

CAPITULO CUARTO

LA DIPLOMACIA Y EL COMERCIO EXTERIOR: LA DIPLOMACIA COMERCIAL DE MÉXICO

4.1 LA SITUACIÓN DE MÉXICO DURANTE EL SEXENIO DE CARLOS SALINAS DE GORTARI.

Al presidente Salinas de Gortari le tocó gobernar con un P.R.I. fragmentado y con la presión de la élite empresarial. Por lo cual buscó mantener con la élite empresarial una relación de cooperación y cordialidad a través del acuerdo de facto con el P.A.N. Por primera vez al P.A.N. se le reconoció la gobernatura de Baja California y el gobierno priista de Salinas de Gortari reconoció el legítimo triunfo. Es evidente que Salinas de Gortari hizo de la necesidad virtud: ya que el acuerdo de gobernabilidad de facto con el PAN le permitió continuar con la reestructuración del Estado que había iniciado Miguel De la Madrid. Radicalizó las acciones de privatización aplicando políticas compensatorias a través del Programa Nacional de Solidaridad* hacia los sectores más desfavorecidos, con lo cual trató de recuperar las bases de apoyo que el régimen había estado debilitando con la crisis. La recomposición comprendió otros ámbitos de mayor riesgo, en el ámbito internacional; la deuda externa y el fortalecimiento de las relaciones con Estados Unidos, y en el ámbito interno era imprescindible la recomposición del régimen político. En los dos primeros rubros logró un éxito indiscutible de lo cual derivó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte

*La Secretaría de Desarrollo Social se encargó de promocionar el PRONASOL (Programa Nacional de Solidaridad) al cual se le destinaron fuertes recursos económicos entre 1988-1994, pero a pesar de sus elevados presupuestos no pudo evitar el problema relacionado al salario y al empleo. El principal problema del Programa de Solidaridad, consistió en que se destinaron en total 7000 millones de pesos, para atender a una población de habitantes que vivían bajo "extrema pobreza", calculada en 20 millones de personas. Esto daba como resultado un promedio de 350 nuevos pesos por habitante, lo cual era insuficiente. Además de que las obras públicas realizadas por el PRONASOL eran de tipo secundario como pintar o reparar edificios públicos, como plazas, jardines, obras menores de dotación de agua y alcantarillado; instalaciones deportivas; apoyos a algunos talleres artesanales, electricidad rural. Es claro que esto estaba unido a un proceso de clientelismo político y amplia propaganda en los medios de difusión. El PRONASOL sólo fue un paliativo de corto plazo que no resolvió el problema estructural.

Durante el sexenio de Salinas de Gortari el artículo 27, símbolo de la reforma social campesina de los gobiernos de la Revolución, se reformó con la finalidad de buscar la capitalización del campo mexicano en crisis permanente. La reforma a la constitución en materia agraria reavivó las rivalidades que existían entre los miembros de la élite gobernante. Las reformas estructurales de Salinas de Gortari fueron golpes directos al proyecto neocardenista y a la visión que habían tenido del país desde la Revolución Mexicana. Los primeros meses de 1989, los neocardenistas dirigidos por Cuauthemoc Cárdenas se agruparon en el Partido de la Revolución Democrática P.R.D. Con la fundación del P.R.D. inició una lucha frontal contra el P.R.I. y contra la élite gobernante: “Desde el primer momento, el PRD consideró necesario asumir un discurso rupturista con el cual pretendía legitimar su calidad de grupo opositor y deslindarse de todo vínculo con los círculos del poder.” (Medina,1998, p.304)

4.2 EL NUEVO CONTEXTO INTERNACIONAL Y LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO.

Los acuerdos de Malta suscritos por George Bush y Mijail Gorbachov establecieron formalmente el fin de la Guerra Fría. El término de las rivalidades Este/Oeste inauguraron una etapa en la dinámica internacional. Esta nueva dinámica estaba estimulada por el optimismo de muchos Estados que veían el fin de una posible conflagración nuclear entre las dos superpotencias, como la posibilidad para iniciar una etapa basada en la cooperación internacional. Con el fin de la guerra fría se inició una etapa de entendimiento político sin precedente. Académicos de relaciones internacionales y ciencia política, economistas e incluso sociólogos comenzaron a definir esta nueva etapa internacional. “Las mentes más privilegiadas se dieron a la tarea de ensayar la definición de un nuevo orden internacional, de interpretar los cambios globales, de ponerle nombre a la etapa de la historia que comenzaba a vivirse.” (Rozenal, 1993 p.20) Algunos analistas políticos explicaron el nuevo orden internacional como el fin de la historia; donde el Estado nación tendía a la desaparición a ultranzas de un naciente

globalismo. Los economistas por su parte veían en el nuevo orden mundial la posibilidad de un multilateralismo económico: “donde las rivalidades militares e ideológicas del pasado serían sustituidas por una competencia comercial y tecnológica” (Méndez, 1995 p.45)

El fin de la Guerra Fría, la disolución de la Unión Soviética, la unificación de Alemania, han sido acontecimientos que sin duda transformaron los soportes tradicionales del equilibrio internacional después de la segunda guerra mundial: “La globalización amplió más los espacios meramente económicos incluyendo, los sociales, políticos y culturales, no sólo ha exigido de una diplomacia más dinámica sino que en su conjunto ha permitido que las relaciones internacionales tengan más importancia que la que tradicionalmente habían tenido.” (Cohen,1998, p.50) Apenas hace una década no nos imaginábamos el ritmo de cambio económicos y políticos que se estarían por producir dentro de la comunidad internacional. No sólo se mueven aceleradamente informaciones de uno a otro lado del planeta sino también el capital y las mercancías se desplazan a una velocidad que nos sitúa en un contexto totalmente distinto. Sin duda estar inmersos en un mundo global, cambió drásticamente el esquema tradicional en el cual los Estados habían estado inmersos especialmente a partir de la Guerra Fría.

La política exterior de México durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) tuvo como meta fundamental lograr una mejor re inserción del país dentro del sistema internacional. Por lo cual, se buscó que las acciones de la política exterior crearan beneficios al desarrollo del país: “El presidente Carlos Salinas de Gortari tenía la firme convicción de que había que aprovechar las oportunidades que ofrecía un mundo en plena transformación comercial, industrial y tecnológica.” (Green,1998, p.36) El proceso de globalización y la interdependencia de las economías mundiales, así como la consecuente competencia entre los países a fin de atraer recursos económicos extranjeros a sus mercados situaban a México ante la necesidad de replantear la estrategia que debía seguir en su dinámica internacional. México optó por una política exterior de diversificación y activismo económico, acorde con las nuevas condiciones internacionales: “la idea era

utilizar la política exterior como un instrumento para obtener beneficios tangibles de desarrollo económico y tecnológico en la esfera interna.” (González,1993,207) De esta manera, la política exterior se convirtió en una herramienta vital para impulsar en lo interno el éxito del proyecto de desarrollo económico.

La política exterior de México durante el sexenio de Salinas de Gortari desempeñó un importante papel ya que tenía como prioridad asegurar que los cambios que ensayaba el gobierno mexicano fueran conocidos en el mundo. “las embajadas y consulados redoblaron esfuerzos de promoción de la imagen de México, al tiempo que propiciaron un acercamiento con los principales centros financieros, tecnológicos y políticos.” (Green:1998, p.52) La política exterior fue considerada como una importante parte de la renovación de la política interna. La política exterior, rápidamente se consolidó como una ágil contraparte y sostén de las necesidades internas del país. “La convergencia y rumbo que el presidente Salinas propuso a México para abatir la crisis y renovar la confianza nacional dio pie a una diplomacia de realizaciones concretas y de impacto directo sobre la realidad nacional.” (Rozental,1993, p.47)

El gobierno de Salinas de Gortari buscó mantener un estrecho vínculo entre la política exterior y la política interna. Deliberadamente se buscó hacer que la política exterior fuera el soporte para el desarrollo del país. Si en verdad se quería que el quehacer internacional de México completara y diera coherencia a los esfuerzos internos de estabilización económica se necesitaba una política exterior activa y orientada a lograr el desarrollo del país. Al delinear las acciones de la política exterior de México fue necesario reorientar la forma en la que se llevarían estas acciones a la práctica: “la diplomacia debía adoptar un enfoque de gran flexibilidad y pragmatismo, ante un escenario mundial que permitía vislumbrar cambios acelerados y profundos” (Rozental,1993, p.51) Así mismo se buscó que los agentes diplomáticos mexicanos tuvieran una vinculación más directa y objetiva sobre temas de desarrollo nacional como: inversión, empleo, comercio y la transferencia tecnológica.

El Plan de Desarrollo 1988 –1994, en el capítulo entitulado: “Soberanía, seguridad nacional y promoción de los intereses de México en el exterior” estableció seis puntos que fueron la pauta para el desenvolvimiento de la nueva política exterior:

Preservar y fortalecer la soberanía nacional, lo cual implica la defensa de nuestra integridad territorial, de nuestros mares plataforma continental y recursos naturales; apoyar al desarrollo económico, político y social del país a partir de una mejor inserción de México en el mundo actual; proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero; utilizar la cultura mexicana como uno de los principales elementos de identidad nacional y presencia de nuestro país en el mundo; ayudar a proyectar una imagen positiva de México en el exterior; y apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos. (Plan Nacional de desarrollo,1988-1994, p.23)

Una vez definidos los seis objetivos el gobierno de Carlos Salinas de Gortari estableció cuatro líneas de acción. Si bien el propósito era intensificar y diversificar las relaciones de México con todas las regiones del mundo y foros multilaterales, se establecieron prioridades definidas por factores geográficos, de volumen de intercambio, de afinidades culturales y políticas, así como por la posibilidad de llegar a acuerdos mutuos. Las prioridades mexicanas se plasmaron en las siguientes líneas de acción:

1. Replantear nuestras relaciones con los Estados Unidos, con miras a maximizar los beneficios de la vecindad, reducir sus inconvenientes y aminorar los efectos de los grandes diferenciales entre los niveles de desarrollo de los dos países.
2. Promover una diversificación de nuestros vínculos hacia otras regiones geográficas, a fin de evitar una excesiva e inconveniente concentración de nuestras relaciones exteriores con los Estados Unidos. Los esfuerzos orientados hacia la diversificación deben abarcar a América Latina, Europa y la Cuenca del Pacífico.
3. Intensificar los vínculos con aquellos países que por su peso específico en el escenario internacional, su dinamismo económico y tecnológico, su nivel de coincidencia con México en foros internacionales o la existencia de estrechas relaciones

históricas y culturales, se consideran naciones clave. Estos son: Canadá, Japón, China, Corea, Alemania, Francia, España, Italia, Reino Unido, y en nuestro ámbito regional, los países centroamericanos, Chile Colombia, Venezuela y Cuba.

4. Participar activamente en los foros multilaterales tanto regionales como de carácter universal. (Plan Nacional de Desarrollo, 1988-1994, p.25)

Los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo en materia internacional y sus cinco líneas de acción tenían como meta dar un impulso diversificador a las relaciones exteriores de México. La diversificación dio una nueva dinámica a la política exterior mexicana. Se multiplicaron los contactos con las diferentes regiones del mundo y se intensificaron los contactos comerciales: “ se reconoció que se vivía en una época en que el aislamiento económico y político debilita a las naciones y en última instancia merma su capacidad de acción.” (Gurria, 1993, p.402) La diversificación consistió en el diseño, ejecución y seguimiento de acciones encaminadas a reafirmar la presencia de México en Europa, América Latina y el Caribe, en la Cuenca del Pacífico, así como en instituciones internacionales encargadas de promover el desarrollo económico. La diversificación y la intensificación de las relaciones exteriores de México constituyeron la estrategia para alcanzar los objetivos de la política exterior enlistados en el Plan Nacional de Desarrollo.

En el sexenio de Salinas de Gortari, México desplegó una intensa labor diplomática en América Latina. Entre 1988-1994 México suscribió 70 tratados, así como 115 acuerdos con los países latinoamericanos, así mismo “América Latina fue la región a la que se realizaron más visitas de Estado; se realizaron 195 encuentros con los gobiernos de los diferentes países latinoamericanos.” (Campos, 1993, p.378) La firma de tratados y acuerdos con América Latina fueron una oportunidad para que México redefiniera su relación con los países latinoamericanos.

El fortalecimiento de la presencia de México en la esfera latinoamericana se manifestó al concretarse una de sus iniciativas diplomáticas: realizar la Conferencia Iberoamericana. “La sola celebración de esta reunión constituyó un hecho novedoso e

inusitado. La Cumbre Iberoamericana fue la primera entre los mandatarios de países con vínculos históricos, lingüísticos y culturales.” (Rozental,1993, p.116) La Conferencia Iberoamericana tenía como finalidad proponer a los gobiernos de los países asistentes construir un foro de diálogo que permitiera actuar de manera conjunta para la consolidación de intereses económicos comunes. México mostró su capacidad de convocatoria al celebrar la Conferencia Iberoamericana, sin embargo los resultados de esta fueron modestos “...los resultados en términos de los recursos financieros comprometidos por los Estados asistentes fueron escasos, sin embargo, todos los Estados reconocieron que México estaba contribuyendo de manera importante al fortalecimiento de las relaciones económicas y políticas...” (Vergara,1992, p.132)

El gobierno de Salinas de Gortari otorgó una atención prioritaria al fortalecimiento de la cooperación con los países de la frontera sur ya que consideraba que: “Los países colindantes constituyen un ámbito natural para la política exterior de cualquier país.” (Millor,1982, p.14) El activismo de la política exterior mexicana durante este periodo llevó a que México buscara la pacificación de Centro América. En el caso del Salvador, México ofreció sus buenos oficios y contribuyó a que se lograra un acuerdo de paz que se firmó el 16 de enero de 1992, en la Ciudad de México. Así mismo en territorio mexicano se realizaron importantes negociaciones entre el gobierno de Guatemala y la Unión Nacional Revolucionaria Guatemalteca, así como entre el gobierno de Colombia y la guerrilla Simón Bolívar.

En el marco bilateral, el número de acciones de cooperación que el gobierno mexicano realizó para la pacificación de América Central puede verse en el siguiente cuadro:

Acciones de cooperación del gobierno mexicano en América Central (1990 –1992)

| País | 1990 | 1991* | 1992** |
|-------------|------|-------|--------|
| Costa Rica | 263 | 335 | 487 |
| El Salvador | 127 | 183 | 287 |
| Guatemala | 262 | 409 | 600 |
| Honduras | 179 | 223 | 327 |
| Nicaragua | 149 | 197 | 381 |
| Belice | 79 | 142 | 217 |
| TOTAL | 1132 | 1594 | 2299 |

FUENTE: “La política Exterior de México hacia la frontera Sur”, Secretaria de Relaciones Exteriores 1994.

*Hasta noviembre de 1991

** Hasta diciembre de 1992

Uno de los actos diplomáticos de mayor importancia durante el gobierno de Salinas de Gortari fue el reestablecimiento de relaciones diplomáticas con la Santa Sede a finales de 1992, después de 133 años de interrupción. El acercamiento diplomático del gobierno mexicano con la Santa Sede, para tener lugar, debió ser compatible con un marco jurídico interno que reconociera la personalidad de las iglesias. En tanto este reconocimiento no existió tampoco fue imposible todo reconocimiento internacional y el establecimiento de vínculos diplomáticos no procedía. “En diciembre de 1991, el Congreso de la Unión presentó una iniciativa de ley para reformar los artículos 3, 5, 24, 27 y 130 de la Constitución, con objeto de redactar una legislación en materia de culto religioso.” (Rozenal,1993, p.135) La aprobación de las reformas constitucionales permitieron que el Ejecutivo Federal tuviera la capacidad de reconocer la personalidad jurídica de las asociaciones religiosas y por ende establecer relaciones diplomáticas con la Santa Sede. Finalmente, en septiembre de 1992, Carlos Salinas de Gortari, a través de la Secretaría de Relaciones Exteriores, acordó con la Santa Sede el establecimiento formal de relaciones diplomáticas a nivel de Embajadas y de Nunciaturas Apostólicas,

respectivamente. El intercambio de enviados diplomáticos y las presentaciones de cartas credenciales tuvo lugar a finales de 1992.

Por otra parte, las relaciones de México con sus vecinos del norte: Canadá y Estados Unidos durante el sexenio de Salinas de Gortari fueron una prioridad. En particular, las relaciones con Estados Unidos tuvieron gran importancia ya que: “...es el país con el que México realiza tres cuartas partes de su comercio exterior, con el que comparte una extensa frontera y que además alberga a la mayor comunidad de connacionales radicados en el extranjero.” (Green,1998, p.71) Desde los años sesenta la relación entre México y Estados Unidos se caracterizó por recurrentes tensiones. Sin embargo, Carlos Salinas de Gortari inició su sexenio en un ambiente de cordialidad y respeto que se denominó el “espíritu de Houston”, en alusión a la ciudad donde se celebró el primer encuentro entre el nuevo mandatario mexicano y George Bush en noviembre de 1988. En este encuentro, los presidentes de las dos naciones acordaron “evitar que las diferencias particulares –ineludibles en una relación compleja- que surgieran en algunos aspectos específicos afectaran todas las demás áreas de la relación.” (Vergara,1991, p.152) Esta fórmula de entendimiento probó su eficiencia, cuando a raíz de los acuerdos suscritos en materia de combate contra el narcotráfico, sobresalió la detención del mexicano Humberto Alvarez Machain por agentes de la D.E.A. dentro de territorio nacional. Aunque México repudió la acción norteamericana, este hecho no obstaculizó las acciones que se estaban realizando en otros campos de la amplia agenda bilateral.

La relación de México con Estados Unidos durante el sexenio de Salinas de Gortari no se limitó al ámbito económico. (el aspecto económico de la relación lo trataré más adelante) Funcionarios de gobierno de ambos países establecieron contacto, lo cual derivó en la firma de acuerdos sobre aquellos asuntos que por su naturaleza delicada, habían representado conflicto entre los dos países. En este sentido, destacaron los acuerdos de cooperación en materia ambiental y laboral, así como los acuerdos sobre la lucha contra el narcotráfico. De igual forma, México propuso una minuciosa revisión a los tratados de

extradición bilaterales con la finalidad de promover la cooperación penal internacional entre ambos países.

La relación entre México y Canadá tuvo avances notorios. Las reuniones entre los Jefes de Estado fueron una constante en este periodo. El expresidente mexicano Carlos Salinas de Gortari firmó con el entonces primer ministro canadiense Brian Mulroney, un acuerdo que confirmaba la disposición de ambos gobiernos para dar un mayor impulso a la relación bilateral e incrementar los intercambios económicos y culturales. La importancia de las reuniones entre los Jefes de Estado en el contexto de la relación bilateral se reafirmó con Kim Campbell, quien sucedió a Brian Mulroney y más tarde con el gobierno de Jean Chrétien. Particularmente importante fue la visita de Estado que realizó Carlos Salinas de Gortari a Canadá en 1992. Durante esta visita de Estado el entonces presidente mexicano analizó con su homólogo canadiense los avances en las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio. Para México los avances de las negociaciones con Canadá representaban la oportunidad de ampliar sus horizontes comerciales, a la par que la participación canadiense en el T.L.C.A.N. constituía un elemento de equilibrio frente a Estados Unidos.

4.3 LA POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR DE SALINAS DE GORTARI

Cuando Carlos Salinas de Gortari asumió la presidencia, México se encontraba sumamente debilitado por la crisis económica. México atravesaba por un momento por el cual, el crecimiento económico era nulo, los índices de inflación provocaron la parálisis de la economía mexicana. La crisis de endeudamiento provocó en México una aguda pérdida de confianza en el gobierno, lo cual hacía más difícil superar los efectos económicos. El gobierno de Carlos Salinas de Gortari buscó revertir las tendencias que tenían al país inmerso en la apatía e incredulidad, por lo cual las acciones de gobierno estuvieron encaminadas a llevar a cabo un cambio: “los primeros meses del gobierno se concentraron en reanimar las fuerzas internas del país y en reestablecer la credibilidad de

los centros financieros internacionales que ayudarían en el futuro económico del país.” (Rozental, 1993, p.46) Las acciones del gobierno mexicano demostraron que se estaba tratando de implementar una política económica que permitiera llevar a cabo un programa de estabilización de precios y de ajuste macroeconómico. Estas acciones del gobierno de Carlos Salinas de Gortari tuvieron un impacto favorable en la opinión pública internacional. El impacto internacional de las acciones del gobierno mexicano en materia económica fue reforzada con la privatización o desincorporación de propiedades y empresas estatales.

El gobierno de Carlos Salinas de Gortari concebía la apertura comercial como un proceso en el que la liberación del comercio exterior debía complementarse con una política generalizada de desregulación de mercados. Esto se debía a que muchas de las normas existentes se habían establecido en años anteriores para compensar las distorsiones generadas por la política de protección comercial seguida en sexenios anteriores. “La mayoría de las regulaciones comerciales existentes resultaban ser una traba para la económica abierta que proponía el nuevo gobierno.” (Campos,1993, p. 265) Por ello, con la finalidad de agilizar las operaciones económicas se implantó un arduo programa de desregulación que eliminó todas aquellas disposiciones que obstaculizaban la competencia y el libre mercado. Se estableció un marco jurídico que brindaba a los productores e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros mejores posibilidades para realizar sus actividades dentro del territorio nacional. A la SECOFI se le encargó la tarea de revisar los códigos y reglamentos en materia comercial con la finalidad de formular propuestas y proyectos para la creación de nuevas leyes.

La política de modernización económica propuesta por Salinas de Gortari estaba dirigida a romper con el aislamiento y la protección del mercado mexicano. Su finalidad era forzar al aparato productivo nacional para ser más competitivo y para explotar cabalmente las ventajas comparativas de México ante el resto del mundo: “por esta vía, el consumidor mexicano se vería beneficiado al tener a su alcance una mayor variedad de productos, calidades y precios, pero sobre todo la económica mexicana vería fortalecidos

sus esfuerzos de combate a la inflación.” (Campos,1993, p.236) Se partía de la base de que los impuestos que el gobierno aplicaba a las importaciones terminaban por repercutir directamente en la estructura nacional de precios. De ahí que la estrategia de apertura iniciara con la revisión de los niveles arancelarios que México aplicaba a sus adquisiciones en el exterior. “la política de apertura buscaba diferenciar entre los efectos antiinflacionarios y las necesidades de proteger a la industria nacional y al empleo en ciertos renglones de la economía” (Medina,1997, p.402)

4.3.1 LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES COMO ESTRATEGIA DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR

La política de negociaciones comerciales internacionales constituyó un pilar en la estrategia para ampliar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, y así coadyuvar a desarrollar un sector industrial competitivo a nivel internacional. “Ante la creciente globalización de la economía, las negociaciones comerciales cobran una dimensión estratégica pues permiten obtener reciprocidad y dan claridad en la reglas de comercio, a la vez que crean nuevas oportunidades y propician mayores flujos de mercancías, servicios e inversión.” (Blanco:1994, p.23) Por ello, una de las prioridades de la política de negociaciones comerciales internacionales de México consistió en apoyar la diversificación del comercio, tanto de la composición de sus exportaciones como de los mercados a los que se destinan.

La política de negociaciones comerciales internacionales de México buscó la reciprocidad comercial, reducir la vulnerabilidad de los exportadores mexicanos frente a medidas unilaterales de los socios comerciales, así como fomentar los flujos de inversión extranjera directa hacia territorio nacional y la diversificación del comercio exterior. Los acuerdos que México negoció incluyeron condiciones de apertura equivalentes entre las partes, así como disciplinas comunes. En las negociaciones comerciales internacionales de México se tomó en cuenta la necesidad de ajuste gradual de los diversos sectores

productivos mexicanos a las nuevas condiciones de competencia. Para ello, se negociaron plazos de apertura conformes con las necesidades del sector productivo y se pugnó por condiciones especiales para los sectores más sensibles de la economía. Los procesos de negociación en los que México participe se deben conducir, en el marco de una estrecha comunicación entre el Gobierno Federal, el Poder Legislativo[•] y las diferentes instancias establecidas para ello. En particular, el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales (el cual agrupa a 22 representantes de los sectores agropecuario, laboral, empresarial y académico), la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE) y las demás cámaras y organizaciones del sector privado.

4.3.2 NEGOCIACION DE LA DEUDA

Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, México empezó a cumplir cabalmente con las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, no sólo en materia financiera sino también comenzó a hacerlo en asuntos internos como gasto público, inversión extranjera y la relación comercial con el exterior. “En este sentido la renegociación de la deuda externa de México, le valió un gran prestigio dentro de la económica internacional.” (Campos,1993, p.273) El proceso de renegociación de la deuda externa de México se realizó en dos etapas. En la primer etapa, se negoció con los organismos financieros internacionales y los gobiernos de los países acreedores. La estrategia de la negociación consistió en buscar la reducción de la deuda o de los intereses generados por esta. En la primer etapa de renegociación de la deuda externa destacó el convenio logrado con el F.M.I., mediante el cual se fijó una meta para el crecimiento del producto interno bruto en el mediano plazo, con la finalidad de obtener mayores recursos financieros, así mismo se acordó que una parte del financiamiento otorgado por el F.M.I. a

[•] A partir de abril de 1995, por disposición Federal se debe informar y consultar al Congreso periódicamente sobre los avances de las negociaciones comerciales internacionales

México se utilizara para reducir la deuda con la banca comercial. En esta etapa también se lograron importantes convenios con el Banco Mundial y el Club de París. Una vez concluida la primera fase de la negociación, el 19 de abril de 1989 México inició las negociaciones con la banca comercial internacional, principal acreedor del sector público. Como punto central de las negociaciones, México propuso un menú de tres opciones para reducir los pagos de la deuda: “disminución de 33% del monto de intereses de la deuda, baja de la tasa de interés a una tasa anual fija de 6.25%, así como plazos de pago más flexibles.” (Campos,1993, p.276)

Evolución de la deuda pública externa (millones de dólares)

| Año | Total | Crecimiento Absoluto | Crecimiento Porcentual |
|------|-------|----------------------|------------------------|
| 1988 | 89100 | 1856 | 2.1% |
| 1989 | 85019 | -4081 | -4.6% |
| 1990 | 84300 | -719 | -8% |
| 1991 | 86700 | 2400 | 2.8% |
| 1992 | 76000 | -10700 | -12.3% |
| 1993 | 79382 | 3382 | 4.4%& |

FUENTE: “Balance de la deuda pública externa”, Secretaria de Hacienda y Crédito Público

Las negociaciones de la deuda fueron en general satisfactorias para el gobierno mexicano, no sólo en el sentido estrictamente financiero, sino en la imagen de México hacia el exterior: después de muchos años en los que México fue considerado como un país deudor sin prestigio económico internacional y sin prestigio ni digno de confianza para las inversiones extranjeras, en 1989 México pudo cambiar su imagen y mostrarse ante la esfera internacional como un país asertivo en el manejo de la política económica: “internacionalmente fueron puestos en practica algunos postulados económicos propuestos por los negociadores mexicanos, lo cual colocó al país en una posición privilegiada en

cuanto a otros países deudores.” (Rozenal,1995, p.68) Los postulados económico propuestos por los negociadores mexicanos buscaban superar las practicas tradicionales de refinanciamiento de la deuda para, en cambio, desarrollar esquemas de reducción de la deuda como parte fundamental de los procesos de negociación. Con estos postulados México admitió que para poder cubrir sus adeudos, su economía debía crecer primero y que, en virtud de ese crecimiento, el pago de la deuda debía ser subordinado a la necesidad de desarrollo del país. De igual forma el gobierno dejó de apoyar el desarrollo nacional en el endeudamiento.

4.3.3 LA DESINCORPORACION DE EMPRESAS PUBLICAS

La desincorporación de empresas paraestatales constituyó uno de los pilares de la política de saneamiento financiero durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. La privatización de las empresas públicas se sustentaba en la idea de que la fortaleza de un Estado no puede ser medida por el número de sus propiedades, por el contrario, mientras más pertenencias tiene un Estado aumenta su carga administrativa y financiera lo cual acaba por limitar y erosionar la capacidad estatal de respuesta a sus demás obligaciones El proceso de privatización que se había iniciado desde el sexenio de Miguel de la Madrid se aceleró durante el gobierno de Salinas de Gortari. “De 1.55 empresas paraestatales que existían en 1982, al 1 de diciembre de 1988 había 618, y al término de 1993 el gobierno ya sólo administraba 259, de las cuales 48 estaban en proceso de desincorporación.” (Méndez,1997, p295) Cuando Carlos Salinas de Gortari inició su gobierno, el Estado participaba en 50 ramas de actividad económica, en 28 de las cuales lo hacia de manera intensiva. Al finalizar su gobierno, el Estado se había retirado de 31 ramas, entre las más importantes se encontraban: la extracción del hierro, explotación de canteras y extracción de arena, grava y arcilla, procesamiento de trigo y café, refinamiento de azúcar, producción de refrescos y aguas gaseosas, producción de tabaco, elaboración de hilados, tejidos de fibras blandas y duras y fibras sintéticas, de la misma forma se retiro de las ramas automotriz y de cementos. (Campos,1993, p.287)

En el siguiente cuadro se muestran algunos datos de los ingresos que recibió el Estado Mexicano por la venta de las empresas paraestatales durante el sexenio de Salinas de Gortari:

INGRESOS DE LA VENTA DE EMPRESAS PARAESTATALES

Millones de dólares. Precios nominales de subasta o licitación

| EMPRESA O GRUPO DE EMPRESAS | PRECIO DE VENTA | AÑO DE VENTA |
|-----------------------------------|-----------------|--------------|
| Bancos comerciales (18) | 12,355 | 1991- 92 |
| Teléfonos de México | 6,180 | 1991- 92 |
| Paquete de medios de comunicación | 640 | 1993 |
| Ingenios Azucareros | 632 | 1988-92 |
| Aseguradora Mexicana | 580 | 1993 |
| Cía. Minera de Cananea | 475 | 1990 |
| Activos de FERTIMEX | 316 | 1991- 92 |
| SICARTSA | 316 | 1991 |
| Aeronaves de México | 263 | 1989 |
| Mexicana de Aviación | 176 | 1989- 92 |
| AHMSA | 172 | 1991 |
| Industrias de Conasupo | 159 | 1990 |
| MICONSA | 153 | 1993 |
| Tereftalatos Mexicanos | 106 | 1988 |
| Grupo DINA | 82 | 1989 |
| Total de 15 Empresas/Grupos | 22,605 | |
| Gran Total | 23,731 | |

FUENTE: Informe anual del Banco de México 1994

La decisión más importante que tomó el gobierno en materia de desincorporación fue sin duda la relativa a los bancos. El 2 de mayo de 1990, el presidente Carlos Salinas de Gortari envió a la Cámara de Diputados una iniciativa de reformas que al aprobarse el siguiente 8 de junio retiró la estatificación de la banca decretada en 1982. Con el propósito de realizar la venta de las instituciones de crédito, el gobierno creó el Comité de Desincorporación Bancaria. La reprivatización bancaria concluyó en 1992. mediante la

subasta de las 18 instituciones de banca múltiple que poseía el Estado. Como resultado del proceso de privatización de la banca "...el número de accionistas aumentó considerablemente: en 1982 los accionistas eran cerca de 8000, en tanto que para 1992 el número de accionistas aumentó hasta 130000." (Méndez,1997, p.300) El gobierno puso especial énfasis en que los nuevos accionistas de la banca fueran mexicanos.

La iniciativa de desincorporar las empresas públicas fue recibida por la élite empresarial con gran aceptación y fue una oportunidad para que se manifestaran a favor de la política económica salinista: "desde el ángulo interno, nunca a los grandes capitalistas nacionales y extranjeros se les había dado tanto y tan a "manos llenas"." (Carmona:1993, p.174) Puede decirse que alrededor de 24 grupos financieros fueron los más altamente beneficiados con esta política de privatización, lo que sólo propició una mayor concentración en manos de grupos oligopólicos, a quienes se les enajenaron los bancos, teléfonos. las minas de cobre, las aerolíneas, la petroquímica, el hierro y el acero, entre otros. En el siguiente cuadro se muestran algunos nombres de grupos financieros, familias y personas que compraron dichas empresas:

**BENEFICIARIOS DE LA DESINCORPORACIÓN
DE EMPRESAS PARAESTATALES**

| EMPRESA O GRUPO DE EMPRESAS | COMPRADORES |
|---|--|
| BANCOS | Grupo Financiero PROBURSA, representado por J. Madariaga; señores Villareal, Guajardo y Elizondo; Gómez Covarrubias; Grupo Abaco; Grupo Accival; Harp Helú y Roberto Hernández; Garza Laguera y Roberto Touche; Cabal Peniche y otros. |
| TELÉFONOS DE MÉXICO | Grupo Carso, Carlos Slim; South Western Bell, France Cable and Radio. |
| PAQUETE DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN (incluye canales 7 y 13 de TV, Operadora de Teatros, Estudios América y Canales de TV de | Familia Salinas Pliego |

| | |
|---------------------------|---|
| provincia). | |
| INGENIOS AZUCAREROS | Grupo de Inversiones ANERMEX, Jaime Porres, consorcio AGA de Guadalajara, Joaquín Redo y Socios; Operadora Azucarera del Pacífico; Consorcio Escorpión; Ingenios Santos, S.A. |
| AFIANZADORA MEXICANA | Sres. Fernández Madero y Sánchez N. Mollo. |
| MINERA DE CANANEA | Jorge Larrea (Mexicana de Cananea) |
| FERTIMEX | Industrias Peñoles. |
| ALTOS HORNOS DE MÉXICO | Consorcio de Accionistas en Ingeniería; Hierro y Acero del Norte, familia Montemayor; SIDERÚRGICA NACIONAL, Grupo Industrial San Lorenzo. |
| CÍA. MEXICANA DE AVIACIÓN | Grupo Havre; AERONAVES DE MÉXICO, Grupo Icaro. |
| INDUSTRIAS CONASUPO | Hidrogenadora Nacional; jabones y detergentes S.A.; Industrias integradas del Norte, Modercarm. S.S.; y otras. |
| TURBO ACERO | Aceros Generales S.A., Jaime Woldenberg. |

FUENTE: Informe anual del Banco de México 1994

Lo contrastante de todo este proceso de privilegiar a la élite empresarial con la venta de empresas paraestatales fue que la acción de "adelgazamiento del Estado" provocó desempleo[•]. En efecto, las políticas de adelgazamiento del Estado, generaron recortes de personal en las oficinas de gobierno. A su vez, con la privatización, muchas empresas paraestatales redujeron personal en las oficinas de gobierno. A su vez, con la privatización, muchas empresas paraestatales redujeron personal y no crearon plazas nuevas. El adelgazamiento de los empleados del Estado tuvo como inminente respuesta la expresión

[•] La elite empresarial que compró las empresas paraestatales no fue capaz de crear nuevos empleos, sino por el contrario hubo severos recortes que se tradujeron en pésimos servicios, como en los bancos que ya privatizados se dedicaron a cobrar altas tasas de interés, a embargar bienes de personas y empresas, y a pagar bajos intereses a los ahorradores y bajos salarios a sus empleados. Es decir el resultado de la privatización fue ese: desempleo, bajos salarios, y abusos de los monopolistas.

sin precedentes de la economía informal; contracción del poder de compra, que generó reducciones en el mercado interno. En síntesis el modelo salinista como lo definiría José Valenzuela es: “ "concentrador y excluyente" y tiende a acaparar el ingreso en manos de un cada vez más reducido sector privilegiado y en detrimento de la mayoría de la población trabajadora.” (Valenzuela:95, p.35)

Existen muchos cálculos de la economía informal que se generó en esta época. El gobierno reconoció un 4% de desempleo abierto y el subempleo o economía informal de cerca del 30% de la fuerza de trabajo; cifras verdaderamente conservadoras e imprecisas como las que presentó el INEGI sobre una encuesta de empleo y desempleo en México durante 1987-1990, en donde el criterio para determinar que una persona era un desempleado era el que... "no contaba con un empleo asalariado o por su cuenta. El tiempo de trabajo mínimo para considerar a una persona empleada es una hora a la semana". (INEGI:1991, p.16) Es claro que con este criterio todos los ambulantes resultaron ser trabajadores por su cuenta por ello el desempleo abierto era de un ridículo 4% de la población activa. Este criterio teóricamente es una artimaña estadística para encubrir el desempleo disfrazado.

4.3.3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE ORIGEN

| PAÍSES | 1985 participación % | 1993 participación % |
|----------------|----------------------|----------------------|
| Estados Unidos | 66.3% | 62.8% |
| Alemania | 8.5% | 5.3% |
| Japón | 6.8% | 4.0% |
| Suiza | 5.1% | 4.3% |

| | | |
|---|------|-------|
| Gran Bretaña | 3.1% | 6.1% |
| Francia | 2.0% | 3.8% |
| Suecia | 1.5% | 0.9% |
| Canadá | 1.4% | 1.5% |
| Otros (incluye España, Italia, Holanda) | 5.3% | 11.3% |

FUENTE: “Evolución de la Inversión Extranjera por país de Origen”, Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, Dirección General de Inversiones Extranjeras, Dirección de Estudios Económicos, 1994

La inversión extranjera directa es un elemento primordial para el crecimiento económico ya que complementa a la inversión nacional y fortalecen la planta productiva. En años recientes se ha intensificado la competencia entre países por atraer inversión extranjera directa. Por ello, durante el sexenio de Salinas de Gortari, México realizó diversas modificaciones legales y de desregulación administrativa* con el fin de atraer capitales productivos externos para aumentar la oferta y calidad de los empleos, propiciar mejores condiciones para la transferencia de tecnologías, así como incrementar las exportaciones, tanto directas como indirectas. Con estas medidas, México amplió los campos de actividad económica, redujo los requerimientos administrativos para operar en

* Con las modificaciones legales y la desregulación administrativa el inversionista extranjero puede llegar a tener el total de las acciones de la empresa que se constituya; no obstante, existe un número restringido de actividades (47) que se encuentran reservadas al Estado, a personas de nacionalidad mexicana o a sociedades con cláusula de exclusión de extranjeros o bien debido a la existencia de límites a la participación mayoritaria de capital extranjero. La Ley de Inversión Extranjera vigente permite al inversor extranjero participar en cualquier proporción de capital social en sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar en nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos y ampliar y relocalizar los ya existentes, salvando las reservas ya mencionadas. Para realizar una inversión de capital extranjero sólo se requiere la autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), cuando el valor total de los activos fijos de la nueva sociedad sea superior a 85 millones de nuevos pesos de 1994 o en el caso de que el inversor extranjero desee participar de forma mayoritaria (más del 49%) en el capital social de empresas cuyo giro recaiga sobre cualquiera de las once actividades bajo la supervisión directa de la CNIE: servicios portuarios, sociedades navieras, administración de terminales aéreas, servicios privados de educación, servicios legales, sociedades de información financiera, instituciones calificadoras de valores, agentes de seguros, telefonía celular, construcción de oleoductos y gasoductos y perforación de pozos de petróleo y de gas.

México, y dotó de mayor seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros. Esto, aunado a los tratados de libre comercio suscritos por nuestro país, que ofrecen mayores oportunidades y menores riesgos de invertir en México.

La magnitud de la reforma mexicana sorprendió al mundo: “el programa económico de México fue analizado por otros países con problemas similares y el esquema de desregulación administrativa de la inversión extranjera fue fuente de estudio.” (Rozental,1993, p59) Sin embargo, los flujos de inversión extranjera no fueron tan grandes como los requería el país. Por esta razón, el gobierno de Salinas de Gortari empezó a realizar visitas de Estado con la finalidad de promover las inversiones en México. Las giras presidenciales estuvieron encaminadas a la promoción de negocios con Europa Central y Oriental , Asia Pacífico, así como con América Latina, Estados Unidos y Canadá.

Cuando el Gobierno mexicano buscó promocionar la inversión extranjera de los países europeos hacia México, los Estados de Europa Central se encontraban más interesados en las oportunidades de inversión que les ofrecían los países de Europa Oriental antes que en realizar negocios con México. “Europa estaba ensimismada con las perspectivas de su integración y los cambios que traerían las revoluciones en Europa Central y Oriental.” (Noyola,1991, p.53) Los Estados de Europa Central tenían la percepción de que Europa Oriental era una región promisoría para la inversión extranjera por sus altos niveles de educación y capacitación así como por sus avances tecnológicos que eran relativamente más avanzados que los de otras regiones del mundo. La entonces Comunidad Europea suponía que los países ex socialistas estaban en franca ventaja frente a América Latina en la competencia por atraer capitales internacionales.

Por su parte, Japón y los países industrializados de Asia Pacífico estaban inmersos en una dinámica de integración económica: “Con base en los modelos de desarrollo planteados a partir del sector externo de sus economías, acumulaban superávit en sus balanzas comerciales y se convertían en fuentes de despliegue tecnológico.”

(Rosenzweig,1995, p.166). México recibía una respuesta tenue por parte de los inversionistas asiáticos. Los inversionistas asiáticos consideraban que el mercado mexicano no era lo suficientemente atractivo por sus historia de proteccionismo y las recurrentes crisis económicas del país. “Para los japoneses invertir en México representaba un peligro latente por la vulnerabilidad de la económica.” (Noyola,1991, p.71)

En este contexto internacional, el gobierno mexicano comprendió que para competir exitosamente por flujos de inversión extranjera se debía insertar el tendencias mundiales de conformación de bloques regionales. Las opciones que México tenía para ensayar una integración regional eran: América Latina y Estados Unidos, por lo cual “se iniciaron consultas para conformar acuerdos de libre comercio en América del Norte y con algunos Estados del sur: Colombia, Venezuela y Chile.” (Rozenal,1993, p.61) Sin embargo, para México resultaba más atractivo buscar la conformación de un bloque económico con Estados Unidos, por lo cual, en 1991 se realizaron las primeras consultas entre los gobiernos de México y Estados Unidos con la finalidad de realizar la negociación de un tratado de libre comercio:

El Tratado de Libre Comercio representa al mismo tiempo un ajuste respecto a la posición asumida por México frente a las propuestas al inicio de los ochenta y una adecuación del proyecto económico emprendido por el gobierno de Salinas de Gortari frente a las condiciones imperantes en el sistema internacional. El TLC simultáneamente representaba una parte de la nueva estrategia de desarrollo de México y constituye un símbolo de la forma en que el país se adapta a los grandes cambios internacionales. (Tamayo,1997, p.316)

Lejos de representar un signo de incongruencia política o una ruptura con la continuidad en la búsqueda de México hacia estándares de desarrollo superiores, el TLCAN constituyó un elemento tangible del tránsito de México hacia la modernización de su economía.

4.4 T.L.C.A.N.: UN EMPATE POLÍTICO

Cuando se habla que el TLCAN es el resultado de un empate político, esto se refiere básicamente a poner en la balanza las ventajas y desventajas que la creación de una zona de libre mercado en América del Norte representa para las partes. Entre los beneficios comunes que reporta el TLCAN para las partes se puede encontrar la obtención de un bien común al institucionalizar los intercambios económicos en la región, a la par que se crea una economía más eficiente que facilite la inversión extranjera directa, de igual forma les permite a los gobiernos proteger a los sectores económicos claves o de mayor vulnerabilidad mediante la implementación de reservas. En términos de la teoría de juegos, utilizada en relaciones internacionales, se puede decir que el TLCAN no es un juego de suma cero para los actores, sino más bien es un juego donde cada parte busca distribuir y dar valor, es decir se busca generar alternativas que satisfagan los intereses de las partes.

“El impacto de las actividades de compañías multinacionales tiene costos de transacción para los gobiernos, ya que estos en la mayoría de los casos no tienen la información suficiente para hacer frente a los cambios.” (Porter,1998, p.74) Los impactos de las compañías extranjeras son muy variados y entre ellos se puede incluir el causa dislocaciones económicas, dañar la incipiente innovación tecnológica, acabar con la competencia nacional, etc. Los productores nacionales, para hacer frente a los impactos de las empresas multinacionales, se agrupan en cluster, los cuales pueden ejercer presión sobre el gobierno para que este los favorezca y establezca normas de carácter restrictivo y exclusivo hacia las empresas extranjeras. “La necesidad de hacer frente a los impactos causados por las compañías extranjeras, hacer que los Estados establezcan mecanismos que protejan los intereses de sus nacionales y esto lo logran mediante la implementación de leyes que restrinjan las actividades de compañías extranjeras dentro de su territorio.” (Cruz,1997, p.13) Sin embargo está facultad discrecional de cualquier Estado se ve modificada cuando es signatario de algún tratado de libre comercio. En el caso del TLCAN, el texto del tratado establece un código de conducta mediante el cual se rigen las

partes en lo referente al trato que deben dar a las compañías extranjeras, a la vez que se establece que estas últimas pueden exigir se les respete sus derechos y no se les obstaculice en el desempeño de sus actividades

La pregunta obligatoria sería por qué un Estado acepta la disminución de sus facultades discrecionales frente a las actividades de compañías extranjeras por ser miembro de un Tratado. La respuesta obligatoria a esta pregunta debe aludir a que los actores internacionales (Estados, Instituciones u Organismos, Multinacionales, etc) son racionales y tienen una tendencia a maximizar su beneficio. Desde mi punto de vista, me parece lógico pensar que hay cierta compensación entre la pérdida de facultades discrecionales y las excepciones de los tratados, es decir por una parte pareciera que ceden, pero por la otra reafirman su posición frente algunos temas al realizar las excepciones pertinentes. “El fortalecimiento de la cooperación política entre las partes y el conocimiento mutuo, puede llevar a que disminuyan el número de excepciones establecidas por cada país y se de una flexibilidad en cuanto a la aplicación del Tratado.” (Adame,1999, p.156)

El TLCAN establece ciertos principios generales dentro de su texto como son: trato nacional, desgravación arancelaria, cláusula de la nación más favorecida, el principio de información, el nivel de trato, el principio de trato mínimo, la libertad para la transferencia de fondos, la promoción de condiciones de competencia, incremento de las oportunidades de inversión, salvaguarda de los derechos de propiedad intelectual, etc. De igual forma los países firmantes del Tratado, realizaron algunas reservas, ya que esto les garantiza la protección de sus productores nacionales y de sectores estratégicos de la económica. El mejor argumento para entender el porque de las reservas lo explica “The theory of shelter”. Dicha teoría explica que los Estados acostumbran gravar con costos artificiales a los competidores extranjeros, con la finalidad de proteger y beneficiar a los productores nacionales. Estos costos artificiales que se imponen pueden ser de tipo de tributaciones fiscales, legislaciones restrictivas en cuanto a cuestiones laborales, ambientales, de inversión extranjera, de comercio, etc... Inicialmente los gobiernos buscan

proteger a sus productores nacionales porque estos son poco competitivos e ineficientes, con el tiempo y la competencia extranjera se presupone la evolución de los productores haciéndose competitivos dentro del nuevo contexto. Hablando en términos jurídicos algunas de las excepciones que México, EE.UU. y Canadá realizaron, se debieron a la necesidad de respetar los lineamientos establecidos en las constituciones de cada Estado.

“En el caso mexicano la regulación de la Inversión Extranjera Directa busca la protección de la industria nacional mediante la implementación de costos artificiales como son: Actividades reservadas exclusivamente al Estado mexicano (petróleo, petroquímica básica, electricidad, etc), límites en el porcentaje de las inversiones en sectores claves, etc” (Adame,1999, p. 187) Estas restricciones buscan por una parte proteger y por otra parte fomentar la competitividad, es decir; en medida que las Inversión Extranjera Directa tenga control solamente cierto porcentaje de industria mexicana, está por las presiones extranjeras tenderá a ser más eficiente y competitiva a nivel internacional. Las reservas al TLCAN desde el caso mexicano también pueden ser consideradas como un mecanismo que permita la transición económica hacia la apertura. El TLCAN genera una interdependencia compleja entre los tres países miembros. Las relaciones de dependencia son de forma asimétrica debido a que Canadá y EE.UU. tienen una economía abierta y México, es considerado, tal y como lo define Rodolfo Cruz Miramontes, una economía transitoria del proteccionismo hacia el libre mercado. (Cruz,1997, pp 23-54)

Un acuerdo de libre comercio significa que los países participantes en el mismo, asuman el compromiso de desgravar los aranceles para el comercio de sus productos, así como establecer las condiciones para un incremento del comercio de sus servicios e inversiones. “El TLCAN sistematiza los derechos y las obligaciones de las partes en un documento que ellas mismas han decidido cumplir. En materia comercial y de inversión el TLCAN facilita la cooperación intergubernamental” (Silva,1997, p.293) El Capítulo XI, es un claro ejemplo de lo anterior, ya que es un intento por realizar un acercamiento entre las partes además de que establece las formas en las cuales se deben relacionar los particulares y los Estados. No hay que pasar por alto que el Capítulo XIX del TLCAN

diferente a la solución de controversias entre las partes, es un claro intento de gobernación es decir, un proyecto liberal, el cual trata de ser controlado por arreglos intergubernamentales. Este signo de gobernación dentro del Tratado muestra la posibilidad de un ensanchamiento y profundización de la integración que se está dando en América del Norte.

4.4 LOS ALCANCES Y EFECTOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Los alcances y los efectos de la política económica estuvieron guiados por directrices internacionales, provocando que el país fuera cada vez más dependiente de factores externos para el crecimiento y desarrollo económico. La economía mundial estaba experimentando un acelerado proceso de transformación e integración trajo como consecuencia una mayor interdependencia. Poco a poco, se agilizó la competencia en los mercados internacionales y se volvieron imprescindibles las economías a escala, ya que permitían elevados estándares de productividad y eficiencia. La política económica empleada por Carlos Salinas de Gortari se basó en abandonar la estrategia de desarrollo económico basado en la planificación, la intervención y el proteccionismo estatal para dar entrada a las perspectivas de internalización de la vida económica del país.

La economía mexicana mostró contradicciones propias de un capitalismo dependiente y subdesarrollado que sufrió los efectos de un modelo de desarrollo externo, desvinculado de la realidad interna, que no consideraba la urgencia de una real integración de la planta productiva tanto del sector agropecuario como de las ramas industriales. “La inserción de la economía mexicana en los vaivenes de la economía internacional pusieron en tela de juicio la existencia de un proyecto nacional, ya que la economía se debía subordinar al capital transnacional.” (Tamayo,1997, p.149) De esta forma la política económica de México rompió con los esquemas tradicionales sobre los cuales había basado la ideología económica durante varios sexenios. La privatización de las empresas públicas provocaron que el papel del Estado dentro de la vida económica se redujera. En

el fondo la privatización inclinó la balanza político económica a favor de los empresarios. Así mismo, la política proteccionista sufrió un gran cambio, ya que replanteó la posibilidad de una mayor apertura comercial y la promoción activa de la inversión extranjera.

La política de desarrollo económico de México, tanto desde el punto de vista interno, como en su relación con el exterior, fue aplaudida por las grandes potencias económicas ya que se apegaba a los intereses económicos de mayor influencia en el mundo. En efecto, para el F.M.I., el Banco Mundial, y para las altas esferas de los empresarios monopolistas de México, asociados al capital extranjero, este modelo les dio como nunca ganancias, al grado de colocar a 24 grandes empresarios mexicanos beneficiados con la privatización de los bancos y de algunas paraestatales, dentro de los primeros lugares de potentados a nivel mundial; obviamente éstos exigirían continuidad del modelo e incluso llevarlo hasta sus últimas consecuencias. “el sector beneficiado, se encargó por conducto de los medios masivos de difusión de presentar triunfalísticamente los éxitos macroeconómicos, tales como las bajas tasas de inflación, el saneamiento de las finanzas públicas, así como un tipo de cambio estable aunado a la afluencia de inversión extranjera que nivelaba el déficit de la balanza de pagos.” (Garrido,1993, p.114) Todo esto se tradujo en lo que llamaron "confianza" entre los inversionistas nacionales y extranjeros que no cesaban de alabar al sistema y ponerlo como ejemplo mundial. No obstante hubo la otra cara del modelo que se reflejó en la agudización de severos problemas económicos y sociales de los cuales la inmensa mayoría de los mexicanos aparecieron como víctimas.

4.5 EL FIN DEL SEXENIO DE SALINAS DE GORTARI Y LAS ELECCIONES DE 1994

En el momento que se designa al candidato del PRI para las elecciones federales de 1994 al interior del partido existen diferentes grupos. A partir del “destape” de Luis

Donaldo Colosio en noviembre de 1993 se abrió una coyuntura especialmente dura para Manuel Camacho quien al no verse favorecido por la decisión presidencial creó una situación de crispación en las filas del PRI. La actitud de Camacho no cambió hasta enero de 1994 mes en el que es nombrado Comisionado para la Paz en Chiapas, lo cual potencia su imagen pública y por contraste opaca la campaña de Colosio, que por diversas razones no había despertado el interés que su grupo más cercano esperaba. Esto recrudece la pugna entre los colosistas y los camachistas que durante esos meses no perdieron la esperanza de que su jefe de fila accediera de una manera u otra a la carrera presidencial. La élite prisita se vio envuelta en una lucha entre diferentes grupos, antes y después de las elecciones de 1994, cuya primera manifestación fue el asesinato del candidato del PRI, Luis Donaldo Colosio el 03 de marzo de 1994. El crimen de Lomas Taurinas sigue sin resolverse y la impresión que tiene una parte importante de la sociedad es que el homicidio queda en la penumbra.

El primero de enero de 1994 surgió en Chiapas un grupo armado denominado Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN). Este grupo armado provocó enfrentamientos durante once días, después de los cuales hubo un cese al fuego unilateral por parte del gobierno que promovió una Ley de amnistía. De acuerdo con la propia Ley, se creó la comisión de concordia y pacificación (COCOPA). La COCOPA formuló un proyecto de reformas constitucionales que nunca fue aprobado por el gobierno. La propuesta de la COCOPA, se refería a reconocer los derechos económicos, políticos y culturales de los pueblos indígenas para así poder atender las causas de la pobreza y marginación que afectan a muchas comunidades chiapanecas.

Tras el asesinato del candidato del PRI y la persistencia del conflicto chiapaneco, el clima político era de intensa zozobra. En este contexto Ernesto Zedillo empezó a ganar terreno en la opinión pública merced a una campaña publicitaria que lo presentaba como el candidato que garantizaba la estabilidad económica y la paz. Un ejemplo de ello es la secuencia de encuestas publicadas por el periódico *Reforma*. La primera semana de julio de

1994. Ernesto Zedillo era señalado como favorito por el 41,1% mientras que el candidato panista recibía el 28,9% de las preferencias. En la última semana de julio, el candidato del PRI había ganado 5 puntos y el del PAN había perdido 10. El resultado final de las elecciones demostró que finalmente el 5% flotante entre el 1 y el 21 de agosto emigró finalmente al PRI que consiguió superar el 50% el día de las elecciones. (Véase *Reforma*, 11 de agosto de 1994)

La ruptura en la élite priísta se hizo evidente una vez que Ernesto Zedillo asumió la presidencia. El enfrentamiento entre el expresidente Ernesto Zedillo y el expresidente Carlos Salinas dejaron al descubierto fracturas importantes entre la élite priísta. La primera de ellas es la ruptura de códigos, presuntamente inviolables, que regulaban las relaciones con la institución presidencial mexicana: “Salinas y Zedillo dejaron de comunicarse en el lenguaje de sobreentendidos que regía las relaciones políticas entre los presidentes saliente y entrante.” (Garrido,1993, p.56) La Administración de Zedillo rompió la histórica inmunidad tácita de que gozaban los expresidentes mexicanos y su círculo más directo, al ordenar el encarcelamiento de Raúl Salinas de Gortari como presunto responsable intelectual del asesinato de José Francisco Ruiz Massieu. Salinas, a su vez, quebrantó el *pacto de lealtad* que los expresidentes guardaban a su sucesor.

En este agitado contexto, las nuevas tendencias en el sistema de partidos planteaban a un PRI que pasa del auge relativo a una situación bastante complicada. El PRI perdió tres procesos electorales: Jalisco, Baja California, Guanajuato. El PAN aumentó su presencia de manera espectacular en la estructura territorial y se convirtió en una fuerza política que controlaba seis gobernaturas, 122 diputados federales y 33 senadores. El PRD, logró ver reeditada su actividad política durante las elecciones de 1997, año en que ganó el Gobierno de la capital y se convierte en la primera minoría en el Congreso de los diputados.

