

## ***No es solo Trump***

LUIS IGNACIO ROMÁN MORALES\*

Cuando se extiende el deterioro social la situación económica se torna crítica, la inseguridad y la violencia se atizan y se evidencian la violación de los derechos humanos, la corrupción, la ineptitud y la incapacidad gubernamentales. Siempre puede existir una salida para justificar tales condiciones: el problema nos viene de fuera y aquí vamos por el camino correcto.

Desde los años ochenta del siglo XX se impuso en el plano internacional la liberalización económica —modelo basado en la teoría económica surgida a finales del siglo XIX e inicios del XX y actualizada esencialmente en la segunda mitad de este último— mediante los planteamientos del monetarismo, de las denominadas expectativas racionales, la teoría del capital humano y algunas acepciones del neoinstitucionalismo, entre otras. El común denominador de estas perspectivas —que fueron predominando en las decisiones públicas— fue el denominado “individualismo metodológico”, surgido desde el siglo XVIII y desarrollado magistralmente por Adam Smith en *La riqueza de las naciones*. Bajo esta lógica, las relaciones económicas se desarrollan

\* Es economista por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y doctor en Economía por la Universidad de París. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel II, y profesor titular en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO). Correo electrónico: iroman@iteso.mx

esencialmente a partir de razonamientos y decisiones individuales, donde el mercado es el lugar de encuentro de los intereses de todos: empresarios, trabajadores, financieros, demandantes de crédito, productores y consumidores.

La relación social fundamental en esta lógica es la de la oferta y la demanda. Incluso el estado debe actuar como un agente económico particular que busca optimizar la relación costo-beneficio de sus acciones ante la colectividad. Se considera que el estado generalmente interfiere con el mercado y obstaculiza su eficiencia: el mercado tiende al equilibrio y el estado genera desequilibrios. Si el mercado tiene algunas fallas, la función del estado es corregirlas, sin entrometerse en lo que no le corresponde, como lo es el producir directamente, incidir en la distribución del ingreso y de la riqueza o, en general, limitar el papel del mercado. Mediante estos razonamientos la soberanía de las naciones es desplazada por la del consumidor; las decisiones públicas por las privadas; el interés público por el individual y la búsqueda de la cooperación por la de la competencia.

El final del siglo XX y lo que llevamos del XXI se centra en tres pilares: liberalización de los mercados, globalización y competitividad. La expresión más clara de estos fue el diseño de las políticas públicas enumeradas en el denominado Consenso de Washington, planteado por John Williamson en 1989.<sup>1</sup>

Desde la consolidación de las políticas de libre mercado han pasado tres décadas y media, tiempo en que el mundo se ha transformado radicalmente en los planos económico, social, tecnológico y cultural. Las capacidades productivas e informáticas se han multiplicado, pero las condiciones sociales y ambientales no han evolucionado en un sentido

1. Williamson, John. *Latin American adjustment: how much has happened?*, Institute for International Economics, Washington, 1990.

igualmente favorable. Estas décadas se han caracterizado por la presencia de crecientes riesgos ambientales y por una polarización social cada vez mayor. En su informe titulado *Una economía al servicio del 1%* Oxfam indica que entre 1988 y el 2011, 46% del incremento total de los ingresos del planeta fue a parar al 10% más rico de la población, y que tan solo el 1% con mayor poder económico incrementó sus ingresos en un monto mayor al del 60% de la más pobre.<sup>2</sup>

“Actualmente el 1% más rico de la población mundial posee más riqueza que el 99% restante de las personas del planeta”,<sup>3</sup> añade el documento, que indica que en Estados Unidos los salarios medios acumularon un crecimiento de 10.9% entre 1978 y 2014, mientras que los de los presidentes de las grandes empresas se incrementaron en 997.2%.<sup>4</sup>

Se suponía que la liberalización, la globalización y la competitividad generarían grandes cadenas virtuosas de crecimiento en la productividad, la eficiencia, la disponibilidad de satisfactores y el bienestar general. Sin embargo, la mayoría de las ganancias han ido a parar a bolsillos ligados a la especulación financiera y no a la producción. La concentración del poder económico no necesariamente se refleja tanto en los ingresos como lo hace en el patrimonio financiero o inmobiliario, como lo muestra Thomas Piketty en *El capital en el siglo XXI*.<sup>5</sup>

La evolución experimentada en el plano internacional tampoco permite definir la valoración de ganadores y perdedores solo en términos de agentes económicos (los empresarios ganadores vs. los trabajadores perdedores) o de países triunfantes vs. derrotados. Al interior del

2. Oxfam. *Una economía al servicio del 1%: acabar con los privilegios y la concentración de poder para frenar la desigualdad extrema*, Oxfam International, Oxford, 18 de enero de 2016 [DE disponible en: [https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file\\_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es\\_o.pdf](https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es_o.pdf)].

3. *Ibidem*, p.1.

4. *Ibidem*, p.18.

5. Piketty, Thomas. *El capital en el siglo XXI*, México, FCE, 2012.

empresariado los procesos de concentración económica implican un deterioro creciente o quiebra de empresas que quedan desplazadas y aun en los países más poderosos, especialmente en Estados Unidos, partes crecientes de sus empresas, regiones y pobladores pueden quedar social y económicamente relegados o excluidos. De igual modo, sectores elitistas de países periféricos, como México, pueden resultar ampliamente beneficiados e insertarse plenamente en la dinámica de los grandes grupos oligopólicos mediante el control de actividades específicas en los propios países periféricos y el establecimiento de alianzas estratégicas en los países más poderosos.

Si bien la concentración de la riqueza intra e internacional es un fenómeno histórico de largo aliento, la exacerbación actual de la competencia internacional y los inmensos flujos de información y de traslados instantáneos de riqueza de un lugar a otro propician crecientes procesos de inestabilidad y de polarización social al interior de los territorios, lo que se convierte en un caldo de cultivo ideal para las crisis de los estados-nación. ¿Cómo denominar “sociedades” a conjuntos de población que comparten un territorio en el que una fracción ínfima puede concentrar la mayor parte de las propiedades, de los recursos económicos y de las decisiones políticas, mientras que el resto, incluida la mayor parte de las antiguas “clases medias”, queda marginado del proceso de crecimiento, aunque las capacidades tecnológicas parecieran permitir una mayor posibilidad de satisfacer las necesidades humanas?

El año 2016 marcó dos acontecimientos de particular envergadura que sacudieron los 35 años de predominio de las políticas de liberalización, la conformación de los grandes bloques económicos y aun la estabilidad de grandes estados-nación históricamente imperiales.

El primero de estos sucesos fue la decisión del Reino Unido (que se mostró profundamente dividido) de salir de la Unión Europea. Los resultados del referéndum podrían parecer inicialmente absurdos. ¿Qué gana el Reino Unido abandonando uno de los tres grandes bloques eco-

nómicos del planeta, de un proceso que desde hace casi siete décadas (desde el acuerdo del acero y del carbón entre Francia y Alemania en 1950) suponía la posibilidad de cooperación europea para el desarrollo y para posicionarse favorablemente ante la competencia norteamericana y posteriormente también la asiática?

Intuitivamente parecería la decisión británica estuvo poco fundamentada y que las pérdidas por su desintegración económica con la Unión Europea serían superiores a sus posibles ventajas, aunque la cuestión no es solo qué gana el Reino Unido abandonando la Unión Europea, sino qué ocurrió socialmente para que la mayoría de la población optara por salir de ella. Si la situación social en el Reino Unido no ha evolucionado favorablemente, resulta lógico el comparar las promesas de mejora efectuadas en la lógica de la integración con los resultados obtenidos en las últimas tres décadas. Si bien se ha resaltado el reclamo de los jóvenes que consideran que la salida les ha cortado su futuro, las generaciones de mayores edades consideraron que justamente la lógica de la integración fue la que les cortó su futuro en términos sociales, especialmente en términos de condiciones de jubilación, estabilidad en el empleo y condiciones de seguridad.

Se generaron entonces diversas fracturas en el Reino Unido: los sectores perdedores (como los rurales) votaron en favor de la salida frente a los londinenses, situados en la principal sede del poder financiero europeo; los ingleses y los galeses votaron en favor de la salida, mientras que los escoceses e irlandeses (receptores de mayores fondos sociales europeos) votaban en contra; los jóvenes se veían con un futuro europeo mientras que los mayores de edad veían la pérdida de beneficios aparejada con la lógica competitiva europea. El Reino Unido se tornó en Reino Dividido.

El deterioro social puede ser superficialmente explicado por la culpabilización de lo externo: “El problema son los inmigrantes”... Qué mejor forma de exculpar a la lógica del libre mercado y de las ganancias monopólicas; la responsabilidad no estaría en la extraordinaria con-

centración del poder en pocas manos sino en los extraños que llegan de países pobres o en guerra a “invadir” el territorio de los imperios. El problema no se advierte en el libre mercado de capitales (particularmente de los financieros) sino en el éxodo de los países periféricos, buscando abrir el mercado de trabajo para lograr sobrevivir. Esta interpretación se volverá clave para fomentar, frente al libre mercado, los ultranacionalismos que se expanden por doquier.

Los antiguos imperios quedan entonces en una situación paradójica y contradictoria que atenta contra su estabilidad política. El imperio de consolidación del capitalismo, el Reino Unido, se encuentra confrontado consigo mismo; el gran imperio colonial de los últimos siglos del feudalismo, España, tuvo enormes dificultades y un año de negociaciones para poder formar gobierno; en Francia, Austria, Holanda, Alemania, Bélgica y Grecia los ultranacionalismos cuentan con un poder cada vez mayor. En algunos casos, como en Austria, estuvieron a punto de ganar las elecciones nacionales y el Frente Nacional francés cuenta con fuertes posibilidades para ganar la presidencia en 2017.

El deterioro social y sus consecuencias políticas también han cruzado como tsunami el océano Atlántico, exacerbándose la culpabilización a “los de afuera” del deterioro social en Estados Unidos. Nuevamente se exime a la inédita concentración de fortunas de la creciente problemática social. Los culpables son los mexicanos, los chinos y los islámicos. En particular, los mexicanos invadimos su territorio, les quitamos sus empleos a los estadounidenses, tanto en su territorio como por el traslado de las empresas —y de los empleos que generan— a México. Los mexicanos generamos la drogadicción, la violencia y la criminalidad en Estados Unidos; nosotros somos exhibidos como una gran amenaza para ellos.

Los argumentos podrán ser débiles y falsos, pero también son aparentemente lógicos. Coloquémonos en los zapatos de un obrero automotriz estadounidense que obtiene bajos ingresos, conforme a los estándares y costos de vida en ese país: 30,000 dólares anuales (en

enero de 2017 equivale a alrededor de 630,000 pesos mexicanos, es decir 52,500 pesos mensuales). Si se considera que la renta de un departamento barato en el área de Los Ángeles cuesta entre 400 y 500 dólares mensuales, simplemente esa renta equivale a un monto mayor al ingreso mensual que obtiene por su trabajo más de 90% de los mexicanos. ¿Cómo puede competir este obrero estadounidense frente a los salarios de sus pares trabajadores en México, que perciben por lo general entre dos y tres salarios mínimos, es decir, entre 77 y 115 dólares mensuales? ¿Cómo competir cuando al sur del río Bravo pueden ser igualmente productivos los trabajadores, pero es casi imposible que puedan formar un auténtico sindicato que defienda sus intereses, en un contexto en el que el gobierno de México les condona impuestos y pagos de seguridad social a las empresas que emigran a este país; cuando les regala terrenos y pueden evadir regulaciones; cuando hay menos vigilancia y castigo para las actividades contaminantes? ¿Cómo competir al interior de Estados Unidos cuando esos trabajadores extranjeros aceptan condiciones laborales indignas para los nativos? Y aun si soy un trabajador de origen mexicano o que ya obtuve la *greencard* ¿cómo proteger mi pobre empleo frente a aquellos que llegan, más jóvenes y escolarizados, y que pueden desplazarme o desplazar a mis familiares?

¡Los mexicanos nos roban nuestros empleos!... dice el candidato, y luego presidente, Donald Trump, y su argumento no es absurdo. Resulta fácil atribuir a lo señalado la precarización del trabajo en Estados Unidos, desdeñando tanto el impacto de la llegada de la cuarta revolución industrial con su secuela de fábricas sin trabajadores, como la reorientación de las utilidades de las grandes empresas con fines predominantemente especulativos, que inhiben la generación de empleo y favorecen niveles de concentración cada vez mayores de la riqueza y del patrimonio.

Trump también afirma que el ganador del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue México, a costillas de Estados Unidos. Es lógico pensarlo al ubicar el desplazamiento de empresas

hacia el lado sur de la frontera de la Unión Americana y el deterioro de su balanza comercial ante México.

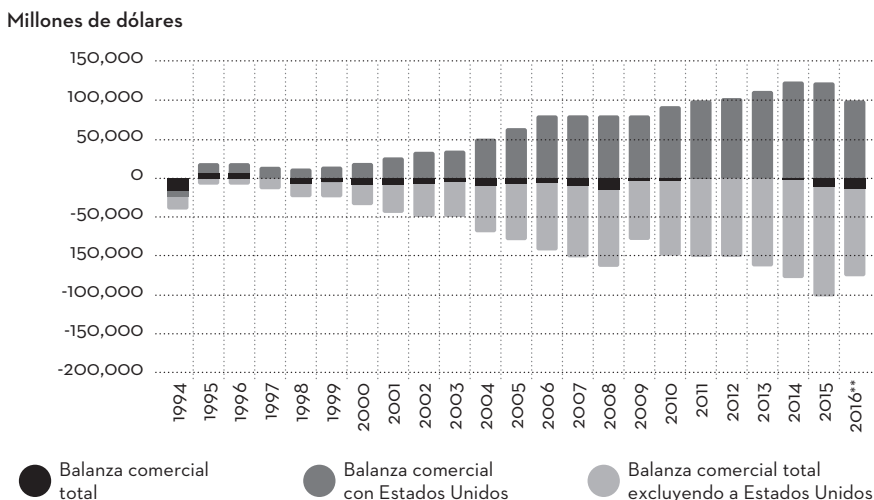
La balanza comercial registra el saldo entre las exportaciones e importaciones de mercancías. México las contabiliza como “Libre a Bordo” (*Free on Board* o FOB); es decir, sin incluir en ese rubro los costos de aseguramiento y flete de tales mercancías. El país es tradicionalmente deficitario en su comercio exterior debido a que gasta más dólares por las mercancías que compra que lo que obtiene por las que vende —balance que sería peor si se contabilizara el costo de seguros y fletes—. Desde 1994, año en que entró en vigencia el TLCAN, México solo registra un saldo positivo en su intercambio comercial con el mundo y se dio en el lapso de 1995 a 1997 —durante la crisis económica experimentada en nuestro país.

La tendencia general del saldo de la balanza comercial de México con el exterior es el de un creciente deterioro, especialmente durante la actual administración (2012–2018), que encabeza el presidente Enrique Peña Nieto: pasamos de un superávit de 18 millones de dólares en 2012 a un déficit de 1,195 en 2013; luego este se multiplicó por 2.6 veces en un solo año, a 3,066 millones en 2014; al año siguiente por 4.8 veces, a 14,609 millones en 2015, y en 2016 llegó a 13,363 millones de dólares en el periodo enero–octubre —cifra que es superior al déficit acumulado de enero a octubre de 2015. Todo esto mientras la producción permanece casi estancada en el rubro de producto por trabajador.

¿Qué tiene que ver esto con Trump? México es deficitario ante prácticamente todo el mundo, con excepción de Estados Unidos. Es decir, las ventas a ese país son las que en gran parte le permiten financiar al nuestro sus compras provenientes del resto del planeta. Desde 1995 México tiene un saldo positivo con su vecino del norte y a partir de entonces este ha crecido a un ritmo superior a 11% anual promedio. En 1998 México tuvo un saldo a favor en su comercio con Estados Unidos de 9,743 millones de dólares y en 2015 alcanzó los 136,698 millones, esto es 14 veces más. Sin el saldo de 2015 el déficit comercial total de



**FIGURA 2.1 SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL TOTAL DE MÉXICO, CON Y SIN ESTADOS UNIDOS, 1994-2016\***



\* No incluye costos de fletes y seguros.

\*\* Enero-octubre

Fuente: elaboración con base en datos del Banco de Información económica del Inegi [DE disponible en: [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)].

México no hubiera sido de 14,609 millones de dólares sino de 136,698 millones, monto completamente inmanejable para una economía como la mexicana.

Por otra parte, México también depende mayoritariamente de la inversión extranjera proveniente de Estados Unidos y así se ha mantenido históricamente. A fines de los años noventa del siglo XX representaba 54% del total de la inversión extranjera directa en México, y en 2015 equivalió a 52%, alcanzando 17,050 millones de dólares.

Además de los ingresos por exportaciones y de los obtenidos por la inversión extranjera directa, México depende de los dólares provenientes de Estados Unidos por la vía de las remesas de los trabajadores migrantes. Estas sumaron 26,200 millones de dólares del cuarto trimestre de 2015 al tercero de 2016.

Por último, en la balanza turística, México registra un ingreso neto de 8,934.6 millones de dólares, de los cuales gran parte proviene del turismo llegado de Estados Unidos.

En suma, México es extremadamente dependiente NO de la globalización y de la economía internacional sino de su extraordinaria dependencia de un solo país. Esta llegada masiva de dólares es lo que en Estados Unidos se vende como el éxito de México frente a ellos. Pero... ¿cómo puede venderse como éxito mexicano el que los salarios mínimos en Estados Unidos sean en promedio de 8.5 dólares la hora y en México 17.7 veces menores (de 48 centavos de dólar por hora)? ¿Cómo hablar del éxito del TLCAN cuando el crecimiento económico de México apenas supera 2% promedio anual desde el inicio del tratado comercial? ¿Cómo presumir sus beneficios con 55 millones de pobres, con una de las 20 economías con peor distribución del ingreso en el planeta?

El éxito no ha sido de México sino de unos cuantos corporativos y personajes que han logrado amasar inmensas fortunas sin que ello implique mejoras sociales. Lo mismo puede señalarse de Estados Unidos. Los grandes corporativos, las ganancias bursátiles y las contadas súper fortunas personales muestran un éxito circunscrito a una proporción ínfima de su población. El gran ganador no ha sido México, Estados Unidos ni Canadá, de la misma forma que en Europa no lo ha sido Alemania, Francia o Inglaterra sino los intereses privados a costa del interés público. Lo paradójico del asunto es que ahora son representantes de esos mismos intereses privados y de la exacerbación de los nacionalismos, especialmente frente a la población de países pobres, los que supuestamente defienden los intereses de los grupos sociales que han deteriorado sus condiciones de vida frente a la expansión de las lógicas del mercado, la globalización y la competitividad a toda costa.

La expectativa se torna crecientemente desfavorable para México ante las eventuales decisiones estadounidenses: la construcción del

muro fronterizo, el gravamen al envío de remesas a México, el probable impuesto de 35% a las exportaciones manufactureras mexicanas hacia Estados Unidos, la sustitución de acuerdos comerciales multilaterales por bilaterales (evidenciando mayormente la desproporción de poder entre las partes negociadoras) y el descrédito general hacia México. Todos estos factores podrán impactar en la reducción del flujo de divisas hacia México y, por consiguiente, en sus posibilidades de financiar sus importaciones, de sufragar el pago de su deuda externa y del sostenimiento de su aparato productivo.

¿La culpa es de Trump? No solamente. México ha orientado desde hace décadas todo su estrategia económica a asimilarse en términos profundamente subordinados a Estados Unidos, desdeñando su mercado interno, la capacidad adquisitiva de su propia población, la posibilidad de resolver problemas comunes con países similares (especialmente latinoamericanos), la capacidad científico-tecnológica propia y el reconocimiento de su propia trayectoria histórica. Los resultados en la época de integración subordinada no han sido buenos, pero los esperables, ante una eventual ruptura del modelo por parte de Estados Unidos, pueden ser aún más graves, dada la desintegración de la estructura productiva interna a lo largo de 35 años.

¿Hay posibilidades de que el futuro sea mejor de lo que se vislumbra? México cuenta con más de 3,000 años de historia; la cultura, las fábricas, el campo, las escuelas, las carreteras, los hospitales y las capacidades de la población siguen existiendo. Las posibilidades de desarrollo no se cierran ante los avatares de una elección externa ni de las solas situaciones coyunturales. Sin embargo, para lograr una expectativa distinta se requieren cambios significativos en la orientación de las políticas públicas, del papel de los diversos actores sociales y en las formas de organización colectiva. Las posibilidades de mejora pasan por reconocer el fracaso social, nacional e internacional, de las políticas y estrategias impulsoras del libre mercado, del subsidio millonario a los ganadores de siempre y de la precarización creciente al resto de

las sociedades. Se requiere el impulso de estrategias tendientes a una reducción pronta y significativa en la concentración del ingreso y de la riqueza, en favor de la sustentabilidad social y ambiental, de los micro y pequeños productores frente a las gigantescas corporaciones internacionales, en el reconocimiento efectivo de los derechos económicos, sociales, culturales, ambientales, civiles y políticos. Si todo ello aparece solo como una quimera no aplicable en políticas concretas, entonces difícilmente podrán esperarse mejoras. Si efectivamente no estamos en una época de cambios sino en un cambio de época, en el que efectivamente pueden construirse prioridades y estrategias distintas, entonces sí podrían esperarse transformaciones positivas, tanto en lo nacional como en lo internacional.