
México en la estrategia de Estados Unidos de Luis González Souza

José Ignacio Martínez Cortés

Sin duda, se trata de una obra que analiza la nueva relación entre México y Estados Unidos a la luz del Tratado de Libre Comercio, países entre los que hay una nueva vecindad impulsada por las transacciones comerciales y los conflictos político-sociales. Esta relación no puede analizarse a través del enfoque clásico de la interdependencia; es necesario aportar nuevas formas de estudio a la luz de este proceso globalizador para entender la interacción entre México y Estados Unidos.

La obra que aquí se presenta aporta elementos de análisis para comprender la estrategia que tiene Washington para incorporar a México en la esfera de influencia que está tendiendo para no perder presencia política-económica-militar que debilite su ya menguado poder hegemónico.

La motivación central del libro, explica Luis González Souza, es conocer mejor la sociedad y el medio político de Estados Unidos para entender las estrategias estadounidenses con vistas a mejorar la relación con México. Es aquí donde el autor aclara que para analizar la relación México-Estados Unidos sólo interesa estudiar el TLC "en tanto pieza central y/o catalizador de enfoques estratégicos acerca de las relaciones Estados Unidos-México".

Luis González indica que un TLC leonino beneficiaría únicamente a Estados Unidos, continuando con el viejo patrón de repartos ventajosos; pero si hay un TLC equitativo habría una repartición más equilibrada. Sin duda, las pequeñas y medianas empresas mexicanas, que competirán en el juego libre de las

fuerzas del mercado, no tienen el nivel competitivo para enfrentarse a las empresas estadounidenses que por lo menos tienen más experiencia en el comercio internacional, sin contar la tecnología de punta, los servicios financieros a los cuales pueden acceder y la formación de cuadros directivos. Es en este contexto que el impulso a una verdadera política industrial depende de las empresas y del gobierno para que el TLC no sea leonino y sí sea más equitativo.

El sector empresarial de *élite* es el más beneficiado con el TLC, afirma el autor, y representa el sector minoritario en México, Estados Unidos y Canadá. No obstante, dentro de esta *élite*, también hay estratos y es aquí donde los empresarios estadounidenses buscan tener mayores ventajas sobre sus contrapartes mexicanas.

En México, el 98 por ciento de las empresas son pequeñas y medianas y únicamente participan con el 6 por ciento de las exportaciones, por lo que no tienen fuerza empresarial para hacerse oír en los foros y así obtener más facilidades. La CANACINTRA tiene más de 83 mil afiliados pero no representa sus intereses, ya que últimamente tiene más interés en ganar espacios políticos —ya ha colocado en la actual legislatura a un empresario como senador— que en defender los derechos de sus agremiados que están afiliados a esa Cámara más por obligación que por convicción. Esta pugna de intereses empresariales también existe en Estados Unidos. Luis González Souza explica que:

casi el 99 por ciento de las empresas de Estados Unidos son consideradas empresas pequeñas, y por ende, la columna vertebral de la economía estadounidense. Lo que sí suena descabellado, es que el 1 por ciento restante sea el segmento empresarial que, en los hechos fundamentales, ejerce mayor influencia en Estados Unidos; en México es el 2 por ciento.

En todos lados se *cuecen habas* y en todos los países existen cúpulas empresariales que dominan el sector privado, y México y Estados Unidos no son la excepción. En nuestro país está el Consejo Coordinador Empresarial y en Estados Unidos la Mesa Redonda de Empresarios (*Business Roundtable*) que se han erigido como organismos cúpula que se reparten el pastel sin convidar a los empresarios que no tengan la invitación para acceder a los acuerdos con sus respectivos gobiernos, pero eso sí, representan a todo el sector empresarial, como es el caso del CCE.

Es precisamente en torno a la figura del CCE que surge la COECE (Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior), organismo que en teoría representó al sector privado durante las negociaciones del TLC y que sin embargo no tuvo esa representatividad para asesorar al equipo negociador, ya que no se permitió que se filtrara la información.

Como deja ver Luis González Souza en su libro, en Estados Unidos hay una larga tradición de organismos empresariales relacionados con el comercio exterior que tienen gran influencia en el Congreso para delinear la política comercial estadounidense. Así, encontramos la Asociación Nacional de Industriales, el Consejo Nacional de Comercio Exterior, la Cámara de Comercio de Estados Unidos. Asimismo, existe el Comité de Emergencia para el Comercio Estadunidense que tiene enormes intereses económicos en México.

Si bien, el objetivo del autor es estudiar los intereses de Estados Unidos en México, donde el sector empresarial juega un papel importante, creo que también debió analizar el sector empresarial mexicano, hacer una comparación entre ambos sectores y diferenciar sus intereses. A pesar de las diferencias, ambos sectores están interesados en incrementar su capital a través de nuevas inversiones.

Es interesante el estudio que el autor realiza sobre el sindicalismo estadounidense, particularmente de la

principal agrupación sindical la AFL-CIO. Luis González explica que contra el supuesto gubernamental de que el TLC frenará el flujo de braceros mexicanos, la AFL-CIO hace una oportuna advertencia: mientras persista el enorme diferencial de salarios —causa central de la emigración, junto al desempleo— ello no ocurrirá. En realidad, dicho tratado “puede propiciar un aumento de la inmigración ilegal” en la medida en que empeoren las condiciones laborales en México (o incluso, si sólo las reproduce).

Luis González detalla los objetivos de la AFL-CIO y explica los principios que mueven a esta central. Deja que el lector haga su propio análisis sobre la participación que tuvo durante las negociaciones del TLC aunque señala que fue un grupo de presión más para tratar de introducir en las negociaciones el tema laboral.

De igual manera, el autor nos proporciona un análisis de la manera en que participó la sociedad civil en torno a las negociaciones del TLC. Así, grupos de ecologistas, consumidores y defensores de los derechos humanos, se constituyeron en movimientos cívicos, unos para oponerse al TLC, otros para tratar de influir en las negociaciones e introducir nuevos temas como los laborales y ambientales, por ejemplo.

Luis González Souza realiza un estudio de los principales periódicos estadounidenses *The New York Times*, *The Washington Post* y *The Wall Street Journal*, que junto con los *think tanks*, los círculos académicos, universidades e institutos y las representaciones empresariales impulsan una ofensiva para no dejar escapar el proyecto más importante que México les ha presentado. Una vez dijo Carlos Salinas que si no se aprovechaba la oportunidad del TLC, tardarían dos generaciones en ocupar el poder en ambos países para volver a discutir este tema.

Por su parte, los partidos Republicano y Demócrata, por más diferencias que tengan, tienen el objetivo común de pugnar por la supremacía estadounidense. En la discusión que hubo en el Congreso al momento de aprobar el TLC a través del *fast track*, los representantes o diputados defendían sus intereses partidarios y de sus electores, y ponían en tela de juicio los beneficios del TLC; no obstante, el TLC salió adelante.

Luis González Souza
México en la estrategia de Estados Unidos
 México, Siglo XXI, 1993.
 270 pp.