

México: ¿globalización o inserción colonial?

John Saxe-Fernández*

En un periodo histórico como el actual, en el cual la rivalidad entre el capitalismo y el comunismo ha sido sustituida por una creciente competencia y hasta confrontación económico-comercial entre los principales polos capitalistas, ¿exactamente qué quieren decir los voceros gubernamentales mexicanos —y sus acólitos en el mundo académico— cuando afirman que “Nos estamos globalizando” y que por lo tanto “no tenemos de otra”, sino seguir los impulsos que provienen del exterior? Según los más altos voceros del Ejecutivo y la diputación priista, la nueva Ley de Inversiones Extranjeras (LIE) con todo y su hipertrofiada apertura es el producto de la “globalización”, mientras que por ella ha sido “necesario” despojar al ejido, privatizar los puertos, carreteras, ferrocarriles, electricidad, petróleo y aplicar reformas administrativas tendientes a la homologación administrativa de todos los municipios mexicanos colindantes con los condados estadounidenses a lo largo de toda la frontera norte.¹

Resulta paradójico que el discurso oficial incluya al North American Free Trade Agreement (NAFTA), y la incorporación que se ha efectuado de México en el mismo, como uno de los resultados de la “globalización”, dejando a un lado que los compromisos que conlleva tal acuerdo (tanto al nivel geoeconómico como geopolítico) se han transformado en una de las principales cartas de negociación usadas por Estados Unidos en su creciente discusión y confrontación con Europa y Japón en materia comercial, de in-

* Investigador Titular y Coordinador del Seminario de Teoría del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

¹ Saxe-Fernández, John. “Globalización: Aspectos Geopolíticos”, Seminario Nacional sobre Alternativas Económicas, IIEC., en prensa. Ver también del mismo autor, “Globalización: Procesos de Integración y Desintegración”, en Jaime Estay (Compilador), *La Reestructuración Mundial y América Latina*, Cuadernos de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1993, pp. 36-63.

versiones y de política industrial. La forma en que el NAFTA —y la incorporación de México al mismo— calza en la emergente “estructura económica global” es parte y parcela de las enormes contradicciones que se presentan en la actualidad entre la “globalización” y, simultáneamente, la “fragmentación” del sistema mundial de interacciones económicas y geopolíticas. Esto quiere decir que no es posible hacer un análisis adecuado en relación al significado del NAFTA sin hacer referencia a su impacto en los procesos contradictorios que se observan, por un lado, de integración económica y globalización y, por otro, de las fuerzas centrífugas que ahora inciden de manera decisiva en la economía y la política internacional. Dejar a un lado la existencia de fuerzas conflictivas entre la integración y la desintegración resulta a todas luces una ligereza analítica no menos que política.²

La “geoconomía” de la posguerra fría se mueve al impulso de procesos “no-lineales”: es decir, por una parte se observa la integración de las economías nacionales en una economía global transnacional, en un mundo en que tanto los mercados como las fuerzas financieras tienden a conformar un sistema global y en el cual la corporación transnacional se transforma en el mecanismo principal para la aplicación y distribución de inversiones y la asignación de la producción, según sus formas específicas de maximizar ganancias por medio de una planificación central y global fundamentada en el “interés ‘privado’ de la empresa” respectiva; pero simultáneamente el proteccionismo económico (nacional y regionalizado) y el establecimiento de alianzas entre Estados y corporaciones se generalizan: estas alianzas económicas como el NAFTA se usan para influir e incluso determinar las relaciones de mercado y los resultados económicos.³

Esta tendencia bloquista fue sintetizada por *The Economist*⁴ al observar que “la economía mundial muestra indicios de que se dirige al establecimiento de sistemas de comercio separados en tres bloques: las Américas, la Comunidad Europea y la región Asiática

² Gaddis, John. *The Long Peace: Inquiries into the History of the Cold War*, Oxford University Press, 1987.

³ Gilp, Robert. “The Debate About the New World Economic Order”, en Unger Dany & Paul Blackburn, *Japan's Emerging Global Role*, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London, 1993, pp. 21-36.

⁴ *The Economist*, Septiembre 1990, p. 6.

del Pacífico centrada en Japón”. Esto quiere decir que no es posible hacer una reevaluación cabal sobre el NAFTA sin tomar en cuenta que junto con la “globalización” económica se está profundizando un proceso de “regionalización” de la economía mundial, y que, en el caso de México, tanto el NAFTA como las políticas de inversión responden de manera estricta y concreta a los impulsos hacia la “regionalización” encabezados por Estados Unidos y ello implica que Washington ha imprimido un cambio significativo a su política económica, precisamente como resultado de su creciente incapacidad para articular el sistema económico capitalista como un todo. La “regionalización” significa, en el caso del Hemisferio Occidental, que Estados Unidos ya no puede fungir como “economía locomotora mundial” como antaño y que para compensar esto y como medio de re-lanzarse en una situación altamente competitiva, tiende a transformar al Hemisferio en un área de “exclusividad” geo-económica y geopolítica.⁵

Según la escuela “revisionista” el regionalismo, es decir, la formación de bloques, bien puede ser un proceso positivo “a largo plazo”: “el comercio libre dentro de las regiones y el comercio administrado entre regiones bien puede ser a la larga el camino que lleve al comercio mundial más libre”.⁶ Para Thurow avanzar de un gran salto de las economías nacionales a una economía mundial es un esfuerzo simplemente demasiado grande y por consiguiente es necesario dar primero “pasos intermedios más pequeños, y los cuasi bloques comerciales combinados con el comercio administrado bien puede ser precisamente ese paso intermedio necesario”. Más aún, este autor sostiene que cualquier declinación del comercio “entre” bloques se verá más que compensada por el aumento del comercio “dentro” de los bloques.⁷

El problema con esta línea argumental es que deja a un lado no sólo la experiencia histórica sobre la dinámica “entre” los bloques que se dio en los años treinta, ya que las referencias a este período son verdaderamente superficiales en la obra de Thurow, sino también un hecho fundamental: que el NAFTA es más que un acuerdo económico regional, es parte de la respuesta “estratégica” de Estados Unidos ante una situación cambiante de la econo-

⁵ Kennedy, Paul. *Auge y Caída de las Grandes Potencias*, Barcelona, Plaza y Janes, 1987.

⁶ Thurow, Lester. *La Guerra del Siglo XXI*, Madrid, Editorial Vergara, 1992, p. 96.

⁷ *Ibid.* p. 96.

mía mundial y se encamina a apuntalar la posición relativa estadounidense en esa situación global que está surgiendo. El NAFTA según toda la evidencia documental disponible, es un instrumento por medio del cual Estados Unidos trata de promover las políticas económicas que tanto en la región norteamericana (es decir en Canadá y en México) como en el mundo, beneficien su interés "privado" nacional, mientras también se transforma en carta de negociación, a fin de revertir su decreciente influencia en la política y en la economía mundial.

Existen evidencias claras de que el NAFTA está propiciando un "proteccionismo regionalizado" en lo comercial y en materia de inversiones que, en el contexto de crecientes conflictos "entre" Estados Unidos y los otros polos capitalistas, puede tener graves implicaciones para la "seguridad" internacional. La Ley de Inversiones Extranjeras (LIE), por ejemplo, es parte de los compromisos pactados con Estados Unidos por medio del NAFTA, donde se codifican las abismales asimetrías entre México y la nación norteamericana. La LIE coloca al aparato productivo, los recursos naturales estratégicos y la mano de obra barata mexicanos al servicio de la geoeconomía y de la geopolítica estadounidenses. Ello es así porque ofrece una apertura sin precedentes al capital extranjero, el cual podrá participar en la construcción de ductos para transportar hidrocarburos, en la minería, el transporte terrestre y en la perforación de pozos petroleros, en la construcción de obras de terminales aéreas, servicios portuarios, educación, actividades como servicios legales y seguros, telefonía así como adquirir inmuebles en zonas restringidas de la nación.

Muchas de estas actividades se han abierto al capital extranjero de manera inconstitucional, como en el caso del petróleo y la referida a las zonas restringidas del país. Pero, además, se eliminan las limitaciones a la transferencia de recursos al exterior que puedan realizar los inversionistas por concepto de cobro de regalías, pagos y desaparecen los requisitos de desempeño que se les imponían a estos empresarios para que cumplieran con determinados volúmenes de exportación o con ciertos porcentajes de utilización de insumos mexicanos.

Por medio del NAFTA, México se transforma en un instrumento para la articulación geoestratégica estadounidense, ya que además de una apertura inconstitucional en materia petrolera y petroquímica, el país está siendo llevado a una "homologación" de las le-

yes que regulan la actividad energética con Estados Unidos y Canadá, para que firmas foráneas (las de Estados Unidos y Canadá, a diferencia de todas las otras, recibirán trato "nacional") participen en cooperativas, transporte aéreo nacional, la totalidad del sector financiero, los almacenes generales de depósito, la publicación de periódicos, las sociedades propietarias de tierras forestales, la pesca en la zona económica exclusiva del país, el suministro de combustible y lubricantes para barcos, aviones y ferrocarriles y en la comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos y municiones.

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 NAFTA virtualmente todo el aparato productivo mexicano habrá de "ajustarse" a las pautas y patrones de funcionamiento "regionalizado" de las principales unidades productivas de la América del Norte, abrumadoramente estadounidenses. Los procesos de unificación y homologación por sectores, empresas, etc., significa que poco más de 90% de las firmas mexicanas entrarán en virtual liquidación, fusión o absorción con las contrapartes estadounidenses y canadienses. La dinámica económica mexicana se "regionalizará", quedando en consecuencia sujeta a las estrategias y necesidades "regionales" de las corporaciones de Estados Unidos. Los gigantes consorcios estadounidenses de la alimentación, de la minería, de los productos electrodomésticos, etc., se están ya tragando a sus competidores independientes en México como parte de la estrategia de integración regional. Entre las operaciones más recientes, pueden mencionarse, por ejemplo, la "alianza" que Oscar Mayer Foods hizo con Sigma Alimentos, empresa del grupo industrial Alfa, mientras la empresa estadounidense Sara Lee ya está "fusionando" al grupo industrial Bimbo. La Cereal Partners Worldwide (CPW), un consorcio forjado entre Nestlé y la estadounidense General Mills empieza a dominar los estantes de supermercado en México, habiendo conquistado ya el 20% del mercado de cereales para desayuno en la ciudad de México.

Entre las compras y alianzas que ya están concretando las firmas estadounidenses sobresalen las recientemente efectuadas por Amheuser-Busch en la compra del Grupo Modelo (cervezas), Coca Cola en la adquisición de la división de Bebidas FEMSA; Motorola de Cadetel (Telecomunicaciones); Aetna International Inc. de

Valores de Monterrey; Mekesson & Co. de Nacional de Drogas; Miller Brewing Co. de otra parte de FEMSA (Cerveza); Dana Corporation de Unic (Autopartes); Bausch & Lomb Inc. de Óptima Industrial y Operadora Contactológica (Óptica); Allied Signal Inc. de Filtram (Autopartes), Johnson & Higgins de Organización Brockman & Schub (seguros); la Standar & Poor ha adquirido la Calificadora de Valores (financiera); la New York Life Insurance Company efectuó la compra de Geo (seguros) y Sara Lee de Rimbros-Mallorca (Textil), entre otras operaciones.

La dinámica económica "mexicana" se "integra" por medio de traspasos de propiedad a las formas de planificación global y regional de las transnacionales estadounidenses, primordialmente las que cuentan con el apoyo, el subsidio y la fuerza político-militar y de "inteligencia económica" del Estado metropolitano, mientras al Sur del Bravo se procede con una más intensa asimilación de las empresas públicas y privadas, así como de una virtual "transnacionalización" de las "funciones" tradicionalmente vinculadas con el Estado nacional. Aunque a todas luces al actual gobierno mexicano se le pasó la mano en las concesiones estipuladas (incluso inconstitucionalmente) en la nueva Ley de Inversiones Extranjeras, los asesores del embajador estadounidense en México, articulando los intereses del aparato transnacional y Estatal —de Estados Unidos—, lo quieren "todo", como se deja ver en un análisis de esa embajada en el que se destaca "que la nueva ley de inversión extranjera representa un esfuerzo malabárico para tratar de desalentar la percepción interna de que la administración de Carlos Salinas de Gortari se propone vender el país al extranjero" (*sic*).

Según datos dados a conocer por la prensa mexicana en enero de 1994, el documento de la sede diplomática antes mencionado expresa confianza en que Salinas y su sucesor, Luis Donald Colosio, una vez remontadas las elecciones de 1994, finalmente permitan la apertura de 100% a la propiedad extranjera en "petróleo y los demás hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, energía nuclear, materiales radiactivos, comunicaciones vía satélite, servicios telegráfico y radiotelegráfico, correos, ferrocarriles, la impresión de dinero, y el control, inspección, y vigilancia de puertos y aeropuertos".⁸

⁸ Saxe-Fernández, John. "Los Insurrectos: Simpatías por sus Demandas", *Excelsior*, 25 de enero de 1994, pp. 7a y 8a.

En verdad se trata de una inserción de corte colonial en la economía y en la política estadounidense, ya que el NAFTA contiene instrumentos específicos que tienden a institucionalizar la perspectiva estadounidense en la articulación de la política exterior mexicana, y también a dificultar enormemente todo esfuerzo por diversificar el comercio y la inversión hacia Europa y Japón.⁹ Como lo expresaba a mediados de 1990 Robert Kuttner desde *Business Week*,¹⁰ el NAFTA

es reminiscente de una era anterior, cuando madres patrias como Inglaterra ofrecían acuerdos de comercio preferenciales —preferencias de Commonwealth— a las excolonias para mantenerlas atadas económica, financiera y políticamente. . . . Las motivaciones del gobierno (de Estados Unidos) en el caso de México ciertamente nos recuerdan aquéllas del Imperio Británico".

Esta percepción fue posteriormente confirmada oficialmente cuando el vicepresidente Albert Gore equiparó la aprobación del NAFTA por el Congreso de Estados Unidos con las compras de Luisiana y Alaska, efectuadas por ese país el siglo pasado.

Desde una perspectiva histórica, cabría calificar este proceso de "integración" como una nueva expresión de Monroísmo, donde la nueva LIE se presenta como uno de los instrumentos, no para "globalizar" a México, sino para "regionalizarlo" por medio de una vinculación directa con la tradición expansionista estadounidense: ¿se imagina alguien que una empresa mexicana reciba el contrato de la Autoridad Portuaria de Nueva York o San Francisco para encargarse de la "inspección", "vigilancia" y "control" de esos puertos?

El NAFTA contiene una codificación que politiza tanto el comercio como la inversión al establecer mecanismos específicos de proteccionismo regionalizado y de comercio más administrado. Las reglas de origen se orientan a otorgar protección a la industria de Estados Unidos (en automovilística, microcomputación, aeronáu-

⁹ Saxe-Fernández, John. "Ley de Inversión Extranjera al Servicio de EU", *Excelsior*, Sección de Ideas, 11 de Febrero de 1994, pp. 1 y 2.

¹⁰ Citado en Saxe-Fernández, John. "América Latina-Estados Unidos: Apuntes estratégicos preliminares", *Problemas del Desarrollo*, Vol. XXIII, núm. 90, Julio-Septiembre de 1992.

tica, etc.) y privilegia la inversión de la zona al otorgarle trato nacional. Además, como apunta el economista James P. Womack del MIT, en lo que atañe al aspecto comercial "la mayoría de los costos del ajuste que acarrea el NAFTA recaerán sobre los exportadores coreanos y japoneses".

Por lo que se refiere a la inversión, Estados Unidos continuará profundizando el uso de estándares técnicos y muchas otras medidas informales consideradas en su vasta legislación de comercio "como barreras no arancelarias, en contra de los productos y normas y estándares con fines discriminatorios, [las cuales] han sido utilizadas por el gobierno de Estados Unidos por medio de su representante comercial en colusión con firmas nacionales en el marco del NAFTA".¹¹ Cervera hace referencia tanto a datos técnicos como a otros proporcionados por órganos especializados para mostrar que durante el proceso de negociación del NAFTA se alcanzaron una serie de pactos hechos específicamente para proteger industrias importantes de Estados Unidos. Por ejemplo, Zenith Electronics Corp. logró que los televisores que utilizaran ciertos componentes de origen extranjero fueran prohibidos bajo el NAFTA. Reglas especiales de contenido nacional y de origen significan que compañías estadounidenses como General Motors disfrutarán de ventajas sobre otras como Honda Motor Co. Los fabricantes de textiles de Estados Unidos podrán, asimismo, dejar fuera a los de la India o China, por ejemplo. Los productores estadounidenses de pantallas de panel plano para computadoras también obtuvieron que se fuerce a los fabricantes de computadoras portátiles (lap-top) a utilizar sus pantallas para calificar a un trato libre de arancel, como modo de apoyar esa industria estadounidense en dificultades.¹²

Una Reflexión final

Tanto para la industria mexicana, para el sector estratégico de la economía como para el campo, la asimétrica negociación del NAF-

¹¹ Cervera, J. Manuel. "Política de Ciencias y Tecnología de Japón", investigación preparada para el Seminario de Teoría del Desarrollo, IIEC, 1994, en prensa.

¹² *Wall Street Journal*, Julio 22, 1993.

TA, tiende a precipitar un verdadero trauma que se profundiza como consecuencia de la política económica aplicada durante los dos últimos sexenios, que ha desmantelado de manera implacable al salario, al empleo, al mercado interno y ahora afecta todavía más los fundamentos materiales del nacionalismo mexicano (público y privado), sacrificando virtualmente a todo el vasto sector campesino dedicado a la producción de granos (con motivo de la "regionalización" de la producción agrícola), así como al 92% de la planta industrial incapaz de competir con sus contrapartes de Estados Unidos y Canadá.

Las modificaciones regresivas al artículo 27 Constitucional y el desplome de la inversión en el campo (como derivado entre otros factores, tanto del repliegue de la inversión pública como de la privada a raíz de la privatización del crédito y del depósito) son elementos centrales que configuran ya el trauma que se puede apreciar en Chiapas y que es generalizable a todo México.

Por el momento, la "regionalización" ha adoptado formas a todas luces discriminatorias del interés público nacional mexicano y de la población. Clinton ha seguido a su antecesor y se ha dedicado a controlar las dos fronteras, la del norte por medios muy conocidos —muros, militarización, vigilancia electrónica, etc.— y la del sur mediante un inquietante operativo militar conjunto con el Ejército Guatemalteco, que bajo cubierta filantrópica el Pentágono llama "Fuertes Caminos Norte".

Washington sabe que la política de "regionalización" y de inserción colonial de nuestra economía es desmanteladora del salario y del aparato productivo en México y ya está teniendo graves repercusiones sociales, políticas y, desde luego, migratorias. Los muros de "Berlín" y esta peculiar "regionalización" serán totalmente incapaces de aislar a la sociedad y a la economía estadounidenses de las consecuencias de una política económica en México que fomenta todos los precipitantes de guerra interna.

Washington, como lo muestran las declaraciones del Secretario de Estado Warren Christopher, continúa apoyando a Salinas y a su sucesor, entre otras razones, por proezas antinacionales como la Ley de Inversiones Extranjeras. Pero esto mostrará, más temprano que tarde, ser una postura miope y cortoplacista enormemente costosa también para el interés público de Estados Unidos.