

VI. El fraude del globalismo

A partir de que se anunció el propósito de perpetrar un tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos, se desató una epidemia de palabras claves que eran desayuno, comida y cena de todos los hombres prominentes. Se excedieron en el uso de términos como *modernidad, apertura, globalización, excelencia, cambio, liderazgo, rentabilidad, superación y competitividad*. Difícilmente se encontrará en la actualidad un discurso editorial, con motivo de la fiebre porcina o la inauguración de una carretera, que no tenga tales conceptos. Quien no los utiliza está fuera de tiempo y de lugar.

La más utilizada en estos días es la idea de la globalización; unos la usan de buena fe, otros por rampante cretinismo; éstos como un medio de perpetrar el gran fraude y aquéllos simplemente porque está de moda. No cabe duda, la mentira está latente en las generalidades (*fraus latet in generalibus*).

Se nos decía que con el tratado bilateral México-Estados Unidos se lograba "la inserción de México en la economía mundial"; que se trataba de un necesario proceso de "globalización de la economía mexicana" sin la cual "México se quedaría fuera del momento histórico", "el país no tendría vitalidad" o bien "no habría empleos ni prosperidad y todo lo hecho durante siete años sería inútil".

Un grupo de expertos editó un prolijo estudio: *México, eslabón multidireccional en un mundo multipolar*, donde creían posible un tratado con los norteamericanos y otros más con Latinoamérica o Japón:

A nivel regional nuestro país, con una política comercial acertada, podrá aumentar los negocios con Latinoamérica. La clave no está en la firma del tratado sino en el cúmulo de oportunidades que abrirá el tratado. Todo depende de que asumamos las reglas del juego y las apliquemos no sólo hacia el norte, sino también hacia el sur.¹

Para colmo, la Bolsa de Valores editó en marzo de 1992 un libro con las opiniones de 20 economistas, políticos y directores con el título *México, ensayos para el globalismo*, donde se habla de todas las ventajas de algo que no existe en el TLC.

Ellos y otros muchos partían de un buen deseo pero de una mala información. Al conceder preferencias especiales entre dos países, los demás quedarán prácticamente fuera. De lo contrario, ¿qué objeto tiene un tratado bilateral o trilateral?

En aquellos días esperanzados fui uno de los pocos que habló de que el TLC era una regionalización, no una globalización; que el tratado nos saca del comercio mundial, no nos incorpora; que no estábamos acercándonos al mundo sino alejándonos de él; no allanando los caminos para un sano comercio mundial sino formando parte de un bloque semicerrado con dominio norteamericano. Es una integración, una incorporación, una anexión económica. Las palabras de quienes lo denunciábamos se estrellaron contra el engaño de los

¹Julio A. Brito, "Absurdos paternalismos", *Excelsior*, 7-XII-1991.

globalizadores demostrándose, una vez más, que "cuando todos están equivocados, es mala política tener razón", como dijo Keneth Galbraith.

Los norteamericanos sabían que no era una apertura sino una nueva cerrazón. Era una pieza en el ajedrez para dominar o enfrentarse al GATT: "La esencia de los pactos bilaterales es el favoritismo —dijo T. Michel, director de Estudios del Consejo de Relaciones Exteriores de Nueva York—; algunos países serán dejados fuera, lo que va a crear problemas de política exterior".²

Hablando del fracaso de las pláticas del GATT en diciembre de 1991 (por la intransigencia de Carla Hills: "vale más no tener un acuerdo que firmar un mal acuerdo"), un analista señaló que eso aceleraría la formación de bloques regionales en Europa, Norteamérica y posiblemente Asia: "Estos bloques podrían servir como base para una economía mundial más abierta pero ese regionalismo también podría conducir a una autoabsorción".

Por su parte, un funcionario norteamericano de Comercio dijo:

Si fracasa la Ronda de Uruguay la administración se sentirá obligada a acelerar sus trabajos en tratados bilaterales y regionales; más aún, tendremos más cuidado con nuestros intereses regionales, no importa lo que pase con la Ronda de Uruguay... Hablando en términos prácticos, esto puede significar una aceleración de las negociaciones del tratado de libre comercio y un nuevo impulso a la Iniciativa de todas las Américas para liberalizar el comercio con países latinoamericanos. Esto puede dar un respiro a las cosas que están ocurriendo en Asia.

²Citado por Bruce Stokesen, *National Journal*, 12-II-1991.

Toda la estrategia de los norteamericanos era de regionalización. Todo el fraude e infantilismo de los mexicanos hablaba de globalización... ¡Por eso nos pasa lo que nos pasa!

Hablando del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, un amargado funcionario norteamericano dijo:

En 1985, los norteamericanos pugnaban por acuerdos multinacionales porque podían establecer las reglas del juego; ahora se dan cuenta de que los Estados Unidos no tienen ya ese poder sobre el GATT y por tanto quieren acuerdos bilaterales. Esa política para un mayor regionalismo está siendo apoyada por los empresarios. Las corporaciones multinacionales representadas en el Congreso habían apoyado, largo tiempo, un sistema multilateral para resolver los problemas comerciales pero se han convertido lentamente en defensoras del regionalismo y del bilateralismo.

A confesión de parte, ¿por qué no abren los ojos los engañados?

Ese desprecio a las negociaciones mundiales lo han manifestado muchos empresarios cuando dicen que el GATT es sólo un *General Agreement to Talk and Talk* (para hablar y hablar); desprecio que conduce a una guerra comercial de regiones, no al engañoso globalismo que los funcionarios públicos mexicanos —desde la cabeza de león hasta la cola de ratón— nos repetían y repiten por una inercia bovina.

El regionalismo del tratado lo ignoraban los mexicanos pero lo sabían bien los japoneses. Un indicio claro se dio en una conferencia sobre comercio organizada en San Diego de Alcalá, California: "Sentimos que América (USA) nos está traicionando para atar su destino al de México y Canadá", dijo Casio Nukasawa a

nombre del *Keindaren*, asociación de la industria japonesa. "Los japoneses sienten una profunda tristeza. Después de 140 años, Estados Unidos parece haber abandonado la meta del libre comercio internacional", agregó.

El director japonés de Comercio con Norteamérica, Yasuro Kanabe, dijo que "las negociaciones en el tratado de libre comercio están socavando el momento histórico de la Ronda de Uruguay para abolir barreras comerciales entre los países miembros del GATT".³

En cambio a los mexicanos se nos ocultó la verdad para evitar el choque histórico de firmar un tratado que nos anexa con el tradicional dominador de México. Sin embargo, por un arrebato emotivo lo admitió públicamente —ante la prensa norteamericana— el presidente de México. Al ser cuestionado respecto al hecho de que los problemas electorales norteamericanos podían retardar la firma del tratado, el presidente patrio admitió:

Uno debe observar las circunstancias a corto plazo, pero ésta es una negociación que se relaciona con el mediano y el largo plazo... Estamos hablando de hacer frente a la tremenda competencia de Europa, Japón y Asia. Si contempláramos solamente la situación específica a corto plazo perderíamos el principal argumento de las negociaciones que es tener la capacidad de afrontar y competir con los bloques regionales que se forman en todo el mundo.

Al preguntarle por la competencia de los automóviles mexicanos en el mercado norteamericano dijo:

Los automóviles fabricados en México por la General Motors ayudan a la compañía como una totalidad a ser

³El Financiero, 20-X-91.

más competitiva entre otras compañías... Pero uno debe contemplar la imagen completa: *sin un mercado regional de las dimensiones que proponemos* y las ventajas que ofrecerá a cada país, *Estados Unidos por sí solo*, pese a ser la mayor economía del mundo, *no será capaz de hacer frente a Europa, Asia y el Pacífico*. Este trabajador de General Motors no conservará su empleo a menos que nos unamos.⁴

A diferencia de su actitud durante el primer informe de gobierno (noviembre de 1990) donde enfatizó el globalismo, dos años después el granítico mandatario es el mejor defensor del regionalismo nor-continental americano, con desprecio a las naciones de América Latina.

Globo, región y país

En la urgencia de los compromisos nunca se nos ocurrió distinguir entre *globalismo*, *regionalismo* y *localismo*; reflexionar qué cosas —para bien o para mal— tienen alcance terráqueo, qué otras cosas, ideas o instituciones pueden ser regionales y cuáles deben tener vida local. Veamos cada una de ellas:

El globalismo. En el baratillo de los globalistas, —defraudadores y defraudados— se nos hace creer que todo pudiera y debiese ser global. Sin embargo, se han internacionalizado cosas que no debieran y viceversa. Entre unas y otras están las finanzas, los envíos de divisas a la velocidad de la luz de un extremo a otro; la droga, sus traficantes y sus adictos; el deterioro del am-

⁴*Businessweek*, 26-I-92.

biente; la abeja africana, el SIDA, la fiebre porcina, la Coca Cola, el comercio de armas, de petróleo, de oro y de trigo; los derechos humanos; la información sobre refugiados de cualquier rincón, el agujero en la capa de ozono, la contaminación de la Antártida, la invasión de Granada, la masacre de Pekín y el concurso Miss Universo. Ciertamente también se ha globalizado el comercio, sobre todo aquel de poco peso y mucho valor; se ha generalizado la desigualdad entre los opulentos que consumen alimentos dietéticos y los millones que están al borde del exterminio bajo dieta de hambre.

En este horizonte, pretender globalizar zapatos y camisas no sólo es antieconómico sino también antiecológico; de ahí que el GATT haya tenido mucha cautela en abatir tarifas para que sean las condiciones naturales las que operen en el comercio.

El regionalismo. Hay actividades y mercancías que son naturalmente regionales, pero no nos hagamos tonos. El hemisferio norte de nuestra América es tres veces más grande que el área de la Comunidad Europea; la distancia entre el Yukón y Yucatán es más del doble de la distancia entre Gibraltar y el río Danubio. Como región seríamos más grande que todos los continentes excepto Asia y África. Estamos hablando más que de una región de un continente. Aquí con tres países, con tres lenguas modernas, debe regionalizarse aquel comercio que no perjudique a ninguno; la defensa ecológica del área; el combate coordinado a la droga y a las plagas; el "turismo Volkswagen" —que gasta poco y viaja mucho—, el intercambio de los artículos alimenticios que hagan falta y no los que sobren; trigo, mijo y frijol, telas y confecciones, tractores y aeroplanos; todo aquello que pueda beneficiar al hombre común.

El localismo. El hombre es, primero que nada, de su valle o montaña; es costeño o llanero, de la tundra o de la amazonia; pertenece ante todo al rincón del globo donde tiene enterrado el ombligo, luego puede ser uruguayo o finlandés y por último será planetario. En la región están la cultura y la tradición, la entonación de voz y la forma de cocinar la carne. Pretender sacrificar la región por el globo sería la destrucción de todas las fisonomías, culturas y etnias. Lo que convierte a este planeta en una bella nave espacial es no sólo su variedad de climas, paisajes y arquitecturas, sino la diversidad de sus hombres.

El pretender globalizar todo, para lograr el perfecto *Homo Coca Colens*, es una agresión contra la historia que en milenios y milenios nos ha dado color de piel y estatura, forma de hablar y familia. De ahí que la Comunidad Europea ha sido muy celosa en no intervenir en la nacionalidad cultural de cada país. Es repugnante que, so pretexto de que los empresarios hagan más negocios, exista esa injerencia para imponernos leyes y costumbres.

He traído todo esto a cuento porque debíamos distinguir claramente lo que es *global*, lo que es *regional*, lo que debe ser *local* y dejar cada cosa en su sitio. Si en nuestro país están repitiéndonos la mentira de la globalización es porque los corredores de Bolsa, los especuladores, pueden globalizar sus ganancias con una llamada telefónica o con una terminal de computadora. Los demás tenemos un pensamiento condicionado y creemos que es moderno imitar lo que ellos practican.

Finalmente, los negociadores están logrando sacarnos del comercio y de las inversiones mundiales con las *reglas de origen*, donde están los requisitos para que un país goce de ventajas arancelarias en el otro. En ver-

dad, si no existieran esas normas podría ser que un país importara productos de un tercero, les pusiera un sellito y los vendiera como propios gozando de franquicias arancelarias.

Los métodos más utilizados para determinar el origen de un producto son:

El porcentaje de contenido regional. Si el producto es elaborado totalmente en la región, como los sombreros de charro, no hay problema, pero, si tiene materias primas importadas —como el lúpulo para la cerveza, los transistores para un radio portátil—, se fija un porcentaje mínimo que se aplica (¡ojo, mucho ojo!) sólo a los ingredientes que vienen de terceros países; no cuando vengan de Canadá o de los Estados Unidos.

Tomando en cuenta el valor total del producto, si el porcentaje de lo foráneo es superior al límite fijado, el calentador de agua o el automóvil no podrán gozar de franquicias. En cambio, si el producto se ensambla sólo con materiales de vecinos del norte, se le considera hecho en México y goza de descuentos arancelarios. Este porcentaje se discutió a puerta cerrada. Los nuestros decían que debía ser del 40 por ciento y allá que debía ser del 80 por ciento para estar seguros de que no habría ni sombra de entrometidos europeos o asiáticos en lo que fabriquemos.

Este método es claramente lesivo para México porque en el valor total de los productos la mano de obra barata que los patrones están ofreciendo hace que cualquier proporción de materiales extranjeros resulte muy elevada. Siendo lesivo para México, es seguro que la señora Hills insistió en ese método.

La transformación sustancial es otro medio para saber cuándo un producto es de la región o fuereño. Ocurre cuando una materia prima adquiere un nombre, una

característica y un uso diferente al original. El problema es que deja un vasto margen de discreción en quien ha de decidir, estando siempre sujeto a que la vara de la justicia aduanal se doble bajo el peso de la dádiva oculta.

El otro método es la *determinación de cada uno de los procesos* productivos para investigar el origen de las materias foráneas o del bloque trilateral y ver su grado de transformación. Un método muy claridioso que sólo tiene la desventaja de que los países compradores pueden auditar, vigilar o supervisar cada uno de los procesos, en cada uno de los productos, en cada una de las fábricas.

Con estas reglas de origen, no importaremos materias primas de otros países, a menos que sean absolutamente indispensables; ni piezas de ensamble de Japón o de Francia. Las traeremos de "Estados Unidos" y quizá tendrán, según el viejo libro de Vance Packard, (*Los fabricantes de desperdicio*), la obsolescencia, el envejecimiento instalado, para acabarse lo más pronto posible y generar una nueva compra de productos similares.

Pero aceptemos la idea de regionalización y veamos cómo gracias a esas reglas podremos formar parte de un mercado de 380 millones de habitantes gozando, en igualdad de circunstancias, de esas enormes posibilidades.

En la vida real hablar de regionalización es otra mentira piadosa. Seremos el pariente pobre, el arrimado, el convidado de piedra, el eterno comprador de productos avanzados y vendedor de lo que otros ensamblen aquí.

Al sumar el Producto Interno Bruto de los tres países se logra un mercado total de 5.9 billones de dólares (5.9 trillones en inglés). De ese total, el poder de compra y el monto de la producción de los mexicanos es

de 205 mil millones, es decir, sólo el 3.4 por ciento. La producción de los canadienses era en 1989 de 500 mil millones, o sea, el 8.5 por ciento del total y la de los estadounidenses de 5.2 billones (*trillions*), equivalentes al 88.1 por ciento del gran mercado nor-continental. Nuestra aportación a la gran sociedad comercial trilateral será 25 veces menor que la de los gringos.

Por eso, más que hablar de una asociación podemos hablar de una inmersión en el enorme mercado norteamericano. Como nación uncida al yugo del dólar, somos el primer eslabón de una cadena que —de tratado en tratado— pretende llegar a la Tierra del Fuego.

Así lo entendió el vicepresidente Dan Quayle en la campaña de reelección de Bush cuando afirmó que "el tratado (de comercio) es sinónimo de creación de empleos". Así lo entendió Paul Tzongas —el demócrata, candidato a presidente— cuando dijo tex-tual-men-te:

El futuro del país depende de la creación de un bloque comercial sólido con Canadá y México para enfrentar a la Comunidad Europea y al bloque asiático.⁵

¡Globalismo, globalismo, cuántas barbaridades se dicen en tu nombre!

Para la Confederación Patronal de la República Mexicana, la agregación de México a un mercado que cada día nos odia más por cuestiones de raza y empleo es una ventaja estratégica:

Tenemos que considerar que hoy se perfila la configuración de tres módulos: Europa, la cuenca del Pacífico y Norteamérica, fuera de los cuales el acceso a la liber-

⁵El Financiero, 5-III-92.

tad comercial, a nuevas inversiones y a los procesos de globalización de la producción será difícil y poco real.⁶

Los patrones de México definen a la América Latina como zona residual, irrelevante, ipoco real!

La unión de nuestras economías puede ser la suma de nuestras desgracias, no de nuestros beneficios:

Al asociarnos en forma deliberada al bloque norteamericano encontramos que nuestros vecinos cojean del mismo pie que nosotros, Estados Unidos tiene una balanza deficitaria... Si se trata de tres países deficitarios, ¿no se va a potenciar este desequilibrio en vez de solucionararlo? Y en ese caso, ¿quién lo va a absorber?⁷

La pregunta no ha sido planteada allá, más arriba.

No faltará quien trate de cautivarnos diciendo que gracias a este regionalismo, anexados a la economía más poderosa del mundo, nuestra propia economía se va a levantar a alturas increíbles; pero nos ocultan que las cláusulas de escape norteamericanas impedirán cualquier daño y harán fácil cualquier medida que quieran tomar para controlar nuestra economía.

Un ejemplo brutal de ese comportamiento engañoso de parte de los Estados Unidos es el conflicto con los autos Honda ensamblados en Canadá, cuya importación ha sido bloqueada en las aduanas yanquis.

"Lo que realmente se juega detrás de la disputa entre Honda y el Departamento de Aduanas... es el derecho de Canadá a recibir inversiones de otros países que pretenden asociarse y participar en el gran mercado que se abrirá con la firma del TLC", afirmó en Washing-

⁶Oscar Emilio Obregón Andrade, audiencias públicas en el Senado de la República, 26-IX-91.

⁷Ifigenia Martínez, audiencias públicas en el Senado.

ton Gordon Ritchie, ex jefe negociador del acuerdo de libre comercio del Canadá.

Mientras sigue la disputa entre Honda y el gobierno norteamericano... surge la intención clara de Washington de ir hasta la presión abierta para alejar de México y de Canadá las inversiones que considera enemigas, aun cuando representen un importante beneficio a la economía de sus vecinos.⁸

Al respecto, William Triplet, delegado del Comité de Relaciones Exteriores del Senado norteamericano, dijo que "si México y Canadá quieren asociarse a Estados Unidos deben respetar los términos y no convertirse en plataforma de los intereses japoneses".

En otros tiempos una afirmación de esta naturaleza hubiera causado una dura respuesta diplomática, pero ahora simplemente hay un leve asentimiento de cabeza. Estamos dispuestos a que así sea.

Según el señor Triplet, "los automóviles japoneses no son más que una caja de triquiñuelas de los orientales y sus empresas que quieren tomar a México y Canadá como una plataforma para lanzarse contra Estados Unidos". Entonces, de aquí en adelante también tendremos que consultar con el Departamento de Aduanas antes de hacer inversiones.

Si es cierto que los norteamericanos están defendiendo el comercio mundial, ¿por qué hablan de una plataforma en contra de ellos? Si el tratado está diciendo NO a la globalización, creo que México puede decir NO a la regionalización; si aquéllos están pretendiendo atarnos en el comercio y en las inversiones, nosotros podemos y debemos decir NO a esa anexión.

⁸Excelsior, 5-III-92.