

the desirability of free trade and open markets, increased economic globalization may be at risk from publics and governments who seek to break its advance in multilateral trade negotiations or force its retreat through domestic protectionist policies. We measure Mexican attitudes with public opinion data drawn from the recent *México y el Mundo 2004* survey. We find that, in Mexico, rational socio-tropic and retrospective evaluations, as well as non-rational political and social values, tend to drive attitudes toward trade and investment, but rational expectations about average economic prospects do not. Our results suggest that the well-documented rise in anti-Americanism and opposition to American foreign policy may indeed put economic globalization at risk.

Keywords: anti-Americanism, economic globalization, open markets.

Desde la invasión a Irak en 2003, las encuestas de opinión pública han documentado un incremento sostenido en las actitudes negativas hacia Estados Unidos en muchas partes del mundo. Aunque las opiniones antiestadounidenses no son nuevas, en los últimos años en muchos países mayorías significativas han empezado a tener opiniones desfavorables sobre Estados Unidos. Este país también ha sido un líder indiscutible de la globalización económica durante las últimas dos décadas de liberalización comercial y de inversión sin precedente en el ámbito global. Los análisis existentes sobre el antiamericanismo se han enfocado casi exclusivamente en las consecuencias sobre la seguridad. En contraste, en este artículo se examina cómo las actitudes hacia Estados Unidos moldean las preferencias de política comercial e inversión. En vista de que el incremento del antiamericanismo en la opinión pública cambia la percepción sobre la conveniencia del libre comercio y la apertura de los mercados, la globalización económica en ascenso puede estar en riesgo con opiniones públicas y gobiernos que busquen detener el avance de las negociaciones comerciales multilaterales o forzar su repliegue con políticas internas proteccionistas. Como afirma uno de los artículos más recientes, muchos consideran que la globalización económica y el modelo económico estadounidense son sinónimos (*The Economist*, 2006). Como una primera aproximación, se analiza la relación entre estas variables en México. Si el antiamericanismo ejerce una influencia en las actitudes con respecto a la globalización económica, es muy probable que esto también sea cierto en México y en otros países que, como México, dependen mucho de Estados Unidos.

México es un país en desarrollo donde lo más sobresaliente probablemente sea el vínculo entre libre comercio, políticas liberales de inversión y *americanización*, o el modelo económico estadounidense.¹ México y Estados Unidos son socios en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Aproximadamente 70% del comercio total de México se lleva a cabo con Estados Unidos y el comercio representa alrededor de 60% de su economía (Banco de México, 2006). Tradicionalmente, los mexicanos tienen actitudes ambivalentes hacia Estados Unidos, pues admiran el éxito de ese país, pero resienten su poder. Las actitudes mexicanas hacia Estados Unidos quizá se resumen mejor con la famosa frase atribuida a Porfirio Díaz, uno de sus gobernantes en el siglo XIX: “Tan lejos de Dios y tan cerca de Estados Unidos”. Sin embargo, como se mencionó antes, los mexicanos también están muy a favor de políticas de libre comercio e inversión.

Si el incremento en el antiamericanismo mundial pone en riesgo el libre comercio y la inversión, entonces es probable que también se observe lo mismo en México, donde es grande la sensibilidad hacia el dominio estadounidense. En este sentido, México es un caso fácil para nuestro argumento. Sin embargo, el apoyo a políticas de libre comercio también es muy fuerte, incluso en presencia de actitudes antiestadounidenses de larga tradición y socialmente aceptados entre la mayoría de la población. Además, puesto que muchos países en desarrollo dependen extremadamente de Estados Unidos y dada la gran sensibilidad ampliamente difundida hacia la intervención e interferencia estadounidense en asuntos internos de los Estados más pobres y débiles, México no es un caso tan anómalo. Si el antiamericanismo afecta el apoyo a la globalización económica en México, donde ambos son fuertes, entonces es mucho más probable que también lo haga en otros países donde el libre comercio y la inversión no tienen el apoyo que tienen en México.

Se utilizaron dos bases de datos para medir las actitudes y las características sociodemográficas de México: datos sobre la opinión pública individual obtenidos de la reciente encuesta México y el Mundo 2004, y datos agregados en el ámbito municipal del Censo de Población y Vivienda de 2000.² La encuesta México y el Mundo se centra exclusivamente en asuntos internacionales, incluye 18 preguntas distintas sobre comercio e

¹ Investigaciones recientes sobre las preferencias de política comercial canadiense demuestran la importancia del antiamericanismo en la determinación de las actitudes públicas canadienses hacia la política comercial (Wolfe y Mendelsohn, 2005).

² México y el Mundo es la primera encuesta importante sobre la opinión pública mexicana que se centra exclusivamente en asuntos internacionales. Para más detalles sobre la encuesta, véase el informe y el portal en internet de la misma (González y Minushkin, 2004; <http://mexicoyel mundo.cide.edu>).

inversión, 11 preguntas sobre actitudes hacia Estados Unidos y 2 preguntas sobre globalización económica y cultural en general.

La mayor parte de la investigación en los países en desarrollo utiliza datos transnacionales de opinión pública, como la Encuesta Mundial de Valores, el International Social Survey Programme o una de las encuestas del barómetro regional como el Latinobarómetro o el Barómetro de África, que incluyen una o dos preguntas sobre comercio e inversión. Al utilizar una encuesta con datos de un solo país con muchas preguntas diferentes sobre el tema de interés, se pueden evitar las fallas de la investigación transnacional.

Primero, el estudio de un solo país controla de manera más eficaz el comercio en el ámbito nacional y el clima de la política de inversión que pueden influir en las preferencias tanto como en las mediciones tan cuidadosamente elaboradas sobre orientación de políticas. Segundo, se analiza un país con una economía diversificada y con niveles extremos de desigualdad social y económica.³ Las actitudes mexicanas hacia Estados Unidos también son diversas y se concentran regionalmente, pues los mexicanos de la región norte fronteriza tienen, en general, opiniones mucho más favorables hacia Estados Unidos que los mexicanos de la región central del país. Por lo tanto, retomamos la variación que otros logran mediante investigación transnacional, al combinar las respuestas individuales con los promedios en el ámbito local para los indicadores sociales y económicos de datos del censo y variables regionales incluidas en las encuestas para medición de actitudes. Esta estrategia es mucho mejor que utilizar promedios por país, como se hace en los estudios transnacionales.

Tercero, la investigación con encuestas transnacionales está plagada de problemas metodológicos (King, Murray *et al.*, 2004). La traducción de las preguntas para encuestas en varios países es una disciplina inexacta y pocos investigadores ajustan las respuestas para dar cuenta de las diferencias interpersonales o transnacionales (King, Murray *et al.*, 2004). Las metodologías para encuestas en países diferentes a menudo no son equivalentes y los investigadores hacen poco o nada para estimar los efectos de las diferentes metodologías.⁴ Al utilizar datos de opinión pública de un solo país, estos problemas se

³ México es un caso notorio por sus niveles de desigualdad en cualquier medición. Su coeficiente de Gini de 0.546 se ubica en el lugar número 16 de los países con mayor desigualdad (Banco Mundial, 2005).

⁴ Por ejemplo, la Encuesta Mundial de Valores no utiliza una única metodología de encuesta para todos los países que analiza.

pueden atenuar de manera considerable, con el supuesto de que las respuestas individuales son mucho más comparables entre sí, debido a un contexto social, cultural y político compartido.⁵

PERSPECTIVAS TEÓRICAS

Este artículo analiza las preferencias de política comercial y de inversión directa, porque constituyen los dos pilares de una economía abierta y de la integración económica global. Aunque hay una gran literatura en economía y en economía política internacional sobre las preferencias de política comercial utilizando modelos económicos de comercio internacional (Rodrik, 1995), la literatura sobre inversión directa es mucho menos numerosa.⁶ Una de las razones es que pocas encuestas transnacionales incluyen preguntas sobre la inversión extranjera directa. No obstante, los modelos económicos de comercio internacional, con pequeñas modificaciones, pueden explicar también las preferencias de políticas de inversión extranjera. Puesto que los datos de México y el Mundo incluyen preguntas sobre la inversión extranjera directa y como dicha inversión es parte integral de la globalización económica, este artículo amplía el trabajo empírico existente sobre preferencias de política comercial a la inversión extranjera directa.

Un área relativamente nueva de investigación sobre preferencias de política comercial explora cómo la cultura y los valores influyen en las preferencias de política comercial. Las explicaciones sobre cultura y valores tratan de demostrar cómo las creencias tan profundamente enraizadas acerca de “quiénes somos” y la conveniencia de mantener a la población separada y distinta, así como las creencias acerca de cómo funciona el sistema internacional, determinan las preferencias de política exterior comercial y las de inversión (Burton, Bloch *et al.*, 1994; Gabel, 1998; Seligson, 1999; O’Rourke y Sinnott,

⁵ La encuesta México y el Mundo llevó a cabo, pero no de manera extensiva, una prueba previa de la aplicación de su cuestionario. Aunque la encuesta de un solo país sí corrige las diferencias transnacionales, no se ajustan las diferencias interpersonales en la comprensión de las preguntas y las respuestas en el análisis de los datos (Brady, 1985).

⁶ Una contribución reciente es la de K. Scheve y M.J. Slaughter (2004), quienes argumentan que la inversión extranjera directa (IED) y la mano de obra son sustitutas, al menos en países ricos donde la globalización de la producción suele incrementar la elasticidad de la demanda de las empresas de trabajadores. En contraste, Pinto (2005) argumenta que la IED y la mano de obra son complementarias en los países en desarrollo, porque la globalización de la producción y la IED generalmente provocan un incremento en esta elasticidad y también un cambio hacia el exterior en la curva de la demanda de mano de obra, en particular hacia la mano de obra no calificada, que ya enfrenta una elasticidad de demanda mayor.

2001). Dos artículos recientes sobre opinión pública y política comercial incluyen dichas variables (Mayda y Rodrik, 2005; Wolfe y Mendelsohn, 2005) y encuentran, en términos generales, que dos tipos de variables tienen influencia significativa en las preferencias. El primer tipo mide el sentido individual de pertenecer a una comunidad local o nacional y su orgullo en esa comunidad. Mientras más fuerte sea el sentido de patriotismo local o nacional, mayor es la probabilidad de que el encuestado se oponga a la política comercial de su país y a los acuerdos comerciales.

El segundo tipo de variable relaciona las actitudes antiestadounidenses con sentimientos proteccionistas y apoyo hacia políticas de corte liberal estilo Bretton Woods en países ricos. La lógica es que el sistema de comercio internacional vigente es una expresión del poder de Estados Unidos y del modelo económico estadounidense. Es más probable que quienes se oponen al poder estadounidense favorezcan el proteccionismo para limitar el predominio de Estados Unidos en su país. Es más probable que quienes consideran defectuoso el modelo estadounidense en los resultados económicos, sociales y políticos generados favorezcan el proteccionismo para defender a sus países de los problemas al estilo estadounidense. Por consiguiente, es más probable que los individuos que expresan actitudes antiestadounidenses se opongan al comercio internacional y a los acuerdos de libre comercio. Asimismo, es más probable que también se opongan a políticas liberales de inversión extranjera directa.⁷

Este artículo amplía esta literatura, al explorar de manera más detallada cómo los sentimientos complejos hacia Estados Unidos moldean las actitudes hacia la globalización económica. Analiza tanto el comercio como la inversión en un solo país para controlar de manera más estricta cambios en la forma y el lenguaje de los temas de las preguntas (*issue framing*) y la orientación de políticas públicas con respecto a la globalización económica de lo que puede hacerse en un estudio multinacional. Extiende las ideas generadas por el trabajo inicial respecto a los sentimientos del nacionalismo y del patriotismo al antiamericanismo, una forma creciente y específica de actitud nacional y patriótica. Se espera que las actitudes antiestadounidenses estén relacionadas positiva y significativamente con la oposición a políticas de apertura comercial y de inversión. Aunque no

⁷ Este efecto debe ser especialmente fuerte en los países que tienen una dependencia comercial muy grande de Estados Unidos, como Canadá (Wolfe y Mendelsohn, 2005) y México, que es el caso utilizado en este artículo. Sin embargo, dada la importancia de Estados Unidos en el comercio de muchos países, si no es que en la mayoría, se espera que dichos resultados puedan ser generalizados a un conjunto diverso de países desarrollados y en desarrollo.

podemos evaluar esta afirmación a lo largo del tiempo utilizando la encuesta México y el Mundo, también se espera que el incremento en el antiamericanismo esté significativamente relacionado con la tendencia negativa de las actitudes hacia la liberalización económica.⁸

La literatura existente sobre opinión pública y política comercial minimiza las explicaciones culturales y de valores a favor de explicaciones económicas y políticas. La explicación económica más prominente de las preferencias de política comercial se basa en el modelo de comercio internacional de dotación de factores de producción de Heckscher-Ohlin (H-O) y Stolper-Samuelson (S-S). El modelo H-O/S-S muestra que en condiciones muy generales,⁹ el comercio internacional tenderá a beneficiar a los dueños de factores productivos de los que un país esté dotado de manera relativamente abundante, aunque dañe a los propietarios de los factores relativamente escasos. En este sentido, las opiniones individuales acerca de la política comercial están en función de sus dotaciones de factores: la gente favorece políticas que, en promedio, favorecen los factores que poseen.¹⁰ La información empírica en una variedad de encuestas transnacionales apoya el modelo H-O/S-S, aunque existen desacuerdos significativos en la literatura (Rodrik, 1995; Scheve y Slaughter, 2001; Baker, 2003, 2005; Mayda y Rodrik, 2005). De acuerdo con el modelo H-O/S-S, las preferencias de política comercial y de inversión de los mexicanos deben ser lineales y negativas de acuerdo con el nivel de capacitación del trabajador (calificado o no calificado).

México, como país relativamente pobre, es escaso en capital y relativamente abundante en mano de obra en comparación con los países ricos, pero es un país de ingreso medio en general. La aplicación del modelo estándar de H-O/S-S a un país de ingreso medio y en desarrollo como México requiere una modificación menor. La mano de obra relativamente poco calificada en un país rico es mano de obra calificada en un país en desarrollo. Por lo tanto, los beneficios positivos del comercio sobre los poco calificados

⁸ La encuesta se llevará a cabo cada dos años. Será posible evaluar esta hipótesis una vez que esté disponible la información de la encuesta más reciente.

⁹ El supuesto clave de los modelos H-O y S-S es que los factores se intercambian entre sectores sin ningún costo.

¹⁰ Idealmente, estas encuestas deberían preguntar no sólo sobre los niveles de educación e ingreso, que indican si pertenecen a la mano de obra calificada o no calificada, sino también si son propietarios de una compañía o de tierras, lo que identificaría al encuestado como dueño de capital o terrateniente, además de ser trabajador. Lamentablemente, no se conoce ninguna encuesta que lleve a cabo esto, e incluso, si existieran tales encuestas, sería muy pequeño el número de encuestados que fueran dueños de empresas en países ricos en desarrollo o terratenientes agrícolas en países ricos. Una contribución reciente a la literatura que operacionaliza la tierra es Baker (2005).

en un país de ingreso medio, donde la mano de obra es abundante, pueden verse reducidos por el comercio con naciones incluso más pobres, donde la mano de obra también es abundante (y muy probablemente menos cara), pero el capital es relativamente escaso en comparación con un país de ingreso medio.

Si se tiene en cuenta esta pequeña modificación al modelo H-O/S-S, las preferencias de política predichas cambian. Es probable que la mano de obra menos calificada tenga más actitudes negativas hacia el comercio. Los trabajadores moderadamente calificados deben tener actitudes más positivas hacia el comercio, pues se benefician de la especialización del comercio internacional y de la producción, basados en la dotación de factores de México. Los trabajadores más calificados deben tener opiniones más negativas hacia las políticas de libre comercio. Esto también significa que en la medida en la que el sector rural es relativamente menos calificado, incluso si México es abundante en tierra, es muy probable que los residentes rurales tengan preferencias de política comercial más negativas de lo que se esperaría dada la abundancia del factor.

Aun cuando no se tiene conocimiento de ningún trabajo que amplíe las ideas derivadas del modelo H-O/S-S sobre el comercio a las preferencias de política sobre inversión extranjera directa, la lógica es bastante clara.¹¹ Los inversionistas extranjeros que llevan a cabo inversiones directas en países con economías relativamente abiertas que pretenden exportar sus productos o competir de manera exitosa contra las importaciones en un país deben invertir para explotar los factores relativamente abundantes del país. En un país en desarrollo, es probable que la inversión extranjera directa provenga de países ricos y haga uso intensivo de mano de obra relativamente poco calificada en comparación con los países ricos y, en el caso de un país abundante en tierra, invertir en tierras o producciones agrícolas. Compiten con el capital interno, porque su inversión tiene el efecto de disminuir los rendimientos de la inversión en el largo plazo. Los trabajadores relativamente poco calificados y los terratenientes y trabajadores deberían mostrar actitudes positivas hacia las políticas de inversión extranjera directa en el modelo estándar H-O/S-S. La mano de obra relativamente calificada y los dueños de capital deberían mostrar actitudes negativas.

La modificación hecha al modelo H-O/S-S sugiere que las preferencias de políticas hacia la inversión extranjera directa deberían mostrar un patrón similar al del comercio,

¹¹ Rudra (2002) afirma que la lógica del modelo H-O/S-S puede aplicarse a los flujos de capital y argumenta que, en los países en desarrollo, la mano de obra poco calificada se beneficia de los flujos de capital extranjero. Deardoff y Stern (2002) expresan un argumento similar sobre quién gana y quién pierde en la globalización económica.

cuando dicha inversión se concentra en sectores de bienes exportables, como en México. Por consiguiente, esperamos que la mano de obra poco calificada tenga las actitudes más negativas hacia la inversión extranjera directa y los trabajadores semicalificados tengan opiniones más positivas. Los trabajadores altamente calificados, que constituyen en México un factor escaso, también deben tener actitudes negativas hacia la inversión extranjera directa, siguiendo tanto la aplicación del modelo H-O/S-S a un país de ingreso medio como la del modelo estándar.

Baker (2003, 2005) propone un enfoque de preferencias de política comercial basado en el consumo para explicar la popularidad relativamente continua de las políticas de libre comercio en América Latina, a pesar del panorama regional relativamente anémico en materia de empleo en la década de 1990. Aparte de los efectos sobre el empleo, la apertura comercial ha introducido una selección más amplia de bienes de consumo a precios más bajos que antes, especialmente en economías pequeñas altamente protegidas. En vista de que las importaciones y los bienes que compiten con las importaciones se llevan la mayor parte como porcentaje del presupuesto de los consumidores de clase media, el ingreso individual y las preferencias de comercio deben mostrar una relación cuadrática, logrando su máximo en niveles intermedios de ingreso, similar al del modelo H-O/S-S modificado. Aunque este modelo debería poder mantenerse en una diversidad de casos, Baker hace notar que los efectos deberían ser algo más débiles en economías grandes y altamente diversificadas, que están en una mejor posición para ofrecer una variedad de bienes de consumo en condiciones de proteccionismo. Así, México no es el país en desarrollo ideal para probar esta teoría. No obstante, incluso en México se esperaría que el público valore los beneficios al consumidor derivados del libre comercio.

Las preferencias de política sobre inversión extranjera directa no se derivan fácilmente de la teoría del consumo de las preferencias de política comercial. Sin embargo, en la medida en la que la inversión extranjera directa sirve a los mercados internos más que a los de exportación, deberían mantenerse los mismos patrones de apoyo que para las preferencias de política comercial. Cuando la inversión extranjera directa se enfoca en la exportación, la teoría del consumidor no proporciona ninguna predicción. En este caso, deben predominar los efectos del poder adquisitivo en lugar de los efectos sobre el consumo.

Las explicaciones políticas de las preferencias de política comercial relacionan las evaluaciones individuales de acontecimientos pasados con las preferencias actuales. A

diferencia de las explicaciones anteriores, que subrayan las expectativas racionales o, de manera más sencilla, los efectos de la política comercial sobre las ganancias futuras del individuo o el consumo, estas explicaciones también son racionales, pero se enfocan en el desempeño anterior para determinar las preferencias actuales. La primera de estas explicaciones proviene de la literatura sobre el voto retrospectivo en la que los individuos votan basados en la situación económica personal y ven si se ha mejorado o deteriorado desde las últimas elecciones. Si ha mejorado, es probable que voten por el partido o candidato en el poder y continúen apoyando las políticas existentes, pero si se ha deteriorado es probable que voten por el partido o candidato de oposición y se opongan a las políticas existentes (Fiorina, 1981; Lewis-Beck, 1988; Stokes, 2001).

Una variante de la explicación del voto retrospectivo es la de la evaluación sociotrópica de las políticas públicas. Los enfoques sociotrópicos subrayan si un individuo cree que la política existente o un candidato ha beneficiado a la colectividad en vez de al individuo. En lugar de votar conforme a la situación económica personal, las evaluaciones sociotrópicas de políticas públicas se centran en las ganancias y pérdidas de la economía nacional. Si el individuo cree que una política ha beneficiado a la economía nacional, entonces es probable que apruebe la política y el gobierno que la implementó (Zinder y Kiewiet, 1981; Weyland, 2003).

Por último, otra variante de este tipo de explicación incluye las variables políticas de las lealtades partidistas o la aprobación presidencial. Es más probable que un individuo que comparte las lealtades políticas del partido o del presidente en el poder crea que una política en particular lo ha beneficiado a él o a la colectividad, y no que lo hagan individuos con diferentes lealtades políticas. La misma lógica se aplica a la aprobación presidencial. Si un individuo aprueba la gestión del presidente en el poder, es más probable que crea que una política en particular es benéfica a su situación económica personal o para el país en general (Kaufman y Zuckermann, 1998). Un problema con este enfoque es que las lealtades políticas o la aprobación presidencial pueden ser endógenas a la formación de preferencias de política comercial y de inversión.

Traducir las evaluaciones retrospectivas, sociotrópicas y de lealtades políticas o aprobación presidencial a preferencias de política comercial proviene directamente de la literatura de apoyo para una reforma económica (Kaufman y Zuckermann, 1998; Stokes, 2001; Weyland, 2004). En la variante retrospectiva, si un individuo cree que su situación

económica personal ha mejorado, entonces es más probable que apruebe la política comercial o de inversión existentes. En la variante sociotrópica, si un individuo cree que la economía de su país está mejor que en el periodo anterior, entonces es más probable que apruebe la política comercial o de inversión vigentes. En la variante de lealtad política o aprobación presidencial, si un individuo comparte las lealtades políticas del gobierno en el poder o aprueba el desempeño presidencial, entonces es más probable que apruebe la política comercial y de inversión que apoya el gobierno en el poder.

DATOS, MEDICIONES Y METODOLOGÍA

Siguiendo una práctica común en la literatura sobre opinión pública comparada, se utilizó una combinación de datos de encuestas individuales y de datos agregados, en este caso, del ámbito municipal. Todos los datos individuales provienen de México y el Mundo 2004, una encuesta representativa del ámbito nacional que se llevó a cabo con entrevistas personales a 1 500 encuestados mayores de 18 años del 9 al 19 de julio de 2004. La metodología de muestreo fue un diseño estratificado, de múltiples niveles y conglomerados, que posteriormente se ponderó por edad y género. Los datos del ámbito municipal se obtuvieron de los Censos de Población y Vivienda de los años 1990 y 2000 (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2000).

Para analizar la variación de las actitudes mexicanas con respecto al comercio, se utilizaron tres indicadores distintos, cada uno con fortalezas y debilidades específicas. Los dos primeros son variables binarias que recogen la aprobación o desaprobación hacia los principales acuerdos de libre comercio que ha firmado México con Estados Unidos y Canadá, y con la Unión Europea: “México ha firmado tratados de libre comercio con varios países, ¿está usted a favor o en contra del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá/la Unión Europea?” El fraseo de esta pregunta específica difiere marcadamente de las preguntas más generales que típicamente se encuentran en la literatura sobre política comercial. Se cree que esta diferencia actúa a favor del presente artículo.

El TLCAN está entre los acuerdos comerciales más importantes y prominentes del ámbito mundial. El comercio dentro de los países del TLCAN representa 74% del comercio total de México, 97% del comercio del TLCAN es con Estados Unidos (Presidencia de la

República, 2005). Es posible que los mexicanos no conozcan muchos de los detalles del tratado, pero todo el mundo virtualmente sabe de qué se trata. Para muchos mexicanos, el comercio internacional significa comercio con Estados Unidos. La notoriedad del tratado debería servir para hacer más comprensibles nuestras preguntas *vis-à-vis* preguntas más nebulosas acerca de las actitudes con respecto al comercio. Además, el TLCAN ha tenido un gran efecto en la economía y en la sociedad mexicanas. Los mexicanos, en el ámbito individual, han tenido un decenio para digerirlo, ser testigos de sus efectos y formarse juicios acerca de sus ventajas y desventajas. Esta experiencia implica una evaluación sólida de las teorías retrospectivas de la formación de la opinión: existe un amplio discurso elitista y popular acerca de los efectos del tratado, que el mexicano promedio puede sacar conclusiones de él al formar sus actitudes. Finalmente, el fraseo de la pregunta sobre el comercio utilizado en la base de datos transnacional más importante, la Encuesta Mundial de Valores, sugiere efectos muy fuertes derivados de la modelación de las preguntas, que minimizamos al formular muy concretamente nuestra pregunta.¹²

Al mismo tiempo, uno de los principales intereses de este artículo es evaluar el efecto de las actitudes antiestadounidenses en las preferencias comerciales en general. Una posibilidad es que éstas afecten *sólo* las preferencias de comercio con Estados Unidos, pero no con otros países. Para prevenir esta posibilidad, se analizan otra vez todos los modelos propuestos, utilizando las actitudes hacia el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE). El volumen de comercio mexicano con la UE es apenas una fracción del comercio total con Estados Unidos, y el acuerdo con la UE tiene relativamente poca importancia en la sociedad mexicana.¹³ Asimismo, en México, Europa representa tradicionalmente una alternativa cultural, social y política del modelo provisto por Estados Unidos, *ex ante* se puede esperar que los antiestadounidenses sean pro europeos.

¹² En la Encuesta Mundial de Valores se preguntó: ¿Usted cree que es mejor si: 1) los bienes hechos en otros países se importan y venden aquí si la gente quiere comprarlos?, o 2) debe haber límites más estrictos sobre la venta de bienes importados aquí, para proteger los empleos de la gente de este país? (Encuesta Mundial de Valores, 1995-1998). El texto de la pregunta sugiere una disyuntiva explícita entre los beneficios para el consumo (que puede ser o no el caso) derivados de la apertura comercial y los niveles internos de empleo. También desestima las exportaciones de un país, las cuales, en el caso de México, se han incrementado de manera sustancial desde que entró en vigor el TLCAN. En México, el debate sobre el TLCAN es si las ganancias en el empleo derivadas de las exportaciones, principalmente entre la mano de obra calificada, se equilibran con las pérdidas en el empleo derivadas de las importaciones, en particular entre los trabajadores menos calificados y los campesinos.

¹³ El comercio con la Unión Europea representó sólo 28 000 millones de dólares en 2004, aproximadamente una décima parte del valor del comercio mexicano con Estados Unidos y Canadá (Presidencia de la República, 2005).

Para verificar la solidez de los resultados aquí presentados y lograr una mayor comparación con los estudios existentes, también utilizamos una medida ordinal de las actitudes generales hacia una economía más abierta como nuestro tercer indicador de las preferencias comerciales: “¿Cree usted que el mayor contacto de nuestra economía con otras economías en el mundo, lo que se conoce como globalización, es generalmente bueno o generalmente malo para México?”¹⁴

Se adoptó un enfoque diferente para analizar la inversión. La encuesta México y el Mundo incluye seis preguntas en las que se pidió a los encuestados evaluar la conveniencia de la inversión extranjera entre sectores más o menos sensibles. En el extremo relativamente poco controversial del espectro se encuentra el tema de las telecomunicaciones, en las que los extranjeros pueden invertir, pero están sujetos a límites de propiedad en algunas áreas. Un tema relativamente más sensible son los Cetes, bonos del gobierno en los que no hay límite para la inversión extranjera, pero que evocan recuerdos de la salida de capitales durante la crisis financiera de 1994. En el extremo altamente sensible del espectro están industrias como la petrolera, que es un monopolio gubernamental en el que no se permite la inversión privada.¹⁵

Se utilizaron seis preguntas para construir un índice agregado, lo cual está ampliamente respaldado por los datos, que generó un alfa de Cronbach de 0.85. El índice debe ayudar a suavizar cualquier particularidad asociada con sectores individuales, al mismo tiempo que captura la dimensión subyacente de la actitud hacia la inversión extranjera en general.¹⁶ Se volvieron a poner en marcha todos los modelos para el índice de inversión, utilizando mínimos cuadrados ordinarios ponderados por la encuesta. Todas las variables dependientes se describen y resumen en el cuadro 1, con las preguntas completas en el cuadro 2.

Una de las fortalezas de nuestros datos es que incluyen un número de preguntas que recogen diversos aspectos de las actitudes mexicanas hacia Estados Unidos (véase el cuadro 2 para las estadísticas descriptivas de todas las variables independientes). En este

¹⁴ Las respuestas espontáneas “ni bueno ni malo” o “depende” también fueron codificadas, y luego fueron agrupadas y tratadas como una categoría intermedia.

¹⁵ México nacionalizó el sector petrolero en la década de 1930 y continúa manteniendo un monopolio protegido sobre la exploración, producción y refinación del petróleo. La participación del sector privado, tanto nacional como internacional, en cualquier forma, está explícitamente prohibida en la Constitución mexicana.

¹⁶ Los flujos de inversión extranjera directa hacia México fueron de 17 000 millones de dólares en 2004, 50% de los cuales fueron en el sector manufacturero y 30% se destinó a servicios financieros (INEGI, Banco de Información Económica).

CUADRO 1. VARIABLES DEPENDIENTES Y ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

TLCAN y TLCUE			
<i>México ha firmado tratados de libre comercio con varios países. ¿Está usted a favor o en contra de tratados de libre comercio con:</i>			
<i>Estados Unidos y Canadá?</i>		<i>la Unión Europea?</i>	
0 = en contra	25.6%	0 = en contra	20.18%
1 = a favor	74.4%	1 = a favor	79.82%
GLOBE			
<i>¿Cree usted que el mayor contacto de nuestra economía con otras economías en el mundo, lo que se conoce como globalización, es generalmente bueno o generalmente malo para México?</i>			
0 = generalmente bueno		32.62%	
1 = depende/ni bueno ni malo		25.06%	
2 = generalmente malo		42.32%	
INVEST:			
Índice compuesto de inversión (7 elementos)		N	1 485
Alfa de Cronbach: 0.85		Media	1.07
		Mín.	0
		Máx.	3
COMPONENTES DEL ÍNDICE			
<i>En su opinión, ¿el gobierno mexicano debe permitir o no que los extranjeros inviertan en:</i>			
<i>compañías de telecomunicaciones como Telmex y Avantel?</i>		<i>gas y electricidad?</i>	
0 = no	43.1%	0 = no	56.6%
1 = depende/no sabe	2.3%	1 = depende/no sabe	3.1%
2 = sí	54.5%	2 = sí	40.3%
<i>producción y distribución de petróleo?</i>		<i>bonos del gobierno como Cetes?</i>	
0 = no	65.3%	0 = no	58.2%
1 = depende/no sabe	3.2%	1 = depende/no sabe	4.0%
2 = sí	31.6%	2 = sí	37.8%
<i>medios de comunicación como televisoras y periódicos?</i>		<i>infraestructura como caminos, puentes, puertos y ferrocarriles?</i>	
0 = no	42.3%	0 = no	44.2%
1 = depende/no sabe	3.6%	1 = depende/no sabe	2.4%
2 = sí	54.0%	2 = sí	53.4%

Fuente: México y el mundo/Visiones globales (2004). Nota: los porcentajes no suman 100% debido a errores de redondeo.

CUADRO 2. VARIABLES INDEPENDIENTES CON LOS ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS (NIVEL INDIVIDUAL)

Variable	Valores/Intervalos	Frecuencias y descriptivos	
Educación (EDUC)	1 = ninguno	73	(4.88%)
	2 = primaria incompleta	238	(15.90%)
	3 = primaria completa	233	(15.56%)
	4 = secundaria incompleta	72	(4.81%)
	5 = secundaria completa	306	(20.44%)
	6 = preparatoria incompleta	68	(4.54%)
	7 = preparatoria completa	221	(14.76%)
	8 = universidad incompleta	81	(5.41%)
	9 = universidad completa	184	(12.29%)
	10 = posgrado	21	(1.40%)
<i>¿Hasta qué año escolar estudió usted (grado máximo)?</i>			
Ingreso familiar mensual (HOUSEINC)	1 = \$0 – 1357	229	(17.21%)
	2 = \$1358 – 4071	524	(39.37%)
	3 = \$4072 – 6786	288	(21.64%)
	4 = \$6787 – 9500	127	(9.54%)
	5 = \$9501 – 13570	89	(6.69%)
	6 = \$13571 – 40710	60	(4.51%)
	7 = \$40711 – +	14	(1.05%)
Sumando los ingresos de todas las personas que trabajan en su casa, ¿cuál es el rango de ingreso familiar mensual?			
Empleo (EMPLOY)	0 = fuera de la fuerza laboral	733	(49.00%)
	1 = desempleado	88	(5.88%)
	2 = empleado	675	(45.12%)
<i>¿Cuál es su situación laboral?</i>			
Situación económica (en julio 2003) (ECONSIT)	0 = mejor	333	(22.58%)
	1 = igual de bien	382	(25.90%)
	2 = igual de mal	258	(17.49%)
	3 = peor	502	(34.04%)
Con respecto al año pasado (julio, 2003), ¿considera que su situación económica es mejor, igual o peor?			
((Proporción de pobres en 2000) – (Proporción de pobres en 1990)) * 100 (POORDIFF)†	-0.07 – 0.08	Media = 0.02 Desv. est.. 0.03	
¿A qué partido político apoya? (PARTY)	1 = PAN	321	(21.90%)
	2 = PRI	413	(28.17%)
	3 = PRD	123	(8.39%)
	4 = otro	13	(0.89%)
	5 = independiente	596	(40.65%)
Independientemente del partido por el cual usted ha votado, ¿normalmente se considera panista, priísta, perredista, verde ecologista o de otro partido?			

CUADRO 2. (CONTINUACIÓN)

<i>Variable</i>	<i>Valores/Intervalos</i>	<i>Frecuencias y descriptivos</i>	
¿Aprueba el desempeño del presidente? (PRESAPPROV)	1 = aprueba	617	(42.76%)
	2 = aprueba en parte	378	(26.20%)
	3 = desaprueba en parte	94	(6.51%)
	4 = desaprueba	354	(24.53%)
En general, ¿está usted de acuerdo o en desacuerdo con la manera como está gobernando el presidente Vicente Fox?			
¿El mundo va en la dirección correcta? (WORLDDIR)	1 = muy de acuerdo	134	(9.44%)
	2 = algo de acuerdo	294	(20.72%)
	3 = algo en desacuerdo	318	(22.41%)
	4 = muy en desacuerdo	673	(47.43%)
Dígame usted ¿Qué tan de acuerdo está con la siguiente afirmación? "En general el mundo va en la dirección correcta."			
Propagación de ideas y costumbres extranjeras (GLOBECUL)	0 = malo	733	(51.08%)
	1 = depende	273	(19.02%)
	2 = bueno	429	(29.90%)
Dígame, para usted, ¿es bueno o malo que las ideas y costumbres de otros países se propaguen en México?			
(US_INDEX)	0 – 2	Media = 0.99	
Alfa de Cronbach: 0.72		Desv. est. = 0.61	
Componentes del índice: Sentimientos hacia Estados Unidos	0 = desconfianza	574	(40.06%)
	1 = indiferencia	483	(33.71%)
	2 = confianza	376	(26.24%)
	0 = desprecio	262	(18.67%)
	1 = indiferencia	679	(48.40%)
	2 = admiración	462	(32.93%)
	0 = resentimiento	359	(26.36%)
	1 = indiferencia	681	(50.00%)
	2 = fraternidad	322	(23.64%)
	De las siguientes palabras, ¿cuál describe mejor sus sentimientos hacia Estados Unidos?		
Termómetro de sentimientos hacia Francia (FRANCE)	0 – 100	Media =	61.73
		Desv. est. =	26.30
Ahora le voy a pedir que mida su opinión sobre algunos países, con 100 expresando una opinión muy favorable, con 0 una opinión muy desfavorable, y con 50 una opinión ni favorable ni desfavorable. Puede usar cualquier número de 0 a 100, mientras más alto sea el número más favorables son sus opiniones sobre ese país. Si no tiene opinión al respecto o nunca ha oído de ese país, por favor dígamelo.			
(POLICE)	0 = en desacuerdo	1 020	(71.88%)
	1 = depende	113	(7.96%)
¿Estados Unidos debe actuar como policía del mundo?	2 = de acuerdo	286	(20.16%)
¿Está usted de acuerdo o no con la siguiente afirmación? Estados Unidos tiene la responsabilidad de actuar como policía del mundo para combatir las violaciones al derecho internacional y las agresiones militares en cualquier lugar donde ocurran.			

CUADRO 2. (CONTINUACIÓN)

Variable	Valores/Intervalos	Frecuencias y descriptivos	
(GOODINFL)	0 = muy en desacuerdo	492	(35.50%)
Estados Unidos tiene una buena influencia en el mundo	1 = algo en desacuerdo	273	(19.70%)
	2 = algo de acuerdo	355	(25.61%)
	3 = muy de acuerdo	266	(19.19%)
Dígame por favor qué tan de acuerdo está con la siguiente afirmación. Estados Unidos tiene una influencia generalmente positiva en el mundo.			
(UNILAT)	0 = como líder global	365	(26.84%)
¿Cómo debe Estados Unidos resolver los problemas globales?	1 = multilateralmente	853	(62.72%)
	2 = permanecer fuera de los asuntos globales	142	(10.44%)
¿Cuál de las siguientes afirmaciones se acerca más a lo que usted piensa? 1) Estados Unidos, como la única superpotencia que queda, debe continuar siendo el líder mundial predominante para resolver problemas internacionales. 2) Estados Unidos debe participar junto con otros para resolver problemas internacionales. 3) Estados Unidos debe mantenerse alejado de la mayoría de los esfuerzos por resolver problemas internacionales.			
Efectos del TLCAN en la economía mexicana (MEXECON)	1 = malo	542	(38.47%)
	2 = igual de bueno/malo /depende	164	(11.64%)
	3 = bueno	703	(49.89%)
En general, ¿cree usted que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá es bueno o malo para la economía mexicana?			
Efectos del TLCAN en el nivel de vida de "personas como usted" (LIVESTD)	1 = malo	504	(36.18%)
	2 = igual de bueno/malo /depende	250	(17.95%)
	3 = bueno	639	(45.87%)
En general, ¿cree usted que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá es bueno o malo para el nivel de vida de personas como usted?			
In (número de viajes al extranjero) (TRAVEL)	0 - 5,90	Media =	0.64
		Desv. est. =	1.08
Dígame por favor, ¿aproximadamente cuántas veces en su vida ha viajado fuera de México?			
Familia fuera de México (FAMILY)	0 = no	598	(39.95%)
	1 = sí	899	(60.05%)
¿Algún familiar suyo vive fuera de México o no?			
Recepción de remesas (REMIT)	0 = no	1201	(80.28%)
	1 = sí	295	(19.72%)
¿Usted o su familia reciben dinero de parientes que trabajan fuera del país?			
Contacto con extranjeros en el trabajo (CONTACT)	0 = no	1260	(84.51%)
	1 = sí	231	(15.49%)
Debido a su actividad o trabajo, ¿tiene usted relaciones frecuentes con personas, empresas o instituciones extranjeras o no?			

CUADRO 2. (CONTINUACIÓN)

<i>Variable</i>	<i>Valores/Intervalos</i>	<i>Frecuencias y descriptivos</i>	
Región (REGIÓN)	<i>0 = estados fronterizos</i>	600	(40%)
	<i>1 = sur/sureste</i>	300	(20%)
	<i>2 = centro</i>	600	(40%)
Edad (AGE)	18 – 92	Media =	41.0
D		Desv. est. =	15.9
Sexo (SEX)	<i>1 = masculino</i>	620	(41.33%)
	<i>2 = femenino</i>	880	(58.67%)

Fuente: México y el mundo/Visiones globales, 2004, Centro de Investigación y Docencia Económicas y Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales. <http://mexicoymundo.cide.edu/> *Latinoamericano, norteamericano, o "ciudadano del mundo". La información en itálicas indica la categoría imitada cuando las variables multinomiales no fueron dicotomizadas. *Censos de población y vivienda*, INEGI, México, 1990, 2000.

análisis, se adopta un enfoque de dos etapas. Primero, se analiza la relación entre nuestras variables dependientes y una medida general de los sentimientos de los individuos con respecto a Estados Unidos, al mismo tiempo que se controla por las principales explicaciones alternativas de las preferencias de política comercial. Segundo, se utilizan modelos parsimoniosos para evitar el sobreajuste y se introducen variables adicionales que identifican aspectos más precisos de las actitudes pro y antiestadounidenses. La medida general que utilizamos es un índice agregado (US_INDEX) compuesto a partir de las respuestas de una pregunta en tres partes: “De las siguientes palabras, ¿cuál describe mejor sus sentimientos hacia Estados Unidos... confianza/desconfianza... admiración/desprecio... fraternidad/resentimiento?”¹⁷ Para obtener una imagen mucho más detallada de la composición de las actitudes de esta relación, se introdujeron tres variables adicionales. La primera inquiriere si el encuestado piensa que Estados Unidos ejerce una influencia positiva en el mundo (GOODINFL). La segunda averigua si Estados Unidos tiene la obligación de actuar como policía del mundo (POLICE). La tercera cuestiona si el encuestado prefiere una respuesta unilateral, multilateral o el asilamiento por parte de Estados Unidos para resolver problemas globales (UNILAT). Para modelar las actitudes hacia el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, siempre se incluyó un termómetro de

¹⁷ Se pidió a los encuestados que escogieran una respuesta de cada par de posibles respuestas. El alfa de Cronbach es de 0.72, apoyando el supuesto de un índice. Se prefirió utilizar este índice en vez de preguntas termómetro sobre Estados Unidos. En general, los resultados no difirieron mucho entre los dos indicadores, aunque los efectos de nuestro índice fueron, en general, más sólidos. Vale la pena resaltar que se encontró un empate estadístico entre Estados Unidos (70) y Japón (69) para el valor más alto del termómetro entre los 12 países sobre los cuales se hizo la pregunta. No obstante, el discurso de las élites es mucho más positivo con respecto a Estados Unidos en general, aunque un gran porcentaje también expresó desconfianza.

actitudes en una escala de 0 a 100 con respecto a Francia (FRANCE); no hubo una pregunta específica acerca de la Unión Europea. Las variables US_INDEX, FRANCE y GOODINFL fueron tratadas como variables continuas, mientras que para POLICE y UNILAT se utilizaron variables dicotómicas.

Además de explorar a profundidad el *significado* de las actitudes hacia Estados Unidos, se investigó el antecedente causal de estas actitudes. En este análisis, se evalúa la importancia de varios tipos de interacciones que los mexicanos tienen con Estados Unidos y sus ciudadanos para determinar si éstos explican los efectos de las actitudes pro y antiestadounidenses. Se preguntó a los encuestados si: 1) tenían familiares que vivieran fuera de México (FAMILY), 2) recibían remesas del extranjero (REMIT), 3) cuántos viajes habían realizado fuera de México (TRAVEL), y 4) si tenían contacto regular con extranjeros en su trabajo (CONTACT).¹⁸ Aunque ninguna de las preguntas se refiere específicamente a estadounidenses o a Estados Unidos, creemos que es razonable suponer que, en las cuatro instancias, la mayoría de los encuestados respondió refiriéndose a interacciones que involucran a Estados Unidos. Suponemos que los mexicanos que están más vinculados con estadounidenses y con Estados Unidos mediante estos mecanismos deberían tener una posición más favorable hacia el comercio y la inversión.

Para capturar la dimensión sobre los valores locales y nacionales que no está explícitamente relacionada con las actitudes antiestadounidenses, se utilizó una pregunta en la que se pidió evaluar la globalización cultural (GLOBECUL): “Dígame, para usted, ¿es bueno o malo que las ideas y costumbres de otros países se propaguen en México?”¹⁹ Puesto que la liberalización del comercio y la inversión ha traído una gran variedad de productos culturales extranjeros a México, se anticipa que los individuos más hostiles a la globalización cultural muestren mayor resistencia hacia la apertura económica. Además, esta variable es un control importante para cualesquiera efectos explícitamente antiestadounidenses que puedan ocultar preocupaciones más generales acerca de la globalización.

Para controlar por los efectos supuestos de las teorías sobre la dotación de factores,

¹⁸ La migración mexicana se concentra de manera abrumadora en Estados Unidos, pues casi todas las remesas provienen de ese país. Pocos mexicanos que han viajado a otro país han viajado a un país que no sea Estados Unidos, y los hombres de negocios, expatriados y turistas estadounidenses en general dominan sobre otras nacionalidades en México. Dada la forma de la distribución, que sugiere la influencia de puntos extremos, se utilizó el logaritmo natural en la variable acerca del viaje.

¹⁹ A causa del predominio de Estados Unidos, “las ideas y costumbres de otros países” se puede considerar como una aproximación a ideas y costumbres estadounidenses.

se utilizó una variable con tres categorías para medir la variable nivel de educación individual (EDUC3). La intuición detrás de esta categorización particular es que el comercio debe beneficiar originalmente a la gran mayoría de trabajadores mexicanos que tienen educación básica y alfabetismo adecuados para el trabajo manufacturero. Los que tienen un nivel menor a la educación primaria pueden ser excluidos totalmente de la mano de obra que se orienta a la exportación, mientras que los mexicanos altamente educados —el factor escaso— piensan que el comercio es menos favorable para sus intereses individuales.²⁰ Si la teoría de la dotación de factores se sostiene, las actitudes pro comercio y pro inversión deberán estar asociadas positivamente con la categoría intermedia de la variable educación. Si la teoría del capital humano fuera correcta, se esperaría que la educación estuviera asociada lineal y positivamente con todas las variables dependientes aquí presentadas.

Siguiendo el enfoque de Baker de una teoría basada en el consumo de las preferencias de política comercial, se utilizan una variable de ingreso individual de 7 categorías y su cuadrado (HOUSEINC y HOUSEINC2), tratadas como continuas. Con el supuesto de que la cantidad de inversión extranjera en México que se destina a la producción del mercado interno no es insignificante, se incluyó esta variable también en los modelos de preferencias de inversión extranjera. Si la teoría del consumo es correcta, debemos esperar que ambas variables del ingreso sean significativas, y que el término de primer orden sea positivo y el término al cuadrado, negativo.²¹

Para recopilar las evaluaciones económicas retrospectivas individuales, se utilizaron dos variables: una variable con cuatro categorías simples en la que se pide a los encuestados que evalúen su situación económica *vis-à-vis* el año anterior (ECONSIT) y una variable que capte la situación laboral (EMPLOY). Suponiendo que las personas forman sus actitudes hacia el comercio y la inversión de manera retrospectiva, los que estén menos contentos con el cambio en su situación personal, los desempleados y las personas fuera de la fuerza laboral deben ser menos receptivos al comercio exterior y a la inversión extranjera.

Se utilizan varias variables para analizar las evaluaciones retrospectivas sociotrópicas. Se pueden seguir los argumentos de la literatura existente que subrayan el desem-

²⁰ Se experimentó con una variedad de categorizaciones alternativas, ninguna de las cuales afectó los resultados.

²¹ Una vez más, se experimentó con especificaciones para las variables lineales y dicotómicas para garantizar resultados sólidos y no hubo ningún efecto en los resultados.

peño macroeconómico nacional, utilizando variables en las que se pide a los encuestados evaluar los efectos del TLCAN en la economía mexicana (MEXECON) y el nivel de vida de “personas como usted” (LIVESTD). En cierto sentido, la primera variable podría ser considerada “más” sociotrópica o altruista que la segunda, ya que involucra un criterio introspectivo. Se omitieron estas dos variables en todos los modelos en los que la variable dependiente es la aprobación o desaprobación del TLCAN.²² Se anticipa que las evaluaciones mexicanas del TLCAN sirvan para moldear las actitudes posteriores hacia el libre comercio y a la inversión de manera más general. Por tanto, las actitudes más positivas acerca de los efectos del TLCAN en la economía mexicana y los estándares de vida deben variar directamente con las variables dependientes.

Por lo general, los efectos sociotrópicos se formulan en el ámbito nacional, pero no hay razón lógica para suponer que la gente se enfoque únicamente en los efectos en ese ámbito. En vez de ello, pueden identificar de manera más fuerte (o ver más claramente) los efectos económicos sobre las poblaciones alternativas de referencia, ya sean mayores o menores que la nación. Para incluir los efectos sociotrópicos locales, se analiza el cambio desde 1990 hasta 2000 en el nivel de pobreza de los municipios en los que viven los encuestados (POORDIFF). Los individuos que viven en localidades donde los niveles de ingreso promedio han mejorado durante la última década de liberalización comercial e inversión deben estar más dispuestos a favorecer ese tipo de políticas. También se evalúa por el efecto sociotrópico global, al incluir una variable con cuatro categorías en las que se pregunta si el mundo en su conjunto va en la dirección correcta (WORLDDIR).

Los estudiosos de la opinión pública mexicana han mostrado que las tasas de aprobación presidencial están muy relacionadas con las preferencias de política interna, lo que refleja la centralidad de la presidencia en el sistema político mexicano. El presidente Vicente Fox ha sido un partidario poderoso y congruente de la liberalización económica, la globalización del comercio y la inversión, así como de vínculos más fuertes con Estados Unidos. Por ello, se incluyó el análisis de una variable estándar que pida a los encuestados evaluar el desempeño del presidente (PRESAPPROV). Esperamos que quienes aprueban el desempeño del presidente Fox favorezcan las políticas de las que él es partidario, descontando otros factores. Con el incremento de la competencia política en

²² Sin duda estas variables tienen coeficientes grandes e incrementan mucho el ajuste del modelo. Sin embargo, es casi una tautología explicar la aprobación o desaprobación individual sobre el TLCAN basada en preguntas sobre los beneficios del tratado para el país o para su grupo social o económico.

México desde principios de la década de 1980 y la transición en el año 2000 en el ámbito nacional, los estudiosos de la política mexicana han supuesto que la identificación partidista será cada vez más una determinante de las preferencias de políticas públicas. Se incluyó una variable de identificación partidista con cinco valores (PARTY), con valores para cada uno de los tres partidos políticos principales (PAN, PRI y PRD), un valor para otros partidos y un valor para los independientes. Se anticipa que los simpatizantes del partido centro-derecha, PAN, y del centro, PRI, tengan preferencias de política pública parecidas, mientras que los simpatizantes de otros partidos y los perredistas de centro-izquierda tengan actitudes menos favorables hacia el comercio y la inversión.

Como es costumbre, las regresiones de las variables dependientes binarias TLCAN y TLCUE son modelos logísticos. Se utiliza un logit ordenado con la variable ordinal sobre la globalización económica (GLOBE). Se utilizan mínimos cuadrados ordinarios para el índice de inversión, que es casi continuo, con demasiados puntos de corte para modelos de variables discretas ordenadas. Tenemos muy en cuenta el esquema del muestreo en todos los modelos, incorporando ponderaciones de la muestra, estratificación y conglomerados de muestreo primario.²³ El gran número de variables incluidas en nuestros modelos lleva a un desgaste sustancial del caso, que a veces sobrepasa un tercio de la muestra total. Se llevó a cabo una serie de análisis suplementarios utilizando los modelos de selección de Heckman (que no se muestran), para establecer la solidez de nuestros hallazgos. Aunque esto representa solamente una corrección parcial para los casos omitidos, no se encontraron efectos emergentes sorprendentes ni cambios importantes en los coeficientes. Dado el procedimiento de estimación más conservador para los errores estándar implicado por el uso del procedimiento Heckman, algunos de los hallazgos resultaron ser insignificantes.

El enfoque para el análisis de datos fue parcialmente deductivo y parcialmente inductivo. Cuando analizamos los datos, lo hicimos con algunas ideas preconcebidas basadas en investigaciones anteriores, aunque también identificamos ciertas especificidades, especialmente para verificar la estabilidad de los hallazgos, para ver si eran consistentes o no con esas ideas. En la discusión sobre los resultados, se destaca su solidez: no se reporta como hallazgo nada que no haya sido sometido a varias pruebas para demostrar su validez.

²³ Para más información, véase el manual STATA sobre las rutinas para datos de encuestas. Debe señalarse que la incorporación del esquema de muestreo al procedimiento de estimación (algo que a menudo se pasa por alto en esta literatura) provoca errores estándar significativamente mayores, que si fuera otro el caso.

RESULTADOS

Los cuadros 3 y 4 muestran nuestros resultados para las preferencias de política comercial; todos los coeficientes se presentan como cociente de momios.²⁴ El cuadro 5 contiene los resultados de los mínimos cuadrados ordinarios para las preferencias de política de inversión extranjera. El resultado más sorprendente del análisis es la ausencia de hallazgos que den apoyo claro a cualquiera de las teorías económicas basadas en expectativas racionales sobre la formación de preferencias de políticas. Ni el ingreso ni la educación tuvieron valor predictivo de las preferencias con respecto al TLCAN. Algunos modelos de TLCUE, GLOBE e INVEST revelan coeficientes de ingreso o educación que logran ser significativos en niveles estadísticos convencionales. En particular, se encontró que existen ciertas pruebas para una asociación lineal y positiva entre educación o ingreso y GLOBE, cuyo resultado suele apoyar la cuenta de capital humano de las preferencias sobre políticas de comercio e inversión.²⁵ Los signos de los coeficientes en el ingreso y en el cuadrado del ingreso por lo general son inconsistentes con lo que se esperaría de la teoría del consumo de Baker de las preferencias de comercio, y estas preferencias tampoco se sostienen para las actitudes con respecto a la inversión. De hecho, en la mayoría de los modelos de la variable general sobre globalización económica (GLOBE) tanto el ingreso como el cuadrado del ingreso son estadísticamente significativos, pero los signos apuntan precisamente en la dirección opuesta a lo que predice la teoría de Baker. Los estimados para la variable de educación apuntan en una variedad de direcciones: lineal y negativa para TLCAN y GLOBE; lineal y positiva para TLCUE, y mixta para la inversión. En la mayoría de los modelos no se puede rechazar la hipótesis nula.

A las evaluaciones retrospectivas individuales no les va mejor en nuestros datos. La variable situación laboral individual (EMPLOY) nunca fue significativa, ni para el comercio ni para la inversión. La situación económica personal (ECONSIT), en general, es estadísticamente no significativa, no obstante muestra algunos resultados que vale la pena mencionar. Esta variable tiene un coeficiente *positivo* en las actitudes hacia el TLCAN e INVEST

²⁴ El logit es el logaritmo del cociente de momios. En otras palabras, el cociente de momios se obtiene al tomar el exponente del logit. La razón debe interpretarse como el cambio porcentual en la probabilidad de que $Y = 1$, condicionado a un cambio de una unidad en la variable independiente.

²⁵ Se experimentó con una especificación lineal alternativa de la variable ingreso (que no se muestra), la cual funcionaba mejor que la especificación cuadrática que se utilizó en estos modelos (al menos para TLCUE e INVEST), pero no tuvo efecto en otros resultados.

CUADRO 3. CORRELACIONES DE TPP (ESTIMADOS DEL LOGIT PONDERADO Y DEL LOGIT ORDENADO)

Variable dependiente	Modelo 1 TLCAN	Modelo 2 TLCAN	Modelo 3 TLCUE	Modelo 4 TLCUE	Modelo 5 GLOBE	Modelo 6 GLOBE
EDUC	0.742	0.978	1.245	1.598	1.030	1.030
Media	(0.158)	(0.215)	(0.283)	(0.487)	(0.182)	(0.198)
Alta	0.660	0.976	1.645	2.153	1.330	1.319
	(0.176)	(0.290)	(0.499)	(0.812)	(0.305)	(0.319)
HOUSEINC	0.833	0.803	1.432	1.871	0.711	0.662
	(0.218)	(0.226)	(0.404)	(0.636)	(0.144)	(0.137)
HOUSEINC2	1.039	1.047	0.992	0.953	1.050	1.060
	(0.038)	(0.041)	(0.043)	(0.046)	(0.030)	(0.031)
EMPLOY	1.000	1.024	0.761	0.804	1.141	1.086
Fuera de la fuerza laboral	(0.186)	(0.206)	(0.159)	(0.197)	(0.168)	(0.172)
Desempleado	1.106	1.215	1.674	1.636	0.994	1.102
	(0.367)	(0.474)	(0.767)	(0.841)	(0.307)	(0.401)
ECONSTIT	1.026	1.011	0.745	0.615	0.919	0.996
Igual de buena	(0.238)	(0.262)	(0.192)	(0.171)	(0.171)	(0.200)
Igual de mala	1.310	1.525	0.847	0.913	0.750	0.845
	(0.322)	(0.434)	(0.222)	(0.319)	(0.161)	(0.200)
Peor	0.907	1.066	0.588	0.631	0.799	0.944
	(0.192)	(0.244)	(0.141)	(0.154)	(0.136)	(0.168)
POORDIFF	1.070	1.064	1.049	1.065	1.024	1.018
	(0.027)	(0.027)	(0.027)	(0.032)	(0.025)	(0.025)
PARTY		0.915		0.850		0.736
PRI		(0.231)		(0.228)		(0.136)
PRD		0.575		1.601		0.672
		(0.178)		(0.698)		(0.187)
Otro		0.343		3.481		0.970
		(0.181)		(4.653)		(0.747)
Independiente		0.873		0.829		0.760
		(0.221)		(0.216)		(0.139)
PRESAPPROV		1.238		1.098		1.115
		(0.083)		(0.094)		(0.068)
WORLDDIR		1.654		1.897		0.392
Algo de acuerdo		(0.634)		(0.767)		(0.124)
Algo en desacuerdo		1.298		1.446		0.307
		(0.440)		(0.634)		(0.091)
Muy en desacuerdo		1.022		1.148		0.386
		(0.306)		(0.425)		(0.102)
GLOBECUL		0.921		1.136		1.773
Depende		(0.190)		(0.331)		(0.334)
Bueno		1.521		1.714		1.105
		(0.280)		(0.415)		(0.193)

CUADRO 3. (CONTINUACIÓN)

Variable dependiente	Modelo 1 TLCAN	Modelo 2 TLCAN	Modelo 3 TLCUE	Modelo 4 TLCUE	Modelo 5 GLOBE	Modelo 6 GLOBE
US_INDEX		1.717 (0.224)		1.557 (0.253)		1.295 (0.175)
FRANCE				1.008 (0.004)		
Región	0.297 (0.075)	0.417 (0.107)	0.274 (0.067)	0.264 (0.084)	0.598 (0.137)	0.773 (0.190)
Sur/Sudeste						
Centro	0.379 (0.081)	0.544 (0.116)	0.456 (0.098)	0.560 (0.150)	0.535 (0.105)	0.638 (0.129)
AGE	0.993 (0.005)	0.994 (0.006)	0.999 (0.006)	1.009 (0.008)	0.997 (0.004)	0.995 (0.005)
SEX	0.890 (0.158)	0.861 (0.164)	0.528 (0.102)	0.671 (0.154)	0.913 (0.120)	0.908 (0.135)
Observaciones	1 156	1 022	1 146	871	1 111	981

Fuente: México y el mundo/ Visiones globales (2004). Los datos en negritas indican $p < 0.05$. Los datos en negritas y cursivas indican $p < 0.01$. Todos los coeficientes están expresados en razón de máxima verosimilitud.

CUADRO 4. EXPLORACIÓN DEL EFECTO “ANTIESTADOUNIDENSE”
(ESTIMADOS DEL LOGIT PONDERADO Y DEL LOGIT ORDENADO)

Variable dependiente	Modelo 7 NAFTA	Modelo 8 NAFTA	Modelo 9 TLCUE	Modelo 10 TLCUE	Modelo 11 GLOBE	Modelo 12 GLOBE
EDUC	0.926 (0.211)	0.906 (0.220)	1.334 (0.483)	1.326 (0.476)	1.065 (0.218)	1.170 (0.239)
Media						
Alta	0.923 (0.262)	0.905 (0.271)	1.546 (0.615)	1.466 (0.585)	1.624 (0.390)	1.780 (0.440)
HOUSEINC	0.672 (0.196)	0.716 (0.219)	1.877 (0.650)	2.006 (0.722)	0.608 (0.143)	0.580 (0.146)
HOUSEINC2	1.075 (0.044)	1.063 (0.046)	0.950 (0.046)	0.939 (0.049)	1.073 (0.034)	1.083 (0.038)
POORDIFF	1.053 (0.027)	1.051 (0.029)	1.049 (0.038)	1.030 (0.039)	1.000 (0.025)	1.007 (0.025)
PRESAPPROV	1.260 (0.080)	1.257 (0.081)	1.056 (0.092)	1.082 (0.099)	1.115 (0.066)	1.102 (0.066)
WORLDDIR						
Algo de acuerdo	2.175 (0.867)	1.676 (0.731)	1.090 (0.499)	0.894 (0.422)	0.330 (0.111)	0.354 (0.124)
Algo en desacuerdo	1.691 (0.543)	1.309 (0.480)	1.122 (0.557)	1.038 (0.524)	0.253 (0.080)	0.259 (0.087)
Muy en desacuerdo	1.350 (0.413)	1.047 (0.365)	0.789 (0.353)	0.683 (0.311)	0.340 (0.101)	0.352 (0.109)
GLOBECL						
Depende	0.998 (0.211)	1.041 (0.227)	1.063 (0.294)	0.973 (0.272)	1.696 (0.332)	1.618 (0.320)
Bueno	1.476 (0.296)	1.498 (0.319)	1.829 (0.515)	1.772 (0.517)	1.142 (0.214)	1.180 (0.221)

CUADRO 4. (CONTINUACIÓN)

Variable dependiente	Modelo 7 NAFTA	Modelo 8 NAFTA	Modelo 9 TLCUE	Modelo 10 TLCUE	Modelo 11 GLOBE	Modelo 12 GLOBE
US_INDEX	1.457 <i>(0.201)</i>	1.358 <i>(0.189)</i>	1.287 (0.234)	1.174 (0.221)	1.118 (0.149)	1.088 (0.145)
FRANCE			1.007 (0.004)	1.008 (0.004)		
POLICEUS						
Depende	1.601 (0.623)	1.671 (0.679)	1.471 (0.698)	1.357 (0.643)	1.079 (0.216)	1.086 (0.227)
De acuerdo	1.332 (0.335)	1.363 (0.348)	0.730 (0.227)	0.785 (0.247)	1.089 (0.230)	1.08 (0.227)
GOODINFLUS	1.207 <i>(0.100)</i>	1.187 <i>(0.102)</i>	0.914 (0.103)	0.922 (0.106)	1.302 <i>(0.092)</i>	1.298 <i>(0.092)</i>
UNILAT						
Multilateral	1.704 <i>(0.296)</i>	1.731 <i>(0.302)</i>	1.290 (0.301)	1.386 (0.322)	1.099 (0.163)	1.103 (0.163)
Líder global	1.766 (0.532)	1.839 (0.589)	0.718 (0.244)	0.677 (0.243)	0.778 (0.187)	0.758 (0.186)
MEXECON						
Depende			4.417 <i>(1.935)</i>	7.138 <i>(3.695)</i>	1.280 (0.308)	1.278 (0.326)
Bueno			2.183 <i>(0.630)</i>	2.378 <i>(0.746)</i>	1.640 <i>(0.293)</i>	1.634 <i>(0.304)</i>
LIVESTD						
Depende			1.797 (0.617)	1.849 (0.663)	1.357 (0.312)	1.415 (0.330)
Bueno			2.108 <i>(0.779)</i>	2.036 (0.782)	1.448 (0.278)	1.534 <i>(0.305)</i>
FAMILY		1.235 (0.239)		1.576 <i>(0.358)</i>		1.290 (0.199)
REMIT		0.930 (0.205)		1.026 (0.317)		1.156 (0.241)
TRAVEL (ln)		1.078 (0.093)		1.233 (0.162)		0.893 (0.070)
CONTACT	(0.189)	0.749	(0.373)	1.238	(0.198)	0.960
REGIÓN						
SUR/SUDESTE	0.410 <i>(0.117)</i>	0.483 <i>(0.143)</i>	0.425 <i>(0.164)</i>	0.618 (0.278)	0.831 (0.205)	0.786 (0.206)
CENTRO	0.534 <i>(0.130)</i>	0.575 <i>(0.147)</i>	0.692 (0.224)	0.864 (0.309)	0.760 (0.162)	0.712 (0.156)
Observaciones	943	907	781	754	873	837

Fuente: México y el mundo/ Visiones globales (2004). Los números en negritas indican $p < 0.05$. Los números en itálicas y negritas indican $p < 0.01$. Todos los coeficientes están expresados en razón de máxima verosimilitud.

CUADRO 5. CORRELACIONES DE FDIPP (ESTIMADOS CON MÍNIMOS CUADRADOS PONDERADOS)

	Modelo 13	Modelo 14	Modelo 15	Modelo 16
EDUC				
Media	-0.083 (0.077)	-0.056 (0.070)	0.088 (0.067)	0.079 (0.069)
Alta	-0.041 (0.086)	0.005 (0.084)	0.161 (0.068)	0.134 (0.071)
HOUSEINC	0.012 (0.079)	0.032 (0.076)	0.088 (0.079)	0.119 (0.081)
HOUSEINC2	0.001 (0.011)	0.001 (0.010)	-0.007 (0.010)	-0.012 (0.011)
EMPLOY				
Fuera de la fuerza laboral	0.017 (0.053)	0.043 (0.051)		
Desempleado	-0.041 (0.093)	-0.006 (0.091)		
ECONSTIT				
Igualmente bueno	0.173 (0.063)	0.152 (0.066)		
Igualmente malo	0.133 (0.068)	0.178 (0.071)		
Peor	0.026 (0.060)	0.051 (0.059)		
POORDIFF	0.013 (0.007)	0.014 (0.008)	0.009 (0.008)	0.008 (0.007)
PARTY				
PRI		0.044 (0.066)		
PRD		-0.023 (0.095)		
Otro		-0.580 (0.158)		
Independente		-0.080 (0.065)		
PRESAPPROV		0.050 (0.019)	0.041 (0.018)	0.040 (0.019)
WORLDDIR				
Algo de acuerdo		-0.190 (0.093)	-0.180 (0.090)	-0.196 (0.090)
Algo en desacuerdo		-0.286 (0.080)	-0.231 (0.089)	-0.235 (0.089)
Muy en desacuerdo		-0.236 (0.084)	-0.223 (0.089)	-0.226 (0.088)
GLOBECUL				
Depende		0.039 (0.062)	0.021 (0.069)	0.034 (0.069)
Bueno		0.256 (0.055)	0.158 (0.056)	0.173 (0.059)

CUADRO 5. (CONTINUACIÓN)

	Modelo 13	Modelo 14	Modelo 15	Modelo 16
US_INDEX		0.086 (0.040)	0.029 (0.041)	0.021 (0.042)
POLICEUS				
Depende			-0.056 (0.119)	-0.061 (0.121)
De acuerdo			0.215 (0.069)	0.218 (0.070)
GOODINFLUS			0.031 (0.023)	0.029 (0.023)
UNILAT				
Multilateral			0.106 (0.058)	0.105 (0.060)
Líder global			0.233 (0.093)	0.268 (0.096)
MEXECON				
Depende			-0.082 (0.085)	-0.075 (0.086)
Bueno			0.153 (0.064)	0.173 (0.065)
LIVESTD				
Depende			0.148 (0.080)	0.146 (0.081)
Bueno			0.217 (0.063)	0.207 (0.066)
FAMILY				0.016 (0.052)
REMIT				0.029 (0.071)
TRAVEL (ln)				0.055 (0.021)
CONTACT				0.019 (0.074)
REGIÓN				
sur/sudeste	-0.435 (0.086)	-0.274 (0.086)	-0.220 (0.090)	-0.171 (0.097)
centro	-0.450 (0.071)	-0.319 (0.070)	-0.248 (0.075)	-0.195 (0.080)
AGE	-0.004 (0.002)	-0.003 (0.002)		
SEX	-0.066 (0.056)	-0.037 (0.052)		
Constante	1.412 (0.215)	1.062 (0.260)	0.446 (0.208)	0.267 (0.290)
Observaciones	1 281	1 110	955	919
R-cuadrada	0.09	0.15	0.21	0.22

Fuente: México y el mundo/ Visiones globales (2004). Los números en negritas indican $p < 0.05$, los números en negritas y cursivas indican $p < 0.01$.

(estadísticamente significativa para algunos valores), pero está asociada *negativamente* a TLCUE y GLOBE. Estos resultados, aunque no son concluyentes, apuntan hacia la necesidad de un escrutinio mucho más cuidadoso sobre cómo los reveses económicos individuales afectan las actitudes hacia la inversión extranjera.

Los datos muestran resultados mixtos para las variables sociotrópicas. Se encontraron pruebas fuertes y consistentes de que las percepciones de los efectos del TLCAN sobre la economía mexicana y los estándares de vida mexicanos afectan las actitudes hacia otros tratados de libre comercio, la globalización económica más general y la inversión extranjera (véanse los cuadros 4 y 5). Se analizarán estos resultados con más detalle en la sección sobre antiamericanismo.

El cambio en los niveles de pobreza municipales (POORDIFF) es estadísticamente significativo para los cuatro modelos de TLCAN, es estadísticamente significativo o se aproxima a la significancia para TLCUE, pero nunca es significativo para GLOBE o INVEST (aunque el signo siempre está en la dirección positiva esperada). Considerando el coeficiente *menor*, el cociente de momios implica un cambio modesto de 5.1% en las probabilidades de una actitud positiva hacia el TLCAN por cada disminución en una unidad del nivel de pobreza municipal de 1990 a 2000. Un cambio de dos desviaciones estándar en esta variable (0.06) está asociado con por lo menos un incremento de 30% en la probabilidad de apoyar el TLCAN. En otras palabras, hay pruebas de que los mexicanos sí están poniendo atención a las consecuencias económicas agregadas en el ámbito local del libre comercio al formar sus actitudes hacia él.

También se encontraron pruebas de un efecto sociotrópico que se enfoca a una referencia global de la población (WORLDDIR), aunque sólo para las variables dependientes GLOBE e INVEST (para las que siempre resultó ser estadísticamente significativo). Las actitudes de los encuestados hacia la “dirección del mundo” no parecen tener importancia para acuerdos de libre comercio mencionados específicamente en la encuesta. Una vez más, tomando el coeficiente menor de INVEST, los que están “muy en desacuerdo” respecto a que el mundo está en la dirección correcta disminuyen, en promedio, 0.23 unidades en el índice de inversión que los que están “muy de acuerdo” (alrededor de 1/8 de la variación total del índice). Los resultados para GLOBE son aún más impresionantes.

Es especialmente importante notar que las percepciones individuales de los beneficios agregados de los grupos de personas —mexicanos, “gente como yo” o el mundo en su con-

junto— parecen ser determinantes más importantes de las preferencias de políticas públicas que las circunstancias económicas individuales o las dotaciones de factores. También se encontraron pruebas de que los individuos forman sus juicios acerca del comercio internacional y la inversión basados en los niveles económicos de sus localidades. Además, estos hallazgos muestran que los juicios individuales son racionales retrospectivamente en vez de estar basados en expectativas racionales. Parece que los mexicanos han formado sus opiniones acerca de las consecuencias generales de las políticas económicas liberales y estas opiniones estructuran las preferencias hacia cambios futuros en la política pública.

Los hallazgos más sólidos y consistentes se encontraron en las variables que miden valores y actitudes políticas. Por lo menos una de las dos categorías de GLOBECUL es estadísticamente significativa en todos los modelos menos en uno (en el que casi traspasa el umbral convencional para ser aceptado). Para tomar un ejemplo del modelo 2 (uno de los efectos menores para esta variable), el coeficiente implica que quienes perciben de manera positiva la propagación de costumbres de otros países en México tienen una probabilidad 52% mayor de favorecer el TLCAN que quienes tienen una percepción negativa. Para la inversión, aquellos con opiniones positivas acerca de la globalización cultural tienen un promedio de entre 0.16 y 0.27 de valores mayores en el índice de inversión que los que tiene una opinión negativa. Estos resultados son extremadamente sólidos en una variedad de especificaciones que se intentaron probar, pues sugieren que los efectos culturales sobre la apertura económica no son triviales en la mente de los ciudadanos mexicanos.

Nuestros datos también demuestran que las opiniones sobre Estados Unidos son determinantes cruciales de las actitudes mexicanas hacia el libre comercio y la inversión, aunque no es evidente una interpretación precisa de las causas. Nuestra primera ronda de modelos (2, 4, 6 y 14), que utilizan solamente una medida general de las actitudes hacia Estados Unidos (US_INDEX), apoya la existencia de un efecto. Los coeficientes son estadísticamente significativos para tres de cuatro variables dependientes (el cuarto, en GLOBE, se aproxima a la significancia convencional). Para TLCAN (modelo 2), un cambio del valor más alto al más bajo de US_INDEX implica un cambio de 140% más alto en la probabilidad de apoyo para el acuerdo. Sorprendentemente, el modelo 4 muestra que el mismo cambio en el valor del índice se asocia con casi 55% de incremento en la proba-

bilidad de apoyo para el acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea, incluso cuando se controla por actitudes hacia Francia.

Cuando se procede a controlar por indicadores más específicos de las actitudes de México hacia Estados Unidos, el panorama se torna más complicado. Como asunto general, la variable *US_INDEX* se vuelve no significativa, pero al mismo tiempo surgen otros efectos. Los resultados más fuertes y sólidos provienen de las variables *MEXECON* y *LIVESTD*, que miden el sentido de los mexicanos con respecto a si el TLCAN ha mejorado o no la economía mexicana o los estándares de vida. Claramente, las opiniones individuales de las consecuencias del TLCAN en la economía mexicana en su conjunto son más importantes: esta variable siempre es estadísticamente significativa, por lo regular a 1% de confianza, mientras que las actitudes acerca del estándar de vida fallan las pruebas de significancia convencionales. Por ejemplo, en el modelo 9, el coeficiente implica que las personas que piensan que el TLCAN ha mejorado la economía mexicana tienen 220% mayores probabilidades de apoyar el TLCAN que los que creen que el TLCAN la ha dañado. Los resultados son igualmente fuertes para la medición de las actitudes generales hacia la globalización económica, aunque considerablemente más débiles para la medición de las actitudes hacia la inversión. En otras palabras, entre nuestros hallazgos más claros está que las creencias retrospectivas de los mexicanos acerca de los resultados generales, *para México en su conjunto*, del libre comercio con Estados Unidos desempeñan un papel muy importante al moldear las actitudes hacia una mayor apertura comercial, descontando otros factores. Quizá más sorprendente es que estos efectos sociotrópicos claramente van en contra de las expectativas racionales de la ventaja individual y de las creencias acerca de los cambios en los niveles de vida.

Nuestro segundo hallazgo evidente es que las medidas de contacto con Estados Unidos y los estadounidenses no explican la importancia de las actitudes antiestadounidenses hacia el comercio y la inversión. Las variables *CONTACT*, *REMIT*, *TRAVEL* y *FAMILY* virtualmente nunca son significativas. Cualquiera que sea el trasfondo causal de las actitudes pro y antiestadounidenses, nuestros datos sugieren que los vínculos individuales sociales y económicos con Estados Unidos no están relacionados con las opiniones acerca del comercio y la inversión, ya sea con Estados Unidos o con otros países.

Se encontró que las percepciones sobre la política exterior estadounidense que no sean económicas también son importantes para moldear las actitudes acerca del comercio

y la inversión. Es más probable que los mexicanos que creen que Estados Unidos debe actuar de manera multilateral al resolver problemas globales apoyen el TLCAN y la inversión extranjera (que proviene en su gran mayoría de Estados Unidos) que los mexicanos que creen que Estados Unidos debería quedarse al margen de los asuntos internacionales. De manera más específica, utilizando el modelo 7, los primeros tienen 70% más probabilidad de apoyar el TLCAN que los segundos. Los coeficientes para la variable dicotómica que engloba a los individuos que creen que Estados Unidos debe actuar como líder global son igualmente grandes, pero el número de encuestados que escogió esta opción es mucho menor, lo que genera un gran incremento en los errores estándar y, por lo tanto, disminuyen la confianza en el resultado. Al mismo tiempo, no se encontró efecto alguno en las variables dependientes TLCUE y GLOBE. La pregunta que interroga a los encuestados acerca de si Estados Unidos debe actuar como “policía global” es significativa sólo para la variable dependiente sobre la inversión, aunque la variable que pregunta si Estados Unidos es “una buena influencia” en el mundo es significativa para TLCAN y GLOBE, pero no para TLCUE ni para INVEST. Aunque estos resultados no son de ninguna manera definitivos, sí sugieren que las actitudes hacia la política exterior no económica desempeñan una función en la formación de las opiniones individuales hacia el comercio y la inversión extranjera, aunque esto se ha menospreciado en la literatura existente.

La aprobación del presidente mexicano es sólidamente significativa sólo para las actitudes hacia la inversión, con un efecto de tamaño moderado. En promedio, quienes aprueban fuertemente el desempeño del presidente Fox están 0.16% más arriba (alrededor de 8% del valor total del índice) en el índice de inversión que quienes están muy en desacuerdo (modelo 16). Se puede creer que el estatus de la presidencia en México ha ido decayendo gradualmente en la época postautoritaria. En particular, los mexicanos no perciben en general a Vicente Fox como un líder fuerte y decisivo. Además, puesto que los acuerdos de libre comercio que se tuvieron en cuenta para este estudio fueron negociados en administraciones previas, aunque la inversión extranjera continúa siendo un tema altamente debatido, no es sorprendente encontrar un efecto más amplio para el índice de inversión. Estas tendencias en el corto y largo plazo pueden explicar la debilidad de los resultados en comparación con estudios anteriores.

Se encontró poco apoyo para los efectos de partido político. Sólo un valor de la variable identificación partidaria es estadísticamente significativo: “otro”, que agrupa a una

variedad de partidos muy pequeños.²⁶ No existen diferencias importantes en las actitudes de los simpatizantes de los tres partidos más importantes o de los independientes, una vez que se controló estadísticamente por otros factores. Sospechamos que estos resultados provienen de la historia específica del sistema de partidos mexicano y de la naturaleza “incluyente” de los tres partidos principales.

Nuestros controles demográficos y regionales no muestran un efecto consistente entre los modelos y las variables dependientes. El signo de los coeficientes siempre apunta hacia una mayor aprobación para el comercio y la inversión en los estados fronterizos del norte que en el resto de México (centro o sur/sureste). La magnitud y la significancia estadística de estos efectos suelen disminuir cuando se incrementa el número de variables en el análisis. La mayoría de las veces, la edad y el sexo del encuestado tampoco tienen significancia estadística, aunque, una vez más, el signo de los coeficientes apunta hacia un menor apoyo para el comercio y la inversión entre mujeres y personas de la tercera edad.

El panorama general que obtenemos de los datos es que, en México, las evaluaciones racionales sociotrópicas y las evaluaciones retrospectivas, así como los valores políticos y sociales no racionales, suelen dirigir las actitudes hacia el comercio y la inversión, pero no así las expectativas racionales acerca de la perspectiva económica promedio. De alguna manera, estos resultados son muy intuitivos. Aun cuando los modelos de comercio internacional y de inversión —ampliamente aceptados— hacen predicciones fuertes acerca de quién se beneficia y quién sufre la globalización económica, los individuos operan en condiciones de alta incertidumbre. Tiene sentido que la gente vea sus sesgos políticos y culturales, así como los resultados agregados de la política económica, utilizando varios grupos de referencia para determinar cuáles preferencias de política pública desea adoptar.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El hallazgo más interesante de este análisis es que la dotación de factores no ejerce influencia en las preferencias de política comercial y de inversión de los mexicanos. Aunque

²⁶ La encuesta México y el Mundo tiene categorías separadas para el Partido Verde Ecologista y “otro”, pero estas dos categorías se unieron porque tenían valores muy pequeños.

este resultado es sorprendente, no lo interpretamos como si minara los modelos económicos de comercio. Más bien, creemos que, a la luz de los argumentos alternativos retrospectivos y sociotrópicos de los cuales encontramos amplias pruebas en México, es necesario reconsiderar cuidadosamente el modelo de formación de preferencias, que muchos estudios anteriores dan por sentado, acerca de que las preferencias de comercio e inversión se basan en expectativas racionales con respecto a quién gana y quién pierde en la globalización. Para nosotros, resulta muy intuitivo que los individuos con conocimiento incompleto e intuiciones causales vagas miren el pasado reciente y el desempeño económico agregado de varios grupos de referencia cuando forman sus juicios acerca de los méritos de la globalización económica.

Además, nuestros hallazgos para el caso mexicano son acordes con la investigación en los ámbitos subnacional y transnacional que subraya el papel de la cultura y los valores en la formación de las actitudes hacia la globalización (Wolfe y Mendelsohn, 2005; Mayda y Rodrik, 2005). De manera muy parecida al caso de los canadienses, analizado en un documento de trabajo anterior, las opiniones mexicanas acerca del libre comercio y la inversión reflejan una ansiedad real acerca de las consecuencias culturales y políticas del incremento de la interdependencia con Estados Unidos.

Los resultados en el ámbito transnacional sobre la importancia de la identidad y los valores sugieren además que los hallazgos de este artículo y los de Wolfe y Mendelsohn (2005) sobre los vecinos de Estados Unidos también deben ser válidos para otros países. Esto sugiere la importancia de futuras investigaciones sobre la globalización económica y las preferencias de política pública para teorizar, de manera explícita, sobre dos preguntas sustantivas: ¿en qué medida se percibe la globalización económica como una agenda estadounidense impuesta a escala mundial? y ¿en qué condiciones las actitudes antiestadounidenses o, de manera más general, los valores fuertemente nacionalistas o patrióticos afectan el apoyo hacia políticas que permiten el avance de la globalización económica?

Aun cuando en este artículo no se pueden dar respuestas definitivas a estas preguntas, los resultados presentados proporcionan puntos de arranque para investigaciones futuras. Primero, se encontró que es más probable que quienes se oponen a la propagación de ideas y costumbres de otros países también se opongan a la liberalización comercial y de inversión. En la medida en la que estas costumbres e ideas extranjeras son estadounidenses, como en el caso mexicano, es probable que también se opongan a las reco-

mendaciones de instituciones financieras estadounidenses o internacionales. Un área interesante para futuras investigaciones sería analizar datos similares en el este de Asia, una región donde la influencia cultural y económica estadounidense es más débil que en América Latina. Si las actitudes hacia la globalización económica y cultural no muestran una covariación similar a la de México, entonces la globalización económica como influencia estadounidense puede no ser un riesgo tan grande, como sugiere el caso mexicano, y puede ser apoyada como una forma para contrarrestar la influencia económica y cultural de Rusia, China o Japón.

Segundo, nuestros resultados sugieren que un ascenso bien documentado en la oposición global a la política exterior estadounidense puede poner en riesgo la globalización económica (Kohut y Stokes, 2006). La política exterior no económica es, en general, una prioridad menor para la opinión pública y los líderes mexicanos.²⁷ Si la opinión pública mexicana sobre asuntos de seguridad internacional influye en las actitudes hacia la política económica exterior de México, se debería esperar que fuera más relevante en países en las que estos temas tienen mayor importancia. La investigación futura acerca de la opinión pública sobre el antiamericanismo necesita tener en cuenta de manera más seria este nexo entre la política exterior económica y la no económica.

La manera ideal de estudiar esta pregunta sería utilizar series de tiempo de encuestas de opinión pública sobre la política exterior estadounidense hacia políticas de libre comercio e inversión. Lamentablemente, hasta donde sabemos, no hay datos existentes para diferentes países o a lo largo del tiempo. Una estrategia alternativa sería reunir datos sobre estas preguntas provenientes de otras encuestas realizadas en periodos similares y examinar el comportamiento de estas variables a lo largo del tiempo. Si el antiamericanismo o la oposición a la política exterior estadounidense covarían positivamente con la resistencia al libre comercio y la inversión o la globalización económica, entonces los funcionarios estadounidenses necesitarán tomar decisiones muy difíciles acerca de cómo equilibrar intereses de seguridad e intereses económicos.

Por último, comentaristas en Estados Unidos señalan los muchos contactos positivos que la gente en otras partes del mundo tiene con Estados Unidos mediante la migración y el turismo. Argumentan que esto ayuda a la promoción de los intereses estadounidenses

²⁷ Estos temas son irrelevantes, ya que México está tan completamente dominado por Estados Unidos que la única cosa que importa es el poder estadounidense, pero México tiene tan poco poder que su influencia, si la tiene, en estos temas es muy pequeña.

en el mundo, tanto en asuntos económicos como en asuntos de seguridad. Se esperaría que un contacto mucho mayor creara sentimientos positivos acerca el tipo de políticas que Estados Unidos apoya en el ámbito mundial, particularmente el libre comercio y la inversión. Se encontró que dicho contacto no influye en las actitudes hacia la globalización económica, el comercio y la inversión en un país donde debería tener una gran influencia. También sería apropiado llevar a cabo investigaciones futuras sobre este tema. Una estrategia sería identificar los contactos y las actitudes entre los países, sobre todo en aquellos en los que los niveles de contacto son muy altos, como en México. Si se encuentran resultados similares, entonces están equivocadas las estrategias de diplomacia pública de la política exterior estadounidense que buscan crear un grupo de casi embajadores de los intereses estadounidenses.

Estas tres implicaciones de nuestros resultados son especulativas, pero de vital importancia para quienes toman decisiones y para los líderes de opinión con respecto a las consecuencias del aumento del antiamericanismo. También son muy importantes para los líderes mundiales a los que les importa extender y consolidar el libre comercio y los mercados abiertos. La investigación más reciente sobre el antiamericanismo se enfoca en el tema de la seguridad. En este artículo se argumentó que debe extenderse de manera más completa al tema económico. 

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baker, A. (2005), “Who Wants to Globalize? Consumer Tastes and Labor Markets in a Theory of Trade Policy Beliefs”, *American Journal of Political Science*, vol. 49, núm. 4, pp. 924-938.
- (2003), “Why is Trade Reform So Popular in Latin America? A Consumption-Based Theory of Trade Policy Preferences”, *World Politics*, vol. 55, núm. 3, pp. 423-455.
- Banco de México (2006), *Indicadores económicos*, México, Banco de México.
- Banco Mundial, véase World Bank.
- BBC News World Edition (2005), *US Behind Bolivia Crisis – Chavez*.
- Brady, H.E. (1985), “The Perils of Survey Research: Inter-personally Incomparable Responses”, *Political Methodology*, vol. 11, junio, pp. 269-290.

- Broad, R. y J. Cavanagh (1999), "The Death of the Washington Consensus?", *World Policy Journal*, vol. 16, núm. 3, pp. 79-88.
- Burton, D.F., Jr., E. Bloch *et al.* (1994), "Multinationals: the 'Who is us' Debate", *Challenge*, núm. 37, pp. 33-37.
- Chicago Council on Foreign Relations (2004), *Global Views 2004: Comparing South Korean and American Public Opinion and Foreign Policy*, Chicago, Chicago Council on Foreign Relations.
- Deardorff, A.V. y R.M. Stern (2002), "What You Should Know About Globalization and the WTO", *Review of International Economics*, vol. 10, núm. 3, pp. 404-423.
- Domínguez, J.I. (1982), "Business Nationalism: Latin American National Business Attitudes and Behavior toward Multinational Enterprises", en J.I. Domínguez, *Economic Issues and Political Conflict: US - Latin American Relations*, Boston, Butterworth Scientific.
- The Economist* (2006), "Inequality and the American Dream", *The Economist*.
- Fiorina, M. (1981), *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven, Yale University Press.
- Foreign Policy (2000), "Lori's War", *Foreign Policy*, núm. 118, pp. 28-55.
- Gabel, M. (1998), *Interests and Integration: Market Liberalization, Public Opinion, and the European Union*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- González, G., S. Minushkin *et al.* (eds.) (2004), *México y el Mundo/Global Views 2004: Mexican Public Opinion and Foreign Policy*, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas/Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) (2006), *Banco de Información Económica*.
- (2000), *XII Censo general de población y vivienda, sistema municipal de base de datos*.
- Kaufman, R.R. y L. Zuckermann (1998), "Attitudes Toward Economic Reform in Mexico: The Role of Political Orientations", *The American Political Science Review*, vol. 92, núm. 2, pp. 359-375.
- Kinder, D. y R. Kiewiet (1981), "Sociotropic Politics", *British Journal of Political Science*, núm. 11, pp. 121-161.
- King, G., C.J.L. Murray *et al.* (2004), "Enhancing the Validity and Cross-Cultural Compa-

- rability of Measurement in Survey Research”, *The American Political Science Review*, vol. 98, núm. 1, pp. 191-207.
- Lewis-Beck, M. (1988), *Economics and Elections*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Mayda, A.M. y D. Rodrik (2005), “Why are Some People (and Countries) more Protectionist than Others?”, *European Economic Review*, vol. 49, núm. 6, pp. 1393-1430.
- O’Rourke, K. y R. Sinnott (2001), “What Determines Attitudes toward Protection? Some Cross-Country Evidence”, en S.M. Collins y D. Rodrik, *Brookings Trade Forum 2001*, Washington, Brookings Institution Press, pp. 157-206.
- Pinto, P.M. (2005), *Does Partisanship Affect the Regulation of Foreign Investment? The Political Economy of Regulating Multinational Corporations and Foreign Direct Investment*, Pensilvania, Pennsylvania State University.
- Presidencia de la República (2005), *Quinto informe de gobierno*, México, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.
- Rodrik, D. (1995), “The Political Economy of Trade Policy”, en G.M. Grossman y K. Rogoff, *Handbook of International Economics*, Los Países Bajos, Elsevier Science Publishers, tomo 3, pp. 1457-1494.
- Rudra, N. (2002), “Globalization and the Decline of the Welfare State in Less-Developed Countries”, *International Organization*, vol. 56, núm. 2, pp. 411-445.
- Scheve, K.F. y M.J. Slaughter (2004), “Economic Insecurity and the Globalization of Production”, *American Journal of Political Science*, vol. 48, núm. 4, pp. 662-674.
- (2001), “What Determines Individual Trade-Policy Preferences?”, *Journal of International Economics*, vol. 54, núm. 2, pp. 267-292.
- Seligson, M.A. (1999), “Popular Support for Regional Economic Integration in Latin America”, *Journal of Latin American Studies*, vol. 31, núm. 1, pp. 129-150.
- Stokes, S.C. (ed.) (2001), *Public Support for Market Reforms in New Democracies*, Nueva York, Cambridge Studies in Comparative Politics, Cambridge University Press.
- Weyland, K. (2003), “Economic Voting Reconsidered: Crisis and Charisma in the Election of Hugo Chavez”, *Comparative Political Studies*, vol. 36, núm. 7, pp. 822-848.
- (2004), “Threats to Latin America’s Market Model?”, *Political Science Quarterly*, vol. 119, núm. 2, pp. 291-313.

- Williamson, J. (ed.) (2003), *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington, Institute for International Economics.
- Wolfe, R. y M. Mendelsohn (2005), “Values and Interests in Attitudes toward Trade and Globalization: The Continuing Compromise of Embedded Liberalism”, *Canadian Journal of Political Science*, vol. 38, núm. 1, pp. 45-68.
- World Bank (1998), *Global Development Prospects 1998*, Washington, World Bank, p. 161.
- (2005), *World Development Indicators*.
- World Values Survey* (1995-1998), Questionnaire (1995-1998 fieldwork). 2005.
www.worldvaluesurvey.org

