

---

## La tríada excluyente\*

Juan Castaingts

### A. La zonificación triádica y los procesos de exclusión

En la actualidad se habla mucho de mundialización pero en realidad lo que existe es algo muy diferente a un sistema mundial; lo que se tiene es una tríada fragmentada, tal y como se analizará en el presente capítulo.

El mundo actual se encuentra dividido en una tríada de poder (Europa, Japón, y EUA), ésta tiende a sobredeterminar la evolución de otros acontecimientos, entre ellos los arreglos comerciales que se hacen en el interior de cada uno de los elementos de la tríada. De esta forma el TLC es la respuesta de EUA ante los desafíos de la tríada. De la misma manera el Mercado Común Europeo, aunque tiene una historia que le es propia, es la nueva respuesta de los países europeos y del dominante entre ellos (Alemania) para hacer frente a los retos de la tríada actual. Japón tiene estrategias diferentes que no incluyen un tratado comercial.

Cada polaridad de la tríada tiene su estrategia. Tanto el TLC como el Mercomún europeo, hacen frente a coyunturas difíciles ya que tienen en su interior importantes oposiciones a los mismos tratados. Pero lo esencial a recalcar es que el mundo triádico no es la consecuencia de algunos proyectos de integración regional sino que, por el contrario, el elemento central es la nueva configuración de un mundo triádico en donde las integraciones regionales son simplemente factores que se dan en este nuevo mundo triádico.

#### a) De la integración a la desintegración mundial

El mundo triádico es de reciente aparición. Hasta hace poco tiempo vivíamos en un mundo bipolar en donde la oposición EUA y la URSS era el elemento central del mismo (el mundo que heredamos de Yalta).

Desde nuestro punto de vista, si hubiese que resumir la nueva estructura internacional, diríamos que el cambio se expresa en tres niveles:

1. Se pasa de un sistema bipolar a un sistema a tres, que podemos denominar "triádico". En el nuevo sistema triádico, uno de los polos dominantes con anterioridad, simplemente dejó de existir.
2. En el sistema anterior el dominio correspondía a lo político e ideológico; ahora todo el sistema de dominio se encuentra en la finanza y en el marketing.
3. En el sistema anterior, la pelea por el dominio que llevaba a cabo cada una de las polaridades existentes consistía en tratar de integrar al resto del mundo no incluido en las polaridades dominantes. En la actualidad todo es distinto ya que la triada dominante, busca excluir al resto del mundo. Se pasa así de la inclusión a la exclusión de los no dominantes.

Esta situación se encuentra representada en los dos gráficos que acompañan a esta sección.

La relación de antagonismo y de complementariedad entre la URSS y los EUA era la relación dominante. Del lado de los EUA se encontraban tanto Europa como Japón; el poderío económico de estos dos últimos no eliminaba el hecho central de que estas dos entidades se situaban bajo una relación de dominio comandada por los Estados Unidos.

Todos los países del mundo se encontraban integrados a este mundo. Del lado occidental el dominio de EU podía ser directo o indirecto (cuando pasaba por la intermediación de Europa o de Japón). Del lado de la URSS, la relación de dominio era directa y solamente existía el caso de China en donde había un conflicto y a la vez una integración (la oposición de ambos hacia EUA, era fundamental); en el caso con China no se podía hablar de una relación de dominio de la URSS del mismo tipo del que existía con otros países y por eso la hemos denominado una relación débil.

El mundo bipolar estaba fuertemente integrado y cualquier país que tuviese una relación dudosa con uno y otro polo, implicaba una situación en la que se solían producir enfrentamientos militares indirectos de las dos polaridades. Todo lo que estuviese ausente de la integración bipolar solía conducir a un conflicto armado.

Tal y como lo muestra el siguiente gráfico, la nueva situación triádica es muy diferente a la situación anterior. Las diferencias son notables, se pueden mencionar algunas:

### México en el sistema mundial: la tríada fragmentada



1. Una de las polaridades del sistema anterior (la URSS), de hecho desapareció. La nueva Rusia ya ni siquiera juega un papel relevante en el nuevo sistema mundial e incluso, se encuentra desconectada del nuevo mundo triádico y por el momento no constituye un elemento importante en la configuración del poder mundial.
2. EUA ya no tiene una relación de dominio sobre Europa y Japón, ahora lo que se encuentra es una relación de antagonismo y complementariedad entre los tres polos de la tríada. El antagonismo ha crecido pero también la complementariedad; de hecho, el gran movimiento de capitales y de comercio mundial se da entre los elementos de la tríada. Las empresas de cada polaridad no solamente compiten entre sí con fuerza, también hay una estrategia muy importante de alianza entre ellas.
3. Las relaciones con los países pobres (que en el mundo bipolar se conocían como relaciones Norte-Sur) en el nuevo mundo triádico tienden a reducirse a su mínima expresión. De hecho, se comienzan a establecer dos clases de países: unos pocos, con los cuales hay interés en tener una fuerte relación y, el resto de países, con los cuales se tienen las relaciones más bajas posibles. Esto se representa en el gráfico (La Tríada Excluyente) al poner alrededor de EUA, Europa y Japón, un conjunto pequeño de países que giran en la periferia de cada polaridad y con los cuales se tiene una relación de dominio; pero la nueva situación de exclusión se presenta como un conjunto de puntos aislados entre

sí y con el mundo dominante triádico. Por eso se muestra al gráfico como el de una tríada desintegrada ya que, ni Rusia ni un buen conjunto de países de todo el mundo, se encuentran integrados a esta nueva estructura de poder y de comercio.

4. La gran incógnita en el sistema triádico es China. Éste es un país que después de su “Revolución cultural” (que le costó un atraso inmenso), ha tenido un crecimiento económico espectacular a tal grado que, según algunos cálculos para el año 2020 o 2030, su PIB podría ser de la misma dimensión que el de los EUA. En la época actual y con posterioridad a la crisis asiática, China conjuga dos elementos contradictorios de un lado, mantiene elevadas tasas de crecimiento y, del otro, tiene problemas financieros internos enormes. Esta contradicción hace de China una incógnita para el futuro y por lo tanto, no es posible establecer si ella se pudiese constituir en el cuarto elemento central y así pasar de una tríada a un cuarteto internacional o si quedará como ahora está, como un elemento satélite pero importante en la tríada actual.

El nuevo mundo triádico integra nuevos mecanismos que imponen una lógica que tiende a dominar cada vez más al mundo contemporáneo. Es conveniente resaltar tres de ellos: la globalización, el orden financiero actual y las nuevas guerras comerciales.

#### 1. La globalización es triádica

Se habla de globalización de los sistemas financieros internacionales, pero de hecho, la globalización es un fenómeno mucho más generalizado que lo referente a los sistemas financieros.

La globalización es muy importante en lo económico, ya que no solamente los procesos de producción tienden a internacionalizarse cada vez más, sino que el comercio internacional es un fenómeno cada vez más importante para las economías nacionales.

Pero más importante que la globalización financiera o económica es la que se produce en el seno de la cultura. La televisión se ha hecho dominante y global. El número de canales disponibles para cada hogar no solamente aumenta, sino que proviene de diversos países y culturas. Ya no hay una reproducción aislada de la cultura, la cual, una vez configurada, se presta a diversas relaciones con otros órdenes culturales. Ahora todos los órdenes culturales se relacionan, se organizan e integran, bajo el comando de la televisión y del marketing.

Lo que se quiere resaltar es que, si bien se habla de globalización, lo que realmente está sucediendo es un comando triádico sobre el resto de los procesos. La lógica que comanda es la triádica; todo se hace en función de tres grandes zonas dominadas por tres grandes países y el resto no hacemos más que seguir. Detrás de la apariencia de la mundialización, lo que realmente se encuentra es un mundo triádico.

## 2. El orden financiero triádico implica un desorden monetario internacional

En el mundo bipolar dominado por lo político e ideológico, la polaridad occidental estaba comandada por los EUA. Uno de los aspectos claves de este comando era el monetario y financiero.

Con el mundo bipolar se acabó también, el dominio monetario y financiero de los EUA. En el nuevo mundo triádico, la hegemonía está siendo disputada en todos los niveles y en todos los mercados.

Aún no se configura un nuevo sistema de reproducción estable; lo que vivimos en la actualidad es el fin de viejas hegemonías y la presencia de nuevos desórdenes surgidos en la búsqueda de poder y dominio en las nuevas estructuras triádicas.

Los desórdenes monetarios europeos no provienen solamente de los problemas para construir una Europa unificada ni son únicamente el resultado de los costos de la unificación alemana; son, ante todo, el producto del vacío de poder dejado por la desaparición de un mundo bipolar y el surgimiento de un nuevo mundo triádico.

## 3. Guerra comercial y fusión de empresas

Aparentemente nos encontramos en el umbral de nuevas guerras comerciales; sin embargo, el mundo es mucho más complejo de lo que aparece a primera vista.

En un excelente artículo de Ricardo Petrella publicado en *Le Monde Diplomatique* del mes de noviembre de 1992, se señala que en el mundo actual hay una ola gigantesca de alianzas y fusiones de las empresas; en los años ochenta se realizaron 4 200 alianzas estratégicas; pero lo interesante a remarcar es que de entre ellas, 92% se realizó entre empresas de los países dominantes de la tríada (EUA, Japón y Europa occidental).

Lo sugestivo es que, al mismo tiempo que las naciones entran en conflicto por razones comerciales, las empresas de los mismos países se lanzan a un proceso de integración muy importante. La

contradicción es flagrante, pero es uno de los elementos que en esencia, constituye este complejo y problemático mundo triádico que hoy nace.

## B. El nuevo triángulo del poder

El mundo contemporáneo conforma un sistema en el cual las relaciones de acoplamiento e integración, se encuentran ligadas a otras de contradicción y tensión; es decir que, al mismo tiempo en que hay conexiones que conducen a la coherencia y a la cohesión (de empresas, naciones, personas, modos de pensar y culturas), hay otras que suponen tensiones de fuerza, lucha y contradicción entre los agentes que participan en este cosmos social, político, económico y cultural.

En consecuencia, en este contexto se puede hablar de relaciones de cohesión y de tensión. Muchas de estas relaciones son similares a las que existían en el mundo polar de oposición entre los EUA y la URSS, pero muchas otras son distintas.

Entre las relaciones de cohesión y de tensión que prevalecen se pueden mencionar las que se crean entre los intereses de un gobierno ligado a un Estado Nación y, las relativas a las empresas transnacionales; las correspondientes a las tensiones que suponen un orden internacional vigoroso y la prevalencia de gobiernos nacionales.

Hay sin embargo, cambios importantes. La oposición polar EEUA-URSS ha dejado su lugar a otra más compleja de oposición y de integración, basada en una tríada zonal en la que cada una de las nuevas polaridades integra a varios países bajo el liderazgo de uno de ellos. La URSS ha desaparecido y su heredera (Rusia) juega ahora un papel secundario en la estructura del poder mundial que hoy en día se establece por la tríada: EUA, Japón y Alemania.

Otra variación significativa es la que corresponde al juego del poder militar. Antes éste era uno de los elementos esenciales de la oposición y se basaba en el poder nuclear y el dominio del espacio; actualmente lo económico y financiero lo han reemplazado como el elemento definitorio central, al tiempo en que las oposiciones militares son ahora más locales y asentadas en material convencional que implica sofisticaciones muy importantes tanto en su diseño como en su uso.

Con el objetivo de conocer la nueva estructura de poder internacional y nacional en el interior de los cuales se inscribe el TLC, pre-

sentaremos en primer término, un esquema (El Sistema de Poder Internacional), que modeliza la estructura del poder internacional en la época actual; posteriormente, haremos lo mismo con el poder nacional y finalmente, mostraremos al TLC como una integración de ambas estructuras.

#### a) La estructura del sistema internacional

El mundo actual se basa en tres poderes<sup>1</sup> que son diferentes entre sí, que tienen un sustento que les es propio y en el que se establecen entre ellos, relaciones de complementariedad y de oposición.

El primer poder es de tipo regional y se instituye atendiendo a la estructura triádica de tipo regional que se ha forjado en el mundo actual. Se trata de un conjunto de relaciones económicas que tienen su base en relaciones territoriales, algunas legalmente establecidas como el Mercado Común Europeo y el TLC y otras informales como

#### El sistema de poder internacional



es el caso de la zona dominada por Japón. Por eso, a este polo de poder se le concibe como una estructura regional fincada en los Estados-Nación y configurada en términos de relaciones comerciales y financieras. Lo clave en esta polaridad es la región en términos (formales o informales) de estados-nación que giran alrededor de relaciones comerciales y financieras.

Tal y como el esquema adjunto lo indica, la segunda polaridad del poder internacional se construye a partir de los grupos financieros y económicos transnacionales. En este caso no se trata de acuer-

<sup>1</sup> El narcotráfico y su poder monetario y financiero será configurado como el cuarto poder que impregna a los tres poderes de que se habla en este capítulo. El narcotráfico es muy importante pero, desgraciadamente, no lo podemos analizar porque rebasa los límites que se han planteado en la realización de este libro.

dos regionales ni de la presencia de Estados-Nación; por el contrario, es el poder económico y financiero de un grupo que los mantiene en términos de propiedad privada, el único sustento de este otro polo del poder.

Los grupos financieros y económicos transnacionales tienen su asiento principal en un Estado-Nación, pero ellos no se identifican al mismo. Estos grupos no fundamentan su poder en lo político, sino en lo económico; sus objetivos son la ganancia máxima como es el caso de los grupos de eua y Europa, o bien la máxima tasa de expansión y de presencia en los mercados como es el expediente japonés.

En el caso de los grupos o empresas transnacionales, es necesario hacer dos aclaraciones. La primera corresponde al dominio de lo financiero sobre lo económico; la segunda, a la preeminencia de lo económico sobre lo regional y sobre el Estado-Nación.

Hasta mediados de la década de los setenta, las empresas transnacionales claves habían sido las que se dedicaban a una actividad productiva. Sobresalieron las que participaban en las ramas automotriz, energética, a la producción de bienes de uso duradero, etc. Desde los setenta a la fecha, han habido cambios importantes en lo que al propio sector productivo se refiere debido a que las empresas transnacionales de gran poder se ubican en las nuevas ramas de punta como son la electrónica, las telecomunicaciones, etc. Pero el cambio aún más importante es que ahora las empresas transnacionales dominantes en el mundo, son aquellas que tienen sus empresas nodrizas en la banca y la finanza, o bien aquellas que tienen un punto de apoyo clave en dichas actividades. El dominio de lo económico tiende a dejar su lugar a la superioridad de lo monetario y financiero. Claro que todavía persisten transnacionales de gran poder que surgen de la producción de bienes, pero el poder construido en términos de la finanza ha cobrado gran relieve desde la década de los ochenta.

Es cierto que una buena parte de las actuales empresas transnacionales nacieron en el espacio de un Estado-Nación y que en muchos casos, el poder de las empresas se identificó con el correspondiente al del Estado-Nación que las acogió y las impulsó. Tal es el caso de la General Motors y General Electric en EUA, o de la Renault en Francia, etcétera. Sin embargo, a medida que dichas empresas se hicieron realmente transnacionales, sus intereses no solamente se separan a los de los Estados-Nación, sino que se han vuelto contradictorios a los mismos. Por ejemplo, estas empresas se asocian con otras que pertenecen a distintas zonas triádicas sin importarles los posibles intereses de su Estado-Nación de origen, además mueven



mercancías, capitales y procesos productivos atendiendo a sus objetivos de ganancia o de expansión aunque éstos entren en contradicción con los Estados nacionales. Sus movimientos en los mercados financieros buscan ganancias productivas o especulativas sin tomar en cuenta los trastornos cambiarios, monetarios y financieros que puedan causar.

En síntesis, para este polo del poder, lo financiero tiende a sobreponerse no solamente a lo económico y productivo, sino a los Estados-Nación y a las regiones.

El tercer polo del poder proviene de lo militar. Este polo que fue fundamental en la época bipolar de la oposición EUA-URSS, en la nueva situación ya no es lo central; por ejemplo, Rusia sigue teniendo una capacidad de destrucción nuclear muy elevada, pero ella ya no figura como parte del nuevo sistema de poder internacional. De todas formas, y aunque lo militar ya no es el centro, no por ello deja de ser un elemento muy importante en la determinación del nuevo poder internacional. Como ya se ha dicho, la estructura de poder internacional tiene relación de complementariedad pero también de oposición, tensión y de violencia, por eso lo militar sigue estando presente de una manera directa o indirecta en las determinaciones del poder internacional.

Si se observa el esquema (El Sistema de Poder Internacional) en donde se representa el triángulo del poder internacional, se puede apreciar que en el interior de este triángulo pueden simbolizarse las diferentes maneras en las que, en un momento dado, se establece el poder como resultado de las relaciones de tensión y complementariedad entre los tres polos mencionados.

Por ejemplo, en el supuesto caso de que el poder regional triádico fuese muy pequeño, lo mismo que el poder militar, atendiendo a que los grupos financieros y económicos transnacionales hubiesen concentrado la casi totalidad del poder para ellos, entonces el poder se localizaría en el rectángulo que se encuentra cercano al polo que simboliza a los grupos financieros.

Debe notarse que en el caso de que el poder militar implantase su dominio casi total, entonces el poder internacional estaría figurado en el triángulo por el rectángulo que se encuentra cercano al polo poder militar. Finalmente, si la estructura triádica fuese la preponderante, la simbolización del poder mundial se localizaría por el rectángulo superior del esquema.

El esquema que se analiza no representa una situación estática en la conformación del poder internacional, sólo simula el proceso dinámico y cambiante en el que se conforma el poder en la actuali-

dad. De hecho, los cambios en la situación mundial conducen a que en un momento determinado, alguno de los polos de poder cobre vigor sobre los otros dos; en ese caso el rectángulo, que indica el lugar en que se encuentra el poder en un momento determinado, se acercaría hacia dicha polaridad. Pero tal dominio no tiene por qué ser permanente y en otro momento puede ser otra la polaridad que impere y por lo tanto, el rectángulo se mueva hacia su dirección.

Por ejemplo, durante la Guerra del Golfo, el poder se dirigió hacia lo militar. Hasta hace poco tiempo los grupos financieros tendieron a dominar, pero ahora, conforme se consolida el Mercado Común Europeo, el TLC y por lo tanto, la estructura informal japonesa, el polo representado por la estructura regional triádica cobra vigor.

De hecho, la nueva estructura de poder internacional es al mismo tiempo estructurada y variable. Estructurada, porque las fuentes de poder ya están establecidas lo mismo que las relaciones entre ellas. Variable, ya que la primacía de alguna de ellas no es permanente y tiende a cambiar en el tiempo. El esquema presentado es una alegoría de la estructura del poder y de la variabilidad en el interior de la misma.

### **b) La estructura del poder nacional**

El siguiente esquema es otro triángulo en el que se trata de simbolizar el sistema de poder a nivel nacional.

Lo que cambia ahora es cada uno de los elementos que integran las polaridades del triángulo. Lo que permanece es el hecho de que, entre las polaridades, hay relaciones de cohesión e integración que se presentan acompañadas por otras de tensión y contradicción.

Las nuevas polaridades ahora están dadas por el gobierno del Estado-Nación, por los grupos financieros y bursátiles que ahí operan y, por la fuerza represiva con que cuenta el Estado-Nación. El primer polo se ha denominado de una manera doble: Estado-Nación-Gobierno, ya que por medio de esta denominación se trata de hacer explícito el hecho de que la vieja estructura en la que el Estado-Nación tenía potencia y pujanza, se le reduce tanto en su fuerza mítica (por ejemplo en México con la religión laica que se inicia con la Reforma juarista y cobra vigor con la Revolución), como en su capacidad económica por medio de la fuerte envergadura de las privatizaciones. Por eso se pasa de un binomio en el que el Estado-Nación domina al gobierno, a otro en el que el segundo se impone sobre un Estado-Nación debilitado.

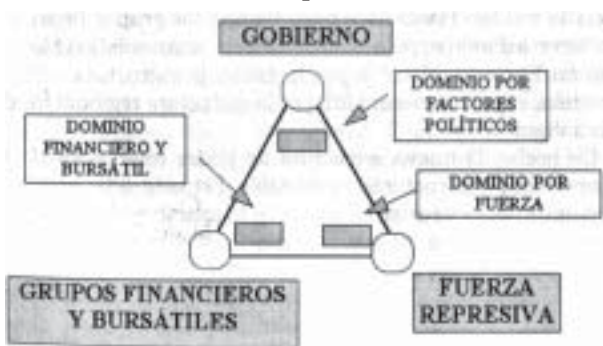
En este polo de poder, el dominio no se establece por la propiedad privada o por el dinero, sino por procesos políticos, determinaciones ideológicas y la fuerza de las creencias de la religión laica.

La segunda polaridad está representada por grupos financieros y bursátiles y aunque es cierto que el poder político y el económico coexisten, no solamente tienen independencia relativa, sino que el origen que los fundamenta y posibilita es diferente. Ahí donde domina lo político se reduce el poder de los grupos financieros y, viceversa. Se habla de grupos financieros y bursátiles en lugar de grupos industriales o económicos. Lo que aquí nos interesa es representar fundamentalmente el caso de México, ya que en esta situación, el país que se integra al TLC, se caracteriza por tener un poder económico que se encuentra comandado por el sector bursátil y financiero. Una de las características claves es que, si bien con anterioridad el dominio se encontraba del lado del conjunto de empresas industriales en primer término y de las comerciales en segundo, el control del proceso económico se ha pasado hacia la finanza.

Se puede considerar que los circuitos monetarios se encuentran subdivididos en dos partes: el circuito monetario por medio del cual circulan los bienes y servicios producidos, y el circuito monetario a través del cual circulan los títulos de propiedad y los títulos de deuda (tanto de las empresas públicas y privadas, como las del conjunto de órganos gubernamentales). En el primer circuito se forma la tasa de ganancia, en el segundo la tasa de interés; en el primer circuito el peso es la moneda preponderante y en segundo el dólar domina con fuerza.

Desde los años cuarenta (en los cuales se implanta y se fortalece el peso fiduciario como moneda nacional) el circuito monetario de las mercancías se establece como el centro del proceso económico y

### El sistema de poder nacional



con él se realiza la preponderancia de la tasa de ganancia y del peso como moneda. Por el contrario, desde la segunda mitad de la década de los setenta el núcleo del proceso y del control pasan al circuito monetario de los capitales, en donde son el dólar y la tasa de interés los que determinan las tendencias clave.

En esta situación son los nuevos grupos financieros los que hacen su centro en el mercado bursátil e implantan su dominio y es por medio de la transformación, que se conduce el ingreso de México hacia el TLC.

Finalmente, el tercer polo está dado por la fuerza coercitiva. El monopolio de esta fuerza debería de quedar en manos del Estado según las disposiciones legales. Aunque el Estado es el que ejerce la fuerza, la fuerza no se reduce al Estado, sino que ésta suele tener vida propia. Los sucesivos golpes de Estado en América Latina así como la amenaza simbólica que permanentemente pesa en todos ellos, son la más clara manifestación de la independencia de esta polaridad.

De igual manera que en el caso del esquema del poder internacional, se puede simbolizar un rectángulo (en el interior de la gráfica “El sistema de poder nacional”) que indique el lugar geométrico, delimitado por estas tres polaridades, en el cual se encuentra el poder en un momento determinado. De hecho, el interior del triángulo muestra el conjunto de posibilidades en que se puede situar el poder en el interior de la nación. Se tiene, al igual que en el sistema internacional, una relación de lo estructural invariable, con las transformaciones que surgen del cambio de la correlación de fuerzas.

El rectángulo denominado TLC, muestra la ubicación del poder en el momento de la negociación del TLC y del inicio del mismo. Se trata de una situación en la cual la fuerza represiva tiene poca importancia y en la que el gobierno y los grupos financieros comparten el poder, aunque hay una clara inclinación a favor de estos últimos.

### c) El TLC y el Mercosur como resultado de la correlación de fuerzas nacional e internacional

El TLC es el resultado de un conjunto de fuerzas nacionales e internacionales.

Del lado internacional se encuentra el poder creciente de la estructura triádica de las regiones mundiales y la consecuente necesidad de los EUA, de desarrollar y consolidar la zona bajo su comando para poder hacer frente a la estructura de poder mundial.

Además, los grupos económicos y financieros internacionales, necesitaban del espacio proporcionado por México y Canadá, para poder configurar un espacio competitivo hacia las otras zonas de poder hacia los otros grupos económicos y financieros.

Los industriales que han sido afectados por el TLC habían perdido importancia tanto en lo que al propio polo económico se refiere, como en cuanto a sus relaciones políticas. El interés era de los grupos financieros para ligarse a la mundialización y tomar ventaja de los flujos de capitales hacia México.

Del lado del gobierno, la liga al espacio triádico dominado por los EUA, significaba un apoyo para salir del marasmo de los problemas económicos determinados por la crisis económica iniciada en 1982 y, conseguir apoyo político externo para posibilitar la reproducción de la estructura de dominio interna.

El TLC es un elemento de la estrategia de los EUA en este nuevo mundo triádico. Los grandes centros de poder económico y político ven en el TLC un elemento importante en su estrategia triádica.

Al TLC no se le debe comprender solamente como el resultado de un acuerdo entre tres países para integrar el comercio entre ellos. Es cierto que el TLC es en parte, el resultado de un acuerdo de tres países, pero ante todo, es un elemento más en la nueva configuración mundial de la economía.

En relación con el Mercosur se puede decir que (al igual que el TLC es un resultado del nuevo sistema triádico internacional), la agrupación de varios países de América del sur tiene el objetivo de reunirse para no quedar excluidos. Es el resultado de la lucha contra la exclusión.

### C. Las modalidades de la nueva competencia internacional e interempresarial

Desde un punto de vista internacional hay dos elementos clave que han configurado al TLC: la existencia de un mundo triádico dominado por Europa, Japón y los EUA (como ya lo hemos mencionado, mundo en el cual no quedan integrados muchos países) y la presencia de nuevos procesos competitivos entre las grandes firmas. En este apartado, se hará una presentación sintética de los nuevos procesos competitivos.

Lo primero que hay que hacer es distinguir la competencia que, efectivamente, se ha llevado a cabo en los mercados reales, de la

competencia que describen los libros de economía. Entre ambas hay algo más que diferencias, de hecho, se trata de dos dimensiones totalmente distintas y sin conexión entre sí. Cuando nos referimos a la competencia existente en los libros, hacemos mención a todas las teorías económicas desde la clásica, la marxista y la keynesiana, hasta la neoclásica en su versión moderna y neoliberal. La competencia, como hecho social y como concepto teórico, juega un papel central en las diferentes teorías y sin embargo, es curioso que los análisis teóricos se encuentran totalmente desvinculados en los procesos reales.

Nos limitaremos a describir algunos de los elementos que caracterizan a la nueva competencia entre las firmas (para el análisis de la separación entre la teoría económica y la práctica existe una abundante literatura).

#### a) La competencia. ¡Los de adelante corren mucho...!

Algunas de las características y de las diferencias de la nueva competencia con relación a la anteriormente existente, son las siguientes:

##### 1. El poder

La existencia de monopolios y de un conjunto más o menos numerosos de empresas que giran alrededor de los mismos, no es una diferencia actual, ya que éste es un hecho presente desde la segunda mitad del siglo pasado.

Contrariamente a lo que han dicho muchas teorías, la existencia de monopolios no conduce a la desaparición de las pequeñas empresas. Tanto ahora como antes el monopolio o el oligopolio (dominio de unas cuantas empresas en un mercado) necesitan de la existencia de un grupo de pequeñas empresas para poder sobrevivir; estas empresas medianas y pequeñas producen un conjunto más o menos amplio de partes e implementos y ofrecen una variedad de servicios que le son indispensables a la gran empresa y que a ella no le conviene generar en forma directa.

Tampoco es nuevo el hecho de que las grandes empresas sean de carácter multinacional, pues este tipo de empresas tiene décadas de existencia.

Lo nuevo es la magnitud de poder que tienen las grandes empresas a nivel mundial. Siempre han sido poderosas, pero ahora, el monto de poder es tan fuerte, que ya no solamente implica un cambio en cantidad, sino que la cantidad de poder implica ahora un cambio cualitativo.

En un estudio de la ONU sobre Comercio y Desarrollo, cuyos datos aparecen en el artículo de Jacques Decornoy publicado por *Le Monde Diplomatique* del mes de septiembre de 1993, se indica que las firmas transnacionales pasaron de 7000 en 1970 a 37000 en 1992. Ellas poseen la tercer parte de los activos productivos mundiales y 2000 000 millones de dólares invertidos en el extranjero.

Estas empresas se encuentran fuertemente concentradas en todos los niveles. Desde un punto de vista geográfico 90% de ellas tienen su sede en los países del norte y de este porcentaje, 50% se encuentran en cuatro países: EUA , Japón, Reino Unido y Francia. Pero desde un punto de vista económico, la concentración es colosal: 1% de estas firmas tienen la mitad de los activos de todas ellas y, las 100 más grandes controlaban 14% del total de las inversiones extranjeras mundiales. También es interesante su concentración desde un punto de vista sectorial, ya que el grueso de las empresas se sitúa en cuatro ramas productivas: petróleo, automóvil, industria química e industria farmacéutica.

Anteriormente, cuando una concentración de poder empresarial de la magnitud descrita en los párrafos anteriores se presentaba en el interior de un país, se vivía como extraordinaria. Ahora lo nuevo es que este nivel, que antes se hubiese considerado extraordinario en un solo país, sea la realidad cotidiana a nivel internacional. Hasta aquí los datos de la ONU.

Lo pequeño podrá ser bello, pero lo grande domina.

## 2. La flexibilidad de acción

Otro cambio importante es que las empresas nacionales y transnacionales disponen ahora de una flexibilidad de acción que antes jamás hubiesen soñado. Esta flexibilidad de acción proviene de la tecnología, el transporte y la administración.

Desde un punto de vista tecnológico, ya no se depende de las grandes líneas de producción y montaje que anteriormente eran muy rígidas. Las nuevas máquinas o comando numérico, los sistemas electrónicos y la inteligencia artificial, permiten una enorme flexibilidad en la producción y montaje y hacen posible (lo que antes hubiese sido imposible) que se realicen cambios en los tipos de productos elaborados y modificaciones en la cantidad producida de los mismos.

El transporte se ha hecho mucho más eficiente y barato, por eso se pueden dividir en términos transnacionales, diferentes procesos productivos de una sola empresa.

La administración se ha hecho más informada, más científica y más flexible; no solamente existen nuevos procesos de administración y control sobre el trabajo y la gestión de inventarios, sino que también la electrónica moderna permite organizar cambios importantes con alta flexibilidad.

La nueva flexibilidad productiva ha cambiado completamente las condiciones de la competencia a nivel mundial. Ahora una gran empresa cuando ve una oportunidad de mercado en cualquier parte del mundo, puede lanzarse inmediatamente sobre ella y ocupar ese espacio de mercado disponible.

Si una empresa muestra cualquier debilidad en cuanto a calidad, imagen o precio de un producto (anteriormente se disponía de un buen período de tiempo para poder corregir su debilidad antes de que otra empresa intentara aprovechar esa debilidad antes de que otra empresa intentara aprovechar esa coyuntura para intentar desalojar del mercado), la competencia es implacable y la flexibilidad productiva permite a las grandes empresas presentarse inmediatamente ahí en donde observen cualquier falla de sus competidores.

Antes, las fallas se corregían *a posteriori*. Actualmente, aquel que no prevea sus debilidades futuras, tiene grandes posibilidades de morir. Hoy más que nunca se cumple aquel dicho de “Camarón que se duerme...”. La historia reciente está llena de empresas con gran éxito en un momento dado y de fuerte fracaso poco después.

### 3. La desaparición de espacios de control

Con anterioridad, las empresas forjaban con el tiempo un conjunto de espacios de control. Los espacios de control podían tener varias dimensiones: espacios geográficos, espacios de clientela, de proveedores, de control de tecnología, de arreglos políticos, etcétera.

Estos espacios de control le permitían a la empresa el mantenerse con vida aunque no estuviese en la punta no fuese totalmente competitiva; la protección que le daban sus espacios configuraban murallas de defensa frente a sus competidores. Hoy día, la casi totalidad de estas murallas protectoras de espacios ha caído bajo el impacto de los cañonazos competitivos en imagen, calidad y precio. Las murallas que eran sólidas frente a empresas no demasiado poderosas y no flexibles, ahora se derrumban frente al poder y la flexibilidad de ataque del competidor.

Los EUA y Europa ven inundados sus nichos amurallados por el impulso de los productos japoneses. Los productos industriales de



los países del socialismo real fueron barridos por la invasión mercantil plétórica de colores de productos occidentales.

Parece ser que la única barrera protectora que queda es la configurada por la cultura y, en especial por la cultura japonesa.

#### 4. El éxito y el juego

El juego y la cultura se entrecruzan mucho más de lo que suele pensarse. Una cultura implica un conjunto de valoraciones sociales y preferencias y éstas se expresan a todos los niveles. Uno de estos niveles es el juego. La sociedad juega aquello que la cultura determina como valioso y viceversa; el juego, por ser parte y expresión de una cultura, manifiesta mucho de lo que la cultura ha llegado a ser y de lo que es la sociedad que genera ese juego y esa cultura.

Desde este punto de vista, no es nada extraño que en una sociedad que ha hecho de la competencia mercantil uno de sus ejes centrales, viva con euforia la competencia que se da en los juegos.

De esta manera, la competencia del juego y la competencia mercantil, tienen una alta correspondencia estructural y una fuerte relación de semejanza. La misma dureza de la vida mercantil, se transforma en el placer lúdico proveniente de la competencia de los distintos juegos. En ambos casos la competencia culmina en el éxito de uno de los contrincantes. El éxito es así, una de las expresiones culturales básicas de la cultura posmoderna y de la ideología neoliberal.

Por estas razones la observación del juego nos puede esclarecer mucho de lo que sucede en la competencia mercantil. Una de las competencias olímpicas reina de la sociedad actual es la carrera de 100 metros libres.

Cuando una persona corre los 100 metros en 10.4 segundos podemos decir que es sumamente rápida y que se necesita un gran esfuerzo y técnica para alcanzar dicho cronometraje. De hecho, a pesar de que somos varios miles de millones los habitantes del planeta quizá no lleguen a 200 personas las que sean capaces de correr los 100 metros en 10.4 segundos. No hay duda de que es una maravilla poder correr a esa velocidad. Sin embargo, los que lo logran nunca llegarán a nada; para subir al pedestal de los triunfadores se necesita correr los 100 metros cuando mucho en 10 segundos.

En las competencias olímpicas hay dos clases de atletas; los triunfadores que son tres, que son aclamados y premiados y el resto que, desde el momento en que no pertenecen al círculo triunfador, simplemente pasan al montón y dejan de contar. Así correr en 10.4 no significan nada.

La competencia mercantil de hoy día es similar, el mercado sólo deja sobrevivir a los triunfadores y en el pedestal del éxito suben muy pocos; el resto no existe. Si alguien produce (como ejemplo) calidad y precio de 10.4 ha hecho una carrera magnífica que muy pocos pueden alcanzar, pero queda “eliminado”. Frente a los grandes, los flexibles y los capaces, no hay espacio de defensa amurallado. En el mundo mercantil, al igual que en el mundo del juego, sólo hay dos clases de competidores: los ganadores y el resto.

No basta producir bien y con calidad, si no se está en la punta se queda eliminado.

##### 5. La interpretación: imagen, calidad, precio

En el mundo anterior, quien tenía alguna de las tres características clave en su producto: imagen, calidad o precio, se encontraba en el interior de la competencia. De hecho, la calidad y el precio, jugaban un papel más importante que la imagen.

Hoy todo ha cambiado. No basta con tener alguna de las tres cualidades, se necesitan las tres o nada; si se tiene buen precio y excelente calidad, pero no se cuenta con imagen, es un producto que quedará eliminado antes de los cuartos de final. Se necesitan las tres cualidades, pero sobre todo se requiere de imagen.

La competencia actual es una competencia que elimina pero que tiene como fundamento central a la imagen y en donde el precio y la calidad han quedado como meros atributos de la imagen. Antes era el precio y la calidad que daba el atributo a la imagen, hoy ya no es así, es al revés.

##### b) ¡Los de atrás se quedarán, tras, tras, tras...!

La competencia de hoy se semeja a nuestra canción infantil mexicana:

“Los de adelante corren mucho,  
Los de atrás se quedarán. Tras, tras, tras”.

La competencia de hoy es excluyente. Las empresas japonesas han conducido a la desaparición de muchas de los EUA y de Europa. Muchas empresas ven el peligro de desaparición en su futuro y buscan salvarse por medio de su asociación con otras, de ahí la ola de fusiones.

No basta con producir bien, si no es el mejor, la quiebra es una amenaza permanente.

El TLC se inscribe en esta competencia en la que la amenaza de exclusión y quiebra es permanente. Las empresas de EUA necesitan nuevos espacios geográficos productivos, nuevas libertades que sus contratos actuales les impiden, nuevas relaciones de trabajo y nuevos salarios, para poder dar salida a las tecnologías de punta y poder ser fabricantes no de 10.4 (en imagen a la carrera de 100 metros) como lo fueron muchas de sus empresas hace pocos años, sino fabricantes de 9.8 que compitan eficientemente con los europeos y japoneses; pero la competencia es ruda y se necesitan nuevas tecnologías y ¿por qué no?, muy bajos salarios que, aunque cuentan poco, son indispensables para reducir esta décima de segundo sin la cual no se puede llegar al pedestal de los triunfadores.

Por eso los EUA tienen un interés estratégico en el TLC.

Para los mexicanos las cosas son distintas. Hay que competir sin barreras protectoras y sin los “arreglos fuera de mesa” a los que acostumbra el PRI, hay que competir con reglas claras con los grandes campeones de Canadá y los EUA .

La competencia no será fácil. Por inicio, a los competidores mexicanos ya les colgaron algunos plomos en los pies, pues las tasas de interés gigantescas que tienen que pagar en relación a sus competidores constituyen verdaderos lastres. Un país que ha puesto todo en función de la riqueza de sus banqueros, no tiene las mejores condiciones de competitividad.

## D. Algunas ideas sobre el TLC como parte del triángulo del poder y de la zonificación triádica

Dado que este libro tendrá como principales lectores al público mexicano, es necesario señalar algunas ideas específicas sobre el TLC.

Este no es un libro en el que se tengan posiciones en contra del libre comercio; lo que se critica es el tipo específico de comercio que se implementará por medio del TLC.

México requiere de un sistema abierto global y de un tratado comercial con los EUA y con Canadá, pero se requiere también de un tratado comercial que se realice en función de las necesidades generales de los tres países y no atendiendo a los intereses de un pequeño grupo de los sectores más acaudalados de cada país o de los intereses de las dirigencias políticas.

En esta sección se tratarán, de manera general y sintética, algunos de los argumentos que posteriormente se desarrollarán en el

análisis crítico del TLC; también se presentarán puntos de vista en torno a un posible comercio abierto que sea favorable para el conjunto de la sociedad civil.

#### a) Factores económicos

Se pueden mencionar los siguientes elementos que, desde un punto de vista económico, son negativos en el TLC:

1. Aunque el actual proyecto de TLC tiene abundantes especificaciones sobre ramas de producción y productos, en general y al final de cuentas, es un tratado que termina por abrir toda la economía indiscriminadamente. Éste es un grave error; un buen acuerdo debería incluir diferenciaciones claras y políticas por tipo de productos, se necesitan jerarquizaciones y diversos grados de apertura en función de las posibilidades y necesidades de cada país.

La apertura indiscriminada conducirá tarde o temprano a que el país fuerte imponga todas sus condiciones a los países débiles; o lo que es lo mismo, el tiempo, monto y condiciones de producción de éstos últimos, estarán en función de las necesidades del primero.

Una cosa es abrir el mercado y otra es hacerlo indiscriminadamente. Debería de haber una política clara que impusiese grados y condiciones de la apertura según las condiciones de cada país.

2. La carencia de jerarquización en los grados de apertura, determinará que sean los precios del país más rico los que se impongan a los otros países. Los precios no solamente son un indicador importante del mercado, también son el instrumento por el cual las empresas recuperan su inversión y obtienen ganancias; es decir, los precios son el instrumento clave que permite la reproducción y crecimiento de las empresas. Por eso, si los precios se determinan en función de las grandes empresas de los EUA, entonces las empresas mexicanas (que son mucho más pequeñas) solamente se podrán reproducir y agrandar atendiendo, no a las condiciones de reproducción que les son propias, sino a otras que les son ajenas y que se les imponen.

Este hecho se vivió desde antes del inicio del TLC ya que, por efectos de la apertura unilateral establecida por México, los precios que se establecieron en el mercado no permitieron a muchas empresas tener las condiciones de reproducción y, lo que es peor, muchas empresas no lograron ni siquiera la liquidez necesaria para su sobre vivencia.

3. El actual TLC no responde a las necesidades de los habitantes de Canadá, EUA y México, sino que es el futuro de la división del

poder mundial en tres grandes centros: EUA, Alemania y Japón, y de la lucha por el poder económico y monetario entre ellos.

Se vive en un mundo triádico y el TLC es una estrategia de uno de los polos dominantes para hacer frente a los otros elementos de la tríada. Responde a las condiciones en que se realiza la lucha por el poder y no a los intereses de los pobladores.

Como se trata de un nuevo eslabón que se integran en este nuevo mundo triádico, el TLC es un falso instrumento de liberación del comercio internacional ya que configura, más bien, una nueva fortaleza construida en términos de la disputa hacia las otras dos.

4. Casi el único sector que queda más protegido es el bancario y financiero. Este hecho impone una doble servidumbre: una económica hacia las grandes empresas extranjeras y, otra financiera hacia los grupos financieros internos.

5. Es cierto que es muy posible que lleguen grandes cantidades de capital extranjero y que tiendan a invertirse ahora en el sector productivo. El caso es que este nuevo capital extranjero no solamente tiene aspectos benéficos, sino que también acarrea trabas y dificultades. Se trata de un capital que únicamente en términos marginales, estará interesado en el mercado interno que traerá la tecnología de punta mundial y que implicará una competencia ruinosa para las empresas internas. No solamente será creador de empleos, también será destructor de empresas ya existentes y de muchas fuentes de trabajo.

## b) Factores tecnológicos

Los problemas tecnológicos también son muy importantes; mencionaremos solamente algunos de ellos:

1. El atraso tecnológico existente en México en la actualidad, es muy grande y es casi imposible que se pueda recuperar en los tiempos de transición que ofrecen para cada una de las ramas productivas.
2. En la competencia actual, la tecnología productiva y administrativa es un factor determinante. Cualquier atraso de la empresa en estos rubros implica que la competencia la elimina del mercado. Muchas empresas han sido suprimidas por este mecanismo; otras lo podrán ser en el futuro. Es totalmente utópico pensar que los años de transición que se presentan en el proyecto de TLC serán suficientes para recuperar un atraso que proviene de siglos.

3. No hay innovación tecnológica en México, lo que implica un atraso permanente de la empresa mexicana frente a la de los EUA el cual integra con mucha mayor rapidez y facilidad los cambios tecnológicos que ahí se operan. En los EUA hay un espacio social y económico que genera y expande el proceso de cambio tecnológico, México no forma parte de ese espacio ni podrá formar parte en muchos lustros. Los espacios tecnológicos son cerrados.

Es cierto que se puede comprar tecnología, pero ésta siempre es cara e impone costos y atrasos para todos los compradores.

#### c) Factores financieros

El factor financiero es uno de los elementos clave de diferencias negativas hacia México. Mencionemos algunos puntos:

1. El monopolio bancario existente impone tasas de interés muy elevadas; por eso, aún en el supuesto caso de igualdad de condiciones de una empresa mexicana frente a una empresa de los EUA, por el simple hecho de que ésta última tiene que pagar tasas de interés mucho más bajas que su competidora mexicana, tiene también frente a la competidora mexicana una ventaja enorme.
2. Suponiendo que se corrigiese el monopolio actual bancario, de todas formas, por el simple hecho de que la empresa mexicana opera con una moneda débil y dominada (como lo es el peso), tendrá que pagar una prima de riesgo que se incluye en las tasas de interés y que hace que los réditos sean necesariamente más elevados en México que los que tienen en los EUA. Este elemento determina una desventaja estructural a las empresas mexicanas.

#### d) Factores políticos

El actual proyecto de TLC especifica también una fuerte dependencia política para México.

La formación de expectativas económicas en México dependen ya y en forma considerable, de los acontecimientos políticos en los EUA, como por ejemplo: los votos del Congreso, la relación entre el Congreso y el gobierno federal, la actitud del Sistema de Bancos de la Reserva Federal tanto en la implementación de su política monetaria, como en atención a los posibles apoyos al peso mexicano.

En los nuevos procesos, el Congreso y las autoridades monetarias y financieras mexicanas, tienden a jugar cada vez más un papel secundario.

En los términos actuales del TLC, las decisiones presupuestales, los montos impositivos y muchos otros factores económicos ya no dependerán en el futuro, de lo que piensen los mexicanos, sino de la opinión que tengan sobre estos factores, los centros de poder de los EUA.

#### e) Hacia un libre comercio diferente

Aunque los peligros sean muchos, es evidente que no podemos permanecer al margen de la situación mundial y que sí necesitamos una economía abierta y un tratado especial con los EUA. Pero se necesita una importante renegociación en el tratado actual.

Se requiere una apertura diferenciada y discriminada; se necesita reconocer que el trato igual entre desiguales es desigual; que el comercio debe establecer prioridades mexicanas y claras preferencias de los EUA hacia México. Se debe reconocer que la existencia del peso mexicano es vital y que el mantenimiento de su tasa de cambio no solamente es un interés de México, sino también de todas las partes firmantes del tratado. El tratado no debe subyugar a toda una economía a un monopolio financiero interno. La protección que siempre se debe mantener en algunas ramas, no debe estar localizada en las finanzas, sino en los sectores clave para el empleo en México, por ejemplo la agricultura, la producción de bienes de consumo no duradero, la energía etcétera. La protección no debe orientarse a un pequeño grupo de los más ricos, sino atendiendo a los intereses y el empleo de las mayorías.

