

La integración de México a Estados Unidos: 1994-2010, una estrategia fallida

*The Integration of Mexico into United States:
1994-2010, A Failed Strategy*

Francisco Dávila Aldás*

Resumen

El trabajo analiza los antecedentes, la firma y la evolución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus implicaciones para México. Estudia el contexto internacional prevalecte a partir de la década de los años ochenta, que coincide con la paulatina pérdida de hegemonía de Estados Unidos y con el decaimiento económico y político de México. En tales circunstancias, la Unión Americana concibió una serie de tratados comerciales y un proyecto de integración hemisférica para recuperar su liderazgo. Las negociaciones del tratado fueron largas y accidentadas, pero el gobierno de México, con poco margen de maniobra, terminó aceptándolo, como una fórmula estratégica para llevar a cabo una acelerada modernización, integrándose de manera formal a la economía norteamericana, que le abriría las puertas del mercado mundial. Tras más de 15 años de que el tratado entró en vigor, sus promesas no se han cumplido y la esperanza de mejores niveles de vida de la población mexicana resulta lejana. El trabajo concluye que la estrategia del gobierno para insertar al país en los circuitos privilegiados de la economía internacional ha fallado y que es fundamental que Estados Unidos se recupere de sus constantes crisis para que su vecino del Sur experimente mejorías.

Palabras clave: Integración, economía internacional, México, Estados Unidos, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, relaciones internacionales.

Abstract

The paper analyzes the background, the signing and development of North America Free Trade Agreement and its implications for Mexico. It studies the international context from the early eighties, coinciding with the gradual loss of United States hegemony and the economic and political decay of Mexico. In such circumstances, the

* Doctor en Estudios Sociológicos por la UNAM. Profesor adscrito al Centro de Relaciones Internacionales de la FCPyS-UNAM.

American Union designed a series of trade and hemispheric integration project to recover its leadership. The treaty negotiations were long and rough, but the government of Mexico ended it up as a strategic formula to carry out an accelerated modernization, formally integrating the United States economy, which would open the door world market. After more than 15 years since the treaty entered into force, its promises have not been met and the hope of better living standards of Mexican population is remote. The paper concludes that the government's strategy to insert the country in the privileged circuits of international economy has failed.

Palabras clave: Integration, international economy, Mexico, United States, North America Free Trade Agreement, international relations.

Una nueva etapa de relaciones México-Estados Unidos

Las profundas transformaciones en el contexto mundial que se presentaron en el último cuarto del siglo xx se resumen en dos movimientos articulados dialécticamente: la Tercera Revolución Industrial y la globalización económica, fundados en las aplicaciones de la ciencia y la tecnología de vanguardia, así como la crisis hegemónica de Estados Unidos, que inició en 1980.¹ Después, siguió la crisis financiera de 2007, que se desbordó a lo largo de los siguientes años a nivel mundial, regional y nacional. Los analistas comparan esta última con la que sufrió el capitalismo durante los años treinta en su proceso de consolidación; respecto a la primera, incluso hoy día no se prevén sus consecuencias.² Lo cierto es que estos eventos han cambiado de modo rotundo el sentido de las relaciones internacionales. En el campo político y económico han surgido nuevos actores de rango medio frente a las grandes potencias, tales como Brasil, Rusia, India y China, los llamados BRIC, por sus siglas.³ Este

¹ Entendemos por hegemonía el “convencimiento intelectual y moral” que, tanto los norteamericanos como los que no lo son tienen acerca de que Estados Unidos es un gran país, sea en el campo económico, como en el político y cultural. En términos coloquiales diríamos que se sabe y se siente que es el primero en todo. Esto es, que se legitima interna y externamente sin usar ni la propaganda ni menos aún la fuerza. Para la fundamentación y la demostración de esta hipótesis véase Francisco R. Dávila Aldás, “¿Hegemonía o dominio norteamericano en los inicios del siglo XXI?”, ponencia presentada en el xvii Congreso Anual de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales (AMEI): “Las hegemonías en las relaciones internacionales del siglo XXI”, del 4 al 6 de octubre de 2007, Nuevo Vallarta, Nayarit, México.

² Francisco R. Dávila Aldás, “La crisis estadounidense y sus repercusiones en América Latina”, ponencia presentada en el xxii Congreso Anual de la AMEI: “La crisis del 2008: implicaciones económicas, políticas y sociales”, del 8 al 10 de octubre de 2009, Boca del Río, Veracruz, México.

³ Suele citarse como origen del acrónimo el informe del banco de inversiones Goldman Sachs, *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*. La tesis fue propuesta en 2003 por Jim O’Neill, economista global en dicha institución.

hecho ha repercutido profundamente en las relaciones internacionales actuales, en particular en las que México y Estados Unidos han entablado y que son el objeto particular de este trabajo.

El inicio de esta nueva etapa de relaciones puede ubicarse en la crisis de 1980, fecha a partir de la cual la visión de la Unión Americana respecto al país cambió de manera gradual, al calor de una integración informal más estrecha entre ambas economías⁴ y sus sociedades, formalizada con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. De este modo, sus múltiples vínculos, que en la mayoría de las ocasiones no han estado exentos de conflictos,⁵ se han modificado a lo largo de los últimos 16 años; asimismo, las consecuencias, que pueden percibirse en el ámbito económico, político y cultural, no siempre han sido positivas y por lo regular se profundizan. Esto nos permite otear con mayor claridad su evolución y formular sugerencias para que México saque el mejor provecho de dicha relación.

Cabe enfatizar que la evidente valla cultural y social que tendía a proteger a ambos países de una asimilación económica y sociopolítica más profunda, peligrosa para la salvaguarda de sus respectivas identidades nacionales y de sus intereses propios, se ha ido rompiendo gracias al constante impacto del *American way of life* sobre la población de elevados ingresos, cuyos patrones de consumo se asemejan a los del vecino del Norte. Por su lado, la derecha nacionalista ha ido aceptando, no sin reticencias,⁶ el significativo aporte no sólo del comercio bilateral, sino el de la mano de obra mexicana migrante, que busca nuevos horizontes en aquel país.

No cabe duda de que el deslumbramiento del progreso tecnológico y las mejoras materiales que éste procura, así como las facilidades de trabajo, incremento del ingreso y posibilidades de mejora en el nivel de vida que el mundo estadounidense presenta, son atractivos para una amplia gama de sectores medios y profesionales mexicanos que todavía encuentran dificultades para obtener en el país mejores alternativas de vida, dado el escaso crecimiento que se ha registrado durante los últimos 30 años⁷ debido a las crisis económicas

⁴ Francisco R. Dávila Aldás, "Crisis económica y acercamientos mutuos" en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 138, octubre-diciembre 1989, FCPYS-UNAM, México, pp. 82-88.

⁵ Véase I. Gómez Baas, "Contradicciones históricas de una relación" en *Tiempo*, núm. 2478, 28 de septiembre de 1989, pp. 14-18; también Josefina Zoraida Vázquez y Lorenzo Meyer, *México frente a Estados Unidos: un ensayo histórico 1776-1980*, El Colegio de México, México, 1982.

⁶ La cual ha insistido obstinadamente frente a los gobiernos sobre la necesidad de endurecer las leyes migratorias y perseguir sin descanso a los ilegales hasta convertirlos en criminales, como lo hizo la ley migratoria del estado de Arizona a finales de julio de 2010.

⁷ El Producto Interno Bruto (PIB) de 1981 a 2010 ha experimentado un promedio anual de 2.36 por ciento y se pronostica que bajará al 2 por ciento en promedio durante los próximos 20 años,

recurrentes, como la de 2007, consecuencia de la recesión de la economía estadounidense, con la que realiza el 90 por ciento de sus exportaciones.

Así, el gran flujo de emigrantes mexicanos que cruza la frontera para sobrevivir o para mejorar su situación ha generado nuevos usos culturales que, poco a poco, han roto las barreras, expresadas en presiones, malos tratos y desprecio de la mano de obra barata que, sin embargo, resulta vital para ampliar la rentabilidad de los sectores agrícolas y de servicios estadounidenses.

Sobre estas bases de apoyo informal mutuo se explica el interés de Estados Unidos de favorecer una política de acercamiento, la cual condujo a una integración económica y cultural más formal y amplia a través del TLCAN y que se ha ampliado a través de otros acuerdos que, como la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte, tienden a que México se involucre de manera directa en la estrategia de seguridad que el gobierno estadounidense desea fortalecer, a cambio de ayudas económicas y respaldo a sus decisiones políticas en el ámbito internacional, en particular en América Latina.

Por eso es que a nivel gubernamental los acercamientos, las negociaciones y los compromisos mutuos no sólo se han encaminado a mantener la convivencia pacífica entre ambos Estados, sino a buscar una colaboración más estrecha, tratando de complementar ambas economías. Limar asperezas fue un proceso difícil para ambos gobiernos: por ejemplo, políticos y economistas de Estados Unidos hicieron duras críticas a las viejas instituciones socioeconómicas mexicanas, asentadas sobre un estatismo económico promovido por un régimen autoritario y antidemocrático, reacio a poner en marcha reformas de fondo en ambos planos.

Estos actores percibían que la apertura gradual de la economía a la competencia mundial y la siempre dilatada modernización política jugaban a favor de la ineficiencia y la corrupción, que no sólo minaban la economía, sino que afectaban el consenso social, ya resquebrajado por el creciente deterioro de los niveles de vida de la mayoría de la población o que amenazaban con una desestabilización en términos políticos⁸ que no era funcional para los intereses

dado el ineficiente uso de los recursos humanos y naturales. Véase sección "Finanzas" en *El financiero*, 12 de noviembre de 2009, México, p. 3. Ahora bien, si tomamos el promedio del PIB en los tres primeros años de los gobiernos de De la Madrid (1983-1985), éste fue de 0.7 por ciento; en los de Salinas (1989-1991) subió a 4.5 por ciento; en los de Zedillo (1995-1997) bajó a 2.2 por ciento; en los de Fox (2001-2003) se deprimió grandemente y apenas llegó a 0.2 por ciento, y en los tres primeros años de Calderón (2007-2009) éste fue de -0.6 por ciento. Así, en términos de crecimiento económico, los dos últimos sexenios han sido los peores desde la Gran Depresión. Véase sección "Finanzas" en *El financiero*, 4 de mayo de 2010, México, p. 3.

⁸ Las controvertidas elecciones de julio de 1988 y el fantasma cardenista que amenazaba la

de ambos países. Esto hizo más fácil el cambio de perspectiva, aunque también influyó la decisión del gobierno mexicano de realizar ajustes radicales en la estructura de la economía no sólo para salir de la crisis, sino para adecuarla a una inserción más dinámica en el marco de la competencia mundial.

En la relación predominó la cordialidad, la amistad y el diálogo prácticamente desde noviembre de 1988, cuando se realizó el primer encuentro entre los presidentes electos de ambos países en Houston, hasta su último encuentro en Monterrey en noviembre de 1990. Esto dio lugar a una cooperación más estrecha. El desahogo económico que México experimentó al pasar de la crisis económica de los años ochenta a la crisis de la deuda⁹ se debió a la implementación del Plan Brady,¹⁰ en el cual fue fundamental el apoyo de Estados Unidos. Los conatos de conflicto por la invasión de la Unión Americana a Panamá y por el problema del narcotráfico fueron manejados con habilidad por el gobierno de México, en aras de no enturbiar el clima de entendimiento favorable para formalizar las negociaciones económicas y acelerar la integración económica de México a Estados Unidos.

La conformación del nuevo escenario internacional

Puede decirse que durante los últimos años de la década de los años cuarenta se generaron las profundas transformaciones que afloraron a partir de 1980, ya que durante aquel periodo se fue perfilando el mundo contemporáneo dentro del marco global de la hegemonía compartida de las dos grandes potencias mundiales: Estados Unidos y la Unión Soviética. En el caso de México, el desarrollo industrial con el crecimiento acelerado del país y la formación de un mercado interno ampliado marcó el éxito del llamado “modelo de desarrollo hacia dentro”, el “milagro mexicano”, al menos hasta fines de la década de los

estabilidad política de México llevaron al gobierno de Estados Unidos a cambiar su estrecha visión sobre las circunstancias de México, apreciando al proyecto de modernización salinista en el campo económico en su justa dimensión; esto es, como una estrategia de política económica y de percepción global a partir de la cual el país se vería forzado a emprender reformas radicales en su economía, acordes con los intereses del país del Norte, interesado en conformar un bloque económico regional.

⁹ Véase “De la crisis económica a la crisis de la deuda, 1982-1987” en Francisco R. Dávila Aldás, *Del milagro a la crisis, la ilusión... el miedo... y la nueva esperanza. Análisis de la política económica mexicana, 1954-1994*, Fontamara, México, 1995, pp. 169-224.

¹⁰ El Plan Brady fue una estrategia ideada por Estados Unidos, a finales de la década de 1980, en vista de apoyar a los países, como fue el caso de México, atosigados por sus deudas para que las pudiera reestructurarlas, tal como sucedió.

años sesenta,¹¹ cuando se manifestó la crisis agraria: el empobrecimiento del campesinado, el deterioro de las tierras y la inestabilidad social que culminó con los sucesos de Tlatelolco en 1968.¹² En la década de los años setenta el agotamiento de dicho modelo se hizo evidente, pero la liquidez internacional, resultante del exceso de dinero improductivo, alentó el negocio financiero de los países desarrollados, que vivían una etapa de depresión de sus economías y creó, en los países en desarrollo, la ilusión de que se podían corregir las fallas estructurales del sistema socioeconómico. Entonces México intentó un desarrollo económico más acelerado, apoyándose en el endeudamiento externo y en la apertura gradual al mercado mundial. Intentaba recuperar el tiempo perdido: absorber rápidamente el progreso científico y tecnológico e impulsar la innovación de modo tal que se produjeran nuevos bienes o que los ya tradicionales tuvieran menores costos y mejor calidad. Sin embargo, los desequilibrios internos y las condiciones internacionales no lo permitieron. Por el contrario, a mediados de 1982 sobrevino el colapso financiero y el estancamiento crónico de la planta industrial, obsoleta para competir en los mercados mundiales, lo que puso al desnudo las debilidades del modelo de crecimiento hacia dentro.

México era entonces un país con un sistema educativo de muy baja calidad y un sistema legal poco eficiente e incapaz de corregir usos y costumbres tradicionales, basados en la informalidad y en la corrupción que, aún a la fecha, son las principales rémoras que dificultan el desarrollo nacional en los ámbitos económico, político y social.

En el contexto internacional, el excesivo entusiasmo de acreedores y prestamistas para negociar capitales ociosos y el de los deudores para crecer vía créditos y por generar ahorro interno culminó con la sobre expansión crediticia y con la insolvencia de pagos de la deuda que México también sufrió. Sin embargo, la amenaza de la crisis del sistema financiero internacional, expresada en el incumplimiento del pago de la deuda de este país, orilló a los países industrializados (Grupo de los 7) a buscar una salida negociada, que incluiría el reconocimiento de la deuda, un severo ajuste de las economías de los países endeudados y la promesa de nuevas ayudas para pagar la deuda y luego crecer.

El gobierno mexicano no dudó en seguir el camino trazado por los

¹¹ Véase Francisco R. Dávila Aldás, *Del milagro a la crisis, la ilusión... el miedo... y la nueva esperanza. Análisis de la política económica mexicana, 1954-1994*, op. cit., pp. 35-116.

¹² Véase Sergio Zermeño, *México: una democracia utópica, el movimiento estudiantil del 68*, Siglo XXI, México, 1978.

acreedores y lo hizo de modo ejemplar: al principio de modo ortodoxo,¹³ teniendo escaso éxito, de tal manera que se vio en la necesidad de adoptar un plan de choque, es decir, políticas heterodoxas, cuyo fundamento estribó en acudir a la política para acelerar los ajustes estructurales no sólo para salir de la crisis, sino para emprender una nueva etapa de modernización que le permitiera asimilar con mayor facilidad los adelantos científicos y tecnológicos que la Tercera Revolución Industrial ponía ante sus ojos. Así, la serie de arreglos ortodoxos y heterodoxos que resultaron infructuosos, en términos de las mejoras en los niveles de vida de la población mexicana,¹⁴ fueron decisivos para preparar la integración de la economía mexicana a la del coloso del Norte. De este modo, esa incorporación sería un nuevo eslabón en el proceso de globalización mundial y las incidencias de tal evento en la planta industrial, en los procesos de comercialización, así como en la vida económica y política de nuestro país, deben ser consideradas a la luz de aquel escenario.

En estas circunstancias, el gobierno de Miguel de la Madrid, luego de haber abandonado parcialmente el Programa Inmediato de Reordemaniento Económico (instrumento de estabilización austero, ortodoxo y gradual diseñado por el Fondo Monetario Internacional para detener la inflación por exceso de demanda y, en especial, para recaudar capitales mexicanos y expatriarlos en forma de deuda) se vio obligado a romper –una vez más– con el dogma de la política económica ortodoxa, ante el peligro real de aumentar la inestabilidad política y social que podría comprometer el proceso de transmisión hacia la nueva hegemonía social comandada por el capital financiero norteamericano y lo sustituyó por el Programa de Aliento y Crecimiento. Este también resultó ser una nueva pieza de la ortodoxia de dicho organismo internacional para acelerar la apertura comercial y financiera en nuestros países, cuyo éxito en términos de ganancias especulativas no había tenido precedentes en México.

¹³ Esto es de acuerdo a los cánones de la “ciencia económica” disciplina científica calcada a la usanza de las “ciencias naturales” o a los de las “ciencias exactas”, en el que las acciones de política económica, aparece como técnicas eficaces en sí misma; manejada, sea por los expertos nacionales o internacionales. Por otro lado los ajustes heterodoxos privilegian en primer término: la negociación, los compromisos y los pactos políticos con los actores que se verán afectados o beneficiados con las acciones de política económica. En este caso se utiliza la “economía política”, opuesta a la “ciencia económica” llamada también: “*Economics*”.

¹⁴ Véase “De los ajustes ortodoxos a los heterodoxos, 1987-1994” en el que se detallan con abundantes datos los pactos entre ellos el de Solidaridad Económica (PASE), de diciembre de 1987 a diciembre de 1980, así como el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) que intentó darle forma al PASE, y el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) que empezó en 1989 y terminó en 1994, con el inicio del TLCAN, en Francisco R. Dávila Aldás, *Del milagro a la crisis, la ilusión... el miedo... y la nueva esperanza. Análisis de la política económica mexicana, 1954-1994*, op. cit., pp. 225-279.

El adelanto de la renovación del Pacto de Solidaridad Económica, fórmula heterodoxa de avenencia entre los patronos y los trabajadores bajo la tutela del gobierno, preparó el terreno para la incorporación de la economía mexicana a la de Estados Unidos porque cumplía una función estabilizadora de las expectativas inflacionarias que se presentaron en los meses finales del año, lo que fijó los lineamientos futuros del desenvolvimiento de la economía y generó certidumbre y confianza entre la población respecto a la acción del gobierno, tanto que a finales del año se efectuaría el cambio de administración, la cual continuó y reforzó la dinámica tendiente a incorporar al país a la economía mundial a través de un mayor acercamiento a la economía estadounidense, el cual se prepararía mediante la continuación del ajuste estructural para la aceleración de la modernización económica a través de la prolongación de la heterodoxia económica, es decir, mediante la concertación del nuevo Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, que inició en 1989 y terminó en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN.¹⁵

El éxito de la política heterodoxa fue tal, en términos de estabilidad y ventajas para la acumulación y la concentración de capitales que, a pesar de la recesión y los desequilibrios sociales que provocó, ésta continuó durante los primeros meses del sexenio que se inauguró el 1° de diciembre de 1994, con la llegada de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia del país. Con ello, la era de los nuevos pactos, inaugurada en diciembre de 1987 cumplió su séptimo año y el primero del TLCAN, con el que el país se acopló a la locomotora del desarrollo mundial.

Para entonces, en el escenario internacional se percibía el fin de la Guerra Fría, que inició una nueva etapa en la que se estructuraba la integración de los bloques económicos y políticos para competir por la hegemonía mundial y el dominio del mercado global.

La revolución científico-técnica, la globalización, la formación de bloques económicos y la incidencia del TLCAN

La revolución científico-técnica, la globalización y la circunstancia mexicana

En el contexto anterior, la revolución científico-técnica inició e impulsó la Tercera Revolución Industrial con el vertiginoso desarrollo de la física nuclear a comienzos de 1950 y la revolución tecnológica en la electrónica, la

¹⁵ Véase Carlos Salinas de Gortari, "Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico", México, diciembre 1988, pp. 1145-1146.

biotecnología y la informática a partir de 1960. Aparecieron nuevos productos y formas de producción para facilitar y acelerar los procesos productivos y de prestación de servicios, en particular en Estados Unidos, Japón y Europa, que trataron de expandirlos por el mundo e iniciaron una integración funcional de sus esferas de influencia económica directa.

Surgieron nuevas alternativas económicas, sociales e industriales en confluencia con el nuevo desarrollo tecnológico y se acrecentó el ya de por sí alto nivel de complejidad que existía en la economía internacional, la mal llamada "interdependencia" que argumentan los ideólogos de la globalización neoliberal.¹⁶ A partir de ello, los intereses y las actividades de las naciones que producían, comerciaban y financiaban entretrejan una dinámica maraña en la que destacaban las más poderosas. Con el desarrollo de los medios de comunicación y de transporte modernos, se consolidó la tendencia a la descentralización y la dispersión de las actividades productivas de las grandes empresas de los países de alto desarrollo industrial, que se orientan hacia los de menor desarrollo.

En México se instalaron filiales de empresas automotrices y de ciertas líneas de productos de línea blanca y metal-mecánicos que requerían de abundante mano de obra y no exigían mayores procesos de innovación tecnológica, dado que los procesos de investigación y diseño se centralizaban en las matrices o se relocizaban en países de mayor desarrollo tecnológico, siempre de acuerdo a las necesidades crecientes de eficiencia marcadas por los centros de planificación de las grandes empresas transnacionales. Así, en la medida en que se incrementaba el comercio mundial, los países desarrollados (principalmente Estados Unidos, Japón y Alemania) ampliaban su dominio industrial y tecnológico, mientras que otros de escaso o mediano desarrollo (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Australia y Nueva Zelanda)

¹⁶ Entre los más notables están: Walter Weyl, un influyente escritor, político y astuto analista del poder corporativo (*American World Policies*, The Macmillan Company, New York, 1917); Adolph Berle, el padre de la teoría de la moderna administración global de los negocios (*The 20th Century Capitalist Revolution*, Brace and World, New York, 1954; *The American Economic Republic*, Brace and World, New York Hardcourt, 1963); George Ball, antiguo director de la correduría Lehman Brothers, subsecretario de Estado y embajador de Estados Unidos en Naciones Unidas ("Cosmocorp, The Promise of the Multinational Corporations" en *Fortune*, 1° de junio de 1967; "Cosmocorp, The Importance of Being Stateless" en *Columbian Journal of World Business*, núm. 2, noviembre-diciembre 1967); y Peter Drucker, acérrimo defensor del libre comercio para las empresas transnacionales (*The New Society: The Anatomy of the Industrial Order*, Harper and Brothers Publishers, New York, 1949; *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Time*, Harper and Row Publishers, New York, 1968). No olvidemos a Robert Keohane con su obra *Poder e interdependencia*, Buenos Aires, 1977, pp. 24-25, en donde intenta convertir a este falso concepto en el aspecto característico de la globalización.

accedían a algunos procesos de punta. Finalmente, la mayoría de los países de América Latina, Asia y África, calificados eufemísticamente como “en proceso de desarrollo”, ensanchaban la brecha científica y tecnológica que los separaba de los anteriores.

Así surgió una división funcional entre los países altamente industrializados y los de mediana y baja industrialización, entre los que se distinguía México, en virtud de haber alcanzado una etapa exitosa de “sustitución de importaciones” a partir de la década de los cincuenta.

De esta forma se reforzaba y articulaba, de modo más racional y planificado, la previa división de trabajo establecida luego de la Segunda Guerra Mundial, pero con nuevas y complejas ramificaciones y jerarquías. En esta renovada distribución del progreso técnico y de los ingresos mundiales, las instituciones económicas, políticas y financieras internacionales actuaron tomando como base el abaratamiento de los costos de las materias primas y de la mano de obra que fueron aprovechados para flexibilizar los procesos productivos, de administración y de operación de las plantas que las grandes empresas transnacionales esparcían por el mundo.

La toma de decisiones para un mejor manejo de la producción y el comercio se facilitó en los grandes conglomerados transnacionales, bajando con ello el costo de sus operaciones globalizadas e incrementando sus ganancias. La alta productividad y la eficiencia en los procesos se transformaron en la norma de la nueva era industrial y las políticas científicas y tecnológicas, tanto de los países altamente desarrollados como de las grandes empresas de éstos, alcanzaron especial relevancia.

En este rubro, México estaba muy rezagado, por lo que era necesario aligerar el paso, razón por la cual era pertinente la integración al bloque norteamericano. Así, podía insertarse en el proceso de producción en masa totalmente homogeneizada y altamente diversificada, aliándose con empresas transnacionales que ya estaban asentadas en el país. También se encaminaría a la obtención de ventajas comparativas, cuyos impactos se vislumbrarían en el incremento del comercio de exportación y en la obtención de ganancias, lo que a su vez permitiría destinar buena parte a la inversión productiva, con las correspondientes mejoras en los niveles de vida de los núcleos sociales más vulnerables y la consolidación de los que ya sostenían el mercado interno. Por ello, frente al modelo de ampliación del mercado interno, el de promoción de las exportaciones aparecía como una estrategia viable de ahorro y de capitalización que en los países de alto desarrollo había dado resultado y que se gestaba bajo los auspicios del capital transnacional, en los de mediano y bajo desarrollo.

Lo anterior parecía una ilusión sostenible, pero la realidad era otra, ya

que a partir de 1970, mientras países como México se debatían entre conseguir créditos para acceder al dominio de algunos de los procesos de la Primera Revolución Industrial o emprender la Segunda, en sus plantas manufactureras aún se generaban procesos tradicionales, mientras las aplicaciones de la revolución informática se enseñoreaban en los países de alto desarrollo y mejoraban los procesos de regulación cibernética y la automatización de sus empresas, perfeccionando así los circuitos integrados y los diseños de sensores y palpadores automáticos, sostenidos en el avance extraordinario de la industria informática, de telecomunicaciones y de la revolución de los transportes a larga distancia. Como resultado, se abarataban los costos de los productos.

En cuanto a recolección de información, se ampliaron las técnicas al darse otras innovaciones en los medios de comunicación, en la medida en que la industria de la computación tomaba la delantera en los países desarrollados a partir de 1980, momento para el cual éstos habían superado la crisis de 1973-1975. Lo que facilitó aún más la separación de los procesos que requerían un alto grado de especialización y de manejo científico y profesional de aquellos que necesitaban mano de obra abundante y poco calificada, fenómeno registrado durante las décadas de los cincuenta y sesenta y que en México perduraban aún en los setenta. Por su lado, la comunicación vía satélite, el control computarizado de los sistemas de monitoreo de las empresas transnacionales, el incremento del comercio por vía aérea, así como el traslado de energéticos y materias primas en enormes camiones cisterna y *containers* encaminaban los procesos tecnológicos de las economías industriales hacia la creciente globalización y el ensanchamiento mundial brillaban por su ausencia en México, lo que frenaba aún las transformaciones más elementales en su planta productiva, inerte frente a la competencia internacional dentro de la dinámica de una economía en proceso de expansión global.

La formación de bloques económicos y la disyuntiva mexicana

Así, ante el juego constante de las tendencias hacia la integración y dispersión de los procesos industriales, de los diseños y los productos modernos durante los años setenta y ochenta, empresas y países se integraron en una trama compleja de producción, distribución y consumo globalizados que incrementaron la eficiencia y la productividad de sus compañías en los países de alto desarrollo. Creció entonces la competencia entre Estados Unidos, Japón y la Europa integrada no sólo para aprovechar los avances de la ciencia y de la tecnología, sino para sacar los mejores dividendos y la mayor rentabilidad de sus aplicaciones prácticas mediante una mercantilización expedita y flexible a nivel mundial, consistente en la generación de diseños y productos adecuados

a las necesidades creadas para los consumidores, a partir de mecanismos agresivos de información y propaganda, manejados con gran habilidad por los medios de comunicación masivos.¹⁷ México se vio obligado a emprender reformas urgentes para no seguir a la zaga del desarrollo económico: una alianza económica, con un sustrato político, que lo llevaría a subordinarse de modo formal a Estados Unidos, país con el que desde épocas anteriores estaba informalmente articulado.

Dentro de esta compleja maraña de corte económico y político en el orden mundial, el dilema era mirar hacia adentro para seguir intentando el despegue económico, mediante sus propias fuerzas, sin mayores posibilidades de invertir para avanzar hacia la Segunda Revolución Industrial cuando la Tercera ya había entrado en acción. De allí que su opción fue más bien abrirse al comercio mundial mediante la estrategia de integrarse a alguno de los bloques que ya se estaban configurando.

a) El bloque europeo

Éste se perfila con una estructuración más formalizada. Lejos de los grandes desajustes provocados por las dos guerras mundiales y con una experiencia acumulada de integración de más de 50 años, estaba en plena expansión y para 2007 contaba con 27 países miembros, convirtiéndose en un espacio comercial más grande que Estados Unidos y que se perfilaría, no sin grandes dificultades, hacia la unidad política.¹⁸

¹⁷ En la Primera Revolución Industrial, con el maquinismo, Inglaterra inundó de productos al mundo de entonces y los países europeos asumieron esas transformaciones, pero pronto fueron superados por Estados Unidos, que inauguró la producción de masas, la que con el decurso del tiempo se volvió pesada y obsoleta y fue modificada por la estrategia de la producción esbelta, que Japón y los nics desarrollaron con éxito. En esta última los diseños y los productos se adecuaban más a las necesidades cambiantes de los consumidores, o a las nuevas que en el proceso de bombardeo publicitario se les imponía, hasta que esta forma de producción se volvió costosa e inviable para satisfacer las necesidades de los países en desarrollo, los que requería de un tipo de producción menos sofisticada y que llegara a satisfacer a la mayoría de las poblaciones que demandaban con urgencia productos necesarias de menor costo, lo que dio lugar a la producción frugal que adoptaron países como China, la India, Rusia y, en parte Brasil, para la consolidación de sus mercados internos, sin por ello despreocuparse de entrar con fuerza en la competencia mundial.

¹⁸ Esta fue anunciada en la última reunión de Roma por los líderes de la Comunidad Económica Europea, quienes sentaron las bases para la transformación cualitativa de una comunidad fundamentalmente económica en una unión política. Todo ello con la intención de generar un liderazgo alternativo al de las dos potencias tradicionales: Estados Unidos y la Unión Soviética. Véase prensa internacional, 16 de diciembre de 1990. Para mayores detalles, véase Francisco R. Dávila Aldás, *Una integración exitosa. La Unión Europea, una historia regional y nacional*, Fontamara,

El Viejo Mundo estaba lejos, vencido, subordinado y dividido entre dos bloques de poder mundial, la Guerra Fría y los enfrentamientos entre los grandes imperios que se habían desmoronado junto con el Muro de Berlín y, con ello, el desgaste de los nacionalismos de antaño finalmente fructificó, lo que abonó el terreno para crear una atmósfera propicia para la cooperación y la colaboración, encaminadas a su consolidación regional y mundial en el campo productivo, comercial y de servicios. La integración política que, en la actualidad, a pesar de la dura recesión que azota a dicho bloque desde 2007, se ha mantenido incólume en su decisión de avanzar hacia el liderazgo mundial, esforzándose por ajustar las bases sobre las que se fundamenta esta integración, que tiene como prueba de fuego el desmoronamiento financiero de algunos de sus miembros, pero que intenta salir a flote gracias a la solidaridad y ayuda mutua.¹⁹ Así, el gran potencial que este bloque tiene en el ámbito del desarrollo industrial, científico y tecnológico lo convierten en un poderoso competidor frente al liderazgo declinante de Estados Unidos, hecho que México también contempló como opción.

2) El bloque asiático

Por su lado, en el sudeste de Asia también se forjó un poderoso bloque, no formalizado como el europeo, pero con lazos económicos y políticos de cooperación y colaboración muy firmes: la Cuenca del Pacífico, conformada por Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Australia y Nueva Zelanda. Después de la derrota militar que truncó sus pretensiones imperialistas y bajo el orden bipolar que impusieron Estados Unidos y la Unión Soviética, la nación nipona registró un vertiginoso desarrollo que contribuyó a la generación de circunstancias propicias para que, tanto ella como sus vecinos ya referidos, aprovecharan los apoyos financieros, provenientes principalmente de Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido y los principales organismos financieros internacionales.

Gracias a la mística que sus respectivas culturas dieron al esfuerzo del trabajo conjunto y al ser favorecidos por la inmigración europea, estos países

México, 2003; Francisco R. Dávila Aldás, *Francia y Alemania. Los forjadores de la Unión Europea, sus dificultades y sus éxitos: 1957-2007*, Fontamara, México, 2009 y Francisco R. Dávila Aldás, *La vuelta de España al corazón de Europa y su acelerada modernización*, Fontamara, México, 2010.

¹⁹ Este reto enorme intentarán realizarlo, los 27 miembros de la UE en la Cumbre extraordinaria de Bruselas los 17 líderes que conforman la zona euro. Para mayores detalles véase prensa nacional del 11 de marzo, en especial: "En juego, el futuro de la moneda única europea" en *El financiero*, México, 11 de marzo de 2011, p. 3.

emprendieron una serie de transformaciones en sus economías que les permiten contar hoy día con una formidable base industrial y amplias capacidades no sólo para seguir absorbiendo el desarrollo científico y tecnológico occidental, sino para imprimirle nuevos avances y estar en posibilidades de competir frente a Estados Unidos y Europa por la primacía de los mercados mundiales. Este bloque resultó ser una tercera opción para tomar en cuenta en el impulso del desarrollo de México, en el caso de que la alternativa más viable que era la de integrarse al bloque norteamericano por razones de cercanía y por la relación informal que ya el país tenía con este bloque que estaba intentando formarse.

3) *El bloque norteamericano*

Éste ya se estaba perfilando a partir de 1970, y para mediados de 1980 se volvió una realidad, siendo liderado por Estados Unidos, que convenció a Canadá de las ventajas para ambas partes de firmar un acuerdo comercial en 1988, el *Trade Act*. Con él, Canadá aseguró el acceso al mercado estadounidense para fortalecer su industria manufacturera y lograr mayor productividad y competitividad de la planta industrial.²⁰ Para entonces, México estaba en la mira, ostentándose como la punta de lanza que permitiría una integración menos difícil con el resto de América Latina. De tal suerte, en septiembre de 1990, George Bush lanzó su idea de celebrar un tratado con toda la subregión, sintetizando su acariciado proyecto hegemónico en la Iniciativa para las Américas.²¹ No cabía duda de que México sería el heraldo de Estados Unidos,

²⁰ Véase Bruce W. Wilkinson, "Regional Trading Blocs: Fortress Europe versus Fortress North América" en Daniel Drache y Meric S. Gertler (eds.), *The New Era of Global Competition. State Policy and Market Power*, McGill-Queen's University Press, Montreal, Kingston, London, Buffalo, 1991, p. 51.

²¹ Estados Unidos intentaba construir un Nuevo Orden Internacional para recuperar su liderazgo mundial. La conformación del bloque económico norteamericano y la integración bilateral de los países latinoamericanos al mismo, que se resumió en la "Iniciativa de las Américas", lanzada por George Bush en 1989 y que, como él mismo la definió, sería "la realización de una zona de libre comercio hemisférica que se extienda de Alaska hasta el estrecho de Magallanes" y que el Grupo de Río (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela, además de El Salvador y Jamaica, que representan a los países centroamericanos y a la Comunidad del Caribe, respectivamente) instó a Clinton a retomarla. Véase "Insta el Grupo de Río a Clinton a retomar el Proyecto de Iniciativa de las Américas" en *El financiero*, 7 de abril de 1993, México, p. 32. Este último preparaba para las primeras semanas de diciembre de 1994 la Cumbre de las Américas" para crear una "comunidad de democracias", nueva versión democrática de ampliar la hegemonía estadounidense mediante la expansión de su comercio, sus finanzas y sus industrias medioambientales y agrícolas de punta con base en el desarrollo biotecnológico. El fracaso parcial de esta iniciativa dio lugar al Área de Libre Comercio de las Américas, lanzado en diciembre de 1994, con los mismos objetivos estratégicos contenidos en la Iniciativa.

razón por la cual era preciso asegurar su anuencia para que el plan prosperara. Sin embargo, antes era necesario recuperar su fortaleza económica perdida y que Estados Unidos acelerara el paso en su modernización, tanto política como en sus finanzas.

Para el caso de Estados Unidos, cabe señalar que para fines de los años sesenta el crecimiento de su producción sufrió una severa caída, cuyo punto culminante fue el año de 1970, con una concomitante caída del empleo de 6.2 por ciento y una inflación que llegó a cerca de 7 por ciento en 1971, que amenazaba con hacerse incontrolable. Entre 1972 y 1973 su balanza comercial se recuperación de forma parcial, pero a finales de los años setenta se tornó negativa y, por ejemplo para 1982, oscilaba alrededor de los 8 mil millones. En 1985 este déficit creció a 150 mil millones y en 1992 fue de 290 mil millones y se estimaba que para el término de esa década se acercaría o incluso excedería la cifra de un billón de dólares.²² Entre 1971 y 1981 el déficit fue controlado; no obstante, y a pesar de la recuperación a finales de la década, se manifestaron señales de deterioro competitivo. Por otro lado, en lo que respecta a la actividad bancaria, ésta también descendió sensiblemente. En ese entonces fueron 16 bancos japoneses los que se encontraban entre los 25 más grandes del mundo gracias al tamaño de sus activos, y 60 corporaciones de ese mismo país se ubicaban entre las 500 instituciones más grandes. Además, se calcula que 32 por ciento de los activos internacionales se localizaba en financieras niponas y sólo 20 por ciento en sus similares estadounidenses.²³ Ya para mediados de 1980 la balanza comercial se tornaba positiva gracias al superávit en cuenta corriente que se dio durante los primeros años de esa década. Esto generó esperanzas para la recuperación, pero su déficit comercial siguió incrementándose y las pérdidas de competitividad fueron severas. La política antiinflacionaria y la de estímulo a la producción hicieron que su moneda se revaluara casi 80 por ciento entre 1980 y 1985, pero sobrevino el desequilibrio en el sector externo. Ante tal situación, el país se vio obligado a devaluar el dólar para hacer más competitivas sus exportaciones frente a la competencia mundial que se instauró en su propio mercado interno.²⁴

²² Véase Robert Triffin, "Para rectificar el escándalo monetario mundial" en *Comercio exterior*, marzo 1987, México, p. 176.

²³ Véase *Euromoney* de abril, mayo y junio 1987 y *The Banker*, julio 1986.

²⁴ Para un estudio más global de esta problemática, véase Fred Bergsten y William Cline, *Trade Policy in the 1980s*, Institute for International Economics, Washington, 1982; comparar con J. Rangel, "Estados Unidos, fuerza o debilidad. El fin de la transnacionalización" en *Momento económico*, programa de radio del Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, febrero 1987; J. Rangel, "Estados Unidos, el dólar y el desequilibrio externo" en *Comercio exterior*, México, marzo 1987, p. 227; y Antonio Carrascosa Morales, "Reforma del sistema bancario de Estados Unidos" en *Comercio exterior*, México, enero 1993, pp. 79-83.

Los efectos directos e indirectos de estas medidas de política económica generaron en Estados Unidos mayor dinamismo en las estructuras del comercio, la industria y las finanzas, pero también dieron lugar a modificaciones importantes que se consolidaron posteriormente y crearon un conjunto de nuevas interrelaciones a nivel mundial y, de modo más directo, en el contexto de la economía mexicana.

En lo que respecta a la estructura comercial de Estados Unidos, disminuyeron las exportaciones de alimentos y bienes de consumo (tanto duradero como no duradero): las primeras lo hicieron en más de cinco puntos porcentuales de 1977 a 1986 y las segundas un poco más de un punto en el mismo periodo. En lo que respecta a los insumos industriales y a los bienes de capital, se percibió cierta estabilidad en el mismo lapso, lo cual sucedió también con las exportaciones automotrices. En lo que respecta a la estructura de las importaciones, en el caso de los alimentos ésta disminuyó más de dos puntos; en el de los insumos industriales (sin incluir al petróleo) se redujo más de cinco puntos, mientras que la importación de petróleo tuvo un descenso espectacular de 21 puntos.²⁵

En lo tocante a las importaciones de bienes de capital, automóviles, bienes de consumo y otros, el ascenso fue de 11, luego bajó a ocho, seis y a casi tres puntos, respectivamente. Estas transformaciones de la estructura comercial de la economía estadounidense continuaron como resultado de la constante tendencia a la revalorización del dólar y tuvo que ser contrarrestada, dadas las presiones de los exportadores que veían que los precios de sus productos se elevaban y que los productos japoneses y europeos acosaban de manera constante su mercado interno.

Los datos anteriores revelan indirectamente una disminución en la producción y en la industria de alimentos, así como en la de bienes de consumo tradicionales, favoreciendo a las de alimentos procesados y comida rápida (*fast food*) que invaden el mercado interno de México a través de las franquicias. Por su parte, la estructura de producción de las industrias de bienes de capital y de automóviles registró altas y bajas, tratando de adaptarse a las exigencias de menor consumo de energéticos y preservación del ambiente. No sucedió así con la producción de las industrias de servicios, que se incluyen en el renglón de "Otras", pues ésta sí se modificó, incrementando su participación en siete puntos porcentuales.

Esta nueva distribución de las exportaciones de Estados Unidos, realizada desde mediados de los años setenta, incidió de manera favorable en la silenciosa

²⁵ Véase N. Fielike, "The Decline of the Oil Cartel" en *New England Economic Review*, julio agosto 1986.

integración informal que continuó en la economía mexicana. También amplió la posibilidad de que sus productos entraran al mercado estadounidense de alimentos y bienes de consumo duradero y no duradero tradicionales, en la medida de la modernización de estructura industrial mexicana. Según datos del Banco de México, las exportaciones no petroleras del país mantuvieron un alto ritmo de avance desde 1986, registrando un crecimiento promedio anual de 23 por ciento. En este contexto, destacan las manufacturas, con 21 por ciento de incremento anual. Respecto a los productos agropecuarios, su participación en las ventas de Estados Unidos se incrementó de tres a 12 por ciento de 1983 a 1987. Por su parte, los productos semimanufacturados aumentaron también, pasando de seis a ocho por ciento, y las de materiales de construcción crecieron de tres a siete por ciento. Por último, el rubro de automóviles y partes tuvieron un incremento extraordinario de cinco a 21 por ciento en el mismo lapso.²⁶

En el caso de México, las instancias gubernamentales insistían en que sólo la inserción del país en los mercados globalizados, mediante la plena apertura de su economía, podía asegurar una transferencia real de ciencia y tecnología para innovar en diseños, productos y procesos así como en la administración de los mismos (microrrevolución económica). Así, se podía incrementar tanto su competitividad comercial como los niveles de vida de la mayoría de la población.²⁷

Pero la realidad de la economía mexicana era sombría, y desde entonces se detectaron los preludios de la crisis que sobrevendría posteriormente.²⁸ Por estas razones el país, en el proceso de eclosión de la revolución científico-técnica, intentaba completar apenas su segunda fase de industrialización, luego del difícil periodo de inestabilidad social que culminó con la madurez

²⁶ Véase Dirección General de Análisis Económico de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con base en los datos del Banco de México.

²⁷ Esta idea nos remite al concepto global de productividad, que conjuga al mismo tiempo el necesario incremento de la riqueza con el reparto de la misma, o sea, a tomar en cuenta la distribución de la misma para un enriquecimiento humano más pleno que es la utopía que todas las sociedades han perseguido. Véase a este respecto, Francisco R. Dávila Aldás y E. Ortiz, "Del antagonismo a la cooperación entre el Este y el Oeste para la búsqueda de un mundo más humano" en *Revista mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, División de Estudios de Posgrado-FCPYS-UNAM, México, julio-septiembre 1992, núm. 149, pp. 53-64. Véase también Carlota Pérez, "Tendencias en la industria mundial: nuevos elementos de la competitividad", Seminario Estrategia Industrial, Proyecto Fomento, Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Caracas, 1988.

²⁸ Véase Francisco R. Dávila Aldás, "La economía mexicana de 1970 a 1980. Preludios y crisis" en *Del milagro a la crisis: la ilusión, el miedo y la nueva esperanza: análisis de la política económica mexicana, 1954-1994*, Fontamara, México, 1995, pp. 121-167.

institucional de su sistema político. Cabe señalar que dicha revolución permitió a los países en los que ésta se expandió utilizar de manera eficiente los recursos y la mano de obra mundiales²⁹ e iniciar, a partir de las aplicaciones de la microelectrónica, la informática, la biotecnología y la biogenética, desplegar una era de progresos de vastas proporciones, expresada en una mejora sensible de los niveles de vida de sus pueblos. Sin embargo, esta prolongada etapa de modernización (conocida como “el milagro mexicano”, debido a su gran crecimiento económico y estabilidad política) empezó a decaer de modo gradual.

c) La crisis mexicana, la necesidad ineludible de reformas y la incidencia del TLCAN

Para principios de la década de los años setenta, el “modelo de desarrollo hacia adentro” se agotó, pero la liquidez mundial y el auge petrolero facilitaron los intentos de apuntalarlo.³⁰ Se preveía un fácil acceso a la nueva tecnología, ya que a nivel mundial la asimilación dinámica de la ciencia y la tecnología se hacían más intensas entre los países industrializados y la competencia más efectiva en los procesos de producción, promoción y comercialización. Esto le permitiría a México modificar paulatinamente la vieja planta productiva para recuperar el crecimiento histórico del país y transformar de manera significativa el campo político, modernizando la vieja maquinaria institucional ya deteriorada (sobre todo la electoral, legitimadora del poder), sin causar mayores desajustes en la estructura de la sociedad, que exigía mayores alternativas de participación en la toma de decisiones. Los préstamos internacionales, respaldados con la riqueza petrolera, en apariencia colmaron estos anhelos. Sin embargo, las carencias estructurales de un desarrollo sustentado en la dependencia

²⁹ Se puede afirmar que en esa etapa las ventajas competitivas dependían del incremento de la productividad, logrado gracias al uso de la energía y de los insumos primarios baratos, mas no a la aplicación intensiva y eficiente de los conocimientos científico-técnicos, como sucede a partir de los años setenta. De esa fecha hasta la actual, las innovaciones en los procesos y en los productos son los que darán cuenta de la mayor productividad, lo que repercute ya no sólo en una mejora total de la calidad de la producción, sino también de la difusión y comercialización de los mismos. Esto necesariamente depende de la gestión tecnológica global (globalización), que es consecuencia de la aplicación de la ciencia y de la información, las cuales, a su vez, están íntimamente ligadas a una mejor educación, capacitación y asimilación activa del conocimiento que, una vez trasladada a los procesos productivos comerciales y gerenciales, fomenta la diversificación productiva y la especialización que favorece la competitividad.

³⁰ Algunos autores, entre ellos Gerardo Bueno, hablan de un modelo alternativo que calificaron como “desarrollo compartido”, donde el crecimiento económico, objetivo prioritario del anterior modelo, sería entendido de modo más integral; esto es, significaría una mejora del ingreso global seguida de una distribución más equitativa que permitiera mejorar los niveles de vida y disminuir la dependencia externa. Véase Gerardo Bueno *et al.*, “Diagnóstico de la economía mexicana” en *Opciones de política económica*, Tecnos, México, 1977.

económica y tecnológica se manifestaron durante los primeros años de la década de los ochenta, cuando Estados Unidos aún no se reponía de su etapa recesiva.

Por lo anterior, la nueva relación comercial que Estados Unidos se fijó como meta se fue concretando respecto a México, que aparecía como la punta de lanza de su política comercial hacia el resto de los países latinoamericanos. Esto se expresa en el notable incremento de las exportaciones de otros productos, incluidos los servicios. En este sentido, quedó clara la estrategia que Estados Unidos desarrolló desde la Ronda de Tokio (1974) en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio para negociar bienes, servicios e inversiones extranjeras. El gobierno de Ronald Reagan la apoyó decididamente y la amplió, respondiendo a las presiones de empresas y conglomerados internacionales ligados al capital financiero, cuyos intereses eran eliminar las barreras al comercio de servicios, a la inversión extranjera directa y a las exportaciones de productos de alta tecnología.³¹

Contando con la *Trade and Tariff Act*, de 1984, el gobierno estadounidense dio inicio a una serie de presiones y estrategias de convencimiento para incluir la discusión sobre la negociación multilateral para la comercialización de los servicios y la entrada de las inversiones extranjeras en países latinoamericanos. Esto es lo que se logró en la Ronda de Uruguay en septiembre de 1986.

Así, Estados Unidos había mostrado con su poderío económico que los países en desarrollo, México incluido, tendrían ventajas comparativas al producir bienes de consumo y durables que los países desarrollados desechaban, en especial la Unión Americana, y que quería todas las ventajas para producir bienes y servicios de punta con la finalidad de venderlos a los primeros a costos muy elevados.

Así quedaba ya trazada la trayectoria de la paulatina integración de México a la locomotora del capitalismo mundial, pero faltaba el último eslabón: presionar al gobierno mexicano, asfixiado por su enorme deuda externa y con el riesgo inminente de una explosión social –similar a la que se presentó en Venezuela y en Brasil en 1989–, de realizar reformas de fondo para fortalecer los sistemas económico y político, que ya estaban muy debilitados. En un principio las presiones consistieron en criticar duramente a las viejas instituciones socioeconómicas, fundamentadas en un estatismo promovido por un régimen autoritario y antidemocrático, reacio a poner en marcha reformas de fondo en ambos planos. El gobierno y los analistas estadounidenses

³¹ Véase la ampliación y corrección de la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos, que regía desde 1984, específicamente la sección 301: "Statement of Purposes: Tariff and Trade Act 1984" en *Congressional Records House*, octubre 1984.

percibían que la apertura gradual de la economía mexicana a la competencia mundial y la modernización política jugaban a favor de la ineficiencia y la corrupción, que minaba la economía y el consenso social; lo que perfilaba el escenario de una inminente desestabilización³² que no era funcional para los intereses de ambos países.

Lo anterior, junto con la decisión del gobierno mexicano de realizar ajustes radicales en la estructura de la economía no sólo para salir de la crisis, sino para adecuarla a una inserción más dinámica en el marco de la competencia mundial, hizo más fácil el hecho de que se modificara la visión de ambos países. Así, se fueron perfilando los cambios estructurales exigidos a partir de 1983, pues el gobierno de México fue urgido por las presiones externas de industriales, comerciantes y banqueros, por empresarios comerciales, industriales y financieros monopólicos al interior del país y por las presiones de los sectores obreros, populares y medios, sobre los cuales se descargó el ajuste de la crisis.

De esta manera, la nueva estrategia de modernización de México fue adoptando la forma de una integración asimétrica, vulnerable y desnacionalizadora respecto a la economía estadounidense. La premura de acelerar este proceso creó la necesidad de endurecer las medidas de ajuste, pero el peligro de un estallido social validó –una vez más– la hábil negociación política con los sectores más dinámicos de la economía, sustentada en la esperanza de que la nueva modernización³³ impulsaría la “conciliación de clases”, tan exitosa en el desarrollo del México moderno.

Para entonces, se había asumido la crisis como un reto y la modernización como el pivote del nuevo proyecto que se llevaría a cabo mediante la acelerada integración al mercado mundial, insertándose en la economía estadounidense. En 1987 Estados Unidos era el principal socio económico de México, puesto que de él recibía 65 por ciento de la inversión extranjera, realizaba 70 por ciento de exportaciones e importaciones y recibía 25 por ciento de los créditos.

³² Las controvertidas elecciones de julio de 1988 y el fantasma cardenista que amenazaba la estabilidad política de México inclinaron al gobierno de Estados Unidos a cambiar su estrecha visión de las circunstancias de México. Se apreció, entonces, al proyecto de modernización salinista en el campo económico en su justa dimensión; esto es, como una estrategia a partir de la cual el país se vería forzado a emprender reformas radicales en su economía, acordes con los intereses de Estados Unidos y sus empeños de conformar un bloque económico regional.

³³ Los precandidatos del Partido Revolucionario Institucional (PRI) para suceder a Miguel de la Madrid en la presidencia, Alfredo del Mazo y Carlos Salinas de Gortari, ambos secretarios de ese régimen, presentaron proyectos similares: el primero insistía en la reconversión industrial, y el segundo, que resultó ser el elegido, en la modernización, cuya idea central era efectuar un cambio estructural en la economía, acelerando las transformaciones del viejo aparato productivo para adecuarlas a los nuevos retos de la revolución científica y tecnológica, para así emprender una expansión de las exportaciones al mercado norteamericano.

La idea era incrementar esos porcentajes mediante una integración formal, cuyo primer paso sería la formación de un mercado común.³⁴

Así, la idea de impulsar la conformación del mercado común mexicano-estadounidense-canadiense era extremadamente tentadora, y coincidía con la estrategia que habían elaborado los sectores industriales y financieros que se estaban consolidando en el país gracias a los ajustes estructurales. Lo anterior se inscribía en la estrategia global norteamericana para recuperar la competitividad perdida, mediante la conformación de un bloque económico sólido para no verse desplazado por la Comunidad Económica Europea y los países de la Cuenca del Pacífico. Era, entonces, preciso hacer funcional para México dicha táctica y de ello se encargaría el proyecto de modernización acelerada, impulsado a fines de 1988. Además, era necesario seguir trabajando por la integración formal y reforzar estas ideas en la sociedad mexicana.

En cuanto al impulso de la integración informal, las crisis económicas de Estados Unidos y México permitieron a los dos países modificar sus viejas estructuras industriales. La obsoleta planta productiva mexicana que había sido la proveedora de los bienes tradicionales que Estados Unidos consumía experimentaba una recia competencia, por lo que era forzoso modernizarla para exportar con ventaja y preferencias, que se conseguirían mediante una integración efectiva con el "coloso del Norte".

Ese deterioro manifiesto en la posición de acreedor de Estados Unidos y los diversos cambios que ello implicó en su estructura financiera fue precisamente lo que llevó a México a cumplir, bajo presión, el programa informal de su acelerada integración asimétrica.

Así fue como ambos países se pusieron de acuerdo para seguir juntos y hacer viable la conformación del bloque económico norteamericano y el proyecto de modernización de la economía mexicana mediante la integración al anterior. Cada uno atravesaba su propia crisis, pues México experimentaba un creciente deterioro económico y social, y Estados Unidos era cuestionado en cuanto a su hegemonía mundial, lo cual se manifestaba en el deterioro de su liderazgo político, el enorme déficit fiscal, la creciente pérdida de la

³⁴ Se supo que cuando Carlos Salinas de Gortari hizo su primera visita oficial a George Bush, éste le demandó la conformación de un mercado común con Estados Unidos y Canadá, a lo que el nuevo presidente de México replicó que "por el momento no existían condiciones", pero que sí entraría en acuerdos comerciales sobre tópicos específicos. Véase *Excelsior*, México, 2 de octubre de 1989. Un mes después, el secretario de Comercio de Estados Unidos, Robert Mosbacher, volvía a reiterar la invitación diciendo que "Estados Unidos está dispuesto a avanzar en la formación de un mercado común con México y a reducir las barreras entre los dos países". A este respecto, véase "Integrar un mercado común y acortar barreras en México. Proyecto de Estados Unidos" en *El financiero*, México, 22 de noviembre de 1989, pp. 1-29.

productividad de su planta industrial, el decaimiento de la competitividad de sus productos en los mercados, los desajustes financieros y la amenaza constante de recesión global de su economía. Ambos trataron de sortear estos retos sin que el deteriorado consenso político, agudizado por la dureza de la crisis y de su ajuste, pusiera en riesgo sus sistemas políticos.³⁵

En tales circunstancias, para Estados Unidos era una necesidad ineludible formalizar sus relaciones comerciales, incrementar las inversiones para ampliar su planta productiva y captar nuevos mercados financieros y de servicios en México, lo cual también podría articular el gran mercado potencial latinoamericano a su proyecto de recuperación hegemónica, una vez consumada la formación del bloque norteamericano. Para México, subirse en la locomotora que movía al tren del comercio mundial y el del área latinoamericana en especial significaba aprovechar la inversión estadounidense y de otros países interesados tales como Japón y los de la Unión Europea en expansión.

En un principio, México sólo intentó incrementar sus exportaciones aprovechando el bajísimo costo de su mano de obra y la aún abundante cantidad de recursos naturales baratos (entre ellos el petróleo); pero luego se vio forzado a asimilar, mediante una acelerada modernización de su planta productiva, los frutos del progreso técnico que las dos primeras revoluciones industriales dejaron y que Estados Unidos estaba desechando. Más adelante tuvo que esforzarse para ponerse al ritmo de la revolución científica y tecnológica a través de la negociación del TLCAN, tarea que minuciosamente llevaría a cabo el gobierno mexicano.

d) La negociación del TLCAN y sus dificultades

México percibía que su pertenencia al bloque norteamericano era una oportunidad y el gobierno de Carlos Salinas de Gortari aceptó el reto de la integración y las

³⁵ Un reportaje del periódico *The New York Times* del 5 de julio de 1990 afirmaba que el gobierno de Salinas de Gortari avanzaba a “una *perestroika* sin *glasnost*”; es decir, que ha logrado convencer con sus avances en materia económica, pero aún no convence a los mexicanos —ni a los estadounidenses— respecto a la democratización, pues el presidente y su partido, el PRI, están encarando fuertes quejas de la oposición por repetidos fraudes electorales, violaciones a los derechos humanos e intimidación a los críticos del gobierno. Véase a este respecto “Reportaje del corresponsal del *New York Times*” en *El financiero*, México, 6 de julio de 1990, p. 34. El panorama no varió mucho en las últimas elecciones de agosto de 1991, de tal modo que el propio Congreso estadounidense, luego de los sucesos de Guanajuato y San Luis Potosí, sostuvo una audiencia pública el 16 de octubre de ese año para analizar las elecciones. En 1993, a unos pasos de las elecciones presidenciales, la esperada reforma política prometida por el salinismo no había llegado aún.

alternativas modernizadoras, pero también consideró las dificultades y formuló el *Plan Nacional de Desarrollo*, documento en el que estableció los lineamientos y programas que consideró pertinentes para llevar a cabo el proceso.

Salinas de Gortari reconoció la necesidad perentoria del cambio que México debía realizar en el ambiente internacional prevaleciente, y visualizó la emergencia de nuevos centros financieros y comerciales que intensificarían la competencia por los mercados mundiales.³⁶ El proyecto también perfilaba un importante cambio en el estilo de las relaciones bilaterales y multilaterales, necesarias para el éxito de la apertura al mercado mundial.

Al respecto, realizó audaces cambios políticos que le aseguraron el poder³⁷ e inició las “modificaciones estructurales” en la economía. Su experiencia en el aparato administrativo como secretario de Programación y Presupuesto fue útil, pues le permitió percatarse de que las modificaciones graduales realizadas desde 1970 y aquellas iniciadas en los años ochenta no se consolidarían, pues se carecía de capitales foráneos, premios económicos a los empresarios y comerciantes, estabilidad monetaria, control del gasto gubernamental y tampoco se habían realizado cambios rotundos para los trabajadores.³⁸ Todo lo anterior era preciso para satisfacer y convencer a banqueros internacionales e inversores extranjeros.³⁹ También tomó en consideración que México debía ganarse la renegociación de la deuda con un comportamiento ejemplar en el pago de las regalías, pero sobre todo acelerando la apertura comercial mediante la baja de aranceles y regulaciones, vendiendo a precios muy bajos las paraestatales y liberalizando la inversión extranjera. Así preparaba la apertura gradual de la economía para la integración al mercado común de Canadá y Estados Unidos, la cual fue impulsada después de la firma del Plan Brady, el cual le costó al gobierno un año de arduas negociaciones⁴⁰ y al pueblo de México –a pesar de

³⁶ Véase “Presentación del *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*” en *Diario oficial de la federación*, México, 1989, pp. 12-23.

³⁷ Entre los más espectaculares cabe recordar el aparatoso operativo con fuerzas castrenses para encarcelar al máximo líder petrolero y la defenestración del líder del magisterio.

³⁸ No nos referimos a la baja generalizada del nivel de vida de los trabajadores causada por la persistente inflación y el castigo a los asalariados en sus percepciones, que ha sido la constante en las políticas macroeconómicas del gobierno, sino a las modificaciones que se darán a la Ley del trabajo, necesarias para flexibilizar a la fuerza de trabajo y adecuarla a la nueva etapa de “apertura hacia fuera” que empieza a vivir el país. Véase “Flexibilizar las relaciones laborales, la meta de la revisión de la Ley del trabajo” en *El financiero*, México, 29 mayo, 1989, p. 56.

³⁹ Véase a este respecto “La política económica para 1989” en *Comercio exterior*, México, enero 1989, pp. 66-73.

⁴⁰ En la lógica del gobierno de Estados Unidos, la negociación del Plan Brady y su firma en febrero de 1990 implicaba jugosas concesiones, pues se desahogaría la economía y la sociedad mexicana de una asfixia que podría resultar peligrosa para el propio país del Norte. México tuvo

los pactos— un nuevo deterioro en sus exiguos niveles de vida.⁴¹

La habilidad del gobierno de México para implementar un discurso político favorable a la integración, allanando las dificultades inherentes a la empresa, funcionó con altibajos hasta 1992. La idea del mercado común, sugerida desde antes de 1990 por Estados Unidos, tuvo buena recepción, pero el gobierno la matizó para no remover el rescoldo del nacionalismo, aún latente en determinados grupos políticos y empresariales, y se discutió sobre un acuerdo de libre comercio en los foros organizados por el Senado.⁴²

Con lo anterior, se pudo controlar con más facilidad a la oposición que surgió entre grupos intelectuales, empresariales, sindicales y de otros sectores de la sociedad, sensibles al peligro latente del incremento de la dependencia y la pérdida de la soberanía si el gobierno de Estados Unidos no estaba dispuesto a negociar los siguientes rubros claves: 1) la liberalización comercial total por parte de ambos países; 2) la libre movilidad de la mano de obra mexicana; 3) la condonación parcial o total de la deuda externa; 4) las garantías para acceder a la tecnología de punta; y 5) la ampliación del acuerdo con Canadá y terceros países.

En las condiciones en las que se encontraba la economía de México era éste el que debía aceptar lo que Estados Unidos le ofrecía: lo correspondiente era satisfacer el gusto del vecino poderoso para que le ayudara a levantar su

que aceptarlas, en vista de facilitar las inversiones en tecnologías avanzadas y servicios, en especial financieros, sin olvidar las de la industria petrolera, celosamente defendidas, pero que al parecer fueron acordadas parcialmente en la visita de George Bush a Monterrey, efectuada a finales de noviembre de 1990, luego de ingentes presiones, dada la crisis del Golfo Pérsico y las inaplazables necesidades crediticias del país.

⁴¹ La pérdida del poder adquisitivo salarial en México, a raíz de los pactos de 1987-1989 y que estuvieron vigentes hasta 1991, fue de alrededor de 10 por ciento acumulado, o sea, mayor que la que se dio en Sudamérica e Israel. Por ejemplo, en el lapso de dos años de sus planes de choque, Brasil y Argentina tuvieron un incremento de 5.6 por ciento y una baja de 7.29 por ciento, respectivamente; mientras, Israel, en las mismas circunstancias, recuperó 22.2 por ciento. Véase M. Flores, "Análisis económico" en *El financiero*, México, 12 de junio de 1990, p. 12.

⁴² Luego de las declaraciones presidenciales en las que se afirmaba que "no aspiramos a ser parte de ningún mercado común, en el cual la concepción es ceder autonomía monetaria, fiscal y en algunos casos hasta legislativa" y que habrá "comercio libre con Estados Unidos y Canadá, pero no mercado común". Véase prensa nacional del 17 de abril y del 22 de 1990. Funcionarios y empresarios hicieron eco de las mismas al condenarlo, pues "era inaceptable para México integrarse a un mercado común norteamericano, ya que significaría ceder espacios de soberanía en beneficio de Estados Unidos. Véase "Declaraciones del director general de Banca Serfin" en *El financiero*, México, 16 de mayo de 1990, p. 19. En su gira por el estado de California, considerada como una promoción para la aceleración del Acuerdo de Libre Comercio, el presidente Salinas reiteró que no habría un mercado común, sino un acuerdo de libre comercio. Véase prensa nacional e internacional, 30 de septiembre y primeros días de octubre de 1991.

maltrecha economía, mediante una generosa inversión de capitales y, de modo indirecto, que contribuyera a mantener la paz social necesaria para un mayor participación social dirigida por el Estado.

Finalmente, la euforia de unos y la molestia de otros se apaciguó y la discusión sobre el acuerdo de libre comercio sustituyó a la del mercado común. Al mismo tiempo, el Congreso mexicano dio luz verde al presidente para que lo negociara en la visita que haría a su homólogo en el mes de junio a Estados Unidos.⁴³ Sin embargo, las relaciones entre los dos países se tensaron debido a la demora en el arranque dinámico de la economía estadounidense, la intromisión estadounidense en el control del narcotráfico y las presiones que ciertos grupos empresariales, sindicales y ecológicos de aquel país ejercieron para que el gobierno mexicano respetara los derechos humanos y el voto de sus ciudadanos.

La habilidad del gobierno mexicano para allanar las dificultades no se dejó esperar y buscó un contrapeso a éstas intensificando los contactos comerciales con países de nuevos bloques;⁴⁴ en el plano interno, se dio a la tarea de convencer a través con el discurso de las bondades que entrañaba el TLCAN. Así, la administración salinista manejó con éxito esta doble opción. De hecho, luego del profundo acercamiento al bloque norteamericano, los líderes refrendaron sus intenciones de abrirse a los demás. Para mediados de 1990, se facilitó el proceso de firma del TLCAN debido a las circunstancias externas. Los acontecimientos en el Golfo Pérsico favorecieron al país dado que, ante la eventualidad de la guerra y las dificultades de garantizar el abastecimiento, el petróleo mexicano –siempre en la mira de los negociadores estadounidenses– se convirtió en un recurso estratégico que Estados Unidos reclamaba para

⁴³ El 11 de junio de 1990 los presidentes Carlos Salinas y George Bush se pronunciaron por la negociación de un amplio acuerdo de libre comercio del modo más expedito o *fast track*. En agosto del mismo año, el secretario de Comercio de México y la representante comercial de Estados Unidos, en un comunicado conjunto recibido por los dos presidentes, iniciaron formalmente las negociaciones, que se concretarían en algunos aspectos en diciembre del mismo año, cuando ambos mandatarios se reunieron en Monterrey y, de acuerdo con la calendarización acordada, comenzarían a funcionar en 1991. Véase el texto íntegro del comunicado en prensa nacional, 9 de agosto de 1990.

⁴⁴ Así, en 1990, luego de su visita a Estados Unidos, realizaría una visita a Japón, Singapur y Australia para formalizar el ingreso de México a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico; del mismo modo se procedió en 1991, con la visita a los países europeos y la conferencia de los presidentes de toda América Latina, incluyendo a Cuba. Véase, en la prensa nacional del 15 al 25 de junio de 1990, la reseña detallada de estas visitas, cuyos objetivos eran buscar nuevas fuentes de inversión y conversión, ampliar los flujos comerciales y de turismo, así como apaciguar las presiones que se generaban tanto en Estados Unidos como en México, dado el acelerado proceso de negociaciones del primer paso formal a la integración del bloque norteamericano.

negociarse en el acuerdo de libre comercio,⁴⁵ lo que le proporcionó a México una valiosa carta.

A partir de 1991, el futuro TLCAN se volvió clave en la política económica del gobierno mexicano y sirvió para acelerar el proceso de apertura comercial, necesario para cumplir con la estrategia de la conformación del bloque norteamericano.⁴⁶ Así se integró la agenda de reuniones periódicas entre los secretarios de Comercio de los tres países para avanzar en las discusiones sobre diversos temas como: agricultura, industria y servicios. Los puntos más importantes fueron: los de los energéticos, los de las compras del gobierno, los de la industria automotriz y los de la agricultura, entre otros.

A continuación, el gobierno exigió que las empresas se modernizaran para que incrementaran su productividad y eficiencia. Luego llegó el arduo proceso de privatización y control de la evasión fiscal y también se desarrollaron medidas de orden financiero, fundamentales para el fomento de la inversión extranjera, necesaria para alcanzar un moderado crecimiento económico. Los ajustes estructurales que siguieron impactaron de manera negativa, no sólo los niveles de vida de la mayoría de la población, sino sus anhelos y expectativas de vida. Sin embargo, el gobierno y la iniciativa privada manejaron de modo magistral los resortes ideológicos de la esperanza futura como un salvavidas para contener la frustración que entorpecía el clima social y político, ya de por sí enrarecido por el lento crecimiento de la economía y el injusto reparto de la riqueza que éste generó.

Para principios de 1992, al acentuarse la recesión mundial, en particular de la economía estadounidense, continuó el clima poco favorable al incremento de las exportaciones de México. En estas circunstancias, el país resintió la escasez de dinero y las sacudidas financieras internacionales, generadas por los reacomodos hegemónicos y los desajustes internos, provocados por el

⁴⁵ El secretario de comercio de Estados Unidos, Robert Mossbacher, declaró enfáticamente a fines de agosto, en el programa de análisis "Business World" de la cadena ABC, que "la crisis del Golfo Pérsico convierte al ALC con México en una prioridad para Estados Unidos". Véase "De vital importancia, para Estados Unidos, acelerar el ALC con México ante la crisis del Pérsico" en *El financiero*, México, 27 de agosto de 1990, p. 14; véase también en la prensa nacional de los meses siguientes las constantes presiones ejercidas por funcionarios o grupos industriales para incluir el petróleo en la firma del acuerdo de libre comercio, en especial "Petroquímica privatizada, pide Estados Unidos" en *El financiero*, México, 15 de febrero de 1991, p. 1.

⁴⁶ A fines de enero, la prensa internacional y nacional informó que en breve se anunciaría la participación de Canadá en la negociación del acuerdo de libre comercio; en efecto, el 5 de febrero los presidentes de Canadá, Estados Unidos y México declararon su intención formal de establecer un acuerdo de libre comercio tripartito. Véase "México obligado a incluir servicios financieros en la negociación" y "Confirmado, el ALC tripartito" en *El financiero*, México, 24 de enero y 5 de febrero de 1991, pp. 5 y 1, respectivamente.

avance en las “reformas estructurales” para consolidar la nueva hegemonía interna. Aún más, se incrementó la especulación financiera en el país y las empresas operaron de manera poco eficiente. Así, las tensiones sociales aparecieron y causaron demoras en el proceso de negociación del TLCAN. No obstante, para comienzos de agosto, ya se había avanzado en algunos acuerdos sobre transportes de carga, solución de controversias y sobre los sectores agrícolas, textil y automotriz. En cuanto a los energéticos, continuaron las presiones por parte de los representantes de Estados Unidos y Canadá para incluir el petróleo en la agenda de las negociaciones, lo que contribuyó a que la firma del tan anhelado acuerdo se retrasara.

En este difícil contexto, México no tuvo más remedio que conceder en cuanto a petroquímica básica e importación de gas, lo cual permitió que el proceso continuara, pero para aligerar las presiones, ratificó su posición al afirmar que la explotación, distribución y comercialización de los hidrocarburos eran facultades reservadas a Petróleos Mexicanos. Para ese momento, tanto la pérdida de popularidad del presidente Bush, ferviente impulsor del proceso de integración de México a Estados Unidos, como la proximidad de las elecciones en aquel país, retardaron las negociaciones. Las esperanzas de que el acuerdo se firmara antes del 3 de noviembre de 1992 se desvanecían, pero el interés especial del gobierno de la Unión Americana y la urgencia de México por lograrlo hicieron que los obstáculos fueran superados.

El 12 de agosto el presidente de México informó a la nación que las negociaciones para firmar el TLCAN habían terminado e instaba a los gobernadores que lo flanquearon a analizar su pertinencia.⁴⁷ Sin embargo, en las declaraciones de la representante estadounidense se advertían algunos de los costos en los que el país incurriría: “En las negociaciones del TLC se estableció que desde el primer día de vigencia del tratado, en materia de petroquímicos 50 por ciento estaría abierto a las propuestas estadounidenses, al octavo año, el 70 por ciento y para el décimo el restante 30 por ciento estaría abierto y, como algo nuevo, se hablaba del triunfo de la negociación”. Y se añadía algo muy importante: “se respetó la Constitución Mexicana”, frase que el propio secretario de Comercio de México reiteró ante el Congreso en pleno seis días después. Además, este último también reveló otros elementos importantes tales como que: “habrá también modificaciones en la Ley de inversiones extranjeras; que los campesinos, a su vez, verán desaparecer los precios de garantía...; pero, afirmaba: “vendrá con el tratado y el tiempo una época de

⁴⁷ Véanse los 40 pasos más importantes para llegar a la terminación de las negociaciones en prensa nacional, del 12 al 15 de agosto de 1992.

salarios elevados y masificación de las oportunidades de empleo” con lo que se propiciarían mejores niveles de vida para los mexicanos.⁴⁸ Sin embargo, a pesar de la euforia para firmar el TLCAN, éste entraría en vigor hasta enero de 1994.

En estas circunstancias, las futuras elecciones en Estados Unidos pusieron en vilo a la clase política mexicana. La candidatura del demócrata William Clinton pintaba mejor que la de George Bush, propuesto por el Partido Republicano para reelegirse; lo que generaba temores sobre mayores retrasos y dificultades para la ratificación e incluso se especulaba sobre la posible congelación del tratado. Para cubrir esas eventualidades, que podrían poner en entredicho la estrategia de modernización y la política económica para hacerla efectiva, desde las esferas gubernamentales, se empezaron a tomar precauciones. Por un lado, se entablaron contactos formales con los asesores de Clinton para interesarlos en el tratado o pedirles su apoyo, además de poner garantías que se respetarían lo que ya se había firmado, dado el caso de que el candidato demócrata resultara electo; además, se aceleraron las formalidades jurídicas para la implementación del TLCAN a fin de que fuese rubricado por los presidentes de los tres países.

En el último tercio de 1992, el gobierno de México se vio favorecido con la anuencia de Clinton al TLCAN y por su promesa de no renegociarlo; pero, había que diseñar algunos acuerdos paralelos en lo tocante a la defensa de los trabajadores y a los problemas del medio ambiente. Esto calmó gran parte del nerviosismo gubernamental pero aún los posibles estragos de la unificación europea y la lucha mundial por introducir capitales en los países necesitados; pero, todavía, no se disipaban algunos nubarrones que se percibían en el horizonte político norteamericano.

Finalmente, como se había anunciado en sondeos y encuestas, el 3 de noviembre de 1992 William Clinton ganó las elecciones presidenciales; pero a pesar de las promesas del nuevo mandatario en no oponerse a la firma del TLCAN, las exigencias de éste, dados sus compromisos políticos y en especial debido a la oposición de los grupos ecologistas y sindicales que le apoyaron, podían demorar más de la cuenta las negociaciones y la firma de los acuerdos paralelos y retrasar la vigencia del mecanismo del *fast track authority*: lo que malograría la ratificación del documento completo del TLCAN por parte de los respectivos poderes legislativos de ambos gobiernos y postergar la entrada en vigor del mismo, programada para el 1° de enero de 1994.

⁴⁸ Véase C. Hills, sección “Comercio exterior” en *El financiero*, México, 14 de agosto de 1992, p. 19 y J. Serra, en *Ibidem*, 18 de agosto de 1992, p. 14.

A pesar de estas circunstancias desfavorables, la administración salinista supo enfrentar las negociaciones con mucha habilidad, lo cual se demostró a lo largo de los siete largos meses de 1993 que transcurrieron desde la creación de las comisiones trilaterales en materia laboral y ambiental para comenzar la discusión de los acuerdos paralelos (mediados de marzo) hasta que éstos fueron firmados (mediados de septiembre).

Para ello, el gobierno mexicano preparó el terreno a fin de evitar sorpresas, enfrentar los obstáculos políticos y oponerse a exigencias que fueran lesivas para el país. También involucró poco a poco al gobierno de Clinton en la defensa e impulso del TLCAN como una fórmula idónea para recuperar la declinante hegemonía estadounidense en la era de la globalización. No obstante, la administración mexicana tenía el tiempo en su contra, la economía era muy sensible a los vaivenes del difícil entorno internacional y su flanco político era vulnerable, pues la nueva estrategia debía establecerse antes de que se “destapara” el nuevo candidato a la presidencia.⁴⁹ Y era necesario ceder soberanía, una vez más, para firmar los acuerdos paralelos⁵⁰ que se realizó el 14 de septiembre de 1993. Pero, aún después de firmar los acuerdos paralelos reinó la incertidumbre respecto a lo que pasaría en el futuro, por lo cual el presidente de México se apresuró a sentenciar, para convencer, que el TLCAN y sus derivados eran “un instrumento de largo plazo y sus efectos no serán inmediatos; se registrarán gradualmente, en las próximas décadas y para las siguientes generaciones”, por lo que “con tratado o sin él será necesario un esfuerzo continuo y consistente de los mexicanos para hacer frente a los compromisos y oportunidades internacionales, ya que no existe panacea para nuestros problemas”.⁵¹

Se requirieron grandes esfuerzos sociales para pagar la multimillonaria campaña⁵² que el gobierno emprendió para que la población creyera que la modernización futura generaría nuevos empleos, mejoraría los salarios y los niveles de vida. Éstas, en realidad sólo fueron promesas de campaña que hasta el momento no se han cumplido.

El hecho real es que México se subordinó a las exigencias del gobierno de Estados Unidos para recibir el apoyo de Willian Clinton, como en su turno

⁴⁹ Véase O. Hinojosa, “El TLC en la sucesión” en *El financiero*, México, 15 de septiembre de 1993, p. 39.

⁵⁰ Véase “Acuerdos paralelos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en *El financiero*, México, 15 de septiembre de 1993, pp. 32-33.

⁵¹ Carlos Salinas en *El financiero*, México, 15 de septiembre de 1993, p. 16.

⁵² Véase “Gastará el gobierno mexicano 119 millones de nuevos pesos para promover el tratado en el periodo de 1991-1993” en *El financiero*, México, 1° de septiembre de 1993, p. 16.

lo hizo cuando George Bush, impulsó el *self-interest*, el Destino Manifiesto: conformar el bloque comercial con el que la gran potencia económica intentaba recuperar su liderazgo mundial. Así, entonces para fines de 1993, Canadá, Estados Unidos y México estaban en proceso de integrarse y, a través de este último, el resto de los países latinoamericanos, cumpliéndose la primera parte de la "Iniciativa de las Américas",⁵³ lo que serviría para que Estados Unidos afrontara el reto de la globalización, que él mismo impulsaba.

Clinton, entonces, asumió el reto de promover el TLCAN como una "política de Estado que está por encima de la lucha entre liberales y conservadores", porque servía a los intereses de Estados Unidos, pues significaba empleos bien remunerados. "Estos no son tiempos de derrotismo, son tiempos de abrazar una oportunidad que es enorme", decía en su enfático discurso.⁵⁴ Pero también transfirió el costo de este triunfo a su vecino del Sur, que tuvo que plegarse a las exigencias norteamericanas, ya que el riesgo de desestabilización económica y política estaba latente y la apuesta salinista a la modernización, a cualquier costo, podría derrumbarse, sin este apoyo fundamental.

En efecto, una semana antes de que se cumpliera el plazo para que el Congreso de Estados Unidos ratificara el TLCAN, se dejó sentir el nerviosismo y la incertidumbre en el sistema financiero mexicano: los capitales se volatizaron en busca de mejores puertos, el dólar se encareció y el gobierno tuvo que intervenir para proteger al peso de una devaluación de, al menos, 30 por ciento; también las tasas de interés subieron para premiar a los inversionistas que aguantaron la ola especulativa con una tasa de 28 por ciento.⁵⁵ Así se constata la estrategia imperial a la que el nuevo grupo dominante en México apostó: insertarse en la dinámica de la economía mundial mediante la integración a la estadounidense como nueva tabla para navegar a la modernización del siglo XXI, definiéndose a favor de Estados Unidos y su interés. Desde su inicio, esta integración fue una estrategia fallida, pues México formalizó su dependencia y subordinación a los dictámenes de la Unión Americana.

⁵³ Ésta fue lanzada por George Bush en 1990 y como él mismo la definió sería: "la realización de una zona de libre comercio hemisférica comercio que se extienda de Alaska hasta el estrecho de Magallanes" y que el Grupo de Río: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela además de El Salvador y Jamaica que representan a los países centroamericanos y a la Comunidad del Caribe, respectivamente, instaron a Clinton a retomarla. Véase "Insta el Grupo de Río a Clinton a retomar el Proyecto de Iniciativa de las Américas" en *El financiero*, México, 7 de abril de 1993, p. 32.

⁵⁴ William Clinton, fragmentos del discurso pronunciado con ocasión de la suscripción de los acuerdos paralelos el 14 de septiembre de 1993. Véase D. Estévez, "Difícil la lucha pero ganaremos: Clinton" en *El financiero*, sección "Comercio exterior", México, 15 de septiembre de 1993, p. 16.

⁵⁵ Véase "Desborde temporal de mercados" en *El financiero*, México, 10 de noviembre de 1993, pp. 1 y 4.

Así, el país no tuvo más que aceptar las condiciones impuestas y, desde entonces, ha colaborado con Estados Unidos, en condiciones de subordinación, para que éste cumpla sus designios. El presidente estadounidense no tuvo ningún inconveniente en señalar con mucho júbilo y sagacidad política que “el TLC de América del Norte marca una nueva pauta de lo que se puede hacer alrededor del mundo y abre el camino para discutir una nueva era de las relaciones de México con Estados Unidos”.⁵⁶

En efecto, este tratado marca un nuevo hito en la historia de México, caracterizada por la constante intervención de intereses extranjeros –estatales o privados– con el afán de sacar provecho a costa de sus propios ciudadanos. Estas situaciones trágicas y dolorosas de pérdida de soberanía han quedado plasmadas en lo más hondo de la conciencia del pueblo mexicano, y cuando ha protestado contra esta estrategia fallida, el gobierno de Estados Unidos ha dejado claro que el TLCAN no se negocia, ya que fue su propio gobierno el que decidió que el país formara parte del mismo, y sólo a él compete reabrirlo. Así, queda claro que la soberanía de la que se ufanaba el gobierno se doblegó irremisiblemente.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: una estrategia fallida para México

Luego de comprobar lo anterior, cabe preguntarse si a través de la estrategia de modernización a la que se apostó con tanta decisión se ha recuperado la soberanía perdida, se han creado más empleos, se han mejorado los salarios o si se ha caminado firmemente por la vía de la reforma social a la democracia. Esto es lo que intentaremos indagar como conclusión de este ensayo. Dicho en otros términos: a 16 años de que México firmó el TLCAN, ¿podemos hablar de una estrategia fallida?

a) Las rémoras estructurales

Para empezar, apenas fenecido el gobierno salinista la ilusión acariciada se desvaneció. Su control y habilidad hegemónica se quebraron con el desafío armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional cuando se levantó en Chiapas el 1° de enero de 1994, fecha en la que México hizo su entrada a los

⁵⁶ Véase “TLC, ejemplo a seguir: Clinton allana el camino para una nueva era de relaciones México-Estados Unidos” en *El financiero*, 19 de enero de 1993, pp. 1 y 16-17.

umbrales del Primer Mundo. Los violentos eventos acaecidos a lo largo del año 1994⁵⁷ no fueron buenos augurios de que la estrategia escogida llevaría al país hacia un mejor futuro.

Vale constatar que la legalidad y la estabilidad política del sistema se han conservado, pero sus instituciones, a pesar de la fuerte sacudida social y económica, han resistido. Sin embargo, su deterioro es patente, y la legitimidad que con orgullo ostentaban los presidentes priístas para esconder sus maniobras electorales también se agotó en 2006 con la llegada del segundo presidente del Partido Acción Nacional, Felipe Calderón. A la fecha, éste no ha obtenido el respaldo total de los ciudadanos debido a su dudosa ventaja en las elecciones presidenciales, en las que obtuvo una diferencia mínima respecto a su principal opositor, Andrés Manuel López Obrador, y a su fallida gestión económica y social que está alterando la relativa paz y la tranquilidad existentes hasta antes de su mandato, que en otros tiempos eran garantes del desarrollo económico y del sostenimiento institucional en los que se anclaba el sistema político.

Las elecciones posteriores a la firma del TLCAN, ganadas de manera abrumadora por el PRI, parecieron anunciar al nuevo gobierno lo que el pueblo mexicano quería: desarrollo en paz y la paz del desarrollo. Pero, más temprano que tarde, la crisis económica explotó y quedó claro que la política económica de ajustes y fuertes sacrificios soportados por la mayoría de la población (las llamadas "reformas estructurales") sólo sirvieron para que afianzaran sus posiciones industriales, comerciantes, banqueros, especuladores bursátiles, empresarios de alto y mediano rango, burócratas y políticos; todos ellos, unidos por lazos de parentesco, amistad o intereses creados, fomentaron el deterioro de los sectores medios, campesinos y populares, y consagraron la pérdida de la

⁵⁷ Nos referimos a los secuestros de empresarios y a los asesinatos del obispo de Guadalajara, Luis Donaldo Colosio y Francisco Ruiz Massieu, políticos connotados del PRI, que aparecieron como casos extremos, como una advertencia social de algo más hondo que estaba lentamente aflorando y que, al no haberse corregido de inmediato, se repite en otros rincones del país y con otros personajes importantes del mundo político, tales como Diego Fernández de Cevallos, candidatos a gobernadores, alcaldes, presidentes municipales y social, estudiantes y personas inocentes, etc. Con ello se ha instaurado la violencia cotidiana, la ausencia de paz y el desgobierno; aparece la represión, el endurecimiento del autoritarismo y el alejamiento de la democracia. Todo ello frente a una sociedad inerme que en vano dice no a violencia, a la impunidad, a la inseguridad, a la injusticia y a la inequidad económica, política y a un Estado que ha sido rebasado por el narcotráfico y el crimen organizado. Insiste en seguir apostando a favor de una estrategia de guerra frente a éstos, olvidándose del desarrollo y la repartición justa y equitativa de las riquezas materiales y sociales que los mexicanos creamos o contribuimos a incrementar con nuestro trabajo y esfuerzo cotidianos. Estas fallas estructurales no son corregidas por la estrategia integradora, que está detonando una acelerada descomposición social.

autonomía política del país, el monopolio y acaparamiento de las riquezas, así como el desempleo y la pérdida de los niveles de vida de las mayorías.

El dato más claro de esta estrategia es la aparición en el país de casi 30 billonarios en lo que va del último decenio y que el hombre más rico del mundo sea mexicano. Entre ellos se encuentran las cabezas de los 20 grupos financieros y los dueños de los medios de comunicación, teléfonos y transportes, que han amasado o incrementado sus enormes fortunas⁵⁸ a lo largo de los 16 años de vigencia del TLCAN.

Ya son casi tres los sexenios en los que más de la mitad de la población, sedienta de democracia, sigue esperando transformaciones que mejoren sus condiciones de vida; se está cansando de las manipulaciones de los partidos, de las promesas presidenciales y de los poderes fácticos que les suministra el opio que los ilusiona sólo por un rato; pero, al pasar sus efectos éste genera mayor frustración y desesperanza.

Por desgracia, se ha perdido la garantía de un nuevo despertar luego de 100 años del inicio de la Revolución y 200 de la Independencia, pues no se apartan los negros nubarrones del futuro inmediato. Parece que la única posibilidad de salir de la pesadilla cotidiana es el esfuerzo y la lucha civil para conseguir la verdadera democracia participativa, respetando las diferencias y el pluralismo que son la actual marca de la moderna sociedad mexicana.

Sólo así, dentro de un esquema más amplio de integración en los planos interno e internacional y apoyándonos solidariamente como países latinoamericanos que sufrimos los mismos problemas, podremos fortalecernos y elegir, dentro de la variada gama de relaciones que existen, las que más nos enriquezcan. Sin embargo, todo lo anterior deberá pasar necesariamente por un cambio, un giro rotundo al modelo de política económica ensayado e instaurado con el TLCAN, que no sólo ha sido calificado por los estudiosos de la economía como neoliberal, sino que se ha quedado corto con las promesas que se nos hicieron hace 16 años. De éstas, por el momento, vale la pena anotar sólo la exclusión de la participación en el reparto de la riqueza y en la toma de decisiones que interesan a la mayoría de los mexicanos.

b) La dura realidad insoslayable

No queda más que enumerar ciertos datos incontestables que muestran, con números, el fracaso de la estrategia iniciada con el TLCAN hace 16 años:

⁵⁸ Véase "Los 100 empresarios más importantes de México" en *Expansión*, México, 27 de septiembre-10 de octubre de 2010, pp. 54-57.

1) durante la primera etapa (1994-2000), el crecimiento del país, medido en términos del PIB, fue de 3.6 por ciento, cifra muy inferior a la lograda durante la etapa de sustitución de importaciones, que fue de 6 por ciento. En promedio, se trata de una baja de 40 por ciento. Por otro lado, está la referencia de que de 1960 a 1980, aún con los reajustes del modelo estabilizador para apuntalar el “milagro mexicano”, el país creció 7 por ciento en promedio; por tanto, la baja es mayor, es decir, 48.5 por ciento. Ahora bien, si tomamos el periodo de 2001 a 2005 la caída es aún superior, ya que el PIB fue de apenas 1.8 por ciento; comparado con la fecha inicial, el deterioro es de 70 por ciento. Si tomamos en cuenta la tercera etapa, o sea, de 2005 a 2009, la disminución es de 1.3 por ciento, o sea, 78.4 por ciento;⁵⁹

2) en cuanto a la dimensión internacional de la economía mexicana, en 2002, a ocho años de haber entrado en vigor el TLCAN, México era, en términos de PIB, la décima economía del mundo, pero para 2009, 15 años después, se encontraba en el decimocuarto lugar. En cuanto al Índice de Desarrollo Humano, que combina el PIB *per cápita* con los indicadores de analfabetismo de los adultos y expectativas de vida, México, en 2002, se situaba en el puesto número 50 entre 80 países, y en 2009 bajó al puesto número 51. En cuanto al PIB *per cápita*, en 2002 México ocupaba el lugar 55 entre 70 países, con 4 mil 970 dólares, y en 2009 descendió al último lugar entre los 70 países, con 7 mil 750 dólares. Sin hacer mayores comentarios, la riqueza creció, pero se concentró todavía más y, por tanto, los pobres se empobrecieron más;⁶⁰

3) respecto a competitividad global, en 2002 México se encontraba en el puesto trigésimo sexto de 44 países, y en 2009 quedó fuera de la lista. Ahora bien, este indicador se basó en 259 criterios que cubrían elementos como la apertura de la economía, el papel del gobierno, el desarrollo de los mercados financieros, la calidad de la infraestructura, el nivel tecnológico, la administración de los negocios, el papel de las instituciones judiciales y policiales y la flexibilidad

⁵⁹ Datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, actualizados al 25 de febrero de 2010. Cabe señalar que el PIB de 1981 a 2010 ha experimentado un promedio anual de 2.36 por ciento, y se pronostica que bajará a 2 por ciento en promedio en los próximos 20 años, dado el ineficiente uso de los recursos humanos y naturales. Véase “Finanzas” en *El financiero*, México, 12 de noviembre de 2009, p. 3. Ahora bien, si tomamos el promedio del PIB en los tres primeros años de los gobiernos de Miguel de la Madrid (1983-1985), éste fue de 0.7 por ciento; en los de Salinas (1989-1991) subió a 4.5 por ciento, en los de Zedillo (1995-1997) bajó a 2.2 por ciento; en los de Vicente Fox (2001-2003) se deprimió en gran medida y apenas llegó a 0.2 por ciento; en los tres primeros años de Calderón (2007-2009), éste fue de -0.6 por ciento. Así, en términos de crecimiento económico, los dos últimos sexenios han sido los peores desde la Gran depresión. *El financiero*, 4 de mayo de 2010, p. 3.

⁶⁰ Véase *The Economist Pocket World in Figures*, 2002 y 2009, pp. 24-28 y pp. 26-30, respectivamente.

del mercantil y laboral. Cabe anotar que para 2010 las exigencias crecieron y los criterios de medición se ampliaron a 333.⁶¹ Sin abundar en otros rubros, México es, en los últimos 25 años, de los más bajos en productividad de América Latina y su crecimiento, en consecuencia, alcanza un promedio de 2.2 por ciento, cuando el de la anterior es de un 5 por ciento en promedio. En el futuro las cosas poco cambiarán sin un esfuerzo para desplegar una estrategia basada en el fortalecimiento del mercado interno para romper con la inercia del bajo crecimiento que el país experimenta, al haberse acogido a la estrategia neoliberal formalizada con la firma del TLCAN hace 16 años;

4) en el rango de los mayores exportadores a nivel mundial, en 2002 México se encontraba en el decimoquinto lugar entre 44 países analizados, y en 2009 se situaba en el puesto decimoséptimo entre el mismo número de países. En cuanto a los 49 países de mayor producción industrial, en 2002 México ocupaba el decimotercer lugar, registrando 133 billones de dólares; para 2009 descendió al decimosexto lugar, aunque incrementó el valor de su producción en 201 billones de dólares; y

5) en lo relativo al índice de creatividad económica, en 2002 México ocupaba el trigésimo quinto lugar, con un índice de 0.0 entre 45 empresas, siendo Estados Unidos el que ocupaba el primer lugar con un registro de 2.0. Este indicador resulta del promedio entre el índice tecnológico, que mide la innovación y la transferencia de tecnología, y el índice de despegue de una nueva empresa o negocio (*startup*), que mide el tiempo y la facilidad que un país para que se cree una nueva empresa. Sin embargo, en 2009, año en el que el índice de creatividad económica se refinó⁶² y sólo se consideraron 25 empresas, México no alcanzó ningún rango. Ahora bien, para complementar lo anterior y para conocer qué porción del PIB gasta un país para impulsar la investigación y el desarrollo, de entre 45 países, en 2002 México ocupaba el lugar 41 con un gasto de 0.4 por ciento del PIB, y en 2009 se ubicaba en la posición 25, con un gasto de 0.37.⁶³

Para finalizar, constataremos algunos elementos de esta estrategia fallida a partir de los datos del quinto informe de labores del presidente Calderón, del 1° de septiembre de 2010:

⁶¹ *Ibidem*, pp. 56 y 60, respectivamente. México, que había ocupado el sexagésimo lugar en 2009 de acuerdo con el *Índice de competitividad global 2010-2011*, elaborado por el World Economic Forum, descendió seis lugares.

⁶² Véase *The Economist Pocket World in Figures 2009*, p. 62.

⁶³ *The Economist Pocket World in Figures 2002*, p. 59, y *The Economist Pocket World in Figures 2009*, p. 63.

1) claro rezago frente a los países de América Latina,⁶⁴ debido a la falta de un crecimiento sostenido, lo que lo hace vulnerable ante los choques externos, como sucedió con la crisis que inició en 2007 en Estados Unidos;⁶⁵

2) la política fiscal está divorciada de la economía, por lo que urge un esquema más competitivo para traer las inversiones y con ello fortalecer las finanzas públicas e incentivar el mercado interno, que está frágil y deprimido;⁶⁶

3) existe un alto desempleo en el sector formal: 2 millones 925 mil; por el contrario, la población ocupada en el sector informal ha llegado a 12 millones 800, una cifra sin precedentes;⁶⁷

4) han fracasado las escasas reformas para corregir el rumbo y las acciones gubernamentales para detener el crimen y la violencia. En cuanto a las reformas en el campo educativo y en el de la salud, éstas han tenido un avance muy lento, mientras que la energética se halla en suspenso;⁶⁸

5) la pobreza en la que vive más de la mitad de los mexicanos desde 1999,⁶⁹ pero que con la recesión y la crisis más fuerte de los últimos 75 años se ha incrementado;

6) para complicar más esta situación, con la política económica absurda de cargar a la población con más impuestos que cubrirán el gasto corriente y no irán a la inversión en infraestructura para generar empleos, se incrementó el número de pobres en 6.8 millones entre diciembre de 2008 y 2011; de éstos, 2.5 millones estarán en pobreza alimentaria. Todo esto como consecuencia de la persistencia de la crisis y de la débil recuperación económica que vive el país.

⁶⁴ Véase V. Mendoza, "IV Informe" en *El financiero*, México, 1° de septiembre de 2010, p. 3.

⁶⁵ En los primeros cuatro años del sexenio del panista Felipe Calderón (2006-2010) el promedio de crecimiento anual ha sido de -0.6, mientras que América Latina como región, en el mismo lapso, alcanzó un promedio anual de crecimiento de 3.3 por ciento. Véase: "Claro rezago frente a otros países de AL" en *El financiero*, México, 1° de septiembre de 2010, p. 3.

⁶⁶ *Ibidem*, p. 6.

⁶⁷ *Ibidem*, p. 8.

⁶⁸ *El financiero*, México, 2 de septiembre de 2010, pp. 13 y 11.

⁶⁹ Véase "Informe especial: en pobreza extrema, más de la mitad de los mexicanos" en *El financiero*, México, 5 de junio de 2009.