
La comunidad latina estadounidense y la aprobación del TLC

*Magalí Murià**

El proceso de integración entre México y Estados Unidos se presenta acompañado del surgimiento de nuevos actores en la relación bilateral. Entre ellos, destacan los estadounidenses de ascendencia mexicana (mexicano-americanos o *chicanos*), los cuales forman parte de una minoría étnica de importancia creciente en la sociedad estadounidense: la comunidad *latina* o *hispana*.

Sin embargo, tanto en México como en Estados Unidos, la comunidad latina había sido objeto de poca atención hasta épocas muy recientes. En el caso de Estados Unidos, y a pesar de su presencia centenaria en el territorio de ese país, tradicionalmente la comunidad latina ha estado ausente en la toma de decisiones, además de ser frecuente objeto de discriminación. Ello ha llevado a sus miembros a librar, por medio de agrupaciones étnicas, una lucha incansable por mejorar su nivel de vida y aumentar su participación política. En el caso de México, la idea que se tiene de los mexicano-americanos ha sido, en general, poco precisa: la imagen ha tendido a oscilar entre dos extremos: la de un grupo de desarraigados absorbidos por el modo de ser estadounidense, y la de un grupo de auténticos mexicanos cuya única peculiaridad es la de vivir al norte del Río Bravo.

La negociación para la adopción y firma de un tratado de libre comercio en América del Norte, a principios de esta década, modificó la poca atención que recibía la comunidad latina estadounidense. En el debate que sacudió a la sociedad estadounidense como resultado de esa negociación, los latinos se convirtieron sorpresivamente en punto de referencia obligado; fueron objeto de un intenso cabildeo de diferentes grupos para que apoyaran o rechazaran el controvertido proyecto. En México, por su parte, se llegó a manejar la idea de que los latinos podrían actuar como un *lobby* mexicano en Washington, similar al que Israel tiene en las organizaciones judías estadounidenses.

* Internacionalista egresada de El Colegio de México con estudios de posgrado en la Universidad de Boston.

La respuesta de dicha comunidad a esas demandas deja valiosas enseñanzas, tanto para Estados Unidos como para México. Quizá la más importante de ellas reside en el hecho de que la comunidad latina estadounidense ha ido adquiriendo, en forma paulatina, una identidad cada vez más sólida, con prioridades bien identificadas que no necesariamente coinciden con los intereses del país de sus antepasados.

Sin duda, conocer mejor esa identidad, y comprender las posiciones que derivan de ella en la relación de la comunidad latina estadounidense con México, es de gran interés para nuestro país. Ello permitiría estrechar y consolidar relaciones de respeto mutuo y beneficios compartidos. Con el objeto de avanzar en ese conocimiento, este ensayo busca analizar las posiciones que tomó la comunidad latina en el proceso de aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). De hecho, como trataremos de explicar, la comunidad mexicano-americana está constituida por distintos sectores, cuyas posiciones concretas no siempre son coincidentes.

El TLC, iniciativas gubernamentales

La propuesta de institucionalizar el libre intercambio de bienes “desde el Yukón hasta Yucatán” forma parte del proceso de adaptación que realizaron los gobiernos de México y Estados Unidos para ajustarse al mundo surgido en la posguerra fría, en especial frente al nacimiento de bloques comerciales en Europa y el Sudeste Asiático. Por ello, la negociación y aprobación del TLC se volvió pronto un asunto prioritario para el interés nacional de ambos países.

En el caso de México, dicho tratado se convirtió en el eje de una política encaminada a asegurar un sitio en el nuevo escenario internacional y a apuntalar el nuevo proyecto económico. Por ello, se destinaron recursos importantes para conseguir su aprobación.¹

En lo que toca a Estados Unidos, el TLC formaba parte de la nueva estrategia para un mundo en el cual la amenaza comunista había desaparecido.² Además, el tema pronto ganó un lugar en el escenario interno al convertirse en carta de negociación en la contienda electoral que llevó a William Clinton a la presidencia de ese país.

¹ De acuerdo con algunos cálculos, entre 1990 y 1993 se destinaron 78.4 millones de pesos en labores de cabildeo.

² De acuerdo con la nueva estrategia, el fortalecimiento económico es cada vez más un instrumento para mantener la posición hegemónica de Estados Unidos en el mundo. Al mismo tiempo, es prioridad de este país fomentar la expansión del libre comercio en todos los países del globo.

Los dos gobiernos emprendieron una campaña de cabildeo para vencer a los distintos sectores de la sociedad y el Congreso estadounidenses de que se pronunciaran en favor del nuevo tratado. Por sus vínculos con México, los miembros de la comunidad latina (en especial aquéllos de ascendencia mexicana) fueron uno de los receptores de este esfuerzo.³

El gobierno mexicano

El gobierno de México contrató a cabilderos profesionales, varios de ellos con nombres latinos: Toney Anaya (ex gobernador de Nuevo México), Abelardo Valdez (ex jefe de protocolo del Departamento de Estado) y Edward Hidalgo (antiguo secretario de Marina).⁴ Asimismo, el gobierno mexicano se puso en contacto con algunas agrupaciones latinas, en especial con las cámaras de comercio, y tanto sus cónsules como otros funcionarios en todo el país realizaron múltiples actividades para difundir entre los empresarios latinos las ventajas del TLC.⁵

Los esfuerzos mexicanos se dirigieron también a los líderes de agrupaciones políticas. Se celebraron múltiples reuniones y algunas de ellas se llevaron a cabo con suma reserva, por lo que no se tiene conocimiento público sobre su contenido. Lo que sí se sabe, hecho relevante, es que, en ocasiones, recibieron la atención personal del presidente de la República: el 22 de abril de 1991, por ejemplo, una delegación de personalidades latinas se entrevistó con el mandatario mexicano en la residencia oficial de Los Pinos. Posteriormente, se organizaron varias reuniones más con el presidente y otros altos funcionarios en ambos países.⁶

³ Para profundizar en las relaciones entre los latinos y México, véase Juan Manuel Sandoval, "Soberanía y seguridad nacional en las relaciones México-Estados Unidos: el vínculo Chicano-Mexicano", ponencia presentada en la XXI Conferencia Anual de la National Association for Chicano Studies, San José, California, marzo de 1993, pp. 4-5 (mimeo).

⁴ Charles Lewis y Margaret Ebrahim, "Can Mexico and Big Business USA buy NAFTA?", *The Nation*, junio 14 de 1993, p. 830.

⁵ Debra Beachy, "Pre-Trade Pacts. Mexico Targets Hispanic-owned Firms to push Treaty", *The Houston Chronicle*, octubre 19 de 1991, p. 1.

⁶ Con motivo de la visita del presidente mexicano a Chicago, una periodista escribió: "Estos mexicano-americanos, ignorados por largo tiempo por el gobierno mexicano, se han convertido recientemente en una pieza importante del presidente de México, Salinas de Gortari. Cuando el presidente visite Chicago, reconocerá las contribuciones de los mexicano-americanos al tiempo que los cortejará para que ayuden a promover el TLC [...]". Véase Constanza Montana, "Salinas won't ignore Mexican-Americans", *Chicago Tribune*, abril 10 de 1991, p. M4.

En este ambiente de acercamiento, destaca la entrega de la importante presea mexicana del Águila Azteca, en 1991, a, entre otras, dos personalidades: César Chávez, viejo líder sindical mexicano-americano, muy apreciado entre la población latina; y Antonia Hernández, presidenta del Mexican-American Legal Defense and Education Fund (MALDEF).

El gobierno estadounidense

En Estados Unidos, el gobierno no tomó una posición tan unívoca como la del gobierno mexicano. En ese país, el debate sobre el TLC coincidió con el cambio de poderes a nivel presidencial, además de que la sociedad estaba sumamente dividida respecto al tema.

El TLC fue un proyecto de la administración del presidente George Bush, quien había notificado al Congreso, el 25 de septiembre de 1990, su intención de negociarlo. Seis meses después, el 2 de marzo de 1991, el presidente Bush solicitó la aprobación de la “vía rápida” para la negociación, la cual le fue otorgada el 23 de mayo.

Durante la contienda electoral, la posición de Clinton en relación con el proyecto era intermedia: le parecía una buena propuesta sólo si se resolvían cuestiones pendientes relacionadas con la mano de obra desplazada y los estándares ambientales. Esta ambigüedad se resolvió con la propuesta de los Acuerdos Paralelos, poco después de que Clinton ganara las elecciones.⁷ Dichos acuerdos buscaban salvar el TLC ganando consenso. A partir de entonces, el tratado se convirtió en parte esencial de la “estrategia nacional económica” de Clinton,⁸ y el gobierno dirigió sus esfuerzos a conseguir su aprobación.

Sin embargo, en lo que se refiere a la comunidad latina, la atención que se le prestó en Estados Unidos fue mucho menor que la del gobierno mexicano. Gloria Molina, supervisora del condado de Los Ángeles, se quejaba en noviembre de 1991 de que: “los grupos latinos han sido ignorados en la discusión [del TLC], y no por el gobierno mexicano sino por nuestro propio gobierno”.⁹ No obstante, la atención del gobierno estadounidense no fue del todo nula. El presidente Bush, por ejemplo, intercambió opiniones acerca del futuro

⁷ Los Acuerdos Paralelos pretendían precisamente resolver las cuestiones de medio ambiente y mano de obra desplazada, que tanta polémica desataron en la sociedad estadounidense.

⁸ Según lo declaró él mismo, en febrero de 1993. Véase Sandra Márquez, “Closing the Deal”, *Hispanic*, vol. 6, 1993, p. 40.

⁹ Posteriormente, presionados por la falta de consenso, los promotores estadounidenses del TLC se vieron obligados a prestar más atención a los latinos. Al respecto, consúltese Bob Howard, “U.S. Latinos Speak up on Free Trade Accord”, *Los Angeles Times*, Suplemento Cultural Nuestro Tiempo, noviembre 7 de 1991, p. 1.

tratado con Raúl Yzaguirre, líder del National Council of La Raza (NCLR),¹⁰ y sostuvo varios encuentros con empresarios latinos.¹¹ También destaca el apoyo que prestó al grupo Hispanics for Free Trade, formado con el único objetivo de cabildear en favor del TLC. Además, según muestra la prensa de la época, el presidente Bush utilizó al TLC como medio para obtener votos entre la comunidad latina, al promover la idea de que la firma del tratado mejoraría las condiciones de vida de dicha comunidad. Pese a todo, como se verá más adelante, la respuesta obtenida fue ambigua.¹²

Por su parte, Clinton llevó a cabo reuniones con el Caucus Hispano y realizó labores de cabildeo entre la comunidad latina.¹³ Asimismo, invitó a Raúl Hinojosa Ojeda, profesor de la Universidad de California en Los Ángeles, para trabajar como asesor de Mickey Kantor, representante de comercio del nuevo gobierno. Cabe recordar que Hinojosa es coautor de uno de los principales estudios sobre los efectos del TLC en el empleo, y ha propuesto la creación de un banco de desarrollo regional para mitigar dichos efectos.

El TLC y la respuesta latina

En un contexto en el cual los gobiernos de México y Estados Unidos presionaban porque se aprobara el TLC en el Congreso, la respuesta de la comunidad latina fue bastante ambigua debido a la desinformación que existía entre sus miembros. Una encuesta realizada por el diario *Los Angeles Times*, en noviembre de 1991, encontró que 50% de los latinos declararon no saber lo suficiente del tratado como para tomar una posición.¹⁴ En otra encuesta, se encontró que 38% de los encuestados estaba a favor y 12% en contra. Cabe destacar que estos datos son muy parecidos a la opinión del resto de la sociedad estadounidense.¹⁵

¹⁰ Se hizo del conocimiento del público la carta de Yzaguirre al presidente Clinton, del 15 de abril de 1991, en la cual expresaba tanto su apoyo a la “vía rápida” como su preocupación por que no se incluían temas relacionados con la pérdida de empleos y la ecología. Yzaguirre también mostró su desacuerdo con el Programa de trabajadores invitados porque perjudicaba a la clase trabajadora latina. La respuesta de la Casa Blanca, del 1 de mayo de ese mismo año, le aseguraba que se tomarían en cuenta las preocupaciones de los latinos.

¹¹ “Bush applauds Hispanic Business Growth”, *Hispanic Business*, septiembre de 1992, p. 38.

¹² James Owen, “U.S. Hispanics, Ambivalent on Free-Trade Pact”, *San Antonio Light*, septiembre 6 de 1992, pp. A1, A17.

¹³ Stephen Buel, “To trade or not to trade”, *Hispanic Business*, junio de 1993, p. 36.

¹⁴ B. Howard, *op. cit.*, p. 1.

¹⁵ *Ibid.*

Por su parte, el Southwest Voter Registration and Education Project (SVREP) también realizó varias investigaciones. En marzo de 1992, en pleno proceso de negociaciones del TLC, una encuesta de salida (*exit poll*), hecha durante las elecciones presidenciales primarias en Texas, encontró que la mayoría de los latinos estaba a favor del tratado, pero sólo si se garantizaba la capacitación de la mano de obra desplazada y el control del medio ambiente en la zona fronteriza.¹⁶

En palabras de Antonio González, actual presidente del SVREP, “muchos hispanos querían estar a favor del libre comercio pero no deseaban pagar el costo [...] El costo, ellos temen, serán sus empleos”.¹⁷ Otra encuesta de esa misma agrupación mostró que los inmigrantes recién llegados eran más propensos a oponerse al TLC que los mexicano-americanos mejor establecidos.

Existen casos como el de Florida, de población mayoritariamente cubano-americana, en el cual el rechazo al TLC significó una forma de castigar a México por su política hacia la isla. Es notable cómo, en ese estado, las estaciones de radio lanzaron campañas intensivas contra el TLC inmediatamente después de que México negó la visa a un grupo de balseros cubanos. Al mismo tiempo, se realizaron manifestaciones públicas contra México, en las cuales se quemaron banderas mexicanas.¹⁸ El caso de Florida es un ejemplo de la heterogeneidad de los miembros de la comunidad latina y lo complejo de su comportamiento. Como señala Toney Anaya, los apegos a sus respectivas comunidades de origen obstaculizaron el consenso con respecto al TLC.¹⁹

El Caucus Hispano

Las divisiones que el TLC provocó en el Congreso estadounidense (el 103) fueron tan agudas que, incluso una semana antes de la votación, no había indicios claros de cuál sería el resultado.²⁰ En estas circunstancias, no es de extrañar que los congresistas hayan sido objeto de una intensa labor de cabildeo por parte de ambos bandos. Si el TLC se aprobaba, sería por un margen muy pequeño; ello tuvo como resultado que hasta a un grupo tan reducido como el de los 17 congresistas latinos se le prestara atención.²¹

¹⁶ J. Owen, *op. cit.*, pp. A1, A17.

¹⁷ Entrevista a Antonio González, en Montebello, California, 1 de mayo de 1995.

¹⁸ David Swafford, “Hispanics do not speak with one Voice on NAFTA”, *South Florida Business Journal*, vol. 14, núm. 6, 1993, p. 9.

¹⁹ Leon Wynter, “U.S. Hispanics Balk at Supporting NAFTA”, *The Wall Street Journal*, octubre 26 de 1993, p. B1.

²⁰ Entrevista a A. González (*supra*, nota 17).

²¹ Humberto Lopes, “A Caucus bitterly divided”, *Hispanic Business*, noviembre de 1993, p. 12.

Sin embargo, el Caucus Hispano no se puso nunca de acuerdo, ni aun después de que se concluyeron los Acuerdos Paralelos, en septiembre de 1993. En el Cuadro de la página siguiente puede verse la postura de cada representante latino, días antes de la votación final.

En términos generales, los motivos más comunes para desfavorecer la propuesta partían de consideraciones relativas al medio ambiente y la mano de obra desplazada; este último de suma importancia para la comunidad latina, cuya mayoría pertenece a la clase trabajadora. Por lo demás, cabe señalar que la preocupación por esos dos temas era compartida por el resto de la sociedad estadounidense.

En el caso del Caucus Hispano, es necesario mencionar los casos de los representantes de origen cubano. Los dos congresistas de Florida buscaron castigar con su voto al gobierno de México por su política hacia Cuba. Así lo ilustra la siguiente declaración de la congresista Ileana Ros: “Estados Unidos no debería buscar la integración económica con un gobierno amigo de tiranos”.²²

Los sindicatos

Aunque ninguna organización sindical estadounidense está compuesta exclusivamente por latinos, esa minoría ha sido parte activa en el movimiento sindical de Estados Unidos desde las primeras décadas de este siglo. Su presencia en la central AFL-CIO, es muy fuerte.²³

Los sindicatos, en coordinación con la AFL-CIO, mostraron una sólida oposición al TLC. Sostenían que la propuesta iba a ser sumamente perjudicial para la clase obrera, en su mayoría latina. De acuerdo con esta postura, las empresas estadounidenses se trasladarían a México para reducir sus costos, ya que al sur del Río Bravo la mano de obra es más barata; ello provocaría un desempleo masivo en Estados Unidos. Jack Otero, vicepresidente de la AFL-CIO, ilustra nítidamente dicha postura: “El tratado va a reducir los empleos hispanos en los Estados Unidos [...]. Si usted pregunta a la clase trabajadora, esté sindicalizada o no, todos están de acuerdo en su rechazo a este plan”.²⁴ En el mismo sentido, Jaime Martínez, director de la región occidental de la Unión Internacional de Trabajadores Electricistas, reflejaba la posición de los sindicatos al declarar: “Si este acuerdo de libre comercio con México se aprueba, nuestro nivel de vida se irá para abajo, porque no hay forma que un

²² *Ibid.*, p. 16.

²³ Está, por ejemplo, el caso de la agrupación Justice for Janitors y el Sindicato de Trabajadores Electricistas, que se han convertido en organizaciones prácticamente bilingües.

²⁴ James Owen, “Hispanics View on Free Trade Agreement”, *Hispanic*, junio de 1991, p. 126.

Cuadro		
Posiciones de congresistas latinos con respecto al TLC en septiembre de 1993		
Congresista	Partido	Estado
A favor		
Henry Bonilla	Rep.	Texas
E. (Kika) de la Garza ^s	Dem.	Texas
Solomon Ortiz ^s	Dem.	Texas
Bill Richardson ^s	Dem.	Nuevo México
Frank Tejeda	Dem.	Texas
En contra		
Lincoln Díaz Balart	Rep.	Florida
Henry González ⁿ	Dem.	Texas
Matthew Martínez ⁿ	Dem.	California
Ileana Ros-Lehtinen ^s	Rep.	Florida
José Serrano ⁿ	Dem.	Nueva York
Nydia Velázquez	Dem.	Nueva York
Charles Rangel ⁿ	Dem.	Nueva York
Sin decidir		
Xavier Becerra	Dem.	California
Luis Gutiérrez	Dem.	Illinois
Robert Menéndez	Rep.	Nueva Jersey
Edward Pastor	Dem.	Arizona
Lucille Roybal ^s	Dem.	California
Esteban Torres	Dem.	California

ⁿ Miembros del Congreso 102 que votaron en contra de la extensión de la “vía rápida”.

^s Miembros del Congreso 102 que votaron a favor de la extensión de la “vía rápida”.

trabajador estadounidense que gana siete dólares la hora compita con uno de México que gana 50 centavos por el mismo tiempo”.²⁵ En esa misma época (1991), Santiago “Jim” Cantú, director de Relaciones Humanas de la AFL-CIO de Texas, escribió a Richard Gephardt, líder de la mayoría demócrata en el Congreso, que: “Muchas de las familias de nuestros miembros aún viven en México. Sólo necesitamos mirar por la ventana al otro lado de la frontera para ver y oler la devastación que allí está teniendo lugar. Podemos ver los efectos terribles de la industria maquiladora y sabemos qué es lo que pasará aquí”.²⁶

La AFL-CIO, a través de su *lobby* en Washington y sus apoyos en el Partido Demócrata, se convirtió en uno de los más fuertes opositores al TLC. Los sindicatos, junto con los grupos vinculados a ellos, mostraban abierta antipatía por el gobierno de Carlos Salinas ante la situación en la cual se encontraban los trabajadores mexicanos.

Las cámaras de comercio

En contraste con los sindicatos y en consonancia con George Bush y los congresistas latinos de Texas,²⁷ los grupos de empresarios latinos y cámaras de comercio opinaban que el TLC sería benéfico para su comunidad. Sostenían que, por tener una cultura común y compartir el mismo lenguaje, los comerciantes latinos tendrían una ventaja comparativa para hacer negocios en México.²⁸ George Loera, presidente de Chicago United Industries puso en claro esta idea cuando dijo: “En México hacen negocios con gente que han visto cara a cara, con quien han desayunado o comido, con gente con la que están cómodos. Los mexicano-americanos tenemos una ventaja desde esta perspectiva. Somos parte de la cultura y conocemos el lenguaje, además, sabemos cómo comer un chile jalapeño”.²⁹

Los grupos de empresarios latinos emprendieron entonces una activísima campaña de reuniones con el gobierno de México.³⁰ Por ejemplo, aproximadamente un mes después de que George Bush solicitara al Congreso la

²⁵ Las declaraciones de Martínez aparecieron en “Unions against the Pact”, *La Opinión de San Antonio*, octubre 15 de 1991, pp. 1-17.

²⁶ Carta de Santiago “Jim” Cantú a Richard Gephardt, mayo 16 de 1991 (mimeo).

²⁷ Consúltese el Cuadro de la página anterior.

²⁸ Para abundar sobre la idea de las ventajas comparativas de los latinos, véase el siguiente artículo de Bill Richardson, congresista latino: “With NAFTA, Opportunities will be bright for U.S. Business”, *Hispanic*, enero de 1994, p. 132.

²⁹ C. Montana, *op. cit.*, p. M4.

³⁰ *Ibid.*

aprobación del mecanismo de la “vía rápida”, el 11 de abril de 1991, el presidente de México desayunó con empresarios latinos, quienes le solicitaron la adopción de un plan de “acción afirmativa”. Se buscaba que dicho plan diera preferencia a las compañías mexicano-americanas en términos de contratos, proyectos conjuntos de inversión y otros arreglos financieros.

El gobierno mexicano respondió financiando coinversiones en México, entre empresarios latinos y ciudadanos mexicanos.³¹ Además, se dispuso que Nacional Financiera (NAFIN) estableciera un fondo de reserva de 20 millones de dólares (MDD) para otorgar préstamos a pequeñas empresas latinas.³²

El apartado siguiente analiza el surgimiento de una posición común, en las organizaciones latinas, respecto del TLC.

Las organizaciones latinas; una estrategia común

El NCLR, el MALDEF y el SVREP evolucionaron de manera singular a lo largo del proceso que aquí nos ocupa. De presentar argumentos y posiciones dispersos, estas tres agrupaciones (con varias más) lograron formar una coalición que reconcilió sus posiciones y coordinó sus estrategias para lograr un objetivo común: hacer valer su opinión en el proceso de aprobación y debate del TLC.

Esta coalición se llamó el Consenso Latino hacia el TLC (Latino Consensus on NAFTA) y su nacimiento, el 13 de marzo de 1993, fue un parte-aguas en la participación de la comunidad latina en el proceso de aprobación del TLC. El Consenso Latino se constituyó como un mecanismo eficaz que conglomeró fuerzas, antes dispersas, para obligar a los gobiernos de México y Estados Unidos a tomar en cuenta los intereses de las organizaciones latinas.³³

³¹ El Programa Latino-Mexicano se anunció durante la conferencia anual del Consejo Nacional de La Raza (NCLR), en Los Ángeles, California. El gobierno de México financiaría como socio, 25% de una coinversión con latinos, al mismo tiempo que asesoraría a empresarios latinos sobre las posibilidades para invertir en México. Véase al respecto Jesús Sánchez, “Mexico to Fund Latino Ventures”, *Los Angeles Times*, junio 23 de 1992, p. D1.

³² D. Beachy, *op. cit.*, p. 1.

³³ La idea de que la creación de un *lobby* latino en Estados Unidos sería con el fin de defender los intereses de los latinos, y no de México, se expone en Juan Manuel Sandoval, “El Instituto de Investigaciones sobre los Votantes del Suroeste (SVRI) y la creación del Consenso Latino: ¿Hacia la construcción de un *Lobby* Chicano-Latino en los Estados Unidos?”, anteproyecto de investigación, Seminario Permanente de Estudios Chicanos y de Fronteras, México, enero de 1994, p. 6 (mimeo).

Antes del Consenso Latino

Desde el principio de las negociaciones del TLC, la falta de entendimiento saltaba a la vista: al igual que el resto de la comunidad latina, el Caucus Hispano estaba dividido. La razón principal de esta falta de consenso era el tema del impacto del TLC en el empleo.

En estas circunstancias las tres organizaciones más importantes, el NCLR, el MALDEF y el SVREP, comenzaron a hacer públicas sus posiciones de manera individual. El grupo que se mostró siempre más favorable fue el NCLR,³⁴ el cual apoyó públicamente la aprobación de la “vía rápida”, puesta a consideración del Congreso el 2 de marzo de 1991. Raúl Yzaguirre, presidente de este grupo, señaló que:

Después de estudiarlo a fondo y como resultado de deliberaciones internas y consultas con líderes hispanos y funcionarios públicos de ambos lados de la frontera, hemos concluido que el TLC beneficiará tanto a Estados Unidos como a México. También está claro que la extensión del mecanismo de la “vía rápida” que busca el presidente es vital para que un acuerdo de esta naturaleza se convierta en realidad.³⁵

El anuncio del NCLR llegó después de que la administración de George Bush respondiera a la carta que Yzaguirre enviara el 15 de abril, en la cual advertía que además de los beneficios que traería consigo el TLC, crearía “peligros significativos” a los latinos. La misiva instaba al presidente estadounidense a que incorporara varios “temas críticos” como parte de la agenda de negociación del tratado. El NCLR no comunicó ninguna postura oficial hasta que recibió una respuesta satisfactoria de la Casa Blanca.³⁶

En su respuesta, la Casa Blanca resaltó varias áreas que se tomarían en cuenta en el proceso de negociación del TLC; entre ellas se encontraban, por supuesto, cuestiones de empleo y medio ambiente. A petición de Yzaguirre, además de otras cosas, quedaba eliminado el programa de trabajadores

³⁴ El NCLR mantiene estrechas relaciones con el Partido Republicano.

³⁵ NCLR, “NCLR endorses Free Trade Fast Track”, Comunicado de Prensa, Washington, D.C., mayo 1, 1991, p. 1 (mimeo).

³⁶ Además de asegurar a Yzaguirre que sus preocupaciones se tomarían en cuenta, Roger Porter, asistente de George Bush, escribió en la carta que por instrucción del presidente redactó el 1 de mayo de 1991: “Como parte de la revisión que haremos, estamos preparados para considerar cualquier idea o iniciativa que usted haya desarrollado. Esperamos trabajar junto a los miembros de la comunidad hispana en la búsqueda de soluciones para este tipo de temas”. Roger Porter, carta dirigida a Raúl Yzaguirre a nombre de George Bush, Washington, D.C., mayo 1 de 1991 (mimeo).

invitados, mismo que resultaría perjudicial para los trabajadores estadounidenses.

Yzaguirre señaló que, con ello, “la administración Bush se ha comprometido a asegurar que *todos* los estadounidenses se beneficiarán del TLC”. Se trataba, según el presidente del NCLR, de un “proceso continuo entre el presidente Bush y la comunidad hispana para asegurarse de que el TLC beneficiaría a los hispanos y a todos los estadounidenses”.³⁷ Como reflejo del apoyo entusiasta del NCLR al TLC, se cuenta, aunada a la toma de posición oficial, la aceptación de unirse a la Alianza Hispana por el Libre Comercio, grupo creado a instancias del presidente Bush.³⁸ Asimismo, en abril de 1991, el NCLR encabezó una delegación de líderes hispanos a la ciudad de México para discutir el tratado con el mandatario mexicano. En una declaración respecto de ese viaje, Yzaguirre afirmó:

Los hispanos serán cada vez más actores importantes en los temas que involucran a Estados Unidos con sus vecinos del sur. Nuestro interés es claro. Como estadounidenses buscamos fortalecer lo que creemos que es el interés nacional de Estados Unidos. Como hispanos, buscamos utilizar nuestros conocimientos y sensibilidad para avanzar en una relación positiva y constructiva entre nuestra nación y la de nuestros antepasados.³⁹

A diferencia del NCLR, la posición del MALDEF fue más moderada. Poco antes de que se votara el proceso de “vía rápida” en el Congreso, este organismo emitió un comunicado en el cual manifestaba su apoyo condicional: “La posición definitiva de MALDEF dependerá en gran medida de si la Administración y el Congreso solucionan los problemas de desempleo, entrenamiento a trabajadores desplazados e inmigración”.⁴⁰ El MALDEF reconocía que “reducir barreras comerciales entre Estados Unidos, México y Canadá, beneficiaría a la nación en general [...] No obstante, MALDEF está muy consciente de los problemas del libre comercio, especialmente en lo que concierne a pérdidas de empleos”.⁴¹

La comunidad latina, agregó, “debe obtener garantías de que los latinos, que ya enfrentan serios problemas en materia de empleo y educación, tendrán oportunidades de compartir los beneficios del libre comercio”. En caso de que

³⁷ NCLR, *op. cit.*, p. 2.

³⁸ Así lo expresó Raúl Yzaguirre en una carta dirigida al presidente George Bush el día 15 de abril de 1991, en la que le ratifica su apoyo a la “vía rápida” y al TLC. Raúl Yzaguirre, carta dirigida a George Bush, Washington, D.C., abril 15 de 1991 (mimeo).

³⁹ NCLR, Comunicado de Prensa, Washington D.C., abril 22 de 1991 (mimeo).

⁴⁰ MALDEF, Comunicado de Prensa, Los Ángeles, mayo de 1991 (mimeo).

⁴¹ Steven M. Carbo, “Testimony of the Mexican American Legal Defense and Educational Fund, regarding the North American Free Trade Agreement”, Washington D.C., septiembre 4 de 1991, p. 2 (mimeo).

no se tomara en cuenta a la comunidad latina, el MALDEF se opondría “enérgicamente” al TLC.⁴² Específicamente, el MALDEF solicitaba el desarrollo de nuevas estrategias y programas con financiamiento adecuado para solucionar desequilibrios como la pérdida de empleo de la mano de obra latina no calificada. También consideraba importante la desaparición gradual de aranceles, para evitar efectos dolorosos en aquellas industrias y sectores de la economía afectados por el tratado.

No eran palabras al viento. El MALDEF proporcionaba información precisa sobre el tipo de desequilibrios que el TLC produciría y programas que ya existían para atenuar dichos efectos, así como la experiencia de los trabajadores latinos en estos programas.

Por su parte, el SVREP mostró una postura más defensiva. El entonces presidente, Andy Hernández, declaró en una conferencia sobre libre comercio que el SVREP estaba a favor del TLC, pero que era necesario desacelerar el ritmo de las negociaciones para permitir a los trabajadores “subir al tren”. Al respecto, Antonio González dijo: “Con 85% de nuestra gente en la clase trabajadora, los líderes latinos deben preguntarse si el acuerdo mejorará las condiciones materiales de la gran mayoría de los latinos”.⁴³

El SVREP se opuso a la “vía rápida” y condicionó el apoyo al TLC “hasta que no se garantizara que los latinos, especialmente los mexicanos y chicanos, no resultaran perjudicados” y, más aún, que lograran beneficiarse del libre comercio.⁴⁴ La idea era modificar el tratado añadiéndole un componente social para paliar los efectos negativos que éste pudiese tener en los sectores más desfavorecidos. El SVREP encabezó y convocó a múltiples foros de discusión sobre el TLC y sus posibles efectos en las condiciones de vida de los latinos. Al mismo tiempo, asumió la tarea de monitorear por medio de sus encuestas las inquietudes y opiniones de la comunidad latina.

Los puntos de convergencia

Como se deduce de lo anterior, pese a que el MALDEF, el NCLR y el SVREP estaban divididos y sus posiciones eran distintas, concordaban en varios puntos. Todos coincidían en que las organizaciones latinas debían velar por los intereses de la comunidad latina y defenderlos frente a los dos actores gubernamentales.

Una vez que recibió el apoyo de los latinos, la administración del presidente Bush hizo la promesa de tomar en cuenta sus recomendaciones, sin

⁴² *Ibid.*

⁴³ B. Howard, *op. cit.*, p. 1.

⁴⁴ *Ibid.*

dar ninguna garantía de cumplirlas. En opinión de Rudy Acuña, académico y profesor de la Universidad Estatal de California en Northridge: “De acuerdo con los cabilderos de Washington, Bush ha ignorado a los latinos en el primer borrador del acuerdo que se dará a conocer en octubre [de 1991]. Cada vez es más obvio que los latinos son todavía los hijastros de esta administración”.⁴⁵

Apoyar el tratado sin garantías no era una estrategia muy eficaz; por ello, resultaba inútil esperar a que se otorgaran beneficios a los latinos: había que ir a buscarlos. Las tres organizaciones coincidían en que era necesario establecer políticas de apoyo y entrenamiento a los trabajadores desplazados, así como contar con financiamiento para llevar a cabo estos programas. De otra manera, los trabajadores no calificados se verían sumamente perjudicados por la apertura, sin ningún tipo de compensación.

Asimismo, se estaba de acuerdo respecto de la introducción de criterios ecológicos estrictos que garantizaran que la zona de la frontera, donde habita un gran porcentaje de población latina, no se viera dañada. Estos programas también ameritaban especial financiamiento y atención.

El Consenso Latino

Desde el otoño de 1991 se comenzó a sentir la necesidad de que los líderes latinos se reunieran para discutir e intercambiar opiniones acerca del TLC y sus efectos en la comunidad latina. La primera reunión se llevó a cabo en Río Hondo, California, en noviembre de ese año. A partir de entonces se inició un proceso que duró dos años, en el cual los tres organismos buscaron conjugar sus posturas y vincularse con otras agrupaciones con el fin de presentar una “posición latina” respecto al TLC.

Un mes antes de las elecciones, en octubre de 1992, el apoyo del NCLR, que había sido incondicional, comenzó a menguar y a alinearse con las posiciones de los otros organismos. El 7 de octubre de 1992, fecha en que se rubricó el TLC, el NCLR emitió un comunicado de prensa en que manifestaba su apoyo condicional al proyecto. El documento concluía:

Nuestro apoyo no debe tomarse por dado. Estamos convencidos de que con la legislación apropiada, la aprobación del TLC es del interés de los hispanos y de todos los estadounidenses. No obstante, estamos convencidos de que en la ausencia de una adecuada legislación, los hispanos no compartirán los beneficios del TLC y bajo estas circunstancias no podemos apoyar la aprobación de este tratado.⁴⁶

⁴⁵ Rodolfo Acuña, “Fast Track leaves Latinos untracked”, *Los Angeles Times*, agosto 12 de 1991, p. B5.

⁴⁶ Entrevista con A. González, *op. cit.*

Posteriormente, en noviembre de 1992, tuvo lugar en El Paso, Texas, la primera “Cumbre Latina hacia el TLC” (Latino Summit on NAFTA). En este encuentro se fundó el Consenso Latino hacia el TLC. En la segunda cumbre, celebrada en marzo de 1993 en Washington D.C., culminó el proceso que había comenzado en 1991. La coalición se amplió a más de 100 líderes latinos de todas partes de Estados Unidos, entre los cuales se encontraban varios miembros del Congreso. Según apunta Antonio González: “[Con esta reunión] se amplió la coalición y se aprobaron formalmente los puntos y se decidió ir al Congreso y a la administración como parte del plan de cambio al tratado, porque esto era lo que proponíamos, que NAFTA, como estaba, no era aceptable”.⁴⁷

En la cumbre de Washington se dio a conocer la toma de posición de los integrantes del Consenso Latino en un documento que plasmó las preocupaciones, no sólo de los grupos latinos, sino también del resto de la comunidad latina.

La postura oficial

Con el Consenso Latino, el MALDEF, el NCLR y el SVREP, junto con 100 dirigentes y congresistas, presentaron una posición conjunta respecto al TLC. Lo más importante era que éste beneficiara a todos, no sólo a los empresarios. Como lo estableció en el primer párrafo del documento oficial:

El TLC representa un enfoque del proceso en curso de integración económica y liberalización comercial. Un TLC que realmente dé prioridad al pueblo fortalecerá el desarrollo económico comprehensivo y el desarrollo humano. Y será una estrategia de inversión que mejorará los niveles de vida de todos los ciudadanos de Norteamérica. Esto requiere de un programa de asistencia a mano de obra desplazada, respeto a los derechos humanos y estándares ambientales en las tres naciones. Este documento representa un componente del desarrollo de la visión latina de un modelo de integración económica que beneficie a la comunidad latina.⁴⁸

La posición del Consenso Latino giró en torno al principio de que la integración económica entre Estados Unidos y México era inevitable y que debían emprenderse acciones para “maximizar los beneficios y minimizar el daño de este proceso a la comunidad”. En este sentido, los miembros de esta coalición establecieron ocho condiciones básicas para apoyar el TLC.

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ Latino Summit on NAFTA, “Latino Consensus on NAFTA”, marzo 12 de 1993, p. 1 (mimeo).

1. Infraestructura en la frontera.
2. Capacitación y asistencia a los trabajadores desplazados.
3. Protección a estándares ambientales.
4. Protección de las condiciones laborales establecidas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).
5. Desarrollo económico focalizado en México y Estados Unidos. Para el consenso, debía establecerse y financiarse un mecanismo, como el Banco de Desarrollo para Norteamérica (NADBank), que estimulara el desarrollo regional.
6. Participación para la pequeña empresa en el proceso de integración económica.
7. Inclusión del tema de la inmigración.
8. Inclusión de Puerto Rico y otros países caribeños.

De particular importancia es el quinto punto del documento arriba descrito: la creación del Banco de Desarrollo para América del Norte (NADBank), resultado de un estudio elaborado por Raúl Hinojosa. Para el Consenso Latino, este organismo garantizaría que hubiese una “inversión sustancial de recursos en la calidad del ambiente, las condiciones de trabajo y el desarrollo de infraestructura”.⁴⁹ Dicha institución destinaría miles de millones de dólares al cuidado ecológico en la zona de la frontera y compensaría a las comunidades afectadas negativamente por los desequilibrios del libre comercio.⁵⁰ Además, dirigiría más de 1 000 MDD al desarrollo económico y la creación de empleos. Todo ello con el objeto de conseguir una integración económica ecológicamente sustentable y socialmente equitativa. El NADBank contaría con más de 20 000 MDD para inyectar recursos en un área de 100 km a cada lado de la frontera. Los responsables de este financiamiento serían, por partes iguales, los gobiernos de México y Estados Unidos, que estarían comprometidos a aportar, en cuatro años, un total de 3 000 MDD al banco.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 17.

⁵⁰ Lucy Conger, “Can Nafta reinvent Development Banking?”, *American Planning Association Journal*, marzo de 1994, p. 67.

El nuevo banco fue propuesto en el Congreso por los representantes demócratas Esteban Torres y Lucille Roybal el 14 de julio de 1993, momento en el cual se estaban negociando los Acuerdos Paralelos. La institución se convirtió en la ficha de negociación del Consenso Latino, que a su vez cedió en otros de sus ocho puntos para conseguir la creación de éste. Por su parte, el NADBank consiguió el apoyo de los grupos ecologistas, varios miembros del Congreso y, más tarde, del presidente Clinton. En estas organizaciones los latinos fueron sus más entusiastas promotores.

Sin duda, el NADBank se convirtió en la demanda más importante del Consenso Latino. Mientras otros puntos podían parecer demasiado ambiciosos e incluso poco realistas (como el tema de la migración, por ejemplo), el NADBank era un proyecto conciso, viable y operativo. La consolidación del NADBank cristalizaba la posición de distintas agrupaciones latinas en una propuesta concreta para solucionar problemas que preocupaban no sólo a los integrantes del Consenso Latino, sino también a otros grupos. En pocas palabras, se trató de un mecanismo diseñado a la medida de las inquietudes de muchos, no de uno solo. Así, se expuso en una audiencia del Congreso:

Muchos hispanos veían al TLC como una oportunidad para participar de forma significativa en el desarrollo de políticas que ayudarían a reconstruir sus comunidades, mejorar su nivel de vida y combatir el racismo. Los hispanos aprovecharon la oportunidad que significó el debate en torno al TLC para asegurar que sus comunidades se beneficiaran de las oportunidades de empleo y desarrollo económico que traería el TLC. Estos esfuerzos dieron lugar a la creación del NADBank.⁵¹

La estrategia del Consenso Latino

Para hacer valer su voz en el debate sobre la aprobación del TLC, el Consenso Latino aprovechó la visibilidad que le daba el origen mexicano de sus miembros para desarrollar una estrategia determinada.

Un elemento destacado de ella fue la de formar coaliciones. El Consenso Latino es, en sí, una coalición que agrupa a diversas fuerzas; que buscó, además, coaliciones informales con grupos ecologistas.⁵²

Un segundo elemento de la estrategia fue concentrar los esfuerzos en el NADBank. De un total de ocho puntos, los latinos aceptaron negociar en los

⁵¹ Bingham, "Statement in Support of NAFTA", *Congressional Record*, núm. 140, 1993, p. 14935.

⁵² Aunque no se creó una coalición formal con los ecologistas, ambos grupos apoyaron la misma iniciativa: el NADBank. En este sentido se puede decir que se aliaron informalmente.

otros, pero se mostraron firmes con respecto a la creación del banco.⁵³ Aunque esto levantó muchas y muy duras críticas,⁵⁴ se decidió apostar a un solo tema que parecía viable, en vez tratar de introducir una agenda amplia y ambiciosa. Unidos en coaliciones y enarbolando el NADBank, se dirigieron al Congreso y a la opinión pública. En lo que respecta al poder legislativo, Antonio González afirmó:

Fuimos a ciertos congresistas que estaban de acuerdo con nosotros, escribimos el NADBank y también el plan para los trabajadores desplazados y nos metimos en el proceso de comités. Esteban Torres con el banco en el Comité Bancario y Xavier Becerra con el plan para los trabajadores en el Comité de Educación y Trabajo. Allí hubo audiencias y tuvimos sesiones de negociación con varias agencias (la Tesorería, en el caso de NADBank y el Departamento del Trabajo) a la vez íbamos a México a negociar con Herminio Blanco, y con Jaime Serra y con Mickey Kantor.⁵⁵

En el Congreso, los latinos se abocaron a movilizar el voto de 53 distritos,⁵⁶ entre los cuales se encontraban, por supuesto, los miembros del Caucus Hispano. El Consenso diseñó un plan dirigido a los legisladores que comprendía el envío de cartas y telegramas en los que se les recomendaba votar a favor o en contra, dependiendo del estado de las negociaciones.⁵⁷

Las negociaciones sirvieron para garantizar el acceso a los medios de comunicación y prensa; así se dio a conocer la posición del Consenso Latino. Entre otras cosas, se celebraron conferencias de prensa en varios puntos del país, reuniones con dirigentes locales y eventos informativos. En pocas palabras, el Consenso realizó una intensa campaña de cabildeo para promover sus intereses.

En septiembre de 1993, mes en que concluyeron las negociaciones de los Acuerdos Paralelos, se declaró que el TLC, como estaba, era inaceptable para los latinos. Esteban Torres, congresista demócrata, introdujo en los comités la propuesta del NADBank y declaró que “el TLC tiene, en este momento, pocas oportunidades, si es que tiene alguna, de ser ratificado por el Congreso de nuestro país”.⁵⁸ Otros se aventuraron a declarar públicamente que el TLC no

⁵³ Entrevista a A. González, *op. cit.*

⁵⁴ Muchos grupos y personalidades criticaron duramente esta decisión porque consideraban que no era correcto sacrificar temas de importancia prioritaria, en aras de uno solo. Éste es el caso del *Mexico Information Project*, de Rodolfo Acuña y muchos más.

⁵⁵ Entrevista a A. González, *op. cit.*

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ María del Pilar Moreno, “Latinos plantean sus exigencias a Clinton a cambio del apoyo al TLC”, *La Opinión*, septiembre 3 de 1993, pp. 1A, 10A.

tenía posibilidades de ser aprobado en la Cámara de Representantes sin el apoyo de los latinos. El NCLR pidió al presidente Clinton que “abriera los ojos” y se diera cuenta de que, sin el apoyo de los latinos, el tratado estaba muerto. Como declaró Antonio González: “Nuestro mensaje es muy simple. Si los latinos en este país no apoyan el TLC, no habrá ratificación”.⁵⁹

Por su parte, el gobierno de Estados Unidos se mostró más reactivo ya que esperaba ganar apoyo con la negociación de los Acuerdos Paralelos. El mismo A. González señala que “cuando los acuerdos paralelos (de septiembre) no lograron ni un voto [...] cambiaron actitudes y la Tesorería comenzó a negociar con nosotros”.

La postura del gobierno mexicano fue distinta. Aunque evidentemente el NADBank no era ni con mucho prioritario para la administración del presidente Salinas, se aceptó la idea del banco. Según González: “Herminio Blanco no había hecho nada para los latinos, pero en ese tiempo, agosto-septiembre, comenzó a empujar por el NADBank”.⁶⁰ El NADBank era, a fin de cuentas, “en términos de sus propósitos, de sus objetivos, una propuesta sin duda valiosa”.⁶¹

Cuando los gobiernos de México y Estados Unidos anunciaron la creación del NADBank, el 27 de octubre de 1993, el TLC obtuvo finalmente el apoyo de los miembros del Consenso Latino. Las tres organizaciones convocantes (el NCLR, el MALDEF y el SVREP) declararon lo siguiente: “Hemos ganado la batalla por incluir las recomendaciones del Consenso Latino en el paquete del TLC. Sentimos ahora que el TLC debe apoyarse”.⁶² De inmediato se hizo un llamado a los otros miembros del Consenso, del Congreso y del resto de la comunidad latina para que apoyaran el tratado.

Después de una intensa batalla por ganar votos, el TLC y los Acuerdos Paralelos fueron aprobados en noviembre de 1993. Uno de los puntos que se incluyeron fue, para beneplácito del Consenso Latino, el del Banco de Desarrollo para Norteamérica entre Estados Unidos y México. El NADBank representó “un esfuerzo de la comunidad latina y los grupos ecologistas para facilitar el financiamiento de infraestructura ecológica y proyectos de desarrollo económico en la frontera de Estados Unidos y México y otras comunidades necesitadas de ajustes y asistencia por causa del TLC”.⁶³

⁵⁹ *Ibid.*, p. 10A.

⁶⁰ Entrevista con A. González, *op. cit.*

⁶¹ Entrevista a Jaime Serra Puche, México D.F., junio 22 de 1995.

⁶² Esteban Torres, “Statement in Support of NAFTA”, *Congressional Record*, núm. 139, 1993, p. H 8768.

⁶³ Raúl Hinojosa, “The North American Development Bank”, *American Planning Association Journal*, junio de 1994, p. 301.

La aprobación del NADBank fue fundamentalmente un triunfo del Consenso Latino. Reflejaba un esfuerzo colectivo que había comenzado dos años atrás y que llevó a políticos y organizaciones latinas a trabajar unidos en un objetivo común desplegando con habilidad las escasas armas que esta comunidad tiene en Estados Unidos.

Conclusión

Los miembros del Consenso Latino recibieron críticas y acusaciones muy duras por la postura que tomaron. Se les acusó incluso de “venderse” al gobierno mexicano argumentando que, aunque no recibieron beneficios personales, intercambiaron su apoyo a cambio sólo del NADBank y con ello desatendieron las necesidades de la comunidad a la cual decían representar.

Es difícil, quizá imposible, determinar de forma precisa qué tanto se benefició la comunidad mexicano-americana con la acción del Consenso Latino y cuáles serán las repercusiones en el futuro. Los alcances de su esfuerzo y sus logros están aún por verse y exceden los límites de este trabajo. Un indicador interesante será la evolución del NADBank y la participación que los latinos tengan en él.

A pesar de las críticas que se puedan hacer al Consenso Latino, es innegable que sus acciones contribuyeron a fortalecer a la comunidad que representaba. Su mérito está en haber promovido un esfuerzo de movilización que unió a los latinos en un objetivo compartido.

Con los sindicatos en un extremo, las cámaras de comercio en el otro, y ante los tibios resultados de las encuestas, las organizaciones latinas identificaron un interés claro y desplegaron una estrategia efectiva para defenderlo, aprovechando la visibilidad que les dio su origen mexicano.

Esto refleja cómo, cada vez más, los latinos se consolidan como un actor autónomo de fuerte presencia en el escenario político interno estadounidense y en las relaciones bilaterales entre México y Estados Unidos. Por esta razón, en el esfuerzo por ajustar la política exterior mexicana a un mundo de integración creciente, es necesario que México fortalezca aún más sus vínculos con los estadounidenses de origen mexicano. Sólo de esta forma será posible establecer en el corto plazo una relación sustentada en el respeto mutuo que beneficie a ambos.
