

JESÚS REYES HEROLES G.G.

PERCEPCIONES Y EQUÍVOCOS*

La imagen que los mexicanos tienen de Estados Unidos, y la que los estadounidenses tienen de México, es un factor esencial —que debe cambiar— para la relación de trabajo entre ambos países.

LA AGENDA DE TRABAJO ENTRE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (EUA) y México se deriva de una de las asociaciones bilaterales más complejas del mundo. Se trata de una relación guiada por impulsos contradictorios, por malos recuerdos históricos, por el hecho infranqueable de la proximidad geográfica, por una red de cooperación impresionante, por el miedo y por la confianza a la vez.

Abordar este tema desde el punto de vista del papel que juegan las percepciones y los equívocos ubica la reflexión justo en el núcleo del intrincado vínculo que existe entre ambos países. El tema de las percepciones pone de nuevo la naturaleza humana de la relación entre las dos naciones en el centro de la discusión.

Es preciso hacer una aclaración metodológica antes de proseguir. En adelante, la palabra “percepción” se refiere a una representación mental basada en información incompleta y derivada de información sensorial antes que del pensamiento sistemático. De ahí que una percepción pueda no ser precisa, pero sea capaz de producir una imagen ilustrativa.

En este contexto, un “equívoco” es una representación mental no del todo precisa, que resulta de un examen o evaluación de un asunto. La fuente del error puede estar en la información utilizada o en las fallas del proceso analítico, o en ambas. En todo caso, tanto las percepciones como los equívocos conforman el cuerpo dominante del conocimiento común en cualquier país.

El propósito de este comentario es explorar el papel que juega esta clase de conocimiento imperfecto en la relación de trabajo entre los gobiernos de México y EUA.

La importancia de las percepciones al trabajar en conjunto
Las percepciones sobre otros países son importantes porque

delimitan el espacio donde resulta posible trabajar de manera conjunta. Los temas por tratar, el enfoque con que se les aborda, el conjunto de soluciones a considerar, las modalidades del trabajo conjunto e incluso el lenguaje de los intercambios diplomáticos se determinan por la interacción de las impresiones y los equívocos de la mayoría de la población en ambos países.

En toda democracia, los políticos y los funcionarios del gobierno se enfrentan en forma constante a las restricciones impuestas por la “opinión pública”, la cual eventualmente se transforma en el electorado que, al emitir su voto, define la frontera de lo posible en los asuntos de política pública. Expresiones tales como “no es un buen momento” o “la opinión pública no está preparada para esto” se convierten en acotaciones instantáneas de los límites que las impresiones señalan respecto del trabajo conjunto. En las sociedades modernas, otros sectores también se enfrentan a las limitaciones determinadas por grupos más amplios, sean votantes, accionistas o grupos de interés organizados.

Es por esto que las impresiones nos atan y se vuelven una clave determinante de la posibilidad del trabajo conjunto.

Esto no significa que el margen de acción no pueda ser modificado por aquellos que dirigen las naciones. Con frecuencia, aunque es cierto que no siempre, los miembros de la élite tie-

* Participación de Jesús Reyes Heroles en el Seminario “Perceptions and misconceptions”, organizado por el Woodrow Wilson International Center for Scholars y Letras Libres, Washington D.C., 27 de febrero de 2004.

nen impresiones más precisas y menos equívocos que la opinión pública en su conjunto. Y ése es su papel, pues se espera de ellos que reúnan un conocimiento acertado sobre el otro país.

¿Qué tan lejos están dispuestas a llegar las élites en contra de algunas impresiones? La historia reciente de la relación entre Estados Unidos y México proporciona excelentes ejemplos de algunos líderes nadando contra la corriente. El TLC no existiría si los presidentes Salinas y Bush padre, así como el primer ministro Mulroney, no hubieran tomado en sus manos este asunto. Muchos miembros distinguidos de la comunidad de negocios también pusieron de su parte para realizar el TLC.

Pongamos otro ejemplo: la economía mexicana y el sistema financiero internacional no serían lo que son hoy si hombres como el presidente Clinton y el secretario Rubin no hubieran actuado como auténticos líderes al armar el paquete financiero de apoyo a México en 1995.

Así que las impresiones nos atañen, pero no son obstáculos inamovibles. Su influencia sobre la conformación del trabajo conjunto entre los dos países depende, al menos en parte, de la actitud y la voluntad de las élites.

Impresiones sobre dos países muy diferentes

Aunque parezca un lugar común, es un hecho inevitable que México y Estados Unidos son países sumamente distintos, con diferencias económicas, sociales, políticas y culturales de carácter sustancial. Por esto, la frontera que los divide ha sido descrita como la frontera en la que se encuentran el Norte y el Sur. Lo anterior también explica el alcance y la complejidad de su agenda bilateral. Estas diferencias no son imaginarias; son muy reales:

- *PIB per capita*: los mexicanos tienen un ingreso de aproximadamente una sexta parte del de los ciudadanos estadounidenses.
- Escolaridad promedio: 14 años en Estados Unidos y 7.2 años México.
- Ingreso del 10% de familias más pobres: ____% del ingreso total en Estados Unidos y sólo 1.8% en México.
- Salario por día de una afanadora: Estados Unidos: 80 dólares; México: 12 dólares.
- Divorcios por cada mil habitantes: Estados Unidos: 4.6; México: 0.5.
- Familia promedio: Estados Unidos: 2.5 personas; México: 4.3 personas.
- Edad de matrimonio: 29 y 26 años para hombres y mujeres respectivamente en Estados Unidos; 25 y 22 años en México.
- Número de partidos políticos nacionales: Estados Unidos: dos; México: seis.

Las diferencias culturales son demasiadas como para analizarlas aquí. Las perspectivas y las peculiaridades que heredamos de nuestras experiencias coloniales divergentes son muy distintas, tienen raíces profundas en cada sociedad y sólo podrán converger lentamente.

Estas diferencias son un tema decisivo de la relación bilateral y obviamente tienen un papel importante en la conformación de las modalidades del trabajo conjunto. La expresión que a menudo se utiliza para describir esta característica única de la vecindad es “asimetrías”, expresión que reúne un millar de rasgos particulares en el momento de trabajar juntos.

¿Cómo captan estas diferencias las impresiones en cada país? De acuerdo con una encuesta reciente de Ekos, realizada durante el último trimestre de 2003, los estadounidenses a quienes se les pidió la primera *imagen* que viniera a su mente al pensar en México respondieron:¹

Pobreza	30%
Vacaciones y resorts	13%
Migrantes / cruce de la frontera	8%
Calor / clima	7%
Cultura / historia	7%
Comida	6%
Gente amistosa y positiva	5%
Competidor en el mercado laboral	5%
Estereotipos (p.e. sombrero)	4%
Otros	11%
No sabe o no respondió	5%

La impresión dominante acerca de México es más o menos precisa y hace énfasis en la pobreza. Más aún, si el rubro “cultura / historia” se suma al de “comida”, claramente relacionado con la cultura y la tradición, la dimensión cultural se convierte en la segunda imagen esencial de México, equiparable únicamente al posicionamiento exitoso de los centros turísticos mexicanos en la mente de los estadounidenses.²

Al solicitarles expresar una opinión *favorable* o *desfavorable* sobre México, el 45% de los estadounidenses contestó favorable, el 26% neutral y el 24% desfavorable (un 5% no supo o no respondió). Para tener un punto de comparación, cuando la misma pregunta fue planteada con respecto al Canadá, sólo 10% de los estadounidenses tuvieron una opinión desfavorable, una diferencia relativamente pequeña si se consideran las relaciones desde una perspectiva histórica.

La encuesta de Ekos revela que, en promedio, la imagen que los estadounidenses tienen sobre México es que el país es diferente a Estados Unidos (73%), pobre (73%), tradicional (65%), injusto (47%), peligroso (52%) y dividido (43%). Nos guste o no, no se puede negar que esta descripción tiene correspondencia con la realidad.

Del otro lado de la frontera, cuando se hizo la misma pregunta a los mexicanos sobre Estados Unidos, las primeras imágenes que vinieron a su mente fueron:

¹ En *Public Policy Forum* [2003].

² Resulta de interés señalar que el rubro “corrupción / crimen” no recibió una atención significativa.

Dinero / trabajo / seguridad	26%
Progreso / poder / industria	7%
Terrorismo / guerra	7%
Migrantes / migración	7%
Símbolos nacionales (p.e. la bandera)	6%
Ciudades	2%
País hermoso	2%
Otros	15%
No sabe o no respondió	27%

La impresión dominante de los mexicanos sobre Estados Unidos tiene que ver con el dinero, el trabajo y la seguridad. Si la segunda imagen, la de “progreso / poder / industria” se agrega a la primera, un tercio de los entrevistados coincide en señalar el poder de la economía estadounidense como su característica principal. Esta impresión también es consistente con la realidad.

Otras pruebas empíricas ratifican lo que las encuestas de opinión han señalado durante años. La mayoría de los mexicanos tiene una impresión positiva sobre Estados Unidos, centrada en la fuerza de su economía. Existen indicadores claros de que esta mayoría tiene una suerte de “admiración” por la economía estadounidense, incluida la tendencia de su población al trabajo duro. Esta impresión positiva ha avanzado durante los últimos diez o quince años. Sin embargo, una cuarta parte de los mexicanos expresan firmemente una opinión desfavorable sobre Estados Unidos. Hacia finales del 2003, las opiniones poco halagadoras se incrementaron hasta un 28% bajo la presión de la guerra en Iraq.

Respecto de la *imagen* que los mexicanos tienen sobre Estados Unidos, la encuesta de Ekos revela que aquéllos consideran al país próspero (81%), moderno (77%), unido (48%), peligroso (47%), diferente de México (46%) e inequitativo (44%). De nuevo, la prosperidad y la modernidad, dos características positivas, son las imágenes dominantes de Estados Unidos en México.

Es interesante notar que los conceptos de “agresivo / provocador” no fueron aplicados por los mexicanos para describir a Estados Unidos, como en otros países sí lo hicieron, y que la corrupción y el tráfico de drogas no fueron aplicados por los estadounidenses para describir a México, como sí fue el caso en un pasado reciente.

En ambos países, las impresiones sobre cada cual reflejan realidades básicas. Los estereotipos no dominan la imagen. México es pobre, tradicional e injusto, mientras que Estados Unidos es próspero, moderno y unido. No debe sorprendernos que los estadounidenses consideren a México distinto (73%) y que los mexicanos consideren a Estados Unidos diferente de México (46%), aunque con menor intensidad. La realidad sí moldea las impresiones.

Construyendo impresiones: el papel de los medios de comunicación
El número de mexicanos que han visitado Estados Unidos y el número de estadounidenses que han estado en México repre-

sentan fracciones relativamente pequeñas del total de cada población. Por ello, las impresiones de un país sobre otro se basan en información indirecta, proporcionada en gran medida por los medios de comunicación y, en menor escala, por personas que han tenido la experiencia de visitar el otro país. Los medios de comunicación son los principales responsables de transmitir opiniones sobre cada vecino al grueso de la población.

Tanto los estadounidenses como los mexicanos confían en los medios de comunicación electrónicos, especialmente en la televisión, como una fuente primaria de información.

Incluso cuando se trata de medios independientes, el contenido y la orientación de su cobertura están sujetos a diversas influencias. De hecho, muchos sectores y grupos de interés dedican una parte importante de su tiempo y de sus recursos a tratar de modificar el contenido o cambiar la orientación de las noticias. Los gobiernos mexicano y estadounidense no son la excepción. De allí que las impresiones y los equívocos no puedan considerarse como un factor enteramente exógeno al analizar su impacto en la relación bilateral. Washington, D.C., es una ciudad reconocida por influir sobre la orientación de las noticias, además de ser la capital de las filtraciones informativas. La ciudad de México aprende en forma constante de esa tradición.

La relación entre México y Estados Unidos proporciona muchos buenos ejemplos de este fenómeno. Considerense dos períodos consecutivos: los años inmediatamente anteriores a la elección de julio del 2000, en la que el presidente Fox resultó electo, y los primeros dos años del gobierno foxista (2001 y 2002). La cobertura de los medios estadounidenses sobre los temas mexicanos cambió drásticamente. El peso de los asuntos se trasladó de los considerados incómodos para México, como el tráfico de drogas, a otros que tenían un impacto positivo, como el cambio democrático. Todos fuimos testigos de la profunda transformación en la cobertura de los asuntos mexicanos tan sólo una semana después de la elección del 2000. Aún no había cambiado el presidente de México y el país ya era radicalmente diferente a través del prisma de los medios. México había pasado la prueba tornasol respecto a la alternancia de partidos en la presidencia y, así, había entrado al club de las naciones “totalmente” democráticas.

Trabajar juntos para cambiar impresiones

Las impresiones reflejan la realidad y son moldeadas en parte por los medios. La única forma de cambiarlas es actuando de manera simultánea en la realidad y en los medios (en su selección, cobertura y orientación).

Comencemos por lo más sencillo. En ambos lados de la frontera, ciertos actores importantes han estado dedicando más y más tiempo a tratar con los medios, a menudo de manera coordinada, pero con escasos resultados, dado que el desarrollo en el frente de la realidad no ha sido suficiente para respaldar los argumentos que se presentan a los periodistas. La lección está clara: las impresiones no pueden ser modificadas si la realidad no las respalda.

Cuando dos países tan asimétricos como Estados Unidos y México son también socios, una buena imagen recíproca es lo que más conviene a ambos. Por ello, el gobierno estadounidense debería tratar de proteger la imagen de México en su territorio, y viceversa.

Pero eso no resuelve la tarea más difícil: cambiar la realidad. El rasgo esencial de la realidad de nuestros países es la diferencia. Durante la última década, al menos, hemos trabajado juntos pa-

seguridad y, basándose en los informes de inteligencia, pidió a México que hiciera lo mismo. La preocupación sobre el hecho de que algunos vuelos específicos de aerolíneas mexicanas hubieran sido blanco de terroristas condujo al fortalecimiento de la seguridad en los aeropuertos precisamente durante las vacaciones de diciembre, lo que creó inconvenientes nunca antes experimentados por los pasajeros. Los agentes de migración y del FBI participaron en estos operativos dentro del territorio mexicano, y los medios locales hicieron de ello su historia principal durante casi una semana.

A pesar de todo lo anterior, los mexicanos enfrentaron este acontecimiento, en general, con notable tranquilidad. Una encuesta de GEA del 8 de enero proporciona pistas interesantes sobre la actitud frente a este tema.³ Dos tercios de los encuestados aprobaban la cooperación del gobierno mexicano con el de Estados Unidos, incluso si esto implicaba inconvenientes para los pasajeros. Pese a que un 60% consideraba la presencia de agentes estadounidenses en los aeropuertos de México una violación a la soberanía del país, la población estaba dividida en partes iguales (un 47% de cada lado) en su opinión sobre si México debería o no cooperar con Estados Unidos, incluso si esto significaba una violación de la soberanía nacional.

Tal grado de aceptación por parte de los mexicanos en un tema tan delicado indica cuánto ha disminuido la resistencia de éstos para trabajar de manera más cercana con Estados Unidos en diversos asuntos, incluida la seguridad. El Tratado de Libre Comercio (TLC), las elecciones de julio de 2000 y otros factores contribuyeron en forma significativa a cambiar esta actitud. Ello demuestra claramente que al trabajar en conjunto las impresiones pueden cambiar.

A manera de conclusión

La sabiduría común sentencia que México y Estados Unidos son y serán siempre vecinos distantes, un oso y un puerco espín en un constante altercado, entre los que existe sólo una amistad limitada. Sin embargo, las impresiones reales que la mayoría de los estadounidenses y de los mexicanos sostiene sobre cada cual no confirman esta opinión. Con el tiempo se han de construir un entendimiento y una confianza suficientes para permitir una mayor actividad conjunta. Este esfuerzo debe comenzar con un examen de la realidad en el que los estadounidenses reconozcan que el TLC no será suficiente y en el que los mexicanos enfrenten el hecho de que el cambio y la eficiencia internos no han sido los esperados. —

Ilustración: LETRAS LIBRES / José

ra eliminar muchas distancias. Con el fin de que nuestra relación se vuelva estable, México encara la tarea de volverse un país próspero. La convergencia de ingresos, salarios, escolaridad, infraestructura y una red de seguridad social es absolutamente necesaria si México ha de permanecer como un vecino pacífico, seguro, confiable y posiblemente amistoso de Estados Unidos. El TLC constituyó el primer paso en esta dirección. El tratado ha producido resultados razonablemente positivos. Pero ahora se requiere algo más. México no está creciendo, no está avanzando en las reformas estructurales que necesita para seguir siendo competitivo en la economía global, y tampoco ha obtenido un progreso significativo en la reducción de las desigualdades sociales. Si esto no cambia, la impresión que México produce en Estados Unidos seguirá siendo la de un país pobre, tradicional e injusto. Ninguna acción en el frente de los medios podría ser suficiente para contrarrestar estos hechos.

Las impresiones sí cambian

En diciembre de 2003 el gobierno de Estados Unidos reforzó su



³ Encuesta telefónica nacional realizada por GEA-ISA el 8 de enero de 2004.