde con menos mano de obra. Asimismo, la sobrevaluación del tipo de cambio estimuló la inversión y la importación de bienes de capital que conjuntamente intensificaron la función de producción, lo que a su vez estimuló la productividad. Por otro lado, no es despreciable el hecho de que la competitividad a que ha obligado la apertura externa y la liberalización de precios, ha exigido a las empresas realizar importantes cambios en su desempeño productivo.

Es conveniente en este punto hacer algunas anotaciones en relación con la evolución de salarios y productividad y su impacto sobre la distribución funcional del ingreso. Si bien hemos establecido que la productividad media ha crecido más que los salarios medios, esto no se ha traducido en un aumento directo y proporcional de ese excedente a la proporción de las ganancias respecto al producto. En parte, quizás debido a que la liberalización y a la consecuente competitividad que se ha dado en los años recientes, ha evitado que esto se diera como cuando la economía nacional se encontraba prácticamente cerrada.

Así, observamos que si bien desde 1976 tendencialmente ha aumentado la proporción de las ganancias en el PIB, a partir de 1990 esta variable comenzó a caer y colateralmente a recuperarse la proporción correspondiente a las remuneraciones del trabajo.

Esto, sin embargo, no significa que haya mejorado la distribución del ingreso ni que tampoco se hayan corregido o siquiera reducido los contrastes sociales. Lo que está reflejando, es en buena medida, lo que ya habíamos comentado en el sentido de que el sistema productivo está determinando una dinámica de menos trabajadores mejor pagados. Sin duda que esta tendencia -por lo demás preocupante- no indica que el problema de la marginación social vaya a resolverse, por el contrario, parecería indicar que cada vez más un grupo selecto de trabajadores es el que se está "beneficiando" de los frutos del escaso crecimiento. Esto por supuesto en el contexto de una política que ha ahondado las desigualdades sociales a niveles extremadamente peligrosos, y con pocas o nulas expectativas de que esta situación se pueda resolver en el mediano plazo. Como podemos apreciar en el Cuadro 5, la masa salarial ha perdido terreno de manera amplia en su participación en el PIB, lo que expresa fundamentalmente la pérdida de la capacidad adquisitiva de los trabajadores.

Cuadro 5. México: Ganancia y Masa Salarial Respecto al PIB, 1970-1993[H-]

Finalmente, es conveniente observar la dinámica de la distribución personal del ingreso a través de los resultados que arroja la encuesta ingreso-gasto para tres años de observación: 1984, 1989 y 1992.

Cuadro 6. México: Distribución del Ingreso por Deciles. Porcentaje de Ingreso, 1984, 1989 y 1992[H-]

Al calcular el coeficiente de Gini, que es un indicador estadístico de la equidad en la distribución del ingreso, observamos que ha habido un grave retroceso, en la medida que el valor de ese coeficiente pasó de 0.436 a 0.472 y a 0.4904 para los tres años en cuestión [10].

Asimismo, al analizar la distribución por deciles de hogar para esos mismos años, tenemos que se ha dado una concentración del ingreso exclusivamente en el decil X. Todos los demás han visto reducida su participación, aún los deciles superiores VII, VIII y IX.

El sector externo y la crisis actual

A pesar de su demagogia triunfalista, la administración pasada nos ha legado un cúmulo de problemas que apenas empiezan a asomar con la devaluación, la cual por otro lado, era una devaluación anunciada. Durante mucho tiempo, diversos analistas señalaron la necesidad de ajustar la moneda mexicana, mas el gobierno en su soberbia tecnocrática se resistió a ello, además, violentó las reglas de la estabilidad política al no asumir la responsabilidad sobre un problema que en rigor le correspondía, tal vez pensando en lo expresado por López Portillo quien reconoció que "un presidente que devalúa, se devalúa", y para el candidato a dirigir la Organización Mundial del Comercio, eso no era aceptable, pero de cualquier manera, la devaluación era cuestión de tiempo.

Rudiger Dornbusch, por ejemplo, el prestigiado economista ex profesor de Pedro Aspe insistió [11], que era necesario devaluar en 20 por ciento el peso frente al dólar para corregir los desequilibrios externos e internos. La devaluación, se planteaba, era necesaria para bajar las tasas de interés, alentar índices de crecimiento con una mayor generación de empleos, recuperar el nivel del ingreso per cápita y establecer condiciones sociales propicias para la reforma política.

La crisis actual irrumpió a través del sector externo, el cual había acumulado una serie de problemas financieros y políticos los que se hicieron insostenibles para la nueva administración zedillista.

Como el propio presidente Zedillo lo señaló [12], la causa básica de devaluación se atribuyó al déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, el cual alcanzó niveles exorbitantes durante la administración pasada.

A pesar de que la administración salinista actuó bajo los mismos objetivos de corte neoliberal establecidos por Miguel de la Madrid, y no obstante haber continuado y

profundizado la política del "cambio estructural" iniciada por De la Madrid, el salinismo obtuvo resultados diametralmente diferentes en lo tocante a la balanza de pagos y a la balanza comercial, asimismo, hubo otros aspectos en los que se observaron resultados disímiles entre las dos administraciones neoliberales, como ya hemos señalado en el caso del PIB [13].

En términos del sector externo, durante el sexenio salinista el déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente de la balanza de pagos alcanzaron niveles sin precedentes en la historia del país.

La balanza comercial rompió en 1991 todos los récords previos de déficit con 11,063 mdd, déficit que fue opacado por el de 15,933 mdd en 1992 y el de 13,480 mdd de 1993 (ver Cuadro 7).

Cuadro 7. México: Balanza Comercial y Balanza de Pagos, 1983-1993 (En Millones de Dólares)[H-]

En pocas palabras, el déficit comercial acumulado del sexenio salinista entre 1989 y 1993 fue de 45,915 mdd, en este sentido, parece ser que la apertura comercial aunque promovió mayores exportaciones, generó un incremento en la importación mayor que las de aquellas, sobre todo para promover el crecimiento económico, y como se aprecia, el desequilibrio comercial constituyó una parte sustancial del déficit global.

Por su parte, el saldo de la cuenta corriente de balanza de pagos, al que se ha señalado como el culpable de la crisis, acumuló entre los mismos años un total de -72,554 mdd. Considerando que en 1994 el déficit alcanzará una cifra de alrededor de 28 mdd [14], el déficit sexenal en este rubro se situará alrededor de los 100,500 millones de dólares.

En este punto es importante señalar que el proceso de apertura comercial y de globalización que se reforzaron con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), implicaba desde el punto de vista financiero, un cambio fundamental. Considerando que la forma de financiamiento a través de deuda externa, había solamente traído más dependencia para el país, y que no era realmente una solución, como lo había demostrado la experiencia de los ochenta en México y en general en América Latina, el TLC representaba para México la oportunidad de atraer capital directo de los inversionistas foráneos, sin tener la intermediación bancaria del pasado [15]. A través del TLC, México ofreció posibilidades y facilidades nuevas, muy amplias, para la inversión extranjera. Fueron precisamente los altos flujos de capitales foráneos los que permitieron financiar los altos niveles deficitarios observados en la cuenta corriente de la balanza de pagos, pero cuando las condiciones políticas del país cambiaron y empezaron a tener problemas para mantener la estabilidad política, algunos inversionistas extranjeros empezaron a mirar con recelo la "opción México" y otros empezaron a sacar su dinero del país.

Primero el conflicto chiapaneco y después los asesinatos políticos, crearon desde principios de 1994 una impresión de fragilidad política y alentaron la desconfianza de los inversionistas extranjeros hacia México, por otro lado, el alza de la tasa de interés en

Estados Unidos [16], ayudó al proceso de hacer menos atractivo la inversión en México, e influyó la salida de inversiones hacia los bancos norteamericanos, libres de riesgos.

La disminución de la afluencia de capitales extranjeros y la salida de otros, fue facilitada por la composición de la inversión foránea la cual fue modificada radicalmente durante la gestión de Salinas.

En efecto, la inversión extranjera que antes estaba orientada básicamente hacia la inversión extranjera directa (IED) (ver Cuadro 8), en el sexenio pasado se ubicó mayoritariamente en el sector de la inversión de cartera (IEC), es decir, hacia una forma de inversión que en vez de privilegiar al sector productivo, se orientó hacia el sector especulativo, el cual representa para el país un riesgo muy grande, y acrecentaba la vulnerabilidad de la economía nacional, como quedó demostrado en los últimos meses.

Cuadro 8. México: Inversión Extranjera, 1987-1993 (En Millones de Dólares)[H-]

Como se advierte claramente en el Cuadro 8, la estructura de la inversión extranjera se orientó básicamente a la inversión especulativa, la que en 1993 era 5 veces el monto de la IED, y en 1992 era más de 4 veces el monto de la IED.

Mientras México pudo mantener la confianza de los inversionistas extranjeros, no hubo mayor problema. Esa confianza tenía razones para existir: durante el mandato salinista, México había equilibrado sus finanzas públicas, la reducción de la inflación había sido sustancial, el ingreso de México a la OCDE era otra buena señal, y sobre todo, la firma del TLC había brindado una base para confiar en el país.

Pero cuando las turbulencias políticas empezaron a ser perceptibles, el país pudo comprobar las inconveniencias de depender de una confianza combinada con una inversión extranjera altamente volátil.

La inversión extranjera, que había financiado hasta entonces los altos déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, comenzó a retraerse y a salir del país, y se tuvo que empezar a utilizar las reservas para mantener la paridad del peso.

Las informaciones proporcionadas por el Banco de México y por la Secretaría de Hacienda, hablan de que en 1994 México empleó 22,163 mdd de sus reservas internacionales para cubrir el 79% del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos [17], lo que explica que durante ese año, las reservas que eran en febrero del orden de 29,000 mdd [18] cayeron en noviembre a poco más de 17 mil mdd y en diciembre habían declinado hasta 6,600 mdd, lo que hizo insostenible la situación para la nueva administración, quien primero devaluó el peso y luego lo dejó flotar.

En este punto no podemos menos que preguntarnos ¿qué sucedió con el Fondo de Contingencia producto de la venta de empresas paraestatales?, ¿alguien sabe dónde está?, ¿alguna autoridad hacendaria o de otro tipo lo ha invocado?, ¿no se había planteado que ese Fondo sería utilizado para problemas como el que hoy aqueja al país?, ¿a dónde

fueron a parar los 30 ó 40 mil mdd que se obtuvieron de la venta de las empresas paraestatales? El pueblo de México está exigiendo la respuesta a estas preguntas, dado que el gobierno pide, otra vez al pueblo de México más sacrificios.

La deuda externa

La cuenta corriente de la balanza de pagos no es el único problema estructural grave presente durante el sexenio salinista. Este aspecto problemático fue tratado, como muchos otros en la pasada administración de manera hollywoodesca, y por supuesto, fue de mucho ruido y pocas nueces. Incluso el presidente Salinas en un discurso al final de su campaña política y ante los más importantes líderes nacionales de la industria, finanzas y del PRI, planteó en Monterrey que "si la carga de la deuda externa impedía a México crecer, no pagaremos" [19].

Anteriormente a la renegociación hecha por Salinas, a finales de 1987 el gobierno mexicano propuso un plan a través del cual se cambiaría vieja deuda por nueva, con la expectativa de cancelar 20 mil mdd de la vieja deuda [20]. Sin embargo, el mercado no respondió como el gobierno mexicano esperaba y finalmente esta negociación devino en 1988 en una recompra de deuda por el mismo gobierno con sus reservas, la deuda disminuyó, pero mucho menos de lo esperado.

Igualmente el resultado de la renegociación de la deuda de 1989 estuvo muy lejos de las expectativas y de las necesidades del país. Esta negociación fue realmente decepcionante, considerando que la negociación previa de 1988 había reducido la deuda externa de 107.4 mil mdd a 100.9 mil mdd, y la negociación de 1989 la disminuyó a fines de ese año a 95.1 mil mdd, tenemos que la renegociación de la deuda realizada por el equipo de Salinas fue completamente insatisfactoria (ver Cuadro 9) y no se alcanzó el éxito que la publicidad quiso conferirle. Las proclamas hechas por el gobierno de Salinas sobre la reducción de la deuda fueron más retórica que realidad, como mucho de la administración salinista ha probado ser, y la pesadilla de la deuda regresó, más bien, nunca se había ido. El monto de la deuda y los pagos por intereses siguieron siendo altos, ya en 1991 la deuda externa rebasaba los 103 mil mdd, y si en 1992 bajó a 98.9 mil mdd (ver Cuadro 9) fue porque en ese año se hizo otra recompra de deuda con parte del Fondo de Contingencia.

Cuadro 9. México: Monto Total de la Deuda Externa y Pago de Intereses, 1983-1992 (En Millones de Dólares)[H-]

Tenemos por tanto, que de acuerdo a los datos proporcionados por Angel Gurría, encargado precisamente de las negociaciones de la deuda externa en 1989, realmente lo alcanzado por la renegociación de la deuda externa con Salinas fue una reducción mínima del principal junto con una reducción también mínima de los pagos de intereses. Estos últimos promediaron entre 1983 y 1988 la suma de 9,508 mdd, y entre 1989 y 1992 el pago promedio por intereses fue de 8,651 mdd.

La devaluación ha actualizado muchos de los problemas estructurales que los dirigentes nacionales priístas no han resuelto. La cuestión de la deuda jugará de nuevo un papel central en los problemas económicos de México en los próximos años, dado que la ayuda para superar la coyuntura actual requerirá de un mayor endeudamiento y esto hará subir a su vez el monto de intereses a pagar, además del encarecimiento que la deuda representa para una moneda devaluada. Un diario capitalino expresaba que: "La devaluación del peso frente al dólar ocasionó que la deuda externa total del país se elevara de 39.9 a 59.6 por ciento del PIB de este año y se elevará nuevamente en una proporción similar a la de 1986, cuando esta relación era de 59.4 por ciento" [21].

Parece ser que las autoridades nacionales no han aprendido de las lecciones que la historia nos ha dado, ni bajo el modelo de petrolización de la economía, ni bajo el modelo exportador del neoliberalismo hemos logrado crear una economía sólida con un crecimiento autosustentable, seguimos sujetos a los efectos que la dependencia tecnológica y científica ha ejercido sobre nuestro país desde que éste intentó industrializarse, las crisis cíclicas son cada vez más profundas y como evidencia de esa sujeción, la dependencia financiera hacia el exterior nos descapitaliza cada día más y el país es menos soberano y más dominado por la hegemonía estadounidense.

Conclusiones

El proyecto neoliberal de Salinas tuvo más fracasos que éxitos. Los elementos centrales de su estrategia económica, el control y reducción de la inflación y la recuperación del crecimiento, desde un principio se plantearon en términos de una relación excluyente (trade off). La inflación se controló y su nivel se fue acercando al de nuestros principales socios comerciales, pero castigó el crecimiento. Por esta razón la meta original de alcanzar un crecimiento cercano al 6% anual, quedó lejos de lograrse.

Por su parte, el cambio estructural impulsado por el neoliberalismo en materia de desarrollo industrial, dejó mucho que desear en cuanto a la generación de fuentes de empleo. Incluso podríamos decir que los resultados obtenidos afectan los principales objetivos de la política económica, debido a que el crecimiento del sector fue de más a menos y la expulsión de trabajadores de menos a más.

Pero además, el proyecto neoliberal afectó severamente la generación de puestos de trabajo en toda la economía, en virtud de que la creación de nuevos puestos se redujo a la mitad en relación con el sexenio de Miguel de la Madrid. A este punto debe agregarse la tendencia regresiva en la distribución del ingreso de los últimos años, lo cual además de afectar uno de los objetivos sociales y de justicia de cualquier gobierno, obstaculiza el crecimiento y la expansión industrial basados en el dinamismo del mercado interno, con lo cual se limitan las posibilidades de una expansión de largo plazo.

Los factores mencionados indican la carencia de un cambio orientado a lograr una sociedad más igualitaria e independiente y contrastan con las espectaculares medidas en materia de comercio exterior que profundizaron la internacionalización de la economía

mexicana así como la dependencia financiera y tecnológica. Inclusive crearon situaciones inéditas que llevaron a la actual crisis que tiene dimensiones catastróficas.

El neoliberalismo salinista cifró sus esperanzas de cambio casi exclusivamente en la transformación económica, sobre todo en la relación comercial y financiera con el exterior. Este sesgo economicista subestimó el papel protagónico que en el cambio global desempeña el factor político. Por tanto, el factor que precipitó la crisis no fue económico, sino político. Así como no se dio un mejoramiento en la estructura socioeconómica nacional, tampoco se instrumentó la necesaria reforma política postergada por tanto tiempo. Este demostró ser el eslabón débil de la cadena, pues la inestabilidad política del último año de la administración salinista ahuyentó a la inversión extranjera especulativa y abrió las puertas para que los errores acumulados por una política económica equivocada mostraran la inconsistencia del proyecto.

Como vemos, el balance del sexenio salinista es poco promisorio, el desempleo ha llegado a sus niveles más altos y la posibilidad de generar puestos de trabajo es prácticamente nula por el momento, la capacidad adquisitiva de los mexicanos está por los suelos, el riesgo de quiebra para las empresas medianas y pequeñas del país se fortalece a diario, no se ha recobrado la estabilidad en Chiapas, y los asesinatos políticos entre priístas han evidenciado las necesidades de impulsar un nuevo tipo de política económica.

Es tiempo de pensar y de instrumentar un modelo de desarrollo nacional diferente que se base en las capacidades productivas de los mexicanos y en una retribución adecuada al pueblo trabajador.

CITAS:

Notas

[*] Profesor-investigador de la Universidad Autónoma del Estado de México, UAEM.

[**] Profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana. UAM-A.

[1] Epígrafe del Aprendiz de Brujo de la película Fantasía de Walt Disney.

[2] El neoliberalismo de hecho es toda una ideología, una forma integral de conceptualizar el mundo y no sólo un programa económico. Para ver con toda claridad y en forma esquemática los lineamientos de este programa consúltese entre otros autores a Valenzuela, J., Crítica al modelo neoliberal, Facultad de Economía, UNAM, México, 1991 y Guillén, H., "El neoliberalismo en América Latina", Investigación Económica, núm. 209, vol. LIV, julio-septiembre, UNAM, México, 1994.

[3] Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1989.

[4] El ahorro neto total respecto al PIB promedió 10.4% entre 1970 y 1981. A pesar de que entre ese año y 1990 hubo importantes fluctuaciones, es justamente a partir de ese último año en que comenzó una caída sostenida: 9.5, 8.3, 6.4, 5.8 y 7% hasta 1994. Como se sabe, una condición fundamental para lograr un crecimiento sostenido de largo plazo se refiere a la necesidad de mantener un alto nivel de ahorro respecto al PIB. En los países asiáticos esa proporción fácilmente llega a superar el 20%.

[5] Un análisis más profundo de este aspecto y en particular de cómo ha venido aumentando la restricción externa al crecimiento se desarrolla en Loría, E., "Las nuevas restricciones al crecimiento económico de México", Investigación Económica, 1995, próximo a publicarse.

[6] Castro, C., Loría, E., Mendoza, M. y Carvajal, L., Eudoxio: modelo macroeconómico de la economía mexicana, Facultad de Economía UNAM y UAEM, México, 1994.

[7] Esto se puede calcular del cociente de la inversión total por trabajador. Así, tomando como base el año 1970, en 1993 el costo había crecido en términos reales en 41%.

[8] El mismo Pedro Aspe plantea que el salario mínimo de 1991 equivalía sólo al 46% comparándolo con el de 1982. Aspe, P., El camino mexicano de la transformación económica, FCE, México, 1993, p. 26.

[9] Este indicador de salarios presenta aspectos que son sujetos de amplia discusión, en virtud de que no refleja su capacidad adquisitiva, sino tan sólo la proporción que en promedio aritmético le corresponde a cada individuo ocupado en el sector, sin distinguir su posición en el proceso productivo. Es decir, sólo expresa una división de la masa total salarial pagada por el sector entre el número total de personas ocupadas en el mismo sector.

[10] Aguilar, G., La distribución del ingreso en México. Tendencias 1950-1992 y análisis por factores componentes 1984-1992, Tesis de maestría, Facultad de Economía, UNAM, México, 1995, p. 27.

[11] El Financiero, 29 de agosto de 1994, 1a. plana.

[12] El Universal, 30 de diciembre de 1994, 1a. plana.

[13] Para un análisis más detallado de las diferencias ver: González, M., "Crecimiento económico, sector externo y dependencia en México, 1982-1992", en Temas al margen de la agenda bilateral México-Estados Unidos, UNAM, México, 1993.

[14] La Jornada, 23 de enero de 1995, contraportada

[15] Véase Weintraub, S., Matrimonio por conveniencia. TLC, ¿Integración o divorcio de Economías?, Diana, México, 1994.

[16] The Economist, January 7th-13th 1995, p. 14.

[17] La Jornada, 23 de enero de 1995, contraportada y p. 42.

[18] The Economist, Op. cit., p. 31.

[19] Excélsior, 20 de mayo de 1988, 1a. plana.

[20] Krugman, R, "Enfoques para la reducción de la deuda basados en el mercado", en Dornbusch, R., Makin, J. H. y Zlowe, D., (comps.), Soluciones a los problemas de la deuda de los países en desarrollo, FCE, México, 1990.

[21] La Jornada, 26 de diciembre de 1994, 1a. plana.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: La Participación Política de las Minorías Hispana y Negra en los Estados Unidos

AUTOR: Graciela Cárdenas Caracheo [*]

SECCION FIJA: Situación Internacional

ABSTRACT:

La diferencia de las preferencias de la minoría hispana se explica por la existencia de distintos intereses particulares y no de grupo, como es el caso de los negros; la historia de los hispanos en los Estados Unidos tiene que ver más con el aspecto migratorio que con la esclavitud de los negros. Esta distinción de acceso de los grupos a la sociedad norteamericana es lo que marca la homogeneidad de los negros como grupo racial y cultural, a diferencia de los hispanos, que son resultado del fenómeno migratorio y tienden a mantener ciertos valores culturales del país de origen, haciendo difícil su agrupación como grupo homogéneo.

TEXTO:

La sociedad estadounidense se caracteriza principalmente por su diversidad étnica y cultural, por lo que el comportamiento político de los diversos grupos que la componen es diferente entre sí. Este aspecto se manifiesta en la participación política de cada uno de estos grupos en el proceso electoral y en su representación dentro de las instituciones políticas.

El presente trabajo tiene el objetivo de exponer las principales diferencias de la participación política de las minorías hispana y negra en el estado de California, a partir de las elecciones presidenciales de 1992 y las del Congreso de 1994.

La importancia del estudio estriba en el peso político que han cobrado las minorías hispana y negra en los procesos de elección del Ejecutivo y del Congreso en la última década [1]. Para su realización se consideró sólo a las minorías negra y mexicano-americana del estado de California, sin embargo, se hace referencia a otras minorías para dar una explicación más amplia del problema de su actitud política.

La hipótesis del trabajo es la siguiente: la población negra tiene un mayor número de miembros en las instituciones políticas de California que la minoría hispana, a pesar de que su población es menor a esta última. Esto se explica por dos razones: la primera, la comunidad negra tiene la particularidad de ser homogénea; se identifican como grupo y luchan por obtener más espacios y oportunidades en la sociedad californiana, esto se explica por la manera de percibirse como actores importantes en la formación de los Estados Unidos; la segunda razón es que la minoría hispana es heterogénea entre sí y está

integrada por varios subgrupos: mexicano-americano, cubano y portorriqueño, cada uno de los cuales responden de acuerdo a intereses individuales y particulares.

El estudio está dividido de la siguiente manera: en el primer apartado se describen algunos aspectos básicos del estado de California; en el segundo, se aborda el tema de las preferencias partidarias de las minorías; en el tercero, se exponen las características de la participación de las minorías hispana y negra en las elecciones de 1994; en el cuarto rubro se señalan las diferencias del comportamiento político en las elecciones presidenciales del Congreso; en el quinto se explica la participación política de las minorías en el marco del modelo político estadounidense; finalmente se presenta la conclusión general.

Aspectos generales de California

El censo de población de 1990 registró 30 millones 857 mil habitantes en el estado de California. Su distribución étnica es la siguiente: blancos, 69 por ciento; hispanos, 25.8 por ciento; negros, 7.4 por ciento; asiáticos, 9.6 por ciento; otros, 3.5 por ciento. A nivel nacional, California ocupa el segundo lugar en el índice de población, el primero lo tiene Nueva York.

La comunidad negra se localiza en mayor proporción en el Este de Los Angeles y al norte de California, mientras que los hispanos se concentran en la costa oeste y sur de California. El grupo hispano está compuesto por una variedad de subgrupos, pero destacan por su población los mexicano-americanos (inmigrantes legales), cubanos y portorriqueños. El grupo más importante es el mexicano-americano.

California es considerado por su economía el estado más significativo en los Estados Unidos. Al término de la Segunda Guerra Mundial la industria militar se instaló ahí porque fue el lugar donde se concentraron los laboratorios experimentales y tecnológicos de los Estados Unidos (el crecimiento económico de los Estados Unidos en la posguerra se debió en parte a esa industria). El acelerado proceso de llegada de inversionistas nacionales que veían realizado el "sueño americano" en la industria manufacturera (química, electrónica, alimentos, etc), junto con el desarrollo de la agricultura, logra que California represente la fuerza económica de los Estados Unidos. Su economía creció paralelamente al PIB y permitió estándares más altos de vida que en otros estados, así como la tasa más alta de productividad mundial.

El estado de California es el centro dinámico de la economía norteamericana. Su fortaleza está basada en el desarrollo de las industrias de alta tecnología, su deterioro pone en riesgo la seguridad nacional [2]. Sin embargo, desde 1991, California presenta una recesión: con desempleo del 9 por ciento, su industria se ve amenazada por la presencia de los inversionistas japoneses, que compiten en diversas áreas productivas estratégicas, como son las industrias: electrónica, robótica, semiconductores y biotecnología. Su población sigue aumentando considerablemente: en 1990 representó el 14.5 por ciento del total nacional (253 millones de habitantes) y ocupó el segundo lugar en el índice del censo de población (la población es un indicador importante que define la existencia de

los distritos electorales, y en las elecciones refleja su poder político); el primero lo tiene Nueva York con el 19 por ciento. Desde la percepción de los norteamericanos anglos, el problema económico es resultado de la creciente inmigración de los ilegales y la oportunidad que se les ha dado a los inversionistas extranjeros en los Estados Unidos en general, y en California, en particular.

Preferencias partidarias

A nivel nacional la minoría negra históricamente siente simpatía o se afilia con el partido que representa más sus intereses de minoría; hasta 1994, 56 por ciento se identificó con el Partido Demócrata y solamente 11 por ciento con el Partido Republicano [4]. La minoría negra presenta una mayor homogeneidad en su preferencia de identificación política. Los negros se caracterizan por tener una preferencia partidista hacia el Partido Demócrata porque es el grupo político que ha dirigido su programa hacia la integración de los negros, a partir de su reconocimiento dentro de la sociedad estadounidense.

Por otra parte, los mexicano-americanos y los chicanos se identifican con el Partido Demócrata (59.6 por ciento), 16 por ciento con el Partido Republicano y 24.4 por ciento con otros partidos. Los cubanos presentan la siguiente preferencias 19.5 por ciento, Partido Demócrata; 64 por ciento, Partido Republicano y 16.5 por ciento, otros partidos. Finalmente, los portorriqueños: 63.6 por ciento con el Partido Demócrata, 13.9 con el Partido Republicano y 22.5 por ciento con otros partidos (véase Cuadro 1).

Cuadro 1. Simpatía de las Minorías Hispana y Negra 1994[H-]

La diferencia de las preferencias de la minoría hispana se explica por la existencia de distintos intereses particulares y no de grupo, como es el caso de los negros; la historia de los hispanos en los Estados Unidos tiene que ver más con el aspecto migratorio que con la esclavitud de los negros. Esta distinción de acceso de los grupos a la sociedad norteamericana es lo que marca la homogeneidad de los negros como grupo racial y cultural, a diferencia de los hispanos, que son resultado del fenómeno migratorio y tienden a mantener ciertos valores culturales del país de origen, haciendo difícil su agrupación como grupo homogéneo. Otros factores que explican por qué los hispanos tienden a ver más la individualidad del subgrupo que los negros son las variables de edad, sexo y status socioeconómico.

La población negra con edad de entre 18 y 30 años tiene una mayor preferencia por otros partidos, mientras que los que tienen entre 35 y 50 años tienen una preferencia por el Partido Demócrata; en tanto, los negros cuentan con un status socioeconómico medio y prefieren votar por el Partido Republicano. A diferencia de la minoría negra, los hispanos presentan una dualidad: los que tienen una edad entre 18 y 30 años se identifican con el Partido Demócrata y los que quieren mantener su status se identifican con el Partido Republicano. Ahora bien, hay diferencias en cuanto a los hispanos, por ejemplo, los cubanos ven con beneplácito al Partido Republicano como el partido benefactor de su seguridad y bienestar social, que ha brindado su apoyo a todo aquél que salió de la "opresión militar" a partir de la Revolución Cubana. De igual manera, en los

portorriqueños hay una tendencia a identificar su preferencia partidista de los que tienen entre 18 y 25 años hacia el Partido Republicano; esto se explica por ser la generación que ha nacido bajo la tutela de los Estados Unidos, y que ven en los beneficios sociales otorgados por el Partido Republicano [6] su integración a la sociedad estadounidense.

Las minorías en las elecciones presidenciales de 1992

Durante las elecciones presidenciales de 1992, de los 189 millones de electores solamente votó el 52 por ciento. La distribución del registro electoral (número de personas registradas para ejercer su derecho al voto) estuvo dividido de la siguiente manera: blancos 46 por ciento; hispanos, 21 por ciento y negros 39.2 por ciento [7].

Los resultados de la preferencia de la minoría negra a nivel nacional fueron: 40 por ciento de su voto para William Clinton, candidato del Partido Demócrata; 21 por ciento para George Bush, candidato del Partido Republicano; Ross Perot, candidato independiente, recibió de ella 1.5 por ciento. Los hispanos en conjunto votaron de la siguiente manera: 37 por ciento por el candidato William Clinton y 27 por ciento por George Bush, mientras que Ross Perot obtuvo 5%.

En el estado de California se registraron 22'009,296 votantes en las boletas electorales y se obtuvo el siguiente resultado: Clinton, 47 por ciento, Bush, 32 por ciento y Perot, 21 por ciento. Las votaciones de las minorías hispana y negra en el estado de California fueron las siguientes: negros 12 por ciento para Clinton y 7 por ciento para Bush; hispanos, 19 por ciento para Clinton, 17 por ciento para Bush. En cambio, el candidato Perot recibió 0.5 por ciento por parte de los negros y 0.7 por ciento de la minoría hispana (véase Cuadro 2). De estos resultados se desprenden cinco aspectos que explicaron el comportamiento político de las minorías [8] en California:

Cuadro 2. Resultados Finales en California de las Elecciones Presidenciales de EUA en 1992. Minorías: Hispana y Negra[H-]

1. En las elecciones presidenciales de 1992 las minorías electorales votaron más por el candidato y su programa de gobierno que por el partido que representa. Esta es una característica típica de la participación política en los Estados Unidos, donde no se vota por el partido ni lo que representa políticamente; lo que cuenta son los aspectos que identifican al candidato, los temas de campaña, así como la imagen que proyecta a través de los diferentes debates políticos, y en donde los medios de comunicación, en particular la televisión, han jugado un papel determinante en la preferencia electoral y en el voto de los ciudadanos estadounidenses.

2. En California el voto electoral de las minorías hispana y negra representó en su conjunto el 25 por ciento de los votos emitidos (incluidos los asiáticos, los nativos americanos y las mujeres), frente al 59 por ciento de la población blanca. Además, hay que considerar que California tiene 52 Distritos Electorales, que representan el 10 por ciento a nivel nacional, por lo que constituye un estado importante en las elecciones

presidenciales. La minoría votó para mejorar su status social y por los planteamientos del programa de salud postulados por el candidato del Partido Demócrata, William Clinton.

3. El surgimiento de la nueva generación política encarnada en el candidato Clinton frente a George Bush que representaba la caída de la economía californiana y la crisis económica del país. En ese sentido, el discurso político que utilizó Clinton fue el cambio y la transformación de Estados Unidos para asegurar su permanencia hegemónica en el nuevo orden internacional.

4. Las diferencias del comportamiento político de las minorías varían en la proporción del porcentaje del electorado y en la actitud política frente al candidato. En las pasadas elecciones presidenciales, en el porcentaje de la votación de los hispanos y negros se observa una distribución entre los dos principales candidatos; sin embargo, el voto iba dirigido a la preocupación de los problemas de política doméstica más que a los temas de política exterior. El candidato William Clinton enfatizó durante su campaña el problema de los déficit fiscal y comercial como uno de los problemas heredados de las administraciones de Reagan y Bush, así como su preocupación de asegurar el empleo a los ciudadanos norteamericanos, evitar el aumento de la violencia y el crimen. Todos estos temas fueron determinantes para atraer el voto del electorado.

Por otra parte, el considerable aumento del voto de las minorías en los estados de California, Texas y Nueva York representa (por su significativo número de distritos electorales) un contrapeso político en las elecciones presidenciales. Desde 1988 los candidatos a la presidencia han incorporado a las minorías en la agenda política. El voto de las minorías ha aumentado en aquellos estados que concentran población hispana y negra; los hispanos se localizan principalmente en los estados de Florida, Arizona, California y Nuevo México, mientras que los negros se ubican en Georgia, Mississippi, Louisiana, Nueva Jersey y Massachusetts.

Los resultados finales fueron: para Clinton, 43 por ciento y Bush, 37.4 por ciento del voto; sin embargo, Bush ganó los estados de California y Texas, estados importantes por su número de distritos, pero perdió las elecciones debido al número de votos electorales [9].

5. Otro factor a considerar es que la historia de la participación política hispana y de los negros en los Estados Unidos está marcada por las diferencias en cuanto a raza y situación socioeconómica de cada una de ellas. En Estados Unidos las minorías tienen distintos procesos de integración en la sociedad estadounidense anglosajona; los mecanismos de integración y aceptación de su participación política han sido diferentes en la historia de los Estados Unidos.

Las elecciones del Congreso y las minorías

El 8 de noviembre de 1994 se realizaron las elecciones para el Congreso y gobernadores. El comportamiento de las minorías hispana y negra en el proceso electoral de gobernadores (elección de 22 gobernadores) y el Congreso [10], fue el siguiente: los

hispanos, que votaron de un padrón del 5 por ciento, registraron el 70 por ciento para el Partido Demócrata y 30 por ciento para el Partido Republicano; mientras tanto, del 12 por ciento de los negros con registro electoral, 88 por ciento votaron por el Partido Demócrata y 12 por ciento por el Partido Republicano. Los blancos, 79 por ciento del electorado registrado, votaron 42 por ciento por el Partido Demócrata y 58 por ciento, por el Partido Republicano.

Hay una gran diferencia en el comportamiento político de las minorías respecto a las elecciones en el Congreso y para gobernador; esto se debe a que la tradición política del sistema electoral para gobernador y senadores es un factor determinante para los blancos, mientras que en las minorías es menor la participación en un distrito que en un sistema de elección más amplio como el presidencial; es decir, tienden a participar más en una elección presidencial que en un distrito, al menos que se incorporen propuestas de ley que se refieran a esas minorías o que les afecte directamente. En este tipo de elección las minorías tienen una mayor posibilidad de tener una representación política; sin embargo, la abstención electoral tiende a ser más alta en este tipo de proceso que en la elección del Ejecutivo.

De igual manera que en las elecciones presidenciales, la minoría vota por el candidato más que por el partido, pero hay que considerar que el sistema de elección es diferente al del Ejecutivo.

Respecto a la representación política de las minorías en el 104 Congreso, es mayor en la Cámara de Representantes que en la de Senadores.

Los negros cuentan con un miembro en el Senado y 38 en la Cámara de Representantes, en tanto que los hispanos solamente tienen 17 en la Cámara de Representantes. A diferencia de los hispanos, los asiáticos tienen un representante en el Senado y ninguno en la Cámara de Representantes (Véase Cuadro 3).

Cuadro 3. Las Minorías en el 104 Congreso 1994[H-]

A partir de 1990 las minorías cuentan con una mayor representación dentro de la Cámara de Representantes: los hispanos aumentaron de 11 a 17 en las pasadas elecciones del Congreso. Por otra parte, los negros han aumentado considerablemente su representación política; en la Cámara del Senado se han mantenido con un representante, en la Cámara de Representantes pasaron de 25 a 38 curules ganadas. Los asiáticos se han mantenido con 2 representantes en el Senado y 4 en la Cámara de Representantes.

El aumento de las curules obtenidas en las elecciones del Congreso ha planteado un reto para las minorías debido a su número escaso ante la mayoría obtenida por los blancos; un aspecto que debe considerarse es el triunfo rotundo del Partido Republicano en las elecciones legislativas y de gobernadores.

El aumento del voto hispano hacia los republicanos se explica por dos cuestiones: la primera, la inclinación del voto cubano y portorriqueño hacia ese partido; segundo, el

interés por frenar el aumento de los impuestos, propuesto por el presidente Clinton; la derrota de los Demócratas significaron la desaprobación y falta de confianza del electorado a la política interna seguida por el Presidente [11], mientras que la votación de los blancos fue de 42 por ciento para el Partido Demócrata y de 58 por ciento para el Partido Republicano.

El dominio de los republicanos en el Congreso representa un doble reto para las minorías: por un lado, la presencia de la derecha y el conservadurismo que expresa la nueva generación de los republicanos de fin de siglo; y por otro lado, la urgencia de Estados Unidos por mantener su hegemonía ante una crisis económica internacional no superada.

El resurgimiento de viejos planteamientos de la derecha estadounidense se verá reflejado en la aplicación de políticas contra las minorías; una de ellas es el Plan propuesto por el líder de la mayoría en la Cámara de Representantes Newt Gingrich, de suspender el apoyo en materia de servicios de seguridad social y educación a los hispanos legales, en particular a los de origen mexicano. Este tipo de iniciativas es más amplio que lo planteado por la Propuesta 187 en el estado de California, porque no solamente se refiere a la población hispana ilegal, sino a toda aquella población legal a nivel nacional (incluye a los asiáticos).

En California, además de las elecciones del Congreso, también se llevó a cabo la votación para una serie de propuestas presentadas; entre ellas la más importante fue la Propuesta 187 [12]; referida a la suspensión de los servicios de salud y educación para la población ilegal de ese estado.

Es una regla que los políticos en los Estados Unidos, en todos los niveles, presten atención a la opinión pública; los ciudadanos comunes participan activa y directamente en las decisiones que les incumben. De hecho, California es uno de los estados que pueden solicitar propuestas impresas en las boletas de elecciones estatales. Si la Propuesta es aprobada por los votantes, entonces se convierte en ley. Este carácter popular de la democracia norteamericana también puede observarse en las reuniones en Nueva Inglaterra y en las audiencias públicas de las juntas escolares. Su sistema pretende satisfacer las necesidades de los ciudadanos a nivel local.

Los resultados de las elecciones en California fueron los siguientes: los negros votaron en la elección para gobernador en 70 por ciento para Kathleen Brown (Partido Demócrata) y 20 por ciento por Pete Wilson (Partido Republicano), y por la Propuesta 187, 47 por ciento a favor de su aprobación; mientras, los hispanos votaron 72 por ciento por Brown y 23 por ciento por Pete Wilson y por la propuesta 187, 23 por ciento votó a favor.

Los hispanos tuvieron distintas actitudes políticas respecto a la Propuesta 187: primero, las personas de la primera generación migratoria (1930) votaron por Pete Wilson para gobernador y a favor de la Propuesta 187 (54 por ciento); segundo, las personas de la segunda generación votaron para Senadora por Feinstein y 51 por ciento por la Propuesta 187; tercero, los electores de la tercera generación se decidieron por Pete Wilson y 60 por ciento a favor de la 187. Estas diferencias explican que mientras las generaciones primera

y tercera apoyan la Propuesta 187, la segunda tiende a rechazarla. Aquí se observa la importancia de la minoría hispana que presenta intereses individuales y no como grupo: asegurar sus empleos y los "privilegios" que posee siendo migrantes legales. Por otra parte, es interesante, observar la actitud política de la minoría negra frente a la Propuesta 187. Ellos observan el problema desde la perspectiva de minoría homogénea: la aplicación de la Propuesta es percibida como un problema que tiende a disminuir los derechos humanos de los hispanos, asiáticos, etc. y es una amenaza contra la dignidad de las minorías

También la minoría hispana tuvo un comportamiento político diferente en algunos distritos electorales respecto a la propuesta 187, en donde se observó lo siguiente: en Los Angeles (distritos 24 y 25) los hispanos votaron 37.8 por ciento a favor, los negros, 10.5 por ciento y los blancos, 40.8 por ciento; en Fresno (distrito 19), los hispanos, 35 por ciento, negros, 47 por ciento y blancos, 50 por ciento, a diferencia de los distritos de Orange (10) y Ventura (distrito 23), donde se registró una votación mayor en contra de la Propuesta 187. Respecto a los distritos 40, 44 y 52, el electorado hispano votó de manera moderada: entre 23 y 25 por ciento estuvieron a favor (véase Cuadro 4).

Cuadro 4. Votación a Favor de la Propuesta 187 en 6 Distritos Electorales (Porcentaje)[H-]

En ese sentido, una de las preocupaciones de los representantes políticos de las minorías en la Cámara de Representantes es precisamente hacer lo posible para impedir que se acepten este tipo de iniciativas. La presencia de las minorías en la Cámara de Representantes es significativa, se observa que el mayor porcentaje de negros e hispanos en los distritos son diferentes en su proporción y en su localización: los hispanos tienen presencia en los distritos de los estados de California (4), Arizona (2), Texas (3), Florida (4) y Nueva York (4), mientras que los negros cuentan una mayor proporción y se localizan principalmente en los estados de Michigan (3), Tennessee (1), Illinois (4), Nueva York (8), Ohio (3), Nueva Jersey (3), Texas (1), Florida (2), Maryland (4), Georgia (4) y Mississippi (5).

En cuanto a la elección de gobernadores, su comportamiento político es más difícil de prever. La minoría negra ha obtenido cargos políticos menores, en los condados, como oficiales de policía, instituciones de educación, y en agencias de gobierno en aquellos estados con un mayor número de población negra; de igual forma es el caso de los hispanos: en 1989 se eligió a un gobernador y a 128 legisladores estatales, en oficinas de condados, a 1,178 personas, y en instituciones educativas 1,340 personas. La mayor presencia de las minorías sigue siendo en puestos de niveles estatales, no obstante, el pequeño grupo de hispanos representantes de las minorías permanece en puestos claves dentro de la política norteamericana.

Uno de los problemas difíciles de resolver es la alianza entre las minorías para obtener un mayor apoyo y ejercer presión en el Congreso. Es decir, que esta fragmentación de razas y culturas se traslada a nivel político sin que haya un punto de unión para contrarrestar la

presión de los valores culturales y políticos predominantes del sistema político estadounidense que lo han caracterizado como un sistema singular y particular.

La participación política de las minorías en el modelo de democracia de Estados Unidos

La vinculación entre la participación política de las minorías y el modelo democrático de Estados Unidos tiene su origen en el debate de los fundamentos de la política nacional y los valores y creencias que lo sostienen.

El modelo tiene sus bases en la cultura política del "Credo Americano" [14]; este credo es el soporte de la cultura política norteamericana, que en el transcurso de 200 años ha tenido pequeños cambios, aunque sus elementos centrales se han mantenido.

El credo ha jugado un papel esencial en la definición y aplicación de su modelo político, así como parte de la identidad nacional americana. El credo tiene una serie de valores que están presentes en sus políticas interna, exterior y en la vida cotidiana. Estos valores son: el individualismo, la libertad, la igualdad y la democracia. En la sociedad estadounidense la aplicación pragmática de estos valores es limitada y contradictoria por la falta de reconocimiento de los derechos de las minorías en una sociedad que alienta el individualismo; la aplicación de los valores es fomentar el individualismo en general, y entre los grupos marginales (negros, hispanos, asiáticos, nativos y las mujeres) en particular.

Los valores de la democracia y la igualdad son otras incongruencias del modelo de democracia en Estados Unidos; al establecer reglas informales del juego político que permiten disminuir la participación política equitativa de las minorías en aquellos estados donde se concentran. Un mecanismo ha sido la utilización de la división de los distritos electorales; un ejemplo es el distrito 20 (Fresno, Kern, Kings y Tulare) en el estado de California, donde se observa que la división está realizada de tal manera que hace que el voto hispano sea menor, frente al voto blanco. Su función es contrarrestar la fuerza política de las minorías, fragmentarla geográficamente bajo la formas del Gerrymandering, mecanismo utilizado para disminuir la población de las minorías, y con ello su peso político en las elecciones locales.

Otros valores culturales del credo norteamericano son la igualdad y la libertad. Ambos han sido incompatibles con los movimientos de los derechos civiles de la minoría negra; la igualdad en las oportunidades en el empleo y la educación se han visto mermadas por la ausencia de una verdadera aplicación de sistemas de valores de la cultura política norteamericana. En la actualidad el sistema de valores es fomentado por el auge del pensamiento conservador en las instituciones políticas y se refleja en el resto de la sociedad a través del surgimiento del sentimiento racista a fines del siglo XX.

Conclusión

El comportamiento político de las minorías hispana y negra en los Estados Unidos ha presentado reacomodos en las tendencias de la representación política de los negros; si

bien es cierto que una gran parte de los cargos y puestos políticos se localiza en zonas geográficas con menor número de población negra, en el caso de los hispanos su presencia política es con una mayor población de los distritos. También es cierto que los índices de crecimiento de las minorías negra, hispana y asiática han ayudado a contrarrestar el peso de la población blanca en esos estados. La minoría negra abrió la brecha para que otras minorías tuvieran derecho a participar, como los hispanos y los asiáticos.

La Voting Right Act de 1982 representa un ajuste importante de la presencia de las minorías hispana y asiática, como movimiento reivindicador de los votantes de otras minorías de los Estados Unidos hacia la obtención de beneficios del voto basados en la raza. Por otra parte, la participación de las minorías durante los procesos electorales de 1992 y 1994 reflejó la importancia de disminuir y acortar la brecha entre la minoría y su representación en las instituciones políticas que antes eran exclusivas para los blancos. Su presencia en el 104 Congreso es un reto por mantener y representar a las minorías en tiempos difíciles.

En la década de los años noventa los hispanos se perfilan como la población más importante de las minorías, pero con pocas posibilidades de ejercer una efectiva presión en las instancias políticas. Sin embargo, su presencia es significativa en los procesos electorales.

Las diferencias de la actitud política de las minorías hispana y negra se mantienen por los distintos orígenes culturales, aspecto que logra que sus intereses difieran y actúen de manera diferente y aislada una de la otra.

Las alianzas entre ellas son poco factibles de presentarse, más aún con los valores culturales del credo norteamericano, el cual facilita y fomenta los elementos para que permanezcan fragmentadas cultural y racialmente entre sí, incluyendo a los blancos.

Respecto a la Propuesta 187, aprobada por el 59 por ciento de los votos emitidos en las casillas electorales ahora la batalla para la comunidad hispana será enfrentarla a dos niveles; el primero, a partir de los representantes hispanos en la Cámara de Representantes, el segundo, a partir de las Cortes, para frenar su aplicación. La Ley 187 entró en vigor a partir del 1 de enero de 1995. Este tipo de políticas van dirigidas a las minorías del estado de California, sin embargo, el Partido Republicano presentará en las próximas reuniones de la Cámara Legislativa el Plan de reducción de los servicios a todos aquellos ciudadanos legales de los Estados Unidos, es decir, hacer extensivo la 187 a nivel nacional.

CITAS:

Notas

[*] Profesora del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Unidad Xochimilco.

[1] El término minoría ha sido considerado en la cultura política estadounidense en referencia a aquellos grupos que no representan los valores políticos y características de los White Anglosaxon and Protestan (WASP). Las minorías permanecen fragmentadas entre sí y son clasificadas de acuerdo a raza y sexo. Las principales minorías reconocidas en el censo de población de 1990 son: los negros, hispanos y/o latinos, asiáticos, nativos americanos y las mujeres. Para más información al respecto, véase Statistical Abstract, 1993, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

[2] Véase el trabajo de Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom?*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1992. Y William E. Stoneman, *A History of economic analysis of the Crisis in America*, New York, 1986.

[3] En el trabajo se utiliza el término 'negro' como una palabra más amplia para definir a la minoría negra. En la actualidad hay un debate en torno a la definición lingüística del afroamericano y su identidad. Para una explicación más amplia de la discusión véase, Hanchard Michael, "Identity, Meaning and The African-American", en *Social Text*, Vol. 8, núm. 2, 1990.

[4] Véase Schneider, William, "Clinton de Reason Why", *Weekly Report, Congressional Quarterly*, Vol. 50, núm. 44, 17 de diciembre de 1994, p. 3542.

[5] El término hispano se refiere a toda aquella población que tiene su origen en algún país de América Latina. A partir de 1960 fue utilizado para diferenciarla de las minorías negra y asiática. Para mayor amplitud del concepto véase Statistical Abstract 1960, Departamento de Comercio, p. 12.

[6] El Partido Republicano se ha dirigido en gran medida a las minorías de los cubanos y portorriqueños, más que la comunidad mexicana-americana: se han visto más apoyadas por gobiernos republicanos que por demócratas. Esto no quiere decir, que el Partido Republicano sea conservador y el Partido Demócrata, liberal, sino que ambos partidos tienen sectores que representan a los conservadores, liberales y los moderados. Pero, en ciertos momentos históricos surgen o predominan los conservadores o los liberales; ello depende mucho de la situación de Estados Unidos en el ámbito internacional. Para una mayor explicación del papel de los partidos políticos, consultar a Ladd, Everet Carll, *American Political Parties: Social Change and Political Reponse*, W.W Norton & Comany, Inc. 1971.

[7] La forma de elección de presidente se realiza de manera indirecta, se elige una lista de electores presidenciales que equivale al número de senadores y representantes que cada Estado tiene en el Congreso. El candidato que obtiene el más alto número de votos en cada estado, gana todos los votos electorales de ese estado. Los electores de los 50 Estados y el Distrito de Columbia forman un total de 538 personas, y constituyen lo que se llama el Colegio Electoral. Los electores se reúnen en las capitales de los Estados poco después de la elección y emiten su voto a favor del candidato que haya tenido el mayor

número de votos populares. Para que un candidato gane las elecciones debe recibir al menos 270 votos electorales.

[8] La minoría negra tuvo un papel importante en el desarrollo agrícola del sur de los Estados Unidos; una significativa participación en la guerra civil y la restauración que condujo a la creación de las enmiendas Decimotercera, Decimocuarta y Decimoquinta de la Constitución de los Estados Unidos. Las tres enmiendas alteraron la definición de ciudadano americano, transformando al sistema federal e introduciendo dentro de la Constitución un principio de igualdad racial. La participación política de los negros no puede explicarse sin los primeros movimientos de los derechos civiles. A partir de las primeras décadas del siglo XX los negros mantuvieron protestas dirigidas al mejoramiento económico y en contra de la segregación racial. En 1964 se crea el Voting Right Act, con ella se otorga el derecho a votar a los negros, más no el de su representación en los órganos e instituciones políticas. Para referirse a la población hispana tiene que diferenciarse dos momentos históricos: el primero tiene que ver con la adhesión de California a los Estados Unidos, y con la población de los mexicanos que se quedaron del otro lado: el segundo, con las migraciones provenientes de otros grupos étnicos a raíz de la construcción de los ferrocarriles durante el siglo XIX. Los primeros movimientos políticos de los hispanos surgen con la organización de los trabajadores agrícolas en el sur de California, que más que una organización política es un sindicato con vías a la defensa de las condiciones de trabajo en el campo de los migrantes. Por otra parte, el Voting Right Act de 1975 hizo extensivo el derecho al voto de las minorías en los estados del sur que tenían población de origen hispano. Otra enmienda de este tipo se realizó en 1982, en ella se establecía la prohibición de cualquier ley o práctica creada por un estado que obstaculice el derecho al voto de las minorías. Para una explicación más amplia véase el trabajo de Lipset, S. M. *Political Man: The Social Bases of Politics*, Garden City, New York, 1960.

[9] Para mayor información sobre el proceso electoral de 1992 véase los artículos de Graciela Cárdenas, Marcela Osnaya y Miguel Acosta, "Mexican Press Coverage of the US Primary" (Partes I-IV) en *Voices of Mexico*, núms. 20-23, 1992 y 1993.

[10] El Senado está integrado por el número de curules proporcional a la población de cada estado y es elegido por legislaturas estatales. Las legislaturas de los Estados dividen a éstos en distritos electorales para Diputados, los cuales deben ser sensiblemente iguales en población. Cada dos años los votantes de cada distrito eligen un Diputado, mientras que los senadores son electos mediante comicios que se celebran en todo estado en años pares. La duración de la senaduría es de seis años y cada dos años una tercera parte del Senado es renovada por elección.

[11] Véase nota Editorial de Los Angeles Times, 8 de noviembre de 1994, p. 34

[12] En el estado de California se presentaron 11 propuestas a votación electoral para ser aprobadas. Entre las más importantes están: la 187, que se refiere a suspender la ayuda de los servicios de salud y educación a los inmigrantes y la 186, que define los impuestos a los costos de salud.

[13] Véase Editorial, Los Angeles Times, 13 de noviembre de 1994, p. 3A

[14] Para un amplio análisis consultar el trabajo de Samuel Huntington, "The American Creed and National Identity" in *American Politics: The Promise of Disharmony*, Center for International Affairs, Harvard University, 1981.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Crisis Cambiaria Internacional y México [*]

AUTOR: Cristian Leriche Guzmán []**

SECCION FIJA: Situación Internacional

EPIGRAFE:

"La turbulencia sobre los mercados financieros dificultará la lucha contra la inflación de los Estados Unidos y podría obstaculizar el crecimiento económico en Japón y Europa"
Fondo Monetario Internacional (abril, 1995)

"La perspectiva pesimista del dólar todavía se encuentra fundamentada por los déficit presupuestal y comercial de los Estados Unidos"
Denis Pettit, administrador internacional de divisas (abril, 1995)

ABSTRACT:

Los acontecimientos recientes en México respecto al comportamiento del tipo de cambio del peso frente al dólar, imponen una reflexión sobre la actual turbulencia de los mercados de divisas en los países industrializados indicando los aspectos coyunturales y estructurales que explican la tendencia pesimista del dólar frente al yen japonés y el marco alemán.

TEXTO:

El contexto económico internacional es en lo fundamental desigual, en 1994 mientras que el producto de Estados Unidos y de México creció cerca del 4%, el de Alemania lo hizo en 2.3 y el de Japón en 0.9%; en lo que respecta al tipo de cambio sus variaciones fueron violentas: el peso mexicano se devaluó entre fines de diciembre de 1993 y principios de abril de 1995 en cerca del 110%, y a su vez el dólar cayó frente al marco alemán en 25% y respecto al yen en 28% en igual lapso. Esto significa que el dólar llegó a sus niveles más bajos desde el inicio de la segunda posguerra.

Así, después de que el crecimiento económico reciente en Estados Unidos es uno de los más importantes de las dos últimas décadas, su moneda se desmorona ante sus principales competidores internacionales: Alemania y Japón.

De igual forma, México que para muchos les parecía que arriba a costas seguras de un crecimiento moderado y sostenido, finalmente, abordó una perspectiva de retroceso en su bienestar socioeconómico, que significa la cancelación de futuro para la actual y siguiente generación de mexicanos.

Cabe señalar que la fuerte caída del dólar respecto al marco alemán y al yen japonés implica una doble reflexión. Por un lado, el fenómeno responde a factores estructurales fundamentales de cómo se estableció y resultó el orden económico internacional sustentado en el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos y el déficit fiscal de los Estados Unidos. Esta primera reflexión significa que la devaluación puede incidir favorablemente en la reducción de dichos desbalances en el mediano plazo.

Por otro lado, implica en el corto plazo efectos impulsores al crecimiento para los Estados Unidos y de una mayor inflación, por el efecto del encarecimiento de las importaciones que aunque los indicadores recientes señalan un posible "aterrizaje suave", la persistencia de la caída del dólar puede obligar a profundizar una política monetaria más restrictiva en ese país. En cambio, el efecto en Europa Occidental fue el de agudizar los problemas estructurales entre países más estables y economías más débiles, siendo un factor adicional en contra de la unificación monetaria posponiéndose para 1997, e incluso hacia 1999.

El efecto en Japón en el corto plazo es también negativo en cuanto incide en un proceso de deflación e impidiendo un repunte adecuado del crecimiento económico, lo cual empujará al gobierno de este país a realizar una política económica más expansiva... Este artículo se constituye de tres partes. En la primera se observa la problemática coyuntural, la segunda se refiere a los aspectos estructurales y por último algunas consecuencias para México.

La devaluación del dólar y el ciclo económico

Los factores de corto plazo están ligados a los siguientes elementos: La política económica y monetaria, el ritmo de crecimiento económico, la estabilidad de precios; y las tasas de interés de largo plazo.

En particular estos factores están entrelazados estrechamente. Para una expansión firme en los países industriales se requiere de una política económica que mantenga bajas tasas de inflación y altos niveles de inversión en el largo plazo.

A) Lo que viene ocurriendo en los años noventa es la existencia de inflaciones reducidas con coeficientes de inversión a la baja, y ritmo de crecimiento en promedio menores (véase Cuadro 1). Este comportamiento macroeconómico se liga a la ineficacia de la política económica para obstruir el aumento de los grandes desequilibrios fiscales y agravado este incremento, por la tendencia desde los años setenta a reducirse el ahorro del sector privado de los países industriales. Así como por la creciente carga financiera para el sector público a mediano y largo plazo a medida que la población envejece (ver Cuadros 2, 3, 4).

Cuadro 1. Crecimiento, Inflación e Inversión 1976-1995[H-]

Cuadro 2. Países Industriales: Déficit Fiscal del Gobierno Federal[H-]

Cuadro 3. Países industrializados: Saldos Fiscales y Deuda del Gobierno General. Porcentajes del PIB.[H-]

Cuadro 4. Resumen del Origen y Destino del Ahorro Mundial 1977-1995. (Porcentaje del PIB)[H-]

Los desequilibrios fiscales han tenido un impacto negativo sobre la deuda bruta de los países industriales que pasa como proporción del PIB del 40% en 1978 al 70% en 1994. Este fenómeno financiero implica las siguientes consecuencias:

1) Eleva el nivel de las tasas de interés reales (véase Cuadro 5).

Cuadro 5. Países Industriales: Tasas de Interés 1986-1994 (Porcentaje Anual)[H-]

2) Establece una tendencia a la baja de la proporción de la inversión privada en relación al PIB (véase Cuadro 4).

3) Limita la capacidad gubernamental de incidir en el ciclo económico, sobre todo en contrarrestar sus fases críticas.

4) Genera expectativas de mayor inflación que afectan los niveles reales de tasas de interés y en consecuencia provoca costos de capital crecientes.

5) Exacerba el desequilibrio externo (véase Cuadro 6).

Cuadro 6. Países Industriales: Balanza de Pagos en Cuenta Corriente. 1986-1995[H-]

6) Influye en la inestabilidad de los mercados de divisas, devaluándose el dólar frente al marco y al yen, entre otros fenómenos.

B) La estabilidad de precios se presenta como fundamental para las decisiones de invertir y consumir, así como mantener el ritmo adecuado de la productividad y elevar el bienestar económico. Asimismo incide positivamente en una mayor confianza respecto a la política económica.

En este campo, se destaca la política monetaria como sustancial en los países industrializados para servir de estabilizadora de los ritmos inflacionarios según la fase del ciclo económico sea recesiva o expansiva.

C) Por último, las tasas de interés a largo plazo, cuya tendencia reciente de los dos últimos años es a elevarse, implica:

1) Un afianzamiento general del crecimiento.

2) Consolidar las expectativas de recuperación para un mayor grupo de países y con posibilidades que se mantenga por sí sola esta tendencia.

3) Es coherente el alza en la fase de expansión del ciclo económico.

4) Los altos niveles reales de estas tasas de interés a largo plazo existentes durante la recesión y su incremento en la fase expansiva impulsándolas a los elevados porcentajes de los años ochenta nos muestran que existe una creciente competencia por los recursos financieros en el ámbito de los inversionistas privados, y entre los demandantes privados y públicos de crédito.

A estos tres elementos coyunturales ligados a la fase de recuperación del ciclo económico de los países desarrollados, se suman aspectos de corto plazo como las "guerras" comerciales de Estados Unidos contra Japón y China, la debacle del peso mexicano en el contexto del Tratado de Libre Comercio, la lucha entre el Congreso dominado por republicanos y el Ejecutivo demócrata en el vecino país del Norte, la crisis cambiaria en Europa Occidental, y los terremotos en Japón, entre otros acontecimientos. Conjunto de fenómenos que precipitan mayores pérdidas de confianza sobre el futuro del dólar.

Ante la profundidad de la caída del dólar que no fue rectificada por las intervenciones de los bancos centrales en los mercados de divisas, el Grupo de los 7 correspondiente a los principales países industriales, deberá establecer una política de coordinación sobre tasas de interés y construir una reforma importante sobre las formas de operar en los mercados de divisas. Así como el gobierno japonés tendrá que impulsar un programa económico expansivo y ampliar la apertura de sus mercados.

Las limitaciones estructurales en Estados Unidos y los escenarios de mediano plazo

Dentro de los factores estructurales que explican una perspectiva pesimista sobre el dólar, destacan como principales los déficit gemelos: el del sector externo y el del gobierno.

El surgimiento de estos saldos negativos se funda en la forma en que se estableció el orden económico internacional durante la segunda posguerra, consistente en que la liquidez del sistema de pagos dependía del dólar y cuya fuente no podía ser otra que las exportaciones de capitales por parte de los Estados Unidos hacia los países aliados, con el cual se compraban productos y se financiaban las actividades de las empresas transnacionales de origen estadounidense.

Hacia fines de los años sesenta y principios de los setenta se observó que Estados Unidos no podía hacer frente a los requisitos que el sistema monetario internacional le imponía para mantener la estabilidad cambiaria y las reglas del juego del Bretton Woods.

Así, a principios de 1971 se declara inconvertible el dólar respecto al oro, y se sientan las bases, de régimen cambiario que a partir de 1973 dominaría: los tipos de cambios flexibles y flotantes, implicando también la liberación de las tasas de interés.

El saldo final para esos años fue una constante pérdida relativa de capacidad competitiva de los Estados Unidos en relación a la de Japón y Alemania Occidental. Lo cual implicó un giro estructural en las transacciones de la cuenta corriente de la balanza de pagos, generando déficit para Estados Unidos y superávit para Japón y Alemania Occidental. Esta tendencia en lo general no se ha modificado hasta la fecha.

También, y a partir de los años ochenta, los Estados Unidos se convierten en importadores netos de capitales, generándose los recursos de la brecha ahorro inversión en el ahorro externo. Esto impulsó el crecimiento de la deuda en los Estados Unidos (Ver Cuadro 3).

De esta forma, el insuficiente ahorro interno para financiar la demanda interna, junto con el creciente déficit fiscal, que ahonda la carencia de recursos, convirtió a Estados Unidos en deudor neto con el resto del mundo principalmente en la moneda que el mismo emite y cuya abundancia en relación a las carencias estructurales del propio Estados Unidos le hace ser una divisa debilitada ante la de sus principales competidores internacionales.

El exceso de liquidez internacional en dólares no desapareció sino que se acumuló en las reservas internacionales de los países, así la participación del dólar hoy en día alcanza el 60% de las reservas de divisas, a pesar de que Estados Unidos participa con el 20% del PIB mundial y con el 14% en el total de las exportaciones.

Con ello se establece una situación paradójica en donde la moneda que se usa de referencia en el comercio y las finanzas internacionales, es decir, la moneda mundial por excelencia que es el dólar, se encuentra sometida a presiones que debieran conducirla a un segundo plano. Sin embargo, las otras divisas fuertes; el marco alemán y el yen, no tienen aún la fortaleza necesaria para que alguna de ellas ocupe el lugar del dólar.

Desde la perspectiva de la hegemonía internacional, Estados Unidos viene perdiendo terreno en el largo plazo en lo que se refiere a la productividad (véase Cuadro 7), pero continúa siendo la principal potencia militar en el mundo y es el líder político del capitalismo. Lo cual a su vez genera un piso al déficit fiscal de este país.

Bajo la perspectiva estructural, la reducción de presiones en el largo plazo proviene de atacar los déficit externo y fiscal. Esto implica continuar moderadamente con la devaluación del dólar combinándola con una política monetaria anticíclica sensible a los cambios e inflexiones de la economía.

Cuadro 7. Países Industriales: Productividad en el Sector Manufacturero 1976-1995 (Variación Porcentual Anual)[H-]

En lo referente al déficit del gobierno, éste debe abatirse para liberar recursos para el sector privado, y con ello establecerse tres consecuencias:

- 1) Reducir los niveles de las tasas de interés reales.

- 2) Alentar a las inversiones privadas esenciales para un crecimiento a largo plazo.
- 3) Permitir un adecuado flujo de recursos financieros hacia los países en desarrollo y en transición.

No obstante, de persistir las políticas monetarias y fiscales vigentes, se observa que seguirán siendo significativos los déficit gemelos de los Estados Unidos, como se muestra en las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (véase el Cuadro 8). Debe tenerse claro que dichas proyecciones se realizaron con datos de agosto de 1994, lo cual implica que al agudizarse el deterioro del tipo de cambio del dólar, las tasas de crecimiento real serán menores a las esperadas, así como por la crisis económica de México y otros países latinoamericanos ligados al efecto "tequila".

Cuadro 8. Países Industriales: Escenario de Referencia a Plazo Medio. Variación Porcentual Anual, Salvo Indicación Contraria.[H-]

Implicaciones para México

Los recientes reajustes de los mercados financieros y de divisas a nivel internacional implican algunas cuestiones para México:

- 1) La mayor competencia por los recursos financieros por parte de los países industriales, reducirá la posibilidad de captar niveles adecuados de ahorro externo para México.
- 2) Existe una clara tendencia a continuar elevándose las tasas de interés de largo plazo. Lo que impacta de forma negativa el servicio de la deuda externa mexicana.
- 3) La creciente deuda externa de las empresas nacionales será en promedio más costoso y redundará en menores perspectivas de crecimiento.
- 4) Asimismo, tales efectos influirán en el mantenimiento durante este año de la política monetaria restrictiva, la cual se constituye en el ancla nominal de programa económico de emergencia del país.
- 5) El mercado financiero y de divisas nacional ha sobre reaccionado tanto en la fase de auge como en la época de recesión. Esta característica lejos de atenuarse, será mayor debido a la jibarización que sufrieron las variables y recursos financieros del país en términos de dólares.
- 6) La devaluación del tipo de cambio mexicano significa mayores niveles de exportación junto con caídas en las importaciones, lo que nos lleva a posibles superávits externos. No obstante, lograr el crecimiento en el futuro nos conducirá de nuevo a la brecha ahorro inversión, y con ello a un déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. Dadas las restricciones externas, la falta de confianza y el programa recesivo actual, constituyen una circunstancia que impide ver en el corto plazo una recuperación plena de la actividad productiva.

7) Por último, la revaluación reciente del peso mexicano que pasa de N\$6.81 el 31 de marzo a N\$ 6.34 el 7 de abril, implica varias cuestiones:

a) Una pequeña entrada de capital extranjero a los mercados financieros aprovechando las altas tasas de interés reales ofrecidas, y de la inversión extranjera directa.

b) Una reducción en las presiones inflacionarias vía tipo de cambio y descenso marginal en los niveles nominales de las tasas de interés.

c) Un posible ascenso en el nivel de importaciones, lo que redundará en una presión a la vez al alza del tipo de cambio.

d) Una reducción en la presión de las deudas en dólares.

e) Pero también la revaluación implica pérdida en el grado de subvaluación del tipo de cambio que bajo el contexto de niveles altos de inflación, tiene un efecto negativo en la disponibilidad de divisas. Esto implica una mayor revaluación del peso.

8) Ante los importantes montos requeridos para hacer frente a las obligaciones de corto plazo, que se resuelven en una mayor demanda de dólares, es improbable que el tipo de cambio se reduzca más allá del nivel de 6 nuevos pesos por un dólar; existiendo la tendencia de volver a elevarse hacia el tercer trimestre del año.

9) El programa económico de emergencia tendrá relativo éxito siempre y cuando la inversión extranjera directa amplíe su radio de acción en la economía nacional, así como se dé una política de asociaciones y fusiones de las empresas y grupos financieros con el capital extranjero.

10) Por último el fuerte impacto recesivo de la devaluación, ampliado por el programa económico del 9 de marzo significa una grave caída en el bienestar social así como pérdidas del empleo y agravamiento de las tensiones políticas y sociales.

Cuadro 9. Con un ojo en la Economía de EUA[H-]

CITAS:

Notas

[*] Agradezco al Lic. Antonio Ruiz Porras, a la Lic. Martha Estrada Sánchez., ayudantes de investigación; a la Sra. Angélica Suárez, secretaria del área; y a las alumnas Alma Rosalía Rivera Santiago y Olivia Reséndiz Martínez; su amplio apoyo en diversas labores que hicieron posible la elaboración de este artículo.

[**] Profesor Titular, Jefe del Area de Estado y Política Económica del Depto. de Economía, DCSH, UAM-A.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: González Souza, Luis, Soberanía Herida. México-Estados Unidos en la Hora de la Globalización. Tomo 2 . "Integración Política y Desnacionalización Cultural". Editorial Nuestro Tiempo, México, 1994. 197 pp .

AUTOR: María Teresa Rueda Lugo

SECCION FIJA: Bibliografía

TEXTO:

Uno de los grandes problemas que enfrenta México con la globalización es la pérdida de soberanía, pues tanto ha dependido su crecimiento económico de los Estados Unidos de América, que la propia capacidad de autogobierno ha quedado cuestionada, situación que al mismo tiempo conduce a una desnacionalización cultural. En este sentido cobra importancia el texto de Luis González Souza, cuyo objetivo fundamental es identificar y analizar los ámbitos políticos y culturales en donde se ha disminuido la soberanía nacional y sus respectivas implicaciones durante los sexenios de Miguel de la Madrid -llamado "del cambio estructural"- y de Salinas de Gortari -llamado "de modernización"-. Ante esta situación, también plantea algunas alternativas para poner un alto al desangramiento de nuestra soberanía nacional.

En primer lugar destaca que con la globalización tiende a reducirse el ámbito de los asuntos propios de la política interior, los cuales se traducen en un proceso de desnacionalización.

Entre este proceso se encuentra la venta de paraestatales al sector privado que comienza con Miguel de la Madrid, la cual se ha traducido en una especie de soberanía autoestrangulada, pues cada espacio que sale del Estado tiende a ser ocupado por el capital extranjero, predominantemente estadounidense.

Por otro lado, señala el fenómeno de la recolonización territorial: frente a la ausencia de regulaciones gubernamentales, ciudadanos norteamericanos se han asentado en territorio mexicano, sobre todo en franjas protegidas por la Constitución Política (fronteras y costas). Para Luis González, con esta situación se presencia una binacionalización del territorio nacional. En estos casos la implicación inmediata es la creciente impotencia del gobierno mexicano para impedir abiertas transgresiones a la soberanía territorial.

La binacionalización también abarca cuestiones penales, fiscales y hasta laborales, y al respecto se han elaborado convenios de cooperación entre México y Estados Unidos.

Otro factor en materia de disminución de política interna es la privatización del PRI, en cuyo interior la participación de los empresarios se ha hecho hegemónica. De ahí que el PRI sea cada vez menos nacionalista, pues es influido cada vez más por intereses norteamericanos a través del gran empresariado mexicano.

En relación a política exterior, cuya característica en los dos últimos sexenios es la mercantilización, la tendencia es la norteamericanización, cuyo vehículo es el TLC firmado.

En este mismo ámbito México le da la espalda a Latinoamérica. Su expresión más clara surge en marzo de 1991, cuando el gobierno mexicano acepta por la vía de la abstención, la condena de Cuba en la ONU, condena promovida por el gobierno de EUA. Así, "las ataduras del economicismo y de la norteamericanización de la política exterior mexicana, una vez más aparecen en el motivo de esa solicitud: impedir una campaña anti-TLC por parte de la comunidad cubana de Miami" (p. 66).

Sin embargo, con todo y TLC, México sigue hundido en el atraso característico del Tercer Mundo. Al mismo tiempo, EUA acrecienta su política de subyugación, dándole el paso al Primer Mundo por el sótano y para nunca salir de allí. Tal es el episodio tragicómico del gobierno de la modernización, en cuyo pecado de norteamericanización/deslatinoamericanización lleva la penitencia. En este sentido, como parte de una jugada de autogol se encuentra el abandono de los principios en que solían afianzarse las mejores tradiciones de la política exterior mexicana: autodeterminación/no intervención, cooperación internacional para el desarrollo, igualdad jurídica de las naciones y todo lo relativo al pacifismo... (p. 82).

El principio de la igualdad jurídica es anulado por el tipo de acuerdo comercial firmado. Otro autogol es la renuncia voluntaria en 1991 a la posibilidad de que el gobierno mexicano se integre al Consejo de Seguridad de la ONU.

En lo referente a los principios pacifistas de la política exterior, por lo que toca a la responsabilidad del gobierno mexicano en relación a la Guerra del Golfo Pérsico, éste se dejó arrastrar por la aventura bélica, en apoyo a Estado Unidos.

Por otra parte, a Luis González le interesa evaluar los impactos en el terreno cultural a propósito del debilitamiento de la soberanía de México en los campos de la economía y de la política. Aclara que desnacionalización cultural difícilmente significaría pérdida total de la identidad cultural, más bien significaría desfiguración en condiciones de sumisión, en la mezcla de una cultura dominante.

Respecto a la educación, Estados Unidos tiene una propuesta cuyo fin es controlar la mente de Latinoamérica a través de medios de comunicación tales como la radio, televisión, libros, artículos y folletos. Se destaca la privatización de la educación como directiva dictada desde el extranjero por el FMI y el Banco Mundial. Esta consiste en incentivar la multiplicación de instituciones educativas privadas y promover el derrumbe de instituciones públicas, comenzando por la UNAM. Además, existe también la posibilidad de que el TLC aliente el establecimiento de escuelas extranjeras de corte más comercial que académico.

Por otra parte, Televisa representa la desnacionalización cultural a través de los medios de comunicación, pues este monopolio difunde las facetas más negativas de la cultura estadounidense, sobresaliendo el consumismo, la violencia y el morbo.

Finalmente, el autor propone algunas alternativas para revigorizar en el México de nuestros días la esencia popular-nacional de la soberanía: la diversificación real, no retórica, de las relaciones con el mundo; teniendo como prioridad natural a América Latina, por razones de afinidad cultural, socioeconómica e histórica; y la democratización de las relaciones entre México y EUA.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Gilly, Adolfo. el Cardenismo, una Utopía Mexicana, Cal y Arena, México, 1994.

AUTOR: Judith Herrera Montelongo

SECCION FIJA: Bibliografía

TEXTO:

Cuando Gilly escribió el capítulo "El cardenismo" en La revolución interrumpida denota su compromiso y admiración por un hombre y un régimen político. Veintitrés años después retoma el tema incorporando nuevos aires de interpretación, describiendo el período de manera ágil, anecdótica, literaria. Existe una larga lista de publicaciones que abordan los años treinta y en especial el cardenismo desde diversos puntos de vista, sin embargo, hoy más que nunca, esa revisión histórica se convierte en exigencia, requerimos, entre otras cosas, entender y analizar la coyuntura mundial favorable al sexenio cardenista.

Gilly describe a partir de noticias periodísticas y cartas entre funcionarios de la embajada de Estados Unidos en México y el Departamento de Estado, la relación entre las empresas petroleras, el sindicato y el gobierno mexicano para lograr el contrato de trabajo único aplicable a todas las compañías petroleras. Además, refuerza sus juicios con opiniones de los protagonistas: trabajadores petroleros, funcionarios del gobierno cardenista, recuerdos de la Sra. Amalia Solórzano de Cárdenas, que expresan la emoción de la época en la medida en que pasaban los días y se llegaba a la decisión de expropiar.

En la narración el autor combina las citas de los archivos con las biografías de los funcionarios norteamericanos, de los mexicanos y del propio general Lázaro Cárdenas; semblanzas breves que nos permiten conocer el sentir y actuar de los protagonistas de la "gesta heroica" de la expropiación petrolera. Gilly describe día con día los pormenores del conflicto entre Estados Unidos y México sobre la cuestión petrolera y nos da ideas para pensar lo inesperado o sorpresivo de esa decisión política y económica.

Para hacernos ver su trascendencia y las dificultades que la rodearon, Gilly recuerda pasajes de los "Apuntes" del general Cárdenas:

10 de marzo (1938):

Al regresar ayer noche del ingenio azucarero "Emiliano Zapata", instalado en Zacatepec, Morelos, acompañado del Lic. Eduardo Suárez, Secretario de Hacienda, del general Francisco J. Múgica, Secretario de Comunicaciones, y otros colaboradores del gobierno, nos detuvimos sobre la carretera en las cercanías de Cuernavaca, entre los kilómetros 79 y 80, y con el general Múgica caminamos hacia Palmira, platicando durante más de una hora. Nos referimos a la situación que viene ocasionando la actitud de las empresas petroleras que han reducido la venta de combustible y demás operaciones de sus

negocios; así como las reiteradas peticiones a sus gobiernos de que apoyen sus demandas en contra del fallo de la Suprema Corte (...) Hicimos consideraciones de las circunstancias que podrían presentarse si gobiernos como los de Inglaterra y Estados Unidos, interesados en respaldar a las empresas petroleras, presionaban al gobierno de México con medidas violentas; pero tomamos también en cuenta que se presenta ya la amenaza de una nueva guerra mundial con las provocaciones que desarrolla el imperialismo nazifascista, y que esto los detendría de agredir a México, en el caso de decretar la expropiación petrolera (...) En los centros políticos y financieros, la generalidad cree, y aun las mismas empresas que el gobierno podrá llegar, solamente a dictar la ocupación de las empresas industriales.

Los rumores que existían antes del 18 de marzo propalaban la versión de una probable incautación -ocupación temporal- de bienes de las compañías petroleras; Gilly señala que no se referían a una expropiación, tan así fue que la decisión del Presidente de la República tomó por sorpresa a los norteamericanos. El mismo embajador Josephus Daniels se enteró por la radio de la noticia, según las consideraciones que se hacen en el libro.

A pesar de esta tesis creo que sería conveniente indagar más sobre la posibilidad de un "acuerdo previo" entre los gobiernos de los dos países acerca del derecho de México a expropiar la industria petrolera. La decisión podía ser sorpresiva pero no inesperada. La ley de expropiación se promulgó en agosto de 1936, y otros antecedentes significativos fueron: la expedición del Código Agrario en 1934, el aliento a constituir el sindicato nacional petrolero en 1935, la nacionalización de los ferrocarriles en 1937; asimismo, las citas reiteradas por Cárdenas en sus discursos sobre la necesidad de la organización del movimiento obrero nos llevan a pensar que el general culminaba el viejo sueño de un grupo de mexicanos que pensaba en la expropiación petrolera.

La decisión, trabajada durante años en las cabezas de los gobernantes de ese México de entonces, había madurado a lo largo del conflicto de las empresas petroleras con sus trabajadores y llegado a una conclusión cuando las empresas se negaron a acatar el fallo de la suprema Corte de Justicia del 1 de marzo de 1938 (...) el desacato al fallo convertía un conflicto sindical en una disputa acerca de la soberanía de la nación sobre su territorio, ejercido a través de uno de los poderes del Estado. Sólo después de los hechos las empresas y sus gobiernos llegaron a entender los alcances de esta trasmutación de un conflicto en otro y, sobre todo, de un derecho en otro.

Se extraña en el texto las opiniones de los dirigentes petroleros, sobre su sentir y actuación durante el desarrollo de conflicto, pues queda la narración como un problema de Estado cuando en realidad coinciden el proyecto cardenista de generar las bases de una economía cuyo modelo sería el sustitutivo de importaciones y la necesidad de los trabajadores de obtener su reconocimiento por parte de las compañías como sindicato nacional de industria y la firma de un solo contrato general aplicable a todas las empresas. Queda pendiente también indagar sobre los meses en que funcionaron los consejos de administración de los obreros.

Es sugerente la lectura de algunos temas para proseguir investigando y reflexionando sobre cuestiones que todavía hoy son muy sentidas. Cita Gilly a Jan Bazant:

La expropiación petrolera de Cárdenas lo hizo popular entre todas las clases y le dio la estatura de un héroe nacional, y sin embargo, en realidad, fue su programa de reforma agraria el que tuvo el impacto más profundo sobre la estructura social tradicional de México y el que, más que cualquier otra medida, llevó a su realización, después de casi dos décadas de retrocesos, los objetivos sociales de la revolución y de la Constitución de 1917. Más allá de cuanto los tratadistas o los políticos hayan querido reconocer, existe una correspondencia de fondo entre las dos disposiciones básicas del artículo 27: la tierra a los campesinos, el subsuelo a la nación.

Estratégicas para el futuro del país son al menos las siguientes preguntas: la reforma de 1992 al artículo 27 constitucional en lo relativo al campo, ¿servirá para mejorar la suerte de los campesinos? ¿La industria petrolera seguirá en manos de la nación mexicana o se abrirá poco a poco a la inversión extranjera sin que los mexicanos nos enteremos siquiera?

Gilly enfatiza estas dos cuestiones que son fundamentales para el futuro económico de México y que se generaron con el cardenismo: el petróleo, parte esencial de nuestra soberanía, y la economía mixta, que aun cuando no termina de morir, tampoco acaba de nacer la propuesta de otro modelo.

El campo y el petróleo siguen siendo una utopía.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Rosas González, María Cristina, Crisis del Multilateralismo Clásico: Política Comercial Externa Estadounidense y Zonas de Libre Comercio. Instituto de Investigaciones Económicas/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/ UNAM, México, 1995. 287 pp .

AUTOR: Margarita Jiménez Badillo

SECCION FIJA: Bibliografía

TEXTO:

En este texto, María Cristina Rosas realiza un minucioso análisis de la política comercial externa de Estados Unidos, partiendo del cuestionamiento de que en los años de posguerra ese país fue un férreo promotor del multilateralismo, y sin embargo hoy opta por un bilateralismo ante la incapacidad de llegar a un acuerdo con los nuevos polos de poder. Claros ejemplos de estas prácticas son los acuerdos bilaterales que ha impulsado con Israel (Acuerdo para el Establecimiento de un Area de Libre Comercio entre Estados Unidos e Israel, 1985); con Canadá (Acuerdo de Libre Comercio, 1987) y el Tratado de Libre Comercio Canadá-México-Estados Unidos, 1993).

Actualmente, ante mercados económicos más competitivos y ante fenómenos de reorganización comercial como son la globalización, regionalismos e interdependencia, el quehacer económico, político y militar de Estados Unidos se orienta a redefinir su política comercial externa, misma que repercutirá en su papel como potencia mundial para los años venideros.

Los nuevos requerimientos del capitalismo no son concordantes con un Estados Unidos que no ha superado los bajos niveles de ahorro y disponibilidad de capitales, la desregulación financiera y continuos déficit en la balanza de cuenta corriente, además de que en cuanto a gastos militares, mantiene los mismos compromisos de hace 40 años, no obstante el deterioro de su poderío económico, lo cual le significa grandes erogaciones a su economía. De ahí que la estrategia de ese país para sortear sus problemas internos sea recurrir a un bilateralismo que responde más a sus intereses particulares que a las negociaciones multilaterales para la liberalización del comercio internacional.

María Cristina Rosas sostiene en su texto que la política comercial de Estados Unidos se encuentra en un período de transición, porque ve en el bilateralismo y las zonas de libre comercio, la posibilidad de llegar a acuerdos en cuanto a bienes, servicios e inversiones como más promisorios para impulsar su propio crecimiento, preservar el empleo y superar sus déficit económicos. Su política comercial externa refleja que ha abandonado su posición tradicional de que el comercio debe ser "libre y limpio".

La crisis del multilateralismo clásico, esto es, la imposibilidad de Estados Unidos para regular el comercio internacional con una participación de cada vez mayor número de

estados nacionales, conduce al retorno del bilateralismo sin por ello entender que se trata de una ruptura de los vínculos económicos entre las naciones, sino más bien, un nuevo proteccionismo que las naciones más industrializadas han desarrollado para proteger sus economías, concediendo trato preferencial y arancelario en negociaciones entre países o entre bloques, sin hacerlas extensivas a terceros.

La autora resalta la interdependencia existente entre los tres principales bloques regionales (Norteamérica, Comunidad Europea y Cuenca del Pacífico) conformados como centros industriales para desarrollar la competencia intercapitalista y la expansión del sistema en la actual fase de transición, y en donde el problema de la hegemonía parece solucionarse en una concertación entre Estados Unidos, Japón y Alemania, los que habrán de cohesionar sus estrategias financieras y comerciales, así como sus políticas económicas, para dar forma al desarrollo del capitalismo en su nueva fase.

Sin embargo, sostiene la autora, el bilateralismo no resuelve todos los problemas de liberalización comercial, antes bien, perjudica las negociaciones comerciales multilaterales. La coexistencia entre bilateralismo y multilateralismo en la política comercial externa de Estados Unidos puede ser aceptable en tanto no sea fijada como una constante, es decir, habrá de desenvolverse en cuanto a las nuevas condiciones que operan en la economía internacional, entre bloques económicos y favoreciendo la liberalización comercial en las naciones menos desarrolladas. Lo que no puede permitirse es que la decadencia de la posición económica de Estados Unidos conlleve al mundo a un caos y a una guerra comercial.

Es igualmente importante en este estudio la conceptualización teórica de cooperación e integración, ello sobre todo porque los estados europeos la practicaron con mayor fuerza, dada la destrucción, miseria y pobreza que dejó la Segunda Guerra Mundial, al ser aplicadas en el proceso de su reconstrucción. Europa fue la región que más alentó la integración porque las relaciones sociales de producción y las fuerzas productivas alcanzaron ahí un alto grado de madurez, no así en el caso de América Latina o África.

La cooperación económica es, pues, un proceso por el que se reducen las formas de discriminación en el comercio internacional; mientras que la integración económica implica la supresión de dichas barreras. Sin embargo, todo proceso de integración económica presupone la existencia de cooperación.

Finalmente, la autora expone la evolución que han experimentado Europa y América Latina, analizando la viabilidad de extender los procesos de cooperación e integración en estos mercados comerciales.

Lo anterior da cuenta por sí mismo de la relevancia del tema tratado en este estudio, porque además de ser una gran preocupación de los tiempos modernos, en que las relaciones entre las naciones se redefinen y apuntan a cuestionarse el papel que habrán de asumir en el siglo que está por llegar, deja en claro el proceso económico-político que les condujo a adoptar medidas proteccionistas, o bien de apertura comercial, y sobre todo las

posiciones que asumieron frente al GATT y las razones mismas de su agotamiento como organismo regulador de las relaciones comerciales a nivel mundial.

NUMERO: 69

FECHA: Mayo-Junio 1995

TITULO DE LA REVISTA: México-Estados Unidos

TITULO: Orientación Bibliográfica. Relaciones México-Estados Unidos

AUTOR: Ana Ivonne Rivas García [*], Oscar Meneses Fernández [*]

SECCION FIJA: Bibliografía

TEXTO:

Acevedo, Dolores y Thomas J. Espenshade. "Implications of a North American Free Trade Agreement for Mexican Migration into the United States", en *Population and Development Review*, vol. 18, diciembre de 1992. pp. 729-744.

Alba, Francisco. "El Tratado de Libre Comercio y la emigración de mexicanos a los Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 8, agosto de 1993.

Alba, Francisco. "La migración mexicana a Estados Unidos y la iniciativa del Tratado de Libre Comercio: el juego de las expectativas", en Gustavo Vega (ed.). *Liberación económica y comercio libre entre el Norte de América: consideraciones políticas, sociales y culturales*, 1993.

Alcántara, Manuel y Antonia Martínez (comps.). *México frente al umbral del Siglo XXI*. Centro de Investigaciones Sociológicas, Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1992. 301 pp.

Alcocer, Jorge (coord.). *México y Estados Unidos vecinos y socios: un análisis por sectores y regiones económicas*. CEPNA/Nuevo Horizonte/Fundación Friedrich Ebert, México, 1993, 276 pp.

Aspe Armella, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica, México, 1993. 216 p.

Ayala Espino, José Luis. *Los límites del mercado. Límites del Estado*. INAP, México, 1992. 201 pp.

Borjas, George. *Friends or strangers? The impact of immigrants on U.S. economy*. Basic Books, USA, 1990.

Durand, Jorge. "Mexican migration to the United States: a critical review", en *Latin America Research Review*, núm. 27, 1992.

Encinas, Alejandro; Juan de la Fuente y Horacio Mackinlay (coords.). *La disputa del mercado. TLC y sector agropecuario*. Editorial Diana/Cámara de Diputados, México, 1992.

Estay Reyno, Jaime y Jesús Rivera de la Rosa. Las relaciones comerciales de Estados Unidos con América Latina y México durante la década de los ochenta. Fundación Friedrich Ebert, México, 1991, 156 pp. (Documentos de Trabajo, 35)

Freeman Smith, Robert. Los Estados Unidos y el nacionalismo revolucionario en México, 1916-1932. Instituto de Investigaciones Legislativas, Cámara de Diputados, México, 1993. 305 pp.

Gaytán, Rosa Isabel. Las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, 1867-1876. Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1992. 122 pp.

Gómez-Quiñones, Juan. Chicanos politics: reality and promise, 1940-1990. University of New Mexico, 1992. 265 pp.

González Souza, Luis. "Principales proyectos e implicaciones del TLC para el futuro de las relaciones Estados Unidos México", en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, núm. 62, abril-junio de 1994.

González Souza, Luis. México en la estrategia de los Estados Unidos. Editorial Siglo XXI, México, 1993.

González Souza, Luis. Soberanía herida. México Estados Unidos. 2 vols. Editorial Nuestro Tiempo, México, 1994.

Hernández Chávez, Alicia (coord.). Presidencialismo y sistema político. México y los Estados Unidos. Fondo de Cultura Económica y El Colegio de México, México, 1994.

Hinojosa-Ojeda, Raúl y Sherman Robinson. "Diversos escenarios de la integración de los Estados Unidos y México: enfoque de equilibrio general computable", en Economía Mexicana, vol. 1, enero-junio de 1992, pp. 71-144.

I. Domínguez, Jorge. "Immigration as Foreign Policy in U.S.-Latin American Relations", en W. Tucker, C.B. Keely y L. Wrigley (ed.). Immigration and U.S. Foreign Policy. Westview Press, Boulder y San Francisco, 1991. pp. 150-166.

Ibarra, David. Interdependencia, ciudadanía y desarrollo. México, Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica, 1994. 131 pp.

Memoria. Tercera Reunión Nacional de Estudios Fronterizos. ANUIES, México, 1993, 230 pp.

Miller, Tom. En la frontera. Imágenes desconocidas de nuestra frontera norte. Alianza Editorial, México, 1991.

Morales Aragón, Eliezer y Consuelo Dávila Pérez (coord.). La nueva relación de México con América del Norte. 2 vols. UNAM, México, 1994.

Orozco, Juan Luis. El negocio de los ilegales, ganancia para quién. Editorial Agata/Iteso/Instituto Libre de Filosofía, Guadalajara, 1992. 601 pp.

PGR. El control de drogas en México: Programa Nacional 1989-1994, evaluación y seguimiento. Procuraduría General de la República, México, 1992. 126 pp.

R. González, María Cristina. Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zona de libre comercio. UNAM/Instituto de Investigaciones Económicas/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1995.

Rey Romay, Benito (coord.). La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino?. Siglo XXI Editores/Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1992. 420 pp.

Roett, Riordan (comp.). Relaciones exteriores de México en la década de los noventa. Siglo XXI Editores, México, 1991.

Rozenthal, Andrés. "La nueva etapa en la relación México-Estados Unidos", en Revista Mexicana, de Política Exterior, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño 1994.

Rozenthal, Andrés. La política exterior de México en la era de la modernización. México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

Rubi K., Federico y Benito Solís M. (comps.). México hacia la globalización: lecturas seleccionadas de economía internacional. Editorial Diana, México, 1992. 491 pp.

Ruiz Massieu, Mario. El marco jurídico para el combate al narcotráfico. Fondo de Cultura Económica, México, 1994. 180 pp.

Skerry, Peter. Mexicans: the ambivalent minority. The Free Press, 1993. 463 pp.

T. Gilderhus, Mark. Diplomacia y revolución. Las relaciones México-Estados Unidos con Wilson y Carranza. Instituto de Investigaciones Legislativas, Cámara de Diputados, México, 1993. 238 pp.

Varios autores. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas. UNAM, México, 1993.

Vega, Gustavo (ed.). Liberación económica y comercio libre entre el Norte de América: consideraciones políticas, sociales y culturales. 1993.

Vega, Gustavo (ed.). México ante el libre comercio con América del Norte. El Colegio de México, México, 1991.

W. Tucker, C.B. Keely y L. Wrigley (ed.). *Integration and U.S. Foreign Policy*. Westview Press, Boulder y San Francisco, 1991.

Weeks, John R. (ed.). *Demographic dynamics of the U.S.-Mexico border*. Texas Western Press, 1992.

Weintraub, Sidney; Luis Rubio F. y Alan D. Jones (ed.). *Integración industrial México-Estados Unidos, el reto del libre comercio*, editorial Diana, 1992. México, 432 pp.

CITAS:

Notas

[*] Estudiante de Sociología, UAM-A.