Globethics Repository



América Latina, Estados Unidos
[Latin America, United States]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Saxe-Fernández, John
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-07 11:05:53
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/220304

América Latina, Estados Unidos ¿Hacia una nueva era?

John Saxe-Fernández

Aunque el estudio y el análisis de los procesos que han marcado las pautas en las relaciones de EE.UU. con América Latina y el Caribe son complejos y rebasan las intenciones del presente trabajo, si se tiene en cuenta que ellas son plenamente inteligibles sólo de cara al contexto histórico y global que influye y sobre el que interactúa la política, la economía y la «seguridad» de Estados Unidos, procede plantear algunos de los aspectos más sobresalientes de continuidad y discontinuidad que presenta la actual constelación de fuerzas, en especial porque en los círculos académicos estadounidenses y también en algunas de sus contrapartes latinoamericanas, persiste el tipo de retórica que tiende a oscurecer, tanto como a trivializar, asuntos nodales en momentos en que es más necesario que nunca recurrir a los aparatos conceptuales y explicativos de mayor calibre.

John Saxe-Fernández: Sociólogo mexicano, profesor titular de Sociología y Asuntos Latinoamericanos en la Facultad de ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México; investigador del centro de Estudios Latinoamericanos CELA, UNAM. Autor de diversas publicaciones sobre política internacional y asuntos hemisféricos.

El problema

Dos de los principales términos en los que habrá de aglutinarse el análisis, el diagnóstico y ciertamente la prognosis en lo referido al futuro de EE.UU. con la América Latina y el Caribe son los de cambio y continuidad. Cambio porque el

triunfo del Partido Demócrata (PD) aparentemente marca otros rumbos en la política económica doméstica, lo que conlleva modificaciones y/o crecientes contradicciones en su proyección hemisférica y global; continuidad porque las fuerzas económicas e intervencionistas que subyacen a las actuales tendencias, si bien apuntan a la presencia de giros reminiscentes del reformismo capitalista tipo «New Deal», tienen profundas raíces históricas y estructurales[1].

La llegada al poder ejecutivo estadounidense de un liderato demócrata, después de doce años de un republicanismo comprometido con una política económica generalmente conocida como «reaganomics», un cóctel de recetas fundamentadas en el keynesianismo militar y el «ofertismo», el cual resultó funesto tanto para la economía estadounidense como para la entente inter-capitalista que prevaleció durante buena parte de la guerra fría, ha generado grandes expectativas no menos que urgentes cuestionamientos. Esto quiere decir que no fueron sólo las estrategias del PD las que lograron sacar del poder a los republicanos, sino también la incapacidad de éstos para advertir los profundos cambios y costos políticos de su política económica[2].

Hoy en día EE.UU. aparece como el polo capitalista peor preparado para enfrentar una situación global en la que su impacto económico, tecnológico y político ya no es determinante; y aunque cuente con abundantes recursos para proyectar su poderío militar en todos los océanos y continentes, el hecho central es que tanto su economía como su política doméstica han sido afectadas por procesos externos sobre los que tienen injerencia otros centros de poder, especialmente Alemania y Japón. Más aún, como lo ha demostrado una amplia gama de investigaciones[3], la permanencia de los compromisos militares especialmente en Europa y Japón, que permanecen ocupados militarmente por EE.UU., junto con el debilitamiento relativo de su posición económica en el orbe, tienden a profundizar sus puntos débiles.

---

[1] V. John Saxe-Fernández: «América Latina - Estados Unidos en la posguerra fría» en *Problemas del Desarrollo* Nº 90, 7-9/1992, pp. 135-179. Para una reseña histórica y planteamiento sobre los impactos de la globalización en la articulación de la política exterior cubana, v. John Saxe-Fernández «Las relaciones cubano-estadounidenses: su impacto hemisférico» en *Revista Casa de las Américas* Nº 188, 7-9/1992, pp. 13-35.

[2] Me he referido a este asunto en «Los Fundamentos de la Nueva Derecha de Estados Unidos» en Agustín Cueva (coord.): *Tiempos Conservadores,* Editorial Conejo, Ecuador, 1987.

[3] Me refiero tanto a la conocida obra de Paul Kennedy, *Auge y caída de las grandes potencias,* Plaza y Janés, Barcelona 1987, como, del mismo autor, a: «American Grand Strategy, Today and Tomorrow», en Paul Kennedy (comp.): *Grand Strategies in War and Peace,* Yale University Press, 1991, pp. 167-184.

Inevitablemente surgen nuevos interrogantes respecto a las relaciones entre EE.UU. y América Latina en este período de posguerra fría. El equipo que asesora al presidente demócrata plantea importantes modificaciones en las políticas económicas y en las prioridades de política exterior. Hace poco un conocido analista estadounidense de los asuntos latinoamericanos se preguntaba desde Foreign Affairs[4] si el nuevo presidente William Clinton estaría de acuerdo con la «elevada visión de un sistema de libre comercio que vincula a todas las Américas - del Norte, Central y del Sur como socios regionales en una zona de libre comercio que se extiende desde el puerto de Anchorage hasta Tierra del Fuego, sustentada por el ex-presidente Bush». El analista agregaba: «¿se encuentran preparados los vecinos del hemisferio occidental de EE.UU. para tal sociedad? ¿Qué prioridad tendrían las relaciones con Latinoamérica cuando la opinión pública estadounidense sólo atiende a sus intereses internos?»[5].

Estos interrogantes que ya desde el inicio llevaban implícitos giros ideológicos como eso de «elevada visión de un sistema de libre comercio», de todas maneras no fueron respondidos adecuadamente por Lowenthal debido a la ausencia de una consideración científicamente fundamentada o una ponderación mínimamente objetiva, primero del estado en que se encuentra el capitalismo estadounidense, en segundo lugar sobre los impactos nacionales que tienen las políticas del FMI y del BM encaminadas a «reformar» al sector público latinoamericano, que se ha ampliado en gran medida gracias al empuje de la condicionalidad atada a todas las líneas de crédito. Finalmente, por dejar olímpicamente a un lado los efectos sobre la política hemisférica estadounidense de las crecientes fuerzas centrífugas activas en las relaciones económicas, tecnológicas, comerciales y de seguridad, entre EE.UU., Europa y Japón. Un paso en la dirección correcta lo ofrecería el diagnóstico sobre lo ocurrido en los EE.UU. en las últimas décadas.

El legado Reagan-Bush

A mediados de febrero de 1993 el nuevo mandatario propuso programas encaminados a disminuir el déficit fiscal e impulsar además un cambio significativo en las funciones del Estado, anhelando usarlo como un instrumento para fomentar la productividad y no el parasitismo y la especulación bursátil y de bienes raíces como ocurrió durante los últimos doce años. Pero, ¿Clinton está enfrentando en realidad los costos y consecuencias del legado Reagan-Bush que ha tenido efectos de lo más negativos para la estructura económica y de manera

[4] V. Abraham F. Lowenthal: «¿Está Latinoamérica preparada para una sociedad interamericana?», texto reproducido de *Foreign Affairs,* primavera de 1993, por *El Día,* México, 8/3/93, p. 20.
[5] Ibid.

particular sobre la matriz industrial de EE.UU? La supuesta política de los republicanos en contra de la intervención del Estado en la economía fue demagogia pura. El gasto público como proporción del PNB aumentó, pasando de 17% del PNB durante el gobierno de Carter a un 23% en el último año de Reagan y a un promedio de 25% durante el gobierno de Bush. Cuando los republicanos llegan al poder la deuda pública es de 999 mil millones de dólares. Para 1993 se estima que asciende a 4 billones doscientos mil millones[6].

Reagan y Bush trataron de rescatar las ventajas internacionales y promover el interés privado nacional de EE.UU. Durante esos 12 años se dejó a un lado toda pretensión de apoyo al interés público internacional y ello naturalmente debilitó la entente intercapitalista, lo cual se ha venido acentuando. Los costos de la carrera armamentista entre EE.UU. y la URSS, decisivos en el colapso soviético, también minaron de modo sustancial las capacidades estadounidenses, especialmente en áreas cruciales para la competencia internacional como investigación y desarrollo (IyD) y tecnología de punta. En 1976, por ejemplo, del total de fondos dedicados a IyD, EE.UU. destinó el 31% al sector militar, Alemania el 8% y Japón el 1%. El resultado acumulativo de estas tendencias no sorprendió a nadie[7].

Los rezagos en la competitividad y en innovación tecnológica han sido interpretados como producto del énfasis excesivo en la orientación militar de industrias clave como la de máquinas-herramientas, semiconductores y aeroespacial. Las diferencias de EE.UU. con Alemania y Japón se han acentuado en los últimos años, especialmente durante la vigencia de la «reaganomics»; pero dichas tendencias tienen su origen en el asentamiento, por primera vez en la historia económica y política de EE.UU., de una «economía permanente de guerra» a partir de 1946[8]. De 1947 a 1987, el Departamento de Defensa utilizó 7 billones 620

[6] Según el Informe presidencial de 1992, para 1982 la deuda subió a un billón 140 mil millones. En 1983 es de, en billones, 1, 37; 1984, 1,65; 1985, 1,82; 1986, 2,12; 1987, 2,35; 1988, 2,60; 1989, 2,87; 1990, 3,20; 1991, 3,62. El cálculo de 4 billones 200 mil millones de dólares para 1993 está basado en estimaciones del Departamento del Tesoro.

[7] El Departamento de Defensa desde 1990 ha venido dependiendo de Japón para el suministro de semiconductores y otros equipos de tecnología avanzada.

[8] Durante todo el período de la guerra fría, el gobierno federal gastó más de la mitad de todos los ingresos generados por impuestos en operaciones militares; siendo la actividad más importante la de mantener en funcionamiento la economía castrense, a través de un sistema administrativo altamente centralizado y muy engorroso que incluye el manejo de más de 37 mil firmas o divisiones de grandes empresas y más de 100 mil subcontratistas, coordinado por una oficina federal con aproximadamente 50.000 funcionarios. Probablemente la administración industrial de mayor envergadura en el mundo, que opera fuera de la dinámica tradicionalmente asignada a la «economía de mercado» y donde no sólo prevalecen las relaciones contractuales y políticas sino también principios de administración que acrecientan seriamente las dificultades competitivas internacionales de EEUU, conocidos como de «maximización de costos», que tienden a diseminarse

mil millones de dólares[9] - dato altamente significativo ya que toda la economía civil de EE.UU. en 1987 tenía un valor de 7 billones 292 mil millones de dólares -. El aparato militar absorbió una cantidad mayor de fondos que los necesarios para reemplazar todos los «capital assets» de EE.UU.[10] La magnitud de la canibalización sobre la economía civil se acentuó desproporcionadamente durante la era Reagan-Bush[11]. Durante este período, la asignación presupuestaria para ciencia y tecnología y del sector espacial de orientación militar creció a una tasa de 8,9%, mientras que las partidas para el sistema de transporte crecieron a una tasa de sólo 3%, las de educación y servicios sociales al 1,4% anual, y los recursos asignados para el desarrollo por regiones y de la comunidad decrecieron a una tasa actual de -6,1%, mientras lo dedicado a recursos naturales y conservación del ambiente aumento a una tasa de sólo 1,9%[12]. La estructura productiva en EE.UU. (y la de América Latina, por medio del servicio de la deuda), se deterioró de manera acumulativa: de cada 100 dólares dedicados a la formación de capital fijo, EE.UU.

---

hacia el resto de las estructuras corporativas del país. Consúltese, entre otros, Seymour Melman: *Profits Without Production,* University of Pennsylvania Press, 1987.

[9] Este cálculo se ha hecho en dólares constantes de 1982. La suma es comparada con el valor en dólares de 1982 de todos los bienes producidos y puestos al servicio de la producción. El cálculo incluye el valor monetario de todas las fábricas, maquinaria, carreteras, ferrocarriles, edificios, sistemas hidráulicos, inversión en salud, educación, etc., excepto bases y maquinaria militar o bienes de consumo.

[10] En entrevista con el autor realizada en septiembre de 1988.

[11] La evolución del gasto militar en EEUU - considerando sólo los presupuestos estrictamente asignados al Departamento de Defensa, y dejando a un lado otros renglones por medio de los que se disfraza la cantidad real, como lo son por ejemplo, las pensiones castrenses, las partidas de la NASA y del Departamento de Energía, etc., así como el presupuesto oficialmente reconocido de 30 mil millones de dólares anuales para el aparato de inteligencia -, fue como sigue, según la síntesis del Informe Presidencial de 1992: en 1981 de 157. 100 millones de dólares; 1982, 185.200; 1983, 209.300; 1984, 227. 400; 1985, 252.700; 1986, 273.300; 1987, 281.900; 1988, 290.300; 1989, 298.200.

[12] Los impactos del «keynesianismo militar» reaganiano sobre los mercados financieros han sido igualmente devastadores. Según un estudio publicado por el Instituto de Estudios para la Paz de Estocolmo: «Para fines de la década de los 70 el sistema financiero internacional tenía a su disposición grandes cantidades de fondos excedentes de los países productores de petróleo que prestó a bajas tasas de interés. En 1981, la administración de Reagan aprobó el programa de gasto militar más grande llevado a cabo durante tiempos de paz en la historia de EEUU. Este gigantesco aumento del gasto público fue financiado mediante préstamos del mercado internacional de dinero en vez de impuestos o creación monetaria. Esto condujo a un rápido crecimiento de las tasas de interés y a una sobrevaluación del dólar. Las tasas de interés a escala mundial aumentaron como resultado, y la carga del servicio de la deuda de los países del Tercer Mundo se incrementó de manera dramática» (Saadet Deger y Somnath Sen: *Military Expendirure The Political Economy of International Security,* SIPRI, 1990, pp. 131-132).

destinó en promedio durante cincuenta años de guerra fría, 46 para usos militares, Alemania 18,90 y Japón 3,70[13]. La «matriz industrial» se desmejoró velozmente[14].

Ese es uno de los más importantes «legados» republicanos. Para la América Latina es fundamental registrar las implicaciones hemisféricas de este predicamento que afecta a la industria de máquinas-herramientas así como a los sectores de «high tech» de mayor relevancia para garantizar la competitividad en la economía global. Lesther Thurow sintetizó la situación en los siguientes términos: «Todos los países desarrollados, excepto EE.UU., están conectando sus ciudades con trenes de alta velocidad. La mayoría de ellos cuenta con planes de conversión de sus sistemas de telecomunicaciones en redes de fibra óptica; EE.UU. no. Tampoco está invirtiendo en educación. También le está costando desviar su centro de atención político de las estrategias políticas y militares que han sido necesarias para mantener controlada a la URSS durante la última mitad del siglo XX... En la actualidad, EE.UU. no está realizando las inversiones que serían necesarias para alcanzar el éxito en el próximo siglo. Las inversiones en naves industriales y equipamento representan una tercera parte de las de Japón y la mitad de las de Alemania. La inversión privada nacional bruta alcanza ahora su cuota más baja desde la gran depresión. El gasto en investigación y desarrollo civil representa 60% del índice registrado en Japón y Alemania, y está descendiendo tanto en el sector privado como en el público. La inversión en infraestructura es la mitad de la que era a finales de la década de los 60»[15].

¿Cambio de rumbo?

De lo anterior es fácil deducir por qué la pregunta clave no es si Latinoamérica está preparada para una sociedad interamericana, sino si EE.UU. realmente cuenta con los recursos financieros, técnicos y humanos para llevar adelante la elevada visión

[13] Todos los estudios realizados indican que la causa más importante del mal desempeño de la productividad en EEUU es la escasa formación de capital y que uno de los elementos que influye en este proceso es la asignación de recursos de la economía hacia el gasto militar. El gasto bélico aumentó y pasó de 5,4% del PNB en 1980 a 6,6% en 1985 y 6% en 1988. Los datos sobre el producto por hora de trabajo por hombre ocupado entre 1983 y 1988, la tasa de crecimiento anual apenas alcanzó un modesto nivel de 1,5%.

[14] Por ejemplo, entre 1939 y 1947 el promedio del salario-hora de los trabajadores industriales creció a un ritmo del 95%, mientras que los precios de las máquinas herramientas lo hicieron solamente en un 39%. El deterioro de este sector se presentó y profundizó con su creciente vinculación con el sector militar especialmente a partir de 1960. Ya en 1978 por primera vez EEUU importó más máquinas herramientas de las que colocó internacionalmente y a partir de los años 80 el sector fue capaz de proveer solamente una tercera parte del total requerido por la industria, situación que se acentuó año tras año, mientras aumentaron las compras de Europa Occidental y de Japón donde se ofrecía equipo de mejor calidad y a precios más atractivos.

[15] *El país* 25/11/93, p. 8.

de un sistema de libre comercio de Alaska a la Patagonia, lo que implicaría nada menos que la transformación de las economías latinoamericanas en sistemas capitalistas viables. Este cuestionamiento es relevante si se tiene presente que, además, Washington tiene dificultades incluso para garantizar el funcionamiento y la paz social de sus grandes urbes como se observó recientemente en Los Angeles, y lo puede comprobar quien visite sus ciudades o transite por su deteriorada infraestructura vial, portuaria y ferroviaria.

El nuevo gobernante tiende a cometer el error de no aprovechar de modo cabal el «dividendo de la paz» y ello podría significar grandes costos políticos internos y no afectar el meollo de procesos técnico-administrativos que están en la base del gran debilitamiento de la competitividad industrial de EE.UU. Bush dejó programados gastos militares de un billón 420 mil millones para 1993-1997. Según estudios técnicos hechos públicos se podrían economizar en este renglón 60 mil millones de dólares *anuales*, es decir, unos 300 mil millones para 1997. Pero Clinton sólo considera recortar este presupuesto en unos 80 mil millones durante los próximos cinco años, casi la cantidad que podría ahorrarse en un año[16]. La tendencia a continuar exportando los costos del derroche militar subsiste, aunque ahora sea más difícil dirigirlos hacia los socios europeos y asiáticos, también en crisis económica[17].

De allí que la región latinoamericana tienda a seguir siendo concebida por Washington como un recurso a usar para su recuperación mediante el adelgazamiento de los Estados del área y la privatización de las empresas nacionales, una estrategia que aparentemente se inspira en la concepción jeffersoniana de mantener las presas codiciadas en las manos más débiles - las burguesías nacionales y sus testaferros - mientras no les llegue su turno. La política hemisférica de Bush, inspirada por grupos de trabajo vinculados con Henry Kissinger, no se desvía de la añeja aspiración monroísta que incluye también claros intentos por establecer jurisdiccionalidad sobre los territorios latinoamericanos por

[16] Con el fin de la guerra fría estas erogaciones pueden reducirse sustancialmente posponiendo la fabricación y compra de nuevos e innecesarios sistemas de armamentos y reestructurando una administración militar plagada de sobrecostos y duplicidades. EEUU es el único país en el mundo que posee cuatro fuerzas aéreas.

[17] El aumento del gasto militar indica que las prioridades establecidas por Reagan fueron muy claras y permanecieron estables hasta 1989. Las consecuencias, según Saadet Deger en «World Military Expenditure», SIPRI, 1989, son: un incremento de los sistemas de armamentos sin precedentes en tiempo de paz; un aumento del número de personas en los niveles más pobres de la sociedad para las que el gobierno ahora tiene que proporcionar más ayuda - según Nadal Egea ésta es la explicación de que en el presupuesto de egresos se identifiquen aumentos muy importantes en los rubros de seguridad social y de Medicare - y, finalmente, una reducción dramática de la participación gubernamental en obras de infraestructura, exactamente como en América Latina. V. A. Nadal Egea: *Armamentos Nucleares,* El Colegio de México, 1991, p. 226.

medio de operaciones militares y de inteligencia a través de la promoción de la narco diplomacia, estrategia ajustada a un mundo en el que desapareció la amenaza comunista como justificación para la intervención. La tendencia a usar a América Latina como carta de negociación de cara a los otros polos capitalistas ha sido un aspecto central en la articulación de la política hemisférica de los republicanos y hasta ahora no existen indicios de que los demócratas se inclinen a una modificación sustancial en esta esfera. Pero la situación es más compleja y preñada de contradicciones si se tiene presente que las políticas de Reagan y Bush aceleraron el desmantelamiento de las clases asalariadas y de los sectores urbanos y también de la clase media en los EEUU por medio de los programas de ajuste estructural del FMI en el resto del hemisferio.

La población estadísticamente definida como pobre en América Latina es de poco más de doscientos millones de personas. Los sistemas educativos y de salud están en estado de postración. En lo que respecta a EEUU, sólo se pueden encontrar dos antecedentes a la actual situación: 1913, cuando el descontento llevó a adoptar el primer impuesto progresivo sobre la renta; y 1933, el año en el que la crisis condujo al New Deal. Los datos son contundentes[18]. La situación que se le plantea al nuevo gobierno demócrata es difícil, y grande la tentación de usar de manera cortoplacista cualquier ventaja internacional que se encuentre a mano. La presión de las corporaciones por profundizar los programas de modernización y privatización en América Latina se extienden ahora hacia sectores históricamente codiciados como lo son las industrias petroleras, especialmente las plantas petroquímicas, de México y Venezuela, las de mayor envergadura en la región. También existen indicios de que se continuaría con el fuerte impulso del proteccionismo comercial en relación con Europa y Japón mientras se estimula el establecimiento de esquemas bilaterales encaminados, aparentemente, a crear un proteccionismo regionalizado, en momentos en que los instrumentos multilaterales de comercio continúan en crisis.

Esquemas como el North American Free Trade Association (TLCAN) y su ampliación hacia el resto del hemisferio, parecen reeditar la estrategia de «Grand

[18] Datos proporcionados por Donald Barlett y James Steele, citados en John Saxe-Fernández: «Comicios en EEUU: La soledad del poder» en *Excelsior*, 20/10/92, p. 7A. El 1% de las familias más ricas acaparó 70% del incremento de los ingresos medios familiares entre 1977 y 1989. Según John Case, en From the Ground up citado en *El País*, 13/10/92, si hacia 1979 las ventas de las 500 empresas más grandes representaban 58% del PNB, el empleo se hallaba estabilizado en 16,2 millones de personas. Durante los años 80, bajo la ofensiva financiera de los especuladores, las famosas compras apalancadas por los ejecutivos, importantes empresas se fueron a pique. En 1989 las ventas de las 500 empresas más grandes cayeron a 42% del PNB, mientras que el empleo se redujo a 12,5 millones de personas.

Area» aplicada precisamente por el gobierno de Franklin D. Roosevelt durante los años 30. La transformación de América Latina en una gran economía tributaria de EEUU, resultado de la crisis deudora de los 80, y que representó una salida neta de capitales de unos 320 mil millones de dólares - el equivalente a unos diez planes Marshall para favorecer a las economías centrales capitalistas - no tiene visos de cambio en el futuro inmediato, al menos de parte de Washington, ya que se trata de un «status quo» que le favorece no sólo por los flujos de capital que se garantizan, sino también porque si bien la deuda externa latinoamericana es «impagable», la negociación realizada permite hacerla cobrable, por medio de la virtual incautación de los activos más codiciados en la región por las trasnacionales fundamentalmente de EEUU. Clinton enfrenta el malestar empresarial por la aplicación de modificaciones en la política fiscal que eliminarían los abundantes favores que recibieron las corporaciones durante la «reaganomics», y difícilmente se inclinaría a modificar los mecanismos de deuda externa que actualmente se usan para el traspaso, a las trasnacionales y sus socios locales, a precios de gallina flaca, de las empresas y de los sectores más dinámicos de las economías latinoamericanas. La situación de deterioro en que los republicanos dejaron las finanzas públicas incluso han llevado al gobierno de Clinton a retractarse de cualquier esquema encaminado a condonar mínimamente el servicio de la deuda a países latinoamericanos que carecen de efectivo[19].

Las contradicciones entre estas tendencias inerciales y las necesidades de la economía estadounidense como un todo son notables. En los últimos tiempos se ha profundizado su globalización: si las exportaciones representaban un 5% del PNB hace diez años, en la actualidad alcanzan el 12%, y junto con las importaciones representan un 25% del PNB. El déficit comercial con el resto del orbe continúa aumentando mientras las exportaciones hacia América Latina, y de manera particular a México, se han incrementado notablemente. Pero ello ha sido como resultado de una apertura hipertrofiada que tanto en México como en América Latina se monta sobre las endebles bases de inversiones bursátiles especulativas, con el fin de neutralizar el peligroso déficit de cuenta corriente, y carece de fundamentación estructural - las importaciones de bienes de capital sólo representan el 35%; el resto, 65%, representa importaciones de bienes intermedios y de consumo -, por lo que se reconoce que no soportaría mucho tiempo, aunque, por otro lado aumentaría la inestabilidad sociopolítica en la región al estimular más cierres de empresas, mayor desempleo y procesos devaluatorios espasmódicos. Por otra parte, el tipo de «estrategia global» de las corporaciones estadounidenses se ha orientado al uso de la mano de obra barata externa - ahora

[19] «Clinton se retracta de condonar préstamos a gobiernos de AL» en *Excelsior*, 5/3/93, p. 1F.

con el TLCAN el interés recae sobre la súper barata fuerza de trabajo azteca - lo que ha impactado de manera negativa sobre los sectores de asalariados estadounidenses con menor escolaridad. Las contradicciones entre la política económica doméstica clintoniana y sus tendencias hacia México (que es usado como el modelo para América Latina) y el resto del hemisferio ameritan entonces, atención.

El ingreso de México al TLCAN

El núcleo principal de planteos económicos del que se nutre el gobierno de Clinton, conocido como «nuevo consenso keynesiano», concuerda en que tal y como fue negociado el TLCAN, difícilmente puede calificársele como positivo, especialmente porque la «integración» que se ha venido auspiciando obedece centralmente a los intereses inmediatos de grandes empresas o sectores monopólicos estadounidenses en crisis y poco interesados en hacer los sacrificios y las modificaciones necesarios para poner realmente en pie de competitividad a una economía de las dimensiones de la de EE.UU. y además inducir el desarrollo integral de la mexicana. El carácter excluyente de la negociación - la sociedad civil de las tres naciones estuvo notoriamente ausente en las negociaciones representa, a decir de Jesse Jackson, su mayor vulnerabilidad, y se manifiesta en la total ausencia de capítulos referidos a la situación laboral y ambiental. El TLCAN no es producto de negociaciones equilibradas y maduras que hayan considerado a cada paso las enormes desigualdades entre las partes. Dicho tratado emana esencialmente de la línea de condicionalidad aceptada por México desde 1982 a raíz de los acuerdos con el FMI y el BM - lo que según el negociador estadounidense en ese momento, Norman Bailey, significó la renuncia a siete años de desarrollo, y que la economista Ifigenia Martínez calcula en una pérdida de más de 400 mil millones de dólares -.

Esa política fue reforzada a partir de marzo de 1989, cuando el gobierno aceptó someter importantes dimensiones de la política macroeconómica al FMI, junto con directrices del BM sobre la banca y la administración pública nacional. El TLCAN se inscribe en los compromisos formales con esas instituciones, para no desacelerar el ritmo de una liberación comercial unilateral que lleva al país a partir de 1991 a experimentar aumentos históricos en sus déficits comerciales y a un déficit de cuenta corriente estimado para 1993 en 27.500 millones de dólares. La negociación mexicana en el TLCAN, para llamarla de algún modo, llevada a cabo bajo el ímpetu de la condicionalidad acreedora, - no menos que bajo el inusitado entusiasmo de la tecnocracia local -, obligó al país a eliminar todos los subsidios a bienes y servicios y a la privatización de las empresas paraestatales de interés para

el capital transnacional y sus socios locales, incluyendo virtualmente toda la industria petrolera y petroquímica constitucionalmente reservada al Estado junto con importantes reducciones en el gasto social y aumentos en los márgenes de liberación del comercio exterior.

Junto con el establecimiento de estructuras de precios similares a las prevalecientes en el ámbito internacional, se han suprimido regulaciones de los agentes e intermediarios financieros es decir, la desnacionalización bancaria que prontamente fue concretada en mayo del 89 - y se ha tendido a dar prioridad a la inversión privada, en el entendido de que se privilegiarían los créditos a las empresas altamente exportadoras[20] y serían eliminadas todas las restricciones a la inversión extranjera directa. Quien revise los documentos respectivos de cualquier otra república latinoamericana encontrará parámetros semejantes. En otras palabras, antes del TLCAN ya se da un desmantelamiento del proyecto nacional mexicano y luego - paralelamente con las negociaciones del Tratado y como parte de las exigencias de los negociadores de EE.UU. se hicieron mayores concesiones y modificaciones de orden constitucional[21]. Sin que se formalizara el TLCAN se sometió al control privado (nacional y extranjero), por medio de negociaciones paralelas, aspectos altamente sensitivos del sistema productivo y de la administración de los recursos nacionales. La naturaleza parasitaria y los efectos concentradores de los principios aplicados durante los últimos doce años - la privatización de los beneficios junto con la socialización de los costos - tiene expresiones estadísticas claras. En 1982, la distribución del ingreso era de 48% para las ganancias - el capital -; 41,7% a los salarios y 10,3% de impuestos. Ya en 1989 las ganancias representaban 65%, los salarios 27,7% y los impuestos 7,3%. La evolución del salario mínimo real fue, tomando un índice de 100 en 1979, de 91 en 1982, 57,9 en 1986, 44,0 en 1989 y por debajo de 35 en 1992. Se continúa profundizando esta política paradójicamente en momentos en que la economía estadounidense necesita aumentos en la demanda agregada doméstica y global: «Los mexicanos podrán transformarse en mano de obra barata, que compite con la nuestra, mas no en consumidores, que es lo que necesitamos», decía hace poco un prominente miembro de la coalición que llevó a Clinton a la Casa Blanca[22].

[20] En México, como en el resto de América Latina las empresas altamente exportadoras son en más del 85% transnacionales, especialmente en la automotriz y farmacéutica. Este sector disfruta de niveles de protección totalmente ausentes con respecto a las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas que muestran un alto índice de quiebra.

[21] Esas modificaciones incluyen en materia agraria el artículo 27, desapareciendo el régimen de propiedad social de la tierra, fundamento de la estabilidad del sector. Los estudios y propuestas fueron generadas por una firma que asesoró en este tema al gobierno de Augusto Pinochet.

[22] Declaraciones de Jesse Jackson.

Hoy en día, por primera vez desde la Revolución de 1910, la retórica y la política económica doméstica de EE.UU. está a la izquierda de la mexicana y de la de cualquier otra nación de América Latina, exceptuando a Cuba, cuyos programas de educación, asistencia médica y alimentación de la niñez parecen acercarse más a las metas de Hilary y Bill Clinton que las bárbaras regresiones que se sufren en estos campos en el resto del continente donde, en los hechos, se ha gobernado para 5% de la población, el sector de mayores ingresos, que ha visto y disfrutado de aumentos históricos en sus tasas de ganancias, sin mayores esfuerzos productivos. Los resultados están a la vista en una masiva y vertiginosa desindustrialización y quiebra de cientos de miles de micro, pequeñas y medianas empresas, como producto de la apertura comercial acelerada y unilateral, así como índices de desempleo y subempleo que producen escalofríos, especialmente entre quienes tienen a su cargo la seguridad y se preocupan por la estabilidad de un país transformado en un gigantesco «tianguis»[23] donde se ha hecho añicos el futuro de millones de mexicanos y mexicanas menores de edad convertidos en vagabundos, pordioseros o payasos y prostitutas callejeras. El hambre, la desnutrición, la falta de estudios, la insalubridad y las enfermedades han sido llevados a niveles difíciles de imaginar hace diez años. ¿Son estos los fundamentos para ingresar, como dice la actual dirigencia del país, «al primer mundo» y además globalizarnos, o para negociar seria y positivamente un acuerdo de libre comercio con EE.UU?[24] Aún más, ¿conviene al interés nacional de EE.UU. y Canadá este tipo de negociación y qué significa en términos de seguridad internacional?

Por lo que respecta al primer interrogante, las condiciones económicas y las turbulencias bursátiles difícilmente dejarían a alguien instalado en el autoengaño. La correduría estadounidense Salomon Brothers recientemente advirtió que, ante «entradas de capitales decrecientes», México «muy probablemente» ya empezó a echar mano de las reservas internacionales con el fin de cubrir el déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos. Hay consenso entre los analistas en que la actual política económica mexicana «confronta tiempos difíciles» que la ponen en riesgo debido a los decrecientes ingresos de capitales - esta es una terminología cautelosa para no hablar de fugas de capitales golondrinos - y también por el déficit de la balanza de pagos, que ya en 1992 fue de entre 17 mil y 20 mil millones de dólares. Se han registrado movimientos inquietantes en el transcurso de los últimos 15 meses. Se estima que BANXICO vendió a mediados del año pasado 2 mil millones

[23] Término usado para referirse a los mercados informales que ahora pululan por todas las calles de las ciudades mexicanas.

[24] Los datos, los documentos oficiales (tanto nacionales como de la banca acreedora, así como las estadísticas oficiales rápidamente descalifican la versión «disney» sobre el régimen salinista que ofrece Lowenthal, op. cit.

de dólares en una semana para «impedir el declive del peso durante el desplome de la bolsa» que se sufrió en ese momento[25]. También se mencionan otros factores como son tasas de crecimiento menores de las previstas - es decir, México vive una fuerte recesión - y por último a las crecientes dificultades del TLC, debido no sólo al cambio de gobierno en EE.UU., sino también en Canadá.

En EE.UU. se cuestionan ya aspectos centrales del TLCAN y grupos de peso en la nueva administración se inclinan o por una renegociación o por la incorporación de los asuntos que fueron excluidos, desde la perspectiva ambiental y de la fuerza sindical de EE.UU. Esto nos lleva al punto relacionado con el «interés nacional» de EE.UU. Todo depende de quién defina ese interés. Si lo concebimos como aquello funcional al bienestar de la población y a la salud estructural y productiva de la economía, entonces el acuerdo no responde al interés nacional de EEUU, sino a intereses exclusivos de grandes consorcios o burocracias de seguridad nacional. El esquema es a corto plazo, en el sentido de que ofrece accesos a la mano de obra barata mexicana - en momentos en que el desempleo ha venido aumentando en EEUU - y a recursos naturales estratégicos como el petróleo, lo que tiende a alentar las tendencias parasitarias y perezosas del capital monopólico norteamericano y pospone de manera peligrosa necesarias reestructuraciones y una urgente reconversión industrial, es decir, de la industria bélica a la civil. ¿Con qué fin mejorar cualitativamente la industria de máquinas herramientas si ahí está la mano de obra barata para compensar, al menos en el corto plazo, las ventajas tecnológicas japonesas y europeas? ¿Para qué aumentar la eficiencia en, por ejemplo, el uso de combustibles por la planta automovilística, si la «carta petrolera» mexicana y venezolana ofrecen holgura para confrontar incluso contingencias bélicas? y ¿para qué preocuparse por el desarrollo de más y mejores dispositivos y regulaciones ambientales si México, no obstante contar con una legislación adecuada, a nivel operativo no tiene mayores dificultades en ofrecerse como basurero de todo tipo de sustancias tóxicas, según lo puede comprobar quien analice el deterioro ambiental a lo largo de la frontera con EEUU?

Abrumada por la situación que enfrentan las finanzas públicas, la administración Clinton puede ser seducida por este peligroso «legado» de Bush que fácilmente induciría una política de «posposición» que es la que en realidad atentaría contra el interés nacional estadounidense y el interés público internacional y es el resultado de la enorme - abismal - asimetría que ha prevalecido en las negociaciones del TLCAN: México y EEUU son dos sociedades con enormes divergencias en los estándares de vida y de orden laboral político y ambiental: más aún, las

[25] *El Financiero*, 25/9/92, p.5.

condiciones de la clase obrera, campesina y media mexicana han empeorado notablemente durante los últimos diez años tanto en lo referido al salario como a sus derechos y su seguridad en el trabajo. Lanzarse hacia el común denominador más bajo en lo ambiental y en lo laboral, minaría en sus fundamentos el programa económico y los principales compromisos políticos que dieron fundamento al ascenso de Clinton. A diferencia de las negociaciones realizadas en Europa a lo largo de 40 años, la propuesta del TLCAN es precipitada, asimétrica y globalmente desestabilizante. Respecto a este último punto ya hemos planteado algunas reflexiones[26] pero las tendencias tienden a acentuarse alrededor de parámetros de conflicto «inter-bloque». Durante la sesión plenaria de la 47ª Reunión Anual del FMI y del BM, el ministro de Finanzas de Corea, Yong Man Rhee, después de asegurar que hay dos tendencias en la economía del orbe que son por un lado la internacional de libre comercio y, por otro, la caracterizada por el auge del regionalismo y del proteccionismo, concluyó que «los acuerdos regionales, como el que negociaron México, EEUU y Canadá, refuerzan el proteccionismo, generan la formación de bloques económicos y tienen efectos negativos sobre algunos países»[27].

La facilidad con que los aspectos relacionados con las fricciones comerciales de subsidios industriales y de política monetaria o la manipulación bursátil pueden trasladarse a la esfera político-militar y de seguridad es grande, como indica el que ya el gobierno de Clinton asigne como tarea primordial a la CIA los asuntos relacionados con el comercio y el bienestar de las empresas estadounidenses que operan en el exterior y por ello el TLCAN, auspiciado desde una Casa Blanca que estuvo ampliamente comprometida con los intereses de industrias como la petrolera y del gas, la petroquímica y farmacéutica así como las automotrices, y con la permanencia de instituciones anacrónicas de la guerra fría, tiende ahora a crear condiciones que dificultan la aplicación de un programa que tienda disminuir en algo, al nivel de variables independientes, la desestabilización global, hemisférica y nacional.

Ello tenderá a ser así en tanto Clinton acepte la noción que concibe al TLCAN como plataforma de lanzamiento de un dominio hemisférico que evidencia una fuerte regresión neomonroísta y también porque, como lo indican varios documentos y comentarios de instituciones como la CIA (entre otros el famoso estudio *Changemasters,* comisionado por esa agencia y que representa una literal declaratoria de guerra comercial al resto del mundo), la confrontación de bloques

[26] En «América Latina en la Posguerra fría...», op.cit.
[27] Citado en John Saxe-Fernández: «TLC: Guerra Fría en Comercio» en *Excelsior*, 29/9/92, p. 8A.

permitiría la permanencia y proyección hacia el futuro de políticas de guerra fría, pero ahora no contra los enemigos ideológicos, sino contra los de orden comercial, e industrial. El problema es que los instrumentos de seguridad nacional se usarían para compensar las debilidades del aparato productivo estadounidense. Ello ciertamente garantizaría erogaciones para la seguridad de EEUU basadas en una peligrosa política de confrontación con Europa y los japoneses, y en todo este escenario el modelo mexicano, ampliado al resto del hemisferio, nos colocaría, de nuevo, como paleros de Washington.

Referencias

*Saxe-Fernández, John, PROBLEMAS DEL DESARROLLO. 90. p135-179 - 1992; Cueva, Agustín -- América Latina - Estados Unidos en la posguerra fría.

*Saxe-Fernández, John, REVISTA CASA DE LAS AMERICAS. 188. p13-35 - 1992; Saxe-Fernández, John -- Las relaciones cubano-estadounidenses: su impacto hemisférico.

*Saxe-Fernández, John, TIEMPOS CONSERVADORES. - Ecuador, Editorial Conejo. 1987; Los Fundamentos de la Nueva Derecha de Estados Unidos.

*Kennedy, Paul, AUGE Y CAIDA DE LAS GRANDES POTENCIAS. - Barcelona, Plaza y Janés. 1987; American Grand Strategy, Today and Tomorrow.

*Kennedy, Paul, GRAND STRATEGIES IN WAR AND PEACE. p167-184 - Yale University Press. 1991; ¿Está Latinoamérica preparada para una sociedad interamericana?

*Lowenthal, Abraham, FOREIGN AFFAIRS. - 1993; ¿ Está Latinoamérica preparada para una sociedad interamericana?

*Lowenthal, Abraham, EL DIA-PRENSA. 8/3. p20 - México. 1993; Comicios en EEUU: La soledad del poder.

*Deger, Saadet; Sen, Somnath, MILITARY EXPENDIDURE THE POLITICAL ECONOMY OF INTERNATIONAL SECURITY. p131-132 - SIPRI. 1990; From the Ground up.

*Anónimo, EL PAIS. 25/11. p8 - 1993; TLC: Guerra Fría en Comercio.

*Nadal-Egea, A., ARMAMENTOS NUCLEARES. p226 - El Colegio de México. 1991;

*Barlett, Donald; Steele, James, EXCELSIOR - PRENSA. 20/10. p7A - 1992;

*Case, John, EL PAIS - PRENSA. 13/10 - 1992;

*Anónimo, EL FINANCIERO - PRENSA. 25/9. p5 - 1992;

*Saxe-Fernández, John, EXCELSIOR - PRENSA. 29/9. p8A - 1992;