

Cambio de opinión de nuestro vecino

A lo largo del tiempo la actitud de los mexicanos frente a Estados Unidos ha cambiado de manera sustancial. Parece que ya no recordamos los convulsos años 80 en los que frecuentemente había manifestaciones de diversos grupos sociales frente a la embajada de este país. No es casual que haya un dispositivo metálico específico frente a la embajada para prevenir todo tipo de expresiones. Estas manifestaciones ya son escasas.

Durante estos años se le responsabilizaba a esta embajada de nuestros adeudos con el FMI, nuestro desacuerdo con el Banco Mundial por no acatar las políticas del Consenso de Washington. Las intervenciones en distintos países de la región por parte de esta nación—Panamá, por ejemplo—. Sólo por mencionar algunos de los agravios atribuidos a este país.

Ese tiempo parece muy lejano, sucedió hace más de 30 años. Una década después y sobre todo a partir de 1994 con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), nuestra opinión pública empezó a cambiar. Al principio fue de temor y desconfianza lo que imperó, pero con el tiempo, cuando los beneficios del tratado fueron evidentes no hubo más que consenso.

Los temores por los daños que el tratado podía causar a sectores específicos de la economía doméstica no sólo parecían razonables en su momento, si no que resultaron ciertos. Buena parte de la industria textil no sobrevivió, la agricultura se tuvo que especializar en aquellos cultivos más eficientes, la industria maquiladora también tuvo que concentrarse en industrias concretas, en la industria automotriz, sobre todo. Como en todo tratado, siempre hay ganadores y perdedores.

Hay que recordar que un poco antes de la firma del TLC en 1994 la opinión pública de nuestro país no estaba a favor de su firma. En un famoso debate entre tres candidatos a la Presidencia de Estados Unidos en 1992, entre los expresidentes Bill Clinton y George Bush (padre) junto con Ross Perot, este último mostró una medición. En ella el candidato evidenciaba la oposición de los mexicanos a la firma del tratado comercial. Su cuestionamiento durante el debate fue: ¿por qué nosotros vamos a aceptar un tratado o acuerdo que ni siquiera los mexicanos quieren?

El gobierno mexicano tuvo que llevar a cabo un proyecto específico para ver cómo convencer al público mexicano de que el TLC era una buena idea, era una buena idea en el largo plazo. Se tuvo que utilizar un argumento trascendental o post generacional. Era evidente que en ese momento los mexicanos dada su capacitación no podrían competir con los estadounidenses, convencerlos de lo contrario era imposible.

Entonces el único argumento era generacional. Este argumento llegó a ser tan persuasivo que el propio presidente del país lo incorporó a un discurso. Lo relevante para el acuerdo no era el presente, sino el futuro: “piensa en tus hijos y los hijos de tus hijos”. Este argumento con el tiempo ha resultado cierto para una buena parte del país, pero no para todos.

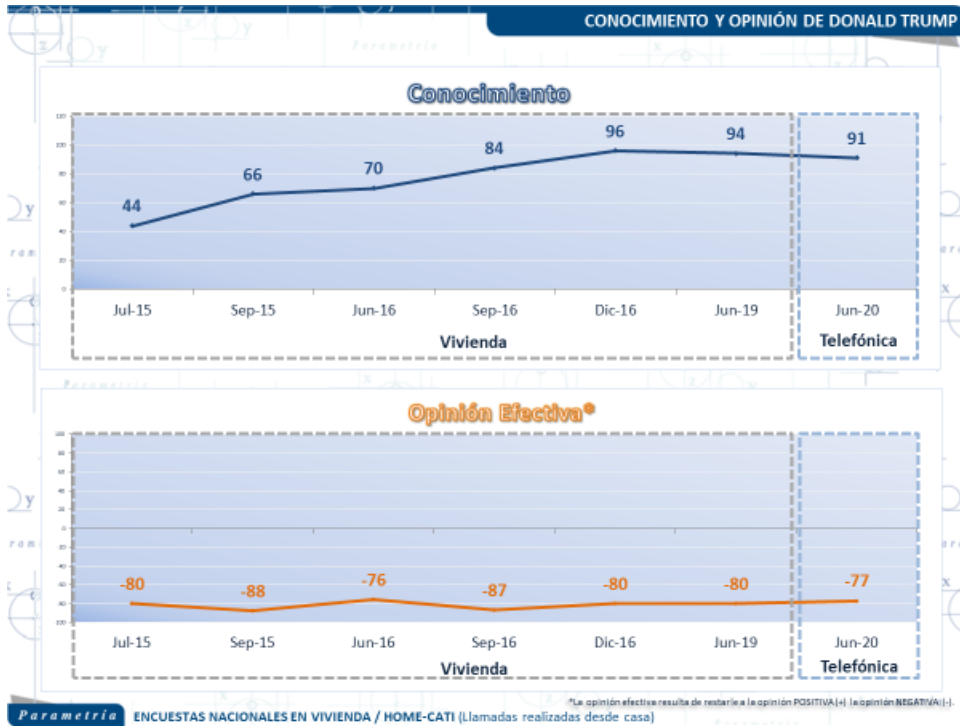
La región norte del país ha visto incrementados sus salarios desde la firma del TLC en cerca de 50 por ciento. Tal vez el reto se ha convertido en cómo incorporar al sur a los beneficios del norte. Con el tiempo veremos si estos beneficios se pueden socializar.

Existen tendencias de largo plazo que van más allá de las circunstancias. Es cierto que los mexicanos están en general a favor de una relación cercana con Estados Unidos a lo largo del tiempo. Lo que no queda claro es en qué términos.

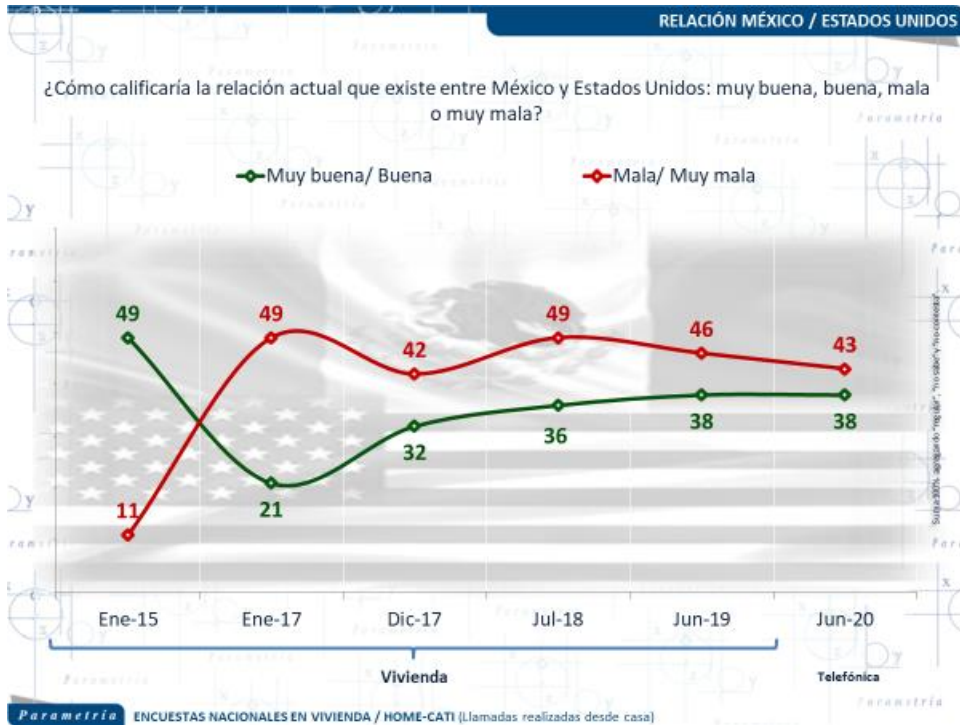
En general los mexicanos queremos estar cerca de Estados Unidos sobre todo en lo que se refiere al interés económico. En la parte cultural parece que queremos estar más cerca de América Latina. Tal vez la cantidad de migrantes mexicanos en Estados Unidos contribuye a este deseo de cercanía en lo económico.



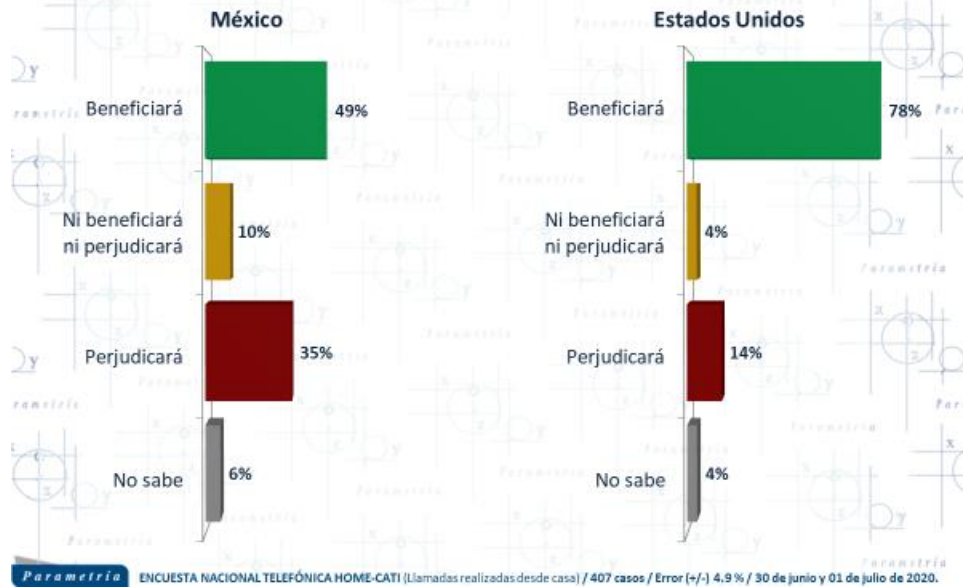
Sin embargo, más allá de si de los mexicanos quieren estar cerca de Estados Unidos, hay dos datos de la reciente visita que preocupan. La opinión sobre el presidente Trump y la idea de que esta visita va a beneficiar sobre todo a Estados Unidos, más que a México. Ciertamente resulta riesgoso ir a visitar al presidente probablemente más impopular de Estados Unidos de acuerdo con la opinión pública en nuestro país. Y que se perciba que el beneficio es mayor para nuestro vecino del norte más para nosotros.



Nuestro presidente parece estar en un dilema de tendencias de largo plazo que quieren la cercanía con Estados Unidos contra otras que tienen una pésima opinión del liderazgo de su contraparte en el norte. El saldo de esta visita está por escribirse. En tendencias de largo plazo la opinión se ve bien. En las de corto plazo dependerá de lo que el presidente-candidato Trump decida activar. Al final el saldo de la visita sigue siendo imposible de poder evaluar.



¿Usted considera que una reunión entre el Presidente Andrés Manuel López Obrador y el Presidente Donald Trump beneficiará o perjudicará a (...)?



Nota metodológica: Aplicación de encuesta vía telefónica en CATI en modalidad Home-Cati (llamadas realizadas desde casa). Representatividad: hogares del país con teléfono en su vivienda y usuarios de celulares. Población objetivo: personas de 18 años en adelante residentes del país con teléfono en vivienda y usuarios de celular. Número de entrevistas: se realizaron 407 encuestas. Fecha de levantamiento: 30 de junio y 1 de julio de 2020. Nivel de confianza estadística: 95 por ciento. Margen de error: (+/-) 4.9 por ciento. Diseño, muestreo, aplicación de entrevistas y análisis: Parametría SA de CV. Método de muestreo: La técnica de muestreo es un método general de Marcado de Dígitos Aleatorios

Artículo publicado en Milenio

Consulta [Aquí](#)