
EL APOCALÍPSIS MEXICANO

María Eugenia Padua

El sistema de libre mercado produce injusticia. Es un mecanismo y como todos los mecanismos, con eficiencia produce bienes y también con eficiencia produce pobreza, desempleo y desigualdad social. Este ha sido el gran problema del siglo XX. Debemos encontrar otra manera de resolver esa contradicción entre el mercado y la justicia social... Resolver lo económico y lo político para arribar al siglo XXI con más seguridad.

Octavio Paz (*La Jornada*, México, 12 de mayo de 1995, p. 25)

Resumen

La crisis económica mexicana no implica un proceso aislado, dentro del sistema económico mundial representa un eslabón esencial de un determinado modelo económico impuesto por la globalización internacional, signado por el neoliberalismo.

La relación entre Estados Unidos y México a través del TLCAN, está determinada por el nuevo orden mundial y ha implicado un modelo de articulación dependiente sometido a las reglas inequitativas del tratado.

México requiere auspiciar, en concierto con países del Tercer Mundo, un nuevo orden económico internacional, equitativo, de cooperación, paz, democracia, y aplicar con urgencia una estrategia de desarrollo interno articulada a la equidad social, así como a una reforma política y del Estado. Ello le dará bases más firmes en la negociación de futuros tratados, tal como la posibilidad de un TLC con la Unión Europea que pueda ser una alternativa viable para diversificar sus relaciones y mantener un equilibrio político-comercial con Estados Unidos.

Abstract

The mexican economic crisis is not isolated phenomena within the world economic system. It represents an essential link in a certain economic model imposed by international globalization characterized by neoliberalism.

The relationship between the USA and Mexico under NAFTA is determined by the new world order and involves a model of a dependent relationship under the unequal rules of the treaty.

Mexico, together with Third World countries, needs to promote a new international economic order wich is just and cooperative in peace and democracy and to apply, urgently, a strategy of internal development wich includes both social justice and political reform of the government. This would give firmer bases for the negotiation of future treaties, such as the possibility of a Free Trade Agreement with the United States, wich could be a viable alternative to diversify its relationships and maintain commercial and political equilibrium with the USA.

Introducción

El 1º de diciembre de 1995, cuando el gobierno de Ernesto Zedillo cumplió un año de vida, Magú, conocido caricaturista político, captó de modo agudo la situación nacional en un cartón donde Zedillo aparece en el fondo del océano, mirando al vacío, ante una mesa con un pez descarnado como pastel de celebración, tras él, un enorme barco hundido, con la proa encasquetada en el piso, como un *titanic* tercermundista, que ya no puede o no se quiere rescatar... porque ha decidido permanecer ahí, con el fardo de la deuda externa y su inserción subordinada a la economía regional norteamericana. La metáfora del caricaturista no hace sino reflejar el sentimiento de la mayor parte de la nación respecto a la misión que ha cumplido hasta ahora el presidente de la República.

No era un secreto que Zedillo, economista y funcionario forjado en el apogeo del neoliberalismo durante los ochenta, por razones de ortodoxia académica, aplicaría una estrategia económica idéntica a la de su antecesor. Sin embargo, desde el arranque de su gobierno y después del estallido y expansión de la crisis económica a partir del “error de diciembre” de 1994, que consistió en una excepcional devaluación de la moneda mexicana, la mayor expectativa que se tenía respecto al nuevo gobierno era la democratización del país “para desterrar el oprobioso centralismo y llegar

a una reforma electoral definitiva y una genuina división de poderes” (E. Zedillo). En medio del naufragio económico se esperaba un “Acuerdo Político Nacional”, de los principales partidos políticos: PRI, PAN, PRD, PT, para una nueva configuración del Estado mexicano fundada en la apertura hacia las nuevas y emergentes fuerzas políticas de la sociedad, exigentes de un auténtico proceso democrático para la conducción del país, incluyendo al EZLN.

No obstante, a principios de 1995 el gobierno de Bill Clinton en uso de facultades extraordinarias y a pesar del Congreso Norteamericano, autorizó un préstamo multimillonario¹ como rescate de emergencia para salvar del colapso a la economía mexicana y asimismo a cierto sector de la economía norteamericana. Después de ello, hubo un giro en el discurso político de Zedillo quien de los matices conciliadores pasó a un tono beligerante al ordenar la detención, frustrada por lo demás, de los dirigentes del EZLN y en particular del subcomandante Marcos, además de aprehender a presuntos líderes zapatistas en áreas urbanas.

En retrospectiva es curioso observar cómo este giro regresivo que implicaba una escalada de violencia, de posibles masacres, baños de sangre y cacería de brujas que evocaba lo peor del sistema político mexicano representado por el régimen de Díaz Ordaz en los años sesenta, logró consensar en la protesta y en la demanda por la paz a un enorme conjunto de la sociedad civil, con amplias repercusiones internacionales, que logró frenar el estallido de la guerra civil y presionar a su vez para que tanto el gobierno como los zapatistas se sentaran a la mesa para el diálogo político. Y sin embargo, otro hecho de gran violencia, y de terribles consecuencias, como lo es la reactivación de los programas de ajuste económico que, lejos de resolver la crisis, han lacerado tanto al cuerpo social como

¹ El 31 de enero de 1995 Bill Clinton anunció la autorización de un paquete crediticio por 50 759 millones de dólares, constituido por un crédito de 20 mil millones de dólares procedentes del Fondo de Estabilización Cambiaria, a un plazo de entre 3 y 10 años; un crédito contingente del FMI por 17 759 millones de dólares a un plazo de entre 6 y 18 meses; un crédito por 10 000 millones de dólares del Banco de Pagos Internacionales, también de corto plazo, y 3 000 millones de dólares de la banca privada internacional.

desmantelado la planta industrial, no han sido enfrentados socialmente más allá de protestas aisladas y desarticuladas.

Como es conocido, en los años veinte, Alemania, por el Tratado de Versalles, se vio obligada a pagar por reparaciones de guerra una cantidad que representaba el 2 por ciento de su PIB. En aquel momento, para muchos, esto fue considerado como algo inaceptable. México sin haber mediado derrota militar alguna, durante varios años estuvo transfiriendo el 6 por ciento del PIB.² En nuestro país se habla mucho de que vivimos en un ambiente semejante a una posguerra, por la devastación que se ha hecho de la planta productiva que ahora trabaja a menos del 50 por ciento de su capacidad y dado que el nivel de vida de la mayor parte de la población ha menguado en un 60 por ciento respecto a los niveles alcanzados en los setenta. Tal parece que fueran doce años de guerra de baja intensidad, los últimos años de la Guerra Fría, su ocaso, en que países como los de América Latina parecieran pagar el tributo exigido por los enormes costos de la carrera armamentista, que llegó al límite del absurdo con el programa de la guerra de las galaxias reaganiana y la dictadura económica-financiera que fue impuesta a través de los rígidos programas de las instituciones financieras internacionales como el FMI y el BM. A través de ellos se transfirió una enorme cantidad de recursos a los centros del capital financiero internacional por concepto de servicio de la deuda externa.

Sobre el proceso en el que se abatió la estructura económica de países como México, Pablo González Casanova observa:

...la liberalización de la economía, la desregulación del sector financiero, la privatización y desnacionalización de riquezas naturales, de empresas bancarias, industriales, agrícolas y ganaderas y de antiguos servicios públicos como ferrocarriles, electricidad, teléfonos, correos, agua potable, escuelas, hospitales, todas esas medidas de privatización, desnacionalización, integración y globalización, coincidieron con una nueva política de disminución del gasto público para equilibrar el presupuesto, y para dedicar al pago del

² Héctor Guillén Romo, "El fracaso neoliberal en México", *Viento del Sur*, México, verano de 1995, núm. 4, p. 13.

servicio de la deuda lo que antes se destinaba a salud, educación y desarrollo, con lo que se redujeron los ingresos indirectos de buena parte de la población, en especial de los asalariados.³

La crisis económica mexicana no implica un proceso aislado ni casual dentro del sistema económico mundial sino que representa un eslabón esencial de la dinámica que desenvuelve la globalización. Ésta, lejos de favorecer la expansión del desarrollo económico equitativo e igualitario entre todas las naciones, no ha hecho sino polarizar aun más las diferencias entre los países del norte y sur, incluso ha extendido esta polarización en la distribución de la riqueza social en los mismos países desarrollados. Como afirma Noam Chomsky, se trata de la privatización de los beneficios y la socialización del empobrecimiento y la miseria, se trata de un proceso en el que “el poder se está trasladando a manos de sistemas totalitarios, básicamente de tiranías privadas, fundado en la transnacionalización del capital financiero”.⁴ Sin embargo, el modo en que se aplica dicho modelo varía. Porque, por un lado, se exige una total apertura comercial a los países como México y, por otro, existe mucha lasitud respecto a países como Estados Unidos, nación con graves problemas económicos, la más endeudada del mundo y que sin embargo no le imponen condiciones tan degradantes como a México.⁵

En este contexto no deja de ser sorprendente la afirmación formulada por Michel Camdessus, director del FMI, que caracteriza al desastre económico mexicano como la primera crisis del siglo XXI. Interesante, porque

³ Pablo González Casanova, “Globalidad, neoliberalismo y democracia” (material mimeografiado), México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades-UNAM, 1995, p. 12.

⁴ *La Jornada*, México, 1º de diciembre de 1995, p. 66.

⁵ El artículo XV del *Acuerdo Marco entre Estados Unidos de América y México para la Estabilización de la Economía Mexicana*, “Legislación aplicable y Sometimiento de Jurisdiccionalidad”, establece que: “El presente Acuerdo se regirá y será interpretado de conformidad con las leyes del Estado de Nueva York”. (Nota de John Saxe-Fernández, “Plan de Choque y la dialéctica entre macrorregionalización y microrregionalización”, *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, México, núm 102, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, julio-septiembre de 1995, p. 8.)

México fue considerado a principios de los noventa como un exitoso modelo a seguir para los países latinoamericanos en la aplicación de las políticas impuestas por el FMI y el BM. Sorprendente, desde el punto de vista social y humano, porque a pesar de que el resultado de más de 10 años de aplicación de las políticas neoliberales fue ya diagnosticado como crisis, aún se persista en recomendar la aplicación del mismo programa. Pero resulta aún más sorprendente que el gobierno mexicano acepte, sin cuestionar, este esquema económico. La economía, y no digamos ya la política, dejó de ser una ciencia dedicada a la reflexión (H. Kurnitzky).

Los programas de “ajuste” lejos de promover un crecimiento económico han cumplido realmente con tres objetivos estratégicos:

uno, barrer con los capitales nacionales para que el capital transnacional especialmente norteamericano atrape nuevos espacios de nuestro mercado interno; dos, avanzar en el control de los recursos naturales (energéticos, especialmente el petróleo, pero también minerales y recursos forestales); y, tres, profundizar sobre todo en la desregulación del mercado laboral mexicano con un doble propósito: vaciar el fondo de consumo de los trabajadores para recomponer los márgenes de ganancia deteriorados por el parasitismo financiero y, además, con la disminución de los salarios mexicanos, presionar a la caída de los salarios reales de los trabajadores de Estados Unidos y Canadá.⁶

La actual relación entre Estados Unidos y México, los antiguos “Vecinos Distantes” (Alan Riding), es síntoma y resultado del “Nuevo Orden Mundial” y la dinámica globalizadora que lo sostiene, dinámica caracterizada por el fervor de los países desarrollados que buscan ampliar el margen de iniciativa comercial para colocar sus productos ya sea bienes de capital y de consumo, servicios, etcétera, contando para ello con una infraestructura tecnológica en constante proceso de innovación.

Los proyectos de integración comercial sostenidos por los países del

⁶ Alejandro Álvarez, “México 1995: entre los desequilibrios macroeconómicos y la crisis política”, *Investigación Económica*, Revista de la Facultad de Economía, núm. 212, México, UNAM, abril-junio de 1995, p. 198.

Norte tienden férreamente a la integración vista como anexión, a través de reglas comerciales impuestas a los países del Sur en la implementación de una nueva modalidad de colonialismo o "neocolonialismo".

Dicha tendencia es claramente visible en diversos acuerdos de integración de los países del norte. Veamos algunos casos de integración.

La Unión Europea

Como es conocido, en Europa tuvo lugar la construcción de un mercado común, sustentado mediante el Tratado de Roma de 1957. Este se ha ido expandiendo con éxito y actualmente busca afianzar la libre circulación de los factores productivos: capital, bienes y servicios así como fuerza de trabajo, mediante la creación de un sistema financiero único, que no ha sido fácil de implementar:

... el sistema monetario europeo se ha tornado el tema de preocupación número uno en Europa. Desde agosto de 1992, la circulación de la moneda única y la existencia de un banco central parecían posibles para el año 2000. Tres países, Dinamarca, Francia y Luxemburgo, cumplían ya con los requisitos fijados para el advenimiento del ECU. Otros países, Bélgica, Alemania, Países Bajos e incluso España, estaban en la perspectiva de cumplir. En septiembre de 1992, estas experiencias se derrumbaron. Frente a la inestabilidad política y económica provocada por el no danés, la reunificación alemana y la recesión occidental, la especulación jugó en contra del sistema monetario europeo.⁷

Hoy que la Unión Europea se ha extendido a 15 miembros no ha cesado de buscar los medios y generar las condiciones de extender su campo de acción hacia Europa Oriental y a la ex-Unión Soviética.

⁷ Stephan Sberno, "Europa, un objetivo político, no económico", *Investigación Económica*, Revista de la Facultad de Economía, núm. 205, México, UNAM, 1993, pp. 17-18.

Japón y los Tigres Asiáticos

En otra de las principales macrorregiones económico-comerciales, la emergencia de Japón como potencia económica sorprendió al mundo por la rapidez con que se recuperó después de la tragedia atómica de Hiroshima y Nagasaki. Al resurgir como potencia ya no militar sino económica, destaca su desarrollo en las ramas industriales de punta, en el sector electrónico, la informática, las telecomunicaciones, la industria automotriz y la producción de “nuevas” materias primas.

Su extraordinario desarrollo técnico-industrial ha sido el soporte para la expansión de una “especialización productiva” hacia los países cercanos a su territorio mediante un proceso de “regionalización comercial” (proceso diferente al de una zona de libre comercio); tales son los casos de Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur. Los

tigres necesitan cada vez más las importaciones japonesas, mientras que el mercado japonés continúa relativamente cerrado para sus exportaciones. Mientras Japón vende a “su periferia” principalmente productos manufacturados, ésta vende sustancialmente materias primas.⁸

Este proyecto desplegado por Japón no está en absoluto acabado, pero es innegablemente el inicio de un gran impulso económico-comercial que ya penetra a una gran parte del mundo occidental a través de su producción, capitales y servicios.

La emergencia de estas “nuevas potencias industriales” ha significado para Estados Unidos la pérdida de su hegemonía en el plano económico planetario.

⁸ Arturo Guillén Romo, “La integración de bloques regionales en la globalización de la Economía Mundial”, publicado por Alfredo Guerra Borges, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1994, p. 157.

México y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El 2 de junio de 1988, Estados Unidos suscribió el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá; ha servido para medir la capacidad con que Estados Unidos puede negociar con este país, defendiendo siempre su circuito de intereses y exigiendo de la contraparte mayor apertura y participación:

Una primera zona de fricción es la de las inversiones extranjeras. Al suscribir el Acuerdo, Canadá aflojó sus regulaciones en esta materia, las cuales habían sido tradicionalmente fuertes. Sin embargo, la parte estadounidense impugna la vigencia de substanciales restricciones canadienses a la inversión extranjera en el sector energético, lo mismo que en las llamadas "industrias culturales", que incluyen la prensa, el cine, la televisión, las editoriales y otros aspectos.⁹

Este Acuerdo de Libre Comercio no puso fin a los problemas en las relaciones Estados Unidos-Canadá. Las áreas de conflicto han sido relativamente numerosas, por la insistencia de Estados Unidos en mantener su política proteccionista y de subsidios para su industria y su sector agrícola lo que mina las condiciones para el ingreso de capital extranjero a su territorio. La suscripción de este acuerdo permitió estructurar posteriormente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA) que incluiría a México como otro de los socios comerciales.

El proceso a través del cual se extendió el Acuerdo Comercial Estados Unidos-Canadá hacia México fue sumamente acelerado, de *fast track*, a pesar de las resistencias del Congreso y de los principales sindicatos estadounidenses quienes señalaban el riesgo de que las grandes empresas emigraran hacia su vecino del sur por tratarse de mano de obra 10 veces más barata, lo que implicaría, desde luego, la pérdida de empleos para los ciudadanos norteamericanos.

⁹ Alfredo Guerra Borges, *op. cit.*, p. 14.

Dicha situación contrastó notablemente con el modo en que la administración de Carlos Salinas de Gortari en México promovió el TLCAN y lo abordó como “el ingreso definitivo del país a la modernidad y al primer mundo”, lo que supuestamente mejoraría los ingresos de la población, el nivel competitivo de las empresas y, por tanto, la generación de empleos.¹⁰ El TLCAN no haría sino coronar triunfalmente el proceso de reformas económicas neoliberales iniciadas por el gobierno de Miguel de la Madrid e intensificadas durante el gobierno de Salinas.

Sin embargo, el inmenso montaje publicitario que el gobierno salinista utilizó para promoverse en el país y alrededor del mundo con el hipotético modelo que levantaría a México del subdesarrollo, recibió un golpe espectacular en la médula de su programa económico y político de gobierno.

Así, el 1º de enero de 1994, fecha de arranque del TLCAN, al sur del país estalló, con el eco de siglos de marginación, explotación y miseria, la rebelión indígena en Chiapas que cimbró literalmente al país por la denuncia de la situación en la que viven los grupos y comunidades indígenas y campesinas de todo el país. José Emilio Pacheco destacado escritor mexicano, evoca con extraordinaria lucidez el impacto que tuvo la rebelión del EZLN en la conciencia nacional:

Cerramos los ojos para suponer que el otro México desaparecería al no verlo. El primero de enero de 1994 despertamos en otro país. El día en que íbamos a celebrar nuestra entrada en el primer mundo retrocedimos un siglo hasta encontrarnos de nuevo con una rebelión como la de Tomóchic. Creímos y quisimos ser norteamericanos y nos salió al paso nuestro destino centroamericano.¹¹

Estas palabras resumen en forma dramática el esquizofrénico sueño promovido por el neoliberalismo económico en la conciencia de muchos

¹⁰ El gobierno de México y el estadounidense afirman y reiteran que gracias al TLCAN la crisis mexicana no tuvo mayores repercusiones, otros sectores afirman que debe revisarse y renegociarse. Para México con todo y TLCAN, el año de 1995 representó el más difícil de su historia contemporánea, este año llegó a más de un millón de desempleados. *La Jornada*, México, 2 de diciembre de 1995.

¹¹ *La Jornada*, México, 5 de enero de 1994.

de los gobiernos latinoamericanos que han empeñado su concepto de soberanía, como autodeterminación de los pueblos, por un programa de medidas económicas que excluye a las mayorías y favorece a los grandes consorcios nacionales e internacionales.

El desmantelamiento de la noción de soberanía económica y política como noción que tiene su cuerpo y concreción en el pueblo, aun como parte del imaginario social, no es un proceso que se haya generado de la noche a la mañana en México, es algo que se ha venido gestando sistemáticamente a través de largas jornadas histórico-sociales.

México es un país que pasó del modelo de sustitución de importaciones (prevaleciente hasta los setenta) a una apertura comercial acompañada de una fuerte reestructuración económica, determinada por las condiciones de pago de una colosal deuda externa e impuesta por las grandes instituciones financieras y bancos del mundo durante los ochenta (disminución del gasto social, restricción monetaria, control de la inflación sobre la base de la contracción del consumo, etcétera). En los noventa, se da la continuidad remozada de los programas neoliberales durante el gobierno salinista, sostenida sobre todo por una fuerte inversión de capital financiero de corto plazo. Ello tuvo como colofón la más fuerte crisis financiera de nuestra evolución contemporánea.

En estas condiciones resulta evidente que el esquema de integración seguido por México ante Estados Unidos y Canadá, en la firma del TLCAN, no ha sido el más adecuado para establecer una asociación comercial; ello, lejos de dar resultados positivos más bien ha transformado a México en un país cuya política económica es dictada puntualmente por el gran capital norteamericano y por instituciones como el FMI y el BM, lo que socava de modo radical los cimientos de nuestra soberanía nacional.

De ninguna manera pensamos que la integración económica sea negativa, ya que sería arcaico evadir el proceso de globalización económica mundial, sin embargo, el TLCAN fue para México la coronación de la dependencia y el candado a un proceso equitativo de integración económico-comercial con la economía norteamericana, cuya operación se intensificó desde los años ochenta. Con el TLCAN, el destino económico de México parece entreverarse de modo definitivo con el rumbo impuesto por Esta-

dos Unidos, mediante la aceptación del gobierno mexicano. La forma en que culminó la integración comercial con Estados Unidos no ha tenido resultados como para auspiciar una dinámica de expansión económica.

Así

La ley de inversiones extranjeras que de manera directa coloca al país en "venta", tiene profundas implicaciones geoeconómicas y geopolíticas, ya que con la puesta en marcha del TLCAN virtualmente todo el aparato productivo mexicano habrá de ajustarse a las pautas y patrones de funcionamiento "regionalizado" de las principales unidades productivas de América del Norte abrumadoramente estadounidense. Los procesos de unificación y homologación por sectores, empresas, etcétera, significa que poco más de 90 por ciento de las firmas mexicanas entrarían en virtual liquidación, fusión o absorción con las contrapartes estadounidenses y canadienses.¹²

Efectos sociales de la crisis

¿Pero cuáles fueron las causas específicas de la crisis en México y qué relación tienen con el tipo de estrategia económica aplicada previamente?

Mucho se ha comentado acerca del proceso y las determinaciones que llevaron a la debacle económica a nuestro país y parece que hay un consenso básico en torno a algunas de ellas:

1. El capital extranjero invertido a corto plazo (especulativo), mayoritario.
2. Débil inversión de capital productivo.
3. Sobrevaluación del peso durante 1994.
4. Caída de las reservas monetarias internacionales a 6 mil millones de dólares y necesidad de financiar un déficit de 29 mil millones de dólares.

¹² John Saxe-Fernández, "México: ¿globalización o inserción colonial?", *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, enero-marzo de 1994, núm. 96, p. 27.

Sin embargo, fue en 1994, que la debacle se hizo más evidente debido a varios factores:

a) La suspensión de ingreso de capital especulativo desde el segundo trimestre de 1994, sobre todo por el incremento de las tasas de interés en Estados Unidos, lo que provocó una exigencia de tasas más altas que las de Estados Unidos y garantías contra cualquier posible devaluación, sobre todo después del asesinato de Luis D. Colosio, candidato presidencial del PRI.

b) La tendencia a la devaluación: un peso sobrevaluado por la entrada masiva de capitales especulativos y la excesiva apertura comercial generaron una ola de importaciones que tuvieron un efecto destructivo para la planta productiva nacional. La decisión política fue posponer la devaluación para no afectar la campaña política del candidato presidencial del PRI.

c) Los Tesobonos: instrumentos financieros protegidos frente a cualquier devaluación. Por tal razón, en diciembre de 1994, al caer las reservas federales, el Banco Central tuvo que enfrentar la presión de los poseedores de Tesobonos que vencían en diciembre. Ello precipitó la petición de ayuda a Estados Unidos.

Estados Unidos condicionó el paquete de ayuda financiera. Demandó como garantía los ingresos del petróleo mexicano por 4 años.

Una vez redimensionada la crisis, la política económica priorizó nuevamente el control de la inflación, a través del "Acuerdo para superar la Emergencia Económica" (3 de enero de 1995) cuyas metas fueron limitar al máximo el impacto de la devaluación y sanear la deuda interna gubernamental. Sin embargo, la inflación rebasó las expectativas previstas por lo que el 9 de marzo de 1995 se formalizó una segunda versión del plan de *shock*, impuesto unilateral y autoritariamente. La estrategia seguida por México para paliar su colapso económico es de nueva cuenta mantener un equilibrio financiero basado en una pesada carga fiscal para la población. Esta estrategia mantiene sin resolver la problemática del creciente desempleo y el cierre de empresas generalizado en todo el país.

Dichos programas, comunes hoy en América Latina, tienen a México como modelo ejemplar tanto en lo que parecía positivo como ahora en el

derrumbe. En agosto de 1995, el FMI en su reporte anual sostenía que con base en el caso de México reestructuraría sus estrategias. México parece ser el laboratorio principal de las políticas del FMI, a partir de la subordinación del Estado mexicano.

La Unión Europea ¿una alternativa?

La posible puesta en marcha de un TLC entre México y la Unión Europea puede ser una alternativa viable para la economía mexicana, pues le permitiría entre otras cosas abrir el abanico de sus posibilidades comerciales, demasiado inclinadas a Estados Unidos, fortalecer nuevas áreas de su economía, en el área de exportación, básicamente en el rubro de manufacturas y mantener un equilibrio comercial y político con Estados Unidos.¹³

Antes de entrar a la década de los noventa, la relación económica comercial entre México y la Unión Europea era una relación difícil pues se consideraba a nuestro país como excesivamente proteccionista.

Después de la Segunda Guerra Mundial y una vez que se avanzó en la reconstrucción de la casa europea, sobre todo en vistas a su fortalecimiento económico, la relación entre México y la actual Unión Europea ha seguido en general el siguiente itinerario:

Desde 1958, año de la fundación de la Comunidad Económica Europea (CEE), México buscó un contacto más estrecho con los países que habían logrado reconstruir con éxito sus economías en unos cuantos años, logrando establecer una misión permanente ante la CEE, en 1960. México fincaba esperanzas en que la creciente prosperidad de la naciente CEE se expandiera en forma de un flujo de inversiones que apoyara la consolidación del proceso de industrialización de nuestro país. Esta perspectiva pa-

¹³ El representante de la Unión Europea en México, Jacques Lecomte, “destacó la importancia de diversificar el comercio con Europa, que dispone de un mercado potencial de 380 millones de personas... México cuenta con importantes sectores de fuerza para exportar a Europa, construcción, pesquero, agroindustrial y regalos, mientras que Europa ofrece maquinaria y equipo para modernizar las plantas industriales locales”, *La Jornada*, México, 13 de febrero 1996, p. 53.

recía tener bases sólidas porque en 1960 América Latina, vista como región, recibió un trato particular por parte de la CEE, sustentado en la "Declaración sobre la Cooperación CEE-AL".

Sin embargo, pronto se vio la debilidad de dichas expectativas. Pues, en primer lugar, no fue sino hasta tres años después de emitida la declaración que se iniciaron las acciones correspondientes. Entre 1963 y 1965 surgió la Comisión especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), de la CEE, con una oficina de enlace en Chile y una oficina de prensa e información en Montevideo. De nada sirvieron dichas tentativas para incrementar los intercambios comerciales ni el flujo creciente de inversiones y menos aún para el acercamiento político.

América Latina fue quien insistió en superar la parálisis en que habían caído las relaciones entre ambas regiones, por lo que presentó una demanda para establecer un diálogo. Dicha insistencia tuvo concreción en la "Declaración de Buenos Aires", de julio de 1970, en que los países latinoamericanos mostraron su inquietud por el debilitamiento de los vínculos que tradicionalmente los habían unido a Europa, llamando a un ambiente de cooperación. La respuesta de la CEE fue de bienvenida, pero condicional, pues aceptaba el diálogo pero especificaba su negativa a otorgar un trato preferencial y multilateral.

El diálogo se inició en junio de 1971 en un clima político favorable; en él se tomaron importantes decisiones como la de buscar formas tendientes a incrementar y diversificar los intercambios, muy al margen de las ventajas que pudieran obtener los países de América Latina en el sistema general de preferencias (SGP) creado por la CEE. En acuerdo a estas resoluciones se inició de inmediato un acercamiento con Brasil, Argentina, Chile y Perú, en el que la CEE no ocultó su interés por seguir el proceso de integración del Pacto Andino.

A pesar de las negociaciones acordadas, los acontecimientos posteriores a agosto de 1971, se transformaron en un obstáculo en la aproximación de América Latina a la CEE, pues una vez que Estados Unidos adoptó las decisiones que dieron fin al Sistema Monetario Internacional, creado en Bretton Woods, se desató una verdadera guerra comercial entre los países más desarrollados, lo que canceló las posibilidades de América

Latina para llevar adelante acuerdos más específicos en el terreno de la cooperación científica, técnica y financiera.

Asimismo, la crisis del petróleo en 1973 evidenció la vulnerabilidad económica de Europa y provocó un retroceso en la apertura de la CEE hacia América Latina. En este contexto, las probables ventajas de una cooperación económica entre ambas regiones desaparecieron. La crisis económica desatada por el embargo petrolero fue un gran obstáculo para el acercamiento en lo económico y el desarrollo de una posible autonomía política en un sistema en el que Estados Unidos son la fuerza hegemónica.

Aun en medio de una recesión generalizada, Uruguay, Brasil y México insistieron en conversaciones para obtener la firma de acuerdos bilaterales con la CEE. La intención de México al buscar un mayor acercamiento con la CEE era reducir el déficit de la balanza comercial mexicana con los países miembros así como establecer acuerdos de cooperación tecnológica, industrial, financiera y turística. Pero para la CEE las aspiraciones de México sobrepasaban el marco contractual que negociaba con Estados no asociados. Por ello México debía esperar aperturas posteriores de la política de la CEE hacia países en vías de desarrollo.

No obstante, en marzo de 1975, el Consejo de la CEE autorizó la apertura de negociaciones que llevaron a la firma de un acuerdo demandado por México en el que se logró establecer un conjunto de acciones para impulsar el comercio y la cooperación entre un país en vías de desarrollo y la primera potencia comercial del mundo.

En julio de 1975 se firmó el Acuerdo entre la CEE y México. La principal intención de dicho acuerdo fue "equilibrar los intercambios recíprocos al nivel más elevado posible teniendo en cuenta la situación particular de México como país en vías de desarrollo". Todo ello enmarcado en la "voluntad común de contribuir a la instauración de una nueva fase de cooperación económica internacional". Sin embargo, en el aspecto comercial el acuerdo era muy general, pues no incluía ninguna lista de productos, a diferencia de acuerdos firmados con Argentina, Uruguay y Brasil en los que se señalaban con claridad las áreas sobre las que se desplegaría su intercambio comercial. No obstante, México enfatizó su interés para la especificación de formas de cooperación financiera o de coinversión.

En ese entonces el gobierno mexicano era uno de los principales protagonistas de un discurso que defendía el derecho a la autodeterminación de las naciones llamadas del Tercer Mundo, lo que se plasmó en la "Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados", cuyos puntos de vista hizo prevalecer en las negociaciones con Europa, lo cual pudo haber influido en la desestimación de la CEE para un acuerdo comercial más firme y específico con México pues la legislación nacional para regular la inversión extranjera establecía la obligación para las empresas del exterior de asociarse al capital nacional y reservaba determinadas actividades para la exclusiva explotación por parte del Estado.

A pesar de las buenas intenciones manifestadas por ambas partes, y del interés de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) por ofrecer a México mayores facilidades de comercio en el marco de su Sistema General de Preferencias (SGP), difícilmente se hizo efectivo el intercambio en un periodo de 15 años, ya que dicho sistema se volvió más restrictivo en relación a países en vías de desarrollo como México y que no se encontraban en el perímetro de su zona de influencia geográfica. Durante los ochenta la CEE registró un comportamiento favorable en términos de crecimiento, reducción de la inflación y del desequilibrio externo, lo cual favorecía el incremento de su comercio extracomunitario. Sin embargo, siempre mantuvo restricciones en relación a su Política Agrícola Común (PAC), lo cual bloqueaba las tentativas de exportación agrícola por parte de América Latina. Dichos elementos fueron obstáculos determinantes para el desarrollo de su relación comercial con México. Del otro lado del Atlántico, también contó determinadamente la extrema cercanía geográfica y comercial que México mantiene con Estados Unidos, así como la creciente importancia que Japón ha ido adquiriendo para nuestra economía.

Durante cerca de 15 años el marco de la relación comercial entre la Comunidad Europea y México ha sido difícil. Sin embargo, la CE siempre ha mantenido una observación detallada de lo que ha ocurrido en México debido a su situación estratégica como puente entre Estados Unidos y el resto de América Latina, sobre todo, durante los años ochenta.

En 1991 se iniciaron nuevas gestiones con la CE que pretendían reabrir los canales de negociación para revitalizar los lazos comerciales entre am-

bas partes. Así fue como se suscribió el 26 de abril de 1991, en Luxemburgo, el nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, considerado como el más amplio que la CE haya suscrito con país alguno de América Latina o Asia.

Dicho Acuerdo, llamado de tercera generación, incluía aspectos tanto comerciales y de cooperación económica como transferencia de tecnología, desarrollo de la agroindustria, telecomunicaciones y protección del medio ambiente. Además, contaba con una cláusula evolutiva que permitía incrementar los niveles de cooperación en sectores específicos, del cual carecía el Acuerdo de 1975.

Desde principios del año de 1995, la Unión Europea se ha interesado en perfeccionar su acuerdo comercial con México, aun en medio de la crisis y la debacle económica de nuestro país. El 8 de febrero de 1995, la Comisión Europea envió al Parlamento Europeo una propuesta para celebrar un acuerdo de asociación económica y de concertación política con el objetivo de fortalecer una renovada fase de cooperación entre la Unión Europea y México sobre la base de “una asociación equilibrada y solidaria en el plano económico, político y comercial”. La propuesta consta de tres capítulos:

1. Capítulo Político. Se destaca la relación de respeto y concertación política de la Unión Europea con México como socio del TLCAN, así como los términos en que el diálogo político se fundaría: “respeto de los derechos humanos y de los principios de la democracia, de la correcta gestión de los asuntos públicos y del Estado de Derecho”.¹⁴

2. Capítulo Económico. Sostiene como principio del acuerdo, la liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio, de conformidad con las reglas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC) lo que, según la Unión Europea, permitiría optimizar en un plazo dado, los respectivos flujos económicos y comerciales. Se plantea también un diálogo sobre cuestiones comerciales y la liberalización de servicios y capitales, “además del desarme (eliminación) arancelario recíproco, se insistirá particularmente en la liberalización progresiva y mutua de las condiciones de

¹⁴ “Unión Europea-México, hacia el futuro”, *Euronotas*, Publicación de la Delegación de la Comisión Europea en México, febrero de 1995, p. 1.

inversión y de las medidas de reglamentación de los productos y servicios".¹⁵

3. *Capítulo sobre Cooperación.* Junto con el desarrollo del apoyo empresarial se plantea una cooperación administrativa para contribuir a la fluidez de los intercambios entre ambas partes. Sobre todo en cuanto a la cooperación medio-ambiental, industrial (a través del intercambio de tecnologías de información y de telecomunicaciones), así como de cooperación científica y técnica. En cuanto a materia de cooperación económica, el nuevo acuerdo presenta una novedad respecto al de 1991: la posibilidad de que México participe en determinados proyectos y programas de cooperación europeos.

Esta propuesta fue aprobada y se firmó como Declaración Conjunta solemne entre el Consejo de la Unión Europea, la Comisión Europea y México, el 2 de mayo de 1995 en la ciudad de México, para iniciar la negociación de un nuevo acuerdo político, comercial y económico entre la Unión Europea y México. En esta declaración se definen como objetivos comunes:

-Apoyar la democracia, el Estado de derecho, el respeto a los derechos humanos y a las libertades individuales.

-Salvaguardar la paz y promover la seguridad internacional, en especial cooperar con otras naciones contra la agresión, cualquier tipo de coerción y violencia, y contribuir a la prevención y solución pacífica de los conflictos en el mundo, fortalecer el papel de las Naciones Unidas.

-Poner en práctica las políticas tendientes a crear una economía mundial sana, caracterizada por un crecimiento económico sostenido con una inflación moderada, un nivel elevado de empleos, condiciones sociales equitativas y un sistema financiero internacional estable.

-Promover los principios del mercado, rechazar el proteccionismo, implantar y consolidar el multilateralismo, en particular la aplicación de los principios de la nueva Organización Mundial de Comercio, así como los de la OCDE.¹⁶

¹⁵ *Idem*, p. 2.

¹⁶ Comunicado de Prensa de la Delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México, 2 de mayo de 1995.

Esta declaración es el primer avance para una posible consolidación de las relaciones económico-comerciales entre la Unión Europea y México. El 16 de julio de 1995 los medios de comunicación informaron que comenzarían las negociaciones de un posible Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, según afirmaciones del embajador de España en México, Juan Pablo de Laiglesia, señaló que ello era positivo, pero que sería un proceso complicado “mover una maquinaria muy pesada como lo es la Unión Europea”.

México en la dinámica del caos, atraviesa por un profundo proceso de reestructuración económico y político, determinado en buena medida por las implicaciones de un TLCAN establecido vía *fast track*, que no ha tenido los resultados previstos. En el marco de la expansión comercial la expectativa que representa un TLC con la Unión Europea, considero, que dicho acuerdo deberá ser justo, equitativo y mesurado tanto en las reglas como en los tiempos de negociación entre ambas partes.¹⁷

Conclusiones

Para recuperar el sendero del crecimiento económico, México, en la era de la globalización, debe en primer lugar lograr una auténtica reforma política y del Estado para definir las prioridades de un programa económico a partir de una mejor distribución de la riqueza, batallar por el crecimiento económico y por la soberanía, sin negar sus compromisos con el exterior desde la óptica del interés nacional. Ello es necesario para la estabilidad político-social de la nación y para tener una base más firme en la negociación de tratados comerciales con otros países o con otras entidades comerciales, como la Unión Europea.

¹⁷ “La negociación de un nuevo acuerdo comercial con México sigue bloqueada en el seno de la UE, a pesar del proyecto que presentó la presidencia italiana sobre la iniciativa de crear una comisión mixta para liberar de una manera progresiva y recíproca el intercambio comercial de mercancías, servicios e inversiones. De acuerdo con la OMC”. *La Jornada*, México, 15 de marzo de 1996, p. 50.

México requiere, desde luego, una política de diversificación de sus relaciones comerciales. Paralelamente debe auspiciar un orden económico internacional equitativo y de cooperación. La carga de la deuda externa socava profundamente su crecimiento, 178 mil millones de dólares constituye la deuda más pesada del Tercer Mundo, superior incluso a la de Brasil. Modificar las políticas de tasas de interés y de plazos y condiciones de pago transita concomitantemente con la urgencia de una estrategia interna de desarrollo articulada a la equidad social.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), expresión de las tendencias objetivas del desarrollo económico internacional, ha implicado sin embargo un modelo de articulación dependiente en torno a las reglas prevalecientes, profundamente inequitativas, de las relaciones económicas internacionales. México ha ofrecido como su única ventaja comparativa una mano de obra depreciada y carente de derechos laborales. De ahí que una renegociación de este acuerdo comercial se plantee como una necesidad imprescindible, puesta de relieve dramáticamente por el levantamiento armado de los indígenas de Chiapas. Al respecto un modelo a considerar es el del acuerdo de la Unión Europea ¹⁸.

El modelo de Unión Europea es mucho más avanzado en lo político y social. Aporta parámetros para la renegociación del TLCAN y debe ser implementado para desarrollar los intercambios comerciales de México con Europa. Desde luego, el TLC con la Unión Europea de ningún modo constituiría la panacea para el desarrollo y la equidad social en México. Baste decir que contribuiría a la diversificación comercial necesaria, imprescindible, para México, pero que ello debe implicar también el auspicio al nuevo orden económico internacional, equitativo y de cooperación, así como a un nuevo modelo de desarrollo nacional, más allá del estatismo a toda costa y del neoliberalismo, un proyecto de nación signado por la justicia social y la democracia.

¹⁸ El acuerdo de cooperación económica y comercial entre la UE y México fue lanzado hace más de un año, pero debido a las diferencias internas de Los Quince, su aprobación final por el Consejo de Ministros se ha venido postergando. *La Jornada*, México, 16 de febrero de 1996, p. 58.

