

¿Qué piensan los mexicanos de EEUU?

Ferrán Martínez i Coma

Área: Imagen Exterior de España y Opinión Pública
Documento de Trabajo 33/2009
24/06/2009

¿Qué piensan los mexicanos de EEUU?

*Ferrán Martínez i Coma **

Resumen

La pregunta de investigación de este Documento de Trabajo es averiguar los determinantes de las actitudes de los mexicanos hacia EEUU. Tradicionalmente, la literatura ha realizado un análisis basado en el sistema internacional o desde la perspectiva estatal y ha propuesto dos explicaciones que se centrarían en el nacionalismo político y el nacionalismo económico. Aquí se propone una tercera explicación, que nos permite proporcionar una tercera hipótesis que llamamos de contacto. Contrastamos estas hipótesis y vemos que, si bien las explicaciones tradicionales siguen siendo válidas, nuestra hipótesis también tiene validez. Todo el análisis se realiza con los datos que provee la encuesta *México y el Mundo 2006* del CIDE.

(1) Introducción¹

Las relaciones entre EEUU y México son ambivalentes e importantes. Ambivalentes porque parece que se basan en una relación amor-odio. Hay razones concretas por las que los ciudadanos mexicanos desconfían de EEUU. En perspectiva histórica, ambos actores han tenido una relación tortuosa y difícil: diferentes y sucesivas ocupaciones del antiguo territorio mexicano devinieron en lo que hoy es parte de EEUU. Por ejemplo, en 1845 se anexan la provincia rebelde de Texas, y de 1847 a 1848 las tropas norteamericanas ocupan, por decisión del presidente James K. Polk, casi la mitad del territorio mexicano. Incluso en 1847 el ejército norteamericano llega a México DF, la capital, y derrota al General Santa Ana. En 1848 México firma el Tratado de Guadalupe Hidalgo, obteniendo 15 millones de dólares y alguna propiedad y derechos lingüísticos –que, al día de hoy, sirve de base legal para la educación bilingüe en territorio de EEUU–, por aquellos territorios que se perdieron. En la misma línea de argumentación, como veremos más adelante, en algunos momentos más recientes la política exterior de EEUU ha enviado señales que no han generado todas las simpatías posibles en la región de América Latina en general y en México en particular.

Por otro lado, los intereses contemporáneos de ambas naciones han podido difuminar o diluir dicho resentimiento. Desde una perspectiva económica, EEUU y México tienen una de las relaciones económicas más fluidas, tal y como demuestra el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado en 1992. Por ejemplo, desde 1993 México ha firmado 12 acuerdos bilaterales de libre comercio. Sin embargo, el porcentaje del comercio de México con EEUU es el más importante. Utilizando las cifras de la

* *Jean Pissani Ferry, Director de Bruegel*

André Sapir, Senior Fellow de Bruegel y profesor de Economía de la Université Libre de Bruxelles

¹ Agradezco los comentarios de Jorge Chabat, Guadalupe González, Tania Islas, Covadonga Meseguer, Lorena Ruano y Jorge Schiavon. Evidentemente, los errores son sólo del autor.

Secretaría de Economía, el valor de las importaciones de enero a junio en 2007 de México fue de 132.953,4 millones de dólares. De estos, el 50,4% vinieron de productos comprados en EEUU. El valor de las exportaciones de México al resto del mundo desde enero a junio de 2007 fue de 127.919,7 millones de dólares. De estos, el 82,8% fueron productos vendidos a EEUU. Además, en el período 1993-2005 la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas con EEUU aumentó en un 326% durante la vigencia del TLC, porcentaje sólo superado por Chile, Nicaragua y Costa Rica. En 2006 más del 54% de las importaciones de México venían de EEUU.²

También hay una cantidad importante de inmigrantes mexicanos en suelo norteamericano. De todos los inmigrantes legales que han llegado a EEUU en el período 1991-2000, el 24,8% eran mexicanos (Department of Homeland Security, 2003). Las estimaciones derivadas de la Oficina de Estadísticas de Inmigración señalan que de los 7 millones de inmigrantes documentados en EEUU en 2000 el 68,7% eran mexicanos. Finalmente, cuando se combinan todas las cifras de migrantes documentados e indocumentados, el 45,5% de todos los inmigrantes provienen de México, el grupo más importante. Relacionada con la inmigración están las remesas. De los países de la región, México es el que más remesas recibe y estas vienen, principalmente, de EEUU. De hecho, las remesas que reciben los mexicanos representan un 2,8% del PIB y un 10% de sus exportaciones anuales (Banco Interamericano de Desarrollo, 2006), lo que suponen cifras sustanciosas. De hecho, el flujo de remesas es tan importante que hay estudios que analizan exclusivamente dicho tránsito (Hernández-Coss, 2005).

Estos flujos de inmigración, tratados y cifras no están, sin embargo, exentos de problemas. En primer lugar, en lo que concierne a la inmigración, hay tensiones entre EEUU y México. La inmigración ilegal y el control de fronteras son, entre otras cosas, factores que introducen dificultades en las relaciones. En segundo lugar, se podría conseguir una mayor integración económica. Sin embargo, como en todas las reformas, hay tensiones y opositores. Para averiguar cómo y dónde está el *statu quo* y para profundizar en el proceso de integración económica es necesario, al menos desde la perspectiva de la teoría democrática y desde un punto de vista electoral, averiguar qué piensan los ciudadanos, qué piensa la población. Si se revisa la literatura sobre las relaciones de México con EEUU, se verá que se han estudiado desde una perspectiva que ignoraba a los ciudadanos. Es necesario, por tanto, incluir la perspectiva del ciudadano para, en primer lugar, suplir una carencia democrática, puesto que no se puede afirmar que se estudian las relaciones entre dos Estados si no se incluye la perspectiva ciudadana, y, en segundo lugar, al incluir este enfoque se complementan las explicaciones previas en las que se fundamentan dichas relaciones.

Además de la historia, las relaciones económicas y la inmigración, la importancia de las relaciones México-EEUU también comprende asuntos de seguridad, ampliamente definida como drogas y terrorismo. Respecto a los estupefacientes, la frontera mexicana es

² <http://www.economia.gob.mx/?P=2261>.

la principal entrada terrestre de drogas desde Latinoamérica hacia el territorio estadounidense. Respecto al terrorismo, el control de la frontera es muy importante para evitar su entrada en suelo estadounidense. También hay que considerar que posibles ataques terroristas no sólo afectarán a EEUU si suceden en su territorio; en efecto, un ataque en territorios fronterizos como Tijuana –en el norte de México, a 40 minutos de San Diego– puede afectar de forma evidente los intereses estadounidenses.

En tanto que las relaciones entre los países han sido ambivalentes e importantes, cabe preguntarse si los ciudadanos también lo perciben así. Y es que, a nuestro entender, el ciudadano mexicano se comporta de forma extraña con respecto a EEUU. Por un lado, los mexicanos tienen una opinión favorable respecto a EEUU. En 2006, en la encuesta *México y el Mundo 2006* –de la que extraemos los datos para esta investigación y que más adelante describimos– se pedía a los ciudadanos mexicanos que midieran su opinión sobre algunos países;³ un cero expresaba una opinión muy desfavorable, mientras que un 100 era muy favorable y el 50 implicaba una postura ni favorable ni desfavorable. Pues bien, en este termómetro de países, EEUU, con 74 puntos, sólo quedaba por detrás de Canadá, con 75. Si bien las diferencias entre el primero y el segundo eran de un punto, Australia con 69 y Japón con 68 ocupaban, respectivamente, el tercer y cuarto lugar de este particular *ranking*. Pero, por otro lado, se puede poner en cuestión esta opinión favorable cuando en la misma encuesta se pregunta por cuestiones concretas sobre las relaciones de los mexicanos con el vecino del norte. Por ejemplo, cuando al ciudadano se le proporcionan una serie de palabras para que describa sus sentimientos hacia EEUU vemos que un 38,8% escoge el resentimiento, contra un 33,5% que se inclina por la fraternidad y un 27,6% que dice ser indiferente; un 53% dice que su sentimiento es de desconfianza, mientras que para un 31,4% es de confianza y para un 15,5% es de indiferencia; la única vez en que lo positivo supera a lo negativo es en que el 40% siente admiración mientras que un 31,9% desprecio y un 28% indiferencia.

Ante esta situación cabe preguntarse, en primer lugar, ¿qué razones son las que provocan este comportamiento de la opinión pública mexicana hacia EEUU? En segundo lugar, dichas opiniones hacia EEUU ¿están uniformemente distribuidas o hay alguna hipótesis que permita explicar dicha variación?

Encontrar respuestas a estas preguntas es clave desde dos perspectivas. En primer lugar, desde una perspectiva teórica, como explicaremos más adelante, el estudio de las relaciones entre los dos países se ha basado siempre en estudios que no han considerado a la opinión pública como una variable relevante. El enfoque ha sido *top-down*: el de unas elites que decidían y unos ciudadanos que reaccionaban. Es obvio que no considerar a la opinión pública es perderse una parte de la realidad, porque al estudiar la opinión pública somos capaces de averiguar si los argumentos que emplean las elites tienen algún efecto en la ciudadanía o si, por el contrario, el público va por un lado y la ciudadanía va

³ Estos países eran: Canadá, EEUU, Japón, Australia, China, España, Corea del Sur, Alemania, Cuba, Brasil, Chile, Guatemala, India, Venezuela, Irán y El Salvador.

por otro. Desde una perspectiva más empírica, averiguar qué piensan los mexicanos –y las variaciones en sus opiniones-sobre EEUU– es de clara relevancia puesto que, además de que a las elites les interesa averiguar qué piensa el público por motivos electorales, por ejemplo, con esa información también pueden ser más precisas y eficientes en lo que concierne a su política pública. Por ejemplo, respecto a asuntos de frontera, de seguridad o de inmigración con EEUU no es muy controvertido pensar que hay que considerar a la opinión pública en el momento de formular dichas políticas. Y más si consideramos que para México las relaciones con EEUU son las más importantes. Además, desde una perspectiva más informativa, este trabajo puede confirmar argumentos que son *conventional wisdom* o ‘sabiduría popular’ pero que no se han confirmado, como, por ejemplo, hicieron Kull y Destler (1999) al mostrar que el público de EEUU era menos aislacionista de lo que las elites afirmaban.

Como se entiende, en tanto que nuestra variable dependiente son las actitudes hacia EEUU, este Documento de Trabajo entronca también con la serie de trabajos que abordan el tema del antiamericanismo entendido como “una tendencia psicológica a mantener visiones negativas sobre EEUU y de la sociedad americana en general” (Katzenstein y Keohane, 2007, p. 12). En los últimos años, este concepto ha generado una controversia importante en la que todavía no se ha llegado a ningún consenso relevante. En tanto que este no es el objetivo del artículo, nuestro punto de partida entiende que el antiamericanismo puede ser utilizado más como un concepto general o rúbrica que como término operacionalizable.

La estructura de este Documento de Trabajo es la siguiente. En primer lugar, a través de un análisis de las relaciones entre México y EEUU tratamos las explicaciones en las que tradicionalmente se han fundamentado. Estas explicaciones emergen, como decíamos, del nivel nacional y son explicaciones que se basan en un nacionalismo político y en otro económico. En tanto que, a nuestro juicio, son acertadas pero incompletas, presentamos una tercera explicación, que se basa en las acciones, percepciones e intenciones individuales. Después del marco teórico y las respectivas hipótesis, hablamos de la variable dependiente y las independientes que se materializan a partir de los datos que proporciona la encuesta del CIDE *México y el Mundo 2006*. Después de abordar los datos y la medición, comentamos los resultados. Una nota de cautela con respecto a nuestros resultados: sólo son aplicables para el año 2006 y no se pueden hacer extrapolaciones hacia el pasado. En cuanto se amplíe la base de datos de *México y el Mundo*, se podrán hacer afirmaciones más contundentes con respecto a la opinión pública mexicana respecto a EEUU. Se puede decir que también se puede trabajar con la encuesta de 2004. El problema es que la base de datos es menos rica y nos permite contrastar menos hipótesis. Por tanto, sin menoscabar estos comentarios, nos centraremos en los datos de 2006.

(2) Explicaciones

A nuestro entender, hay dos tipos de explicaciones para las actitudes de los mexicanos con respecto a EEUU. La primera es de carácter nacionalista y se deriva, entre otros, del trabajo de Josefina Zoraida Vázquez y Lorenzo Meyer en el que se parte de que “el nacionalismo mexicano es anti-estadounidense, las opiniones favorables sobre EEUU reflejan un débil apego a la nación” (1994, p. 30) y, por tanto, cuanto más nacionalista mexicano sea el individuo, menor será el grado de apoyo a EEUU. Veremos que, debido a la evolución del nacionalismo y de la política mexicana, se desprende una continuación de la primera hipótesis que llamamos del “nacionalismo económico”. La segunda es de carácter racional-instrumental, en la que el ciudadano mostrará una opinión favorable hacia EEUU en tanto tenga algún tipo de relación –que estudiaremos con más detalle– con este país. A continuación, tratamos estas hipótesis de forma detallada.

(2.1) *Hipótesis sobre nacionalismo*

El presidente mexicano Porfirio Díaz dijo “Pobre México, tan cerca de EEUU y tan lejos de Dios”. ¿Exageraba el presidente? Hay motivos para pensar que sí porque, al fin y al cabo, no es un hecho distintivo de México el tener un vecino más poderoso que condiciona dichas relaciones de forma asimétrica. Pero hay razones para pensar lo contrario, pues seguramente no hubiera, en ese momento, relación más desigual. Tal vez esto lleva a la afirmación de Jorge Castañeda: “México siempre ha tenido que vivir con la realidad, la amenaza y el temor de la intervención de EEUU en sus asuntos internos” (1989, p. 105); o a la de Schiavon: “Dada la enorme asimetría de poder frente a su vecino del norte, la prioridad de la política exterior de México siempre ha sido la misma: contener en la medida de lo posible la hegemonía de EEUU, para así sobrellevar la vecindad y mantener la soberanía nacional” (2006, pp. 423-424). Y, si nos remitimos a los hechos históricos, parecen tener razón. En efecto, dejando de un lado la anexión de parte del territorio mexicano a EEUU durante el siglo XIX, la ocupación con tropas en Veracruz en 1914 y la expedición del general Pershing en 1916-1917 –quien fracasó en su intento de atrapar a Doroteo Arango, “Pancho Villa”– no fue hasta 1933 cuando el presidente Roosevelt promovió la “Política del Buen Vecino, que consistía en el abandono definitivo de la intervención directa y unilateral en los asuntos internos de otros Estados como instrumento de la política exterior estadounidense” (Schiavon, 2006, p. 428). Recuérdese que menos de 10 años antes, en las Conferencias de Bucareli, EEUU reconocen diplomáticamente al gobierno del presidente Álvaro Obregón.

Vázquez y Meyer apuntan algunas de las razones por las cuales el nacionalismo mexicano es predominantemente antiamericano. Según estos autores las mismas razones aplicarían tanto para México como para Canadá: (1) “el expansionismo territorial estadounidense tuvo una presencia importante en el proceso de creación de instituciones nacionales y de las estructuras culturales como el nacionalismo; (2) estuvieron en guerra con EEUU; (3) perdieron territorios que consideraban propios; (4) tuvieron que controlar el intervencionismo económico de su vecino en común; (5) reaccionaron con fronteras

económicas, políticas y culturales; (6) la fuerza de la geografía derribó su frontera económica aun antes de comenzar las negociaciones del libre comercio; (7) para protegerse, la alternativa en ambas naciones fue su frontera cultural, el control de recursos naturales y la frontera política; y (8) en fechas recientes, la predisposición antiestadounidense fue agitada como tema de campaña en contra del libre comercio con este país y, en el caso de México, se convirtió en motivo de un levantamiento guerrillero en Chiapas” (1994, p. 18). Robert Pastor, al explicar cómo los libros de texto reflejan el carácter de la nación, sería la otra cara de la misma moneda al afirmar que: “Si el concepto que México tiene de sí mismo deriva en parte de su derrota por EEUU, en la identidad de EEUU han influido sobre todo sus triunfos” (Pastor, 1989, p. 63). A nuestro parecer el único problema de esta perspectiva en la que México es un perdedor y EEUU un ganador es que México aparece como sujeto paciente, cuando no víctima, de las acciones de su vecino del Norte, el único actor importante. Y hay razones para pensar que no siempre ha sido así. Por ejemplo, el 18 de marzo de 1938, el gobierno de Lázaro Cárdenas decidió expropiar el petróleo. Si México estaba sometido a la voluntad de los estadounidenses, como cuenta Chabat, “Llama la atención que el gobierno de Roosevelt y su embajador en México, Josephus Daniels, hayan apoyado la expropiación. La decisión se explica por factores internos de EEUU: Roosevelt favorecía la intervención del Estado en la economía, lo que lo había enfrentado a algunos sectores de la iniciativa privada de su país. Por otro lado, *el contexto internacional hacía vulnerable a EEUU en caso de un conflicto con México: la perspectiva de la Segunda Guerra Mundial, en la que se verían involucradas ambas naciones en 1941 y 1942. Roosevelt entendió muy bien la importancia de una frontera de más de 3.000 kilómetros con México y la conveniencia de contar, en una guerra mundial, con un aliado incondicional en su vecino del sur. El propio Lázaro Cárdenas se percató de que la cercanía de una conflagración internacional le daba un gran poder de negociación frente a EEUU y así lo consignó en sus memorias. Cárdenas había comprendido que México poseía un notable instrumento de negociación: su frontera norte*” (Chabat, 2002, p. 384, cursivas añadidas).

Después de la Segunda Guerra Mundial, a ambos actores les quedó claro que en las políticas que tomaran no podían ser independientes el uno del otro. Durante la posguerra se inicia la llamada “relación especial”, que consistía en un acuerdo implícito entre EEUU y México que reconocía el hecho de que el primero apoyaría al segundo en lo económico (inversión, préstamos, aceptación de un modelo económico cerrado al exterior, apoyo en crisis financieras), lo político (tolerancia del gobierno autoritario, fraudes electorales, violaciones de los derechos humanos, corrupción, aceptación del modelo de transición a la democracia) y lo internacional (aceptación de disidencia mexicana en foros internacionales, ya que esto legitimaba internamente al gobierno de México), mientras que el segundo garantizaría la estabilidad interna y la seguridad de la frontera sur de EEUU (Schiavon, 2006, p. 425) En definitiva, “el gobierno mexicano presentaba sus divergencias ante la política internacional estadounidense de los años cincuenta y sesenta como medidas legitimadoras que contribuían a la estabilidad interna del país” (Chabat, 2002, p. 386). Además, al gobierno mexicano le convenía mostrar estas divergencias pues:

“... en la política mexicana el apoyo norteamericano sigue siendo más bien una desventaja. Aquí como en todas partes, el síndrome del ‘beso de la muerte’ existe, y las acusaciones de inexactitud histórica nunca lo compensan del todo” (Castañeda, 1989, p. 60).

Se considera que la “relación especial” finalizó entre 1969 con la Operación Intercepción⁴ y 1971 con la Operación Cóndor⁵ aunque, a cambio de estabilidad, el gobierno estadounidense apoyó a los mexicanos. A partir de la toma de posesión en 1970 de Luís Echeverría (1970-1976) “convenía para la legitimidad interna mostrar una mayor independencia frente al vecino del norte” (Chabat, 2002, p. 389). Y, sin embargo, a pesar de su retórica de confrontación –e incluso algunas decisiones políticas como la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973 que impedía a los extranjeros poseer más del 49% de una compañía– la relación se mantiene y, de hecho, tanto la deuda como la inversión y el comercio giraban en torno a EEUU. La relación se tensa con el comportamiento del gobierno de López Portillo (1976-1982) tanto por sus posiciones con respecto a Nicaragua y Cuba como los conflictos del petróleo y gas; pero, mientras Carter es presidente, sigue siendo ‘especial’. Cuando llega Reagan se erosionan las bases de dicha relación. Una de las principales razones es Nicaragua y la oposición de Reagan al sandinismo y a otros movimientos guerrilleros de Centroamérica. Es durante el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) –quien toma posesión en 1982 en una situación económica pésima y que, además, se enfrenta a factores como el narcotráfico, la inmigración ilegal y la corrupción– cuando EEUU se cuestiona abiertamente una de las bases de la ‘relación especial’: la garantía de estabilidad mexicana y de que el predominio del PRI sea capaz de mantenerla, algo que EEUU no habían puesto en duda en 40 años. Así se abre una nueva fase de tres años durante los que se puede decir que la “relación especial” queda, como mínimo, en suspenso puesto que “el gobierno de EEUU opinó abiertamente sobre las políticas interna y exterior de México y ejerció presiones en los temas de narcotráfico y corrupción” (Chabat, 2002, p. 396). Y, sin embargo, se vuelve a “la relación especial” en un contexto más complejo, puesto que EEUU descubre que era “altamente vulnerable a lo que pasaba en México” (Chabat, 2002, p. 396). En julio de 1988, después de un proceso electoral irregular, Salinas de Gortari (1988-1994), del PRI, es declarado ganador –frente a Cuauhtémoc Cárdenas– y apuesta por una nueva (y mejor) relación con EEUU. Así, el nuevo presidente reforma la economía abriéndola y, por ejemplo, la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973 de Echeverría se transforma en mayo de 1989 y el capital extranjero ya puede controlar el 100% de la inversión. Este será el primer paso: en diciembre de 1992 se firma el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

⁴ El gobierno de Nixon, en un intento de detener el tráfico de drogas, decide que cada vehículo que entre por la frontera mexicana debe ser revisado. Si bien no se consiguieron grandes aprensiones, dicho plan sirvió para que el gobierno de Díaz Ordaz luchara contra el narcotráfico de forma más seria, produciendo la *Operación Cóndor* que sí redujo considerablemente la producción de heroína y marihuana (Chabat, 2002:389).

⁵ En 1971 el gobierno de EEUU decide imponer un impuesto del 10% a todos los productos importados. Los productos mexicanos no fueron una excepción.

En definitiva, EEUU han interferido, intervenido e influido en la política mexicana, y en ciertos momentos los políticos mexicanos han utilizado el argumento en contra de EEUU como legitimador de sus políticas. Además, gracias a esta relación “especial” las divergencias entre México y EEUU han sido más retóricas que prácticas y, a medida que se avanzaba en la integración económica entre los dos vecinos, el contraste entre la práctica y la retórica se volvió más evidente y la retórica nacionalista clásica cada vez tenía menos poder de seducción ante el público. Eso es lo que llevó a Salinas –y a su sucesor, Zedillo (1994-2000)– a hablar durante los años 90 de un “nuevo nacionalismo” basado en bienestar económico y no en sentimientos chovinistas (Chabat, 2006, p. 2), y lo que fundamenta la siguiente sección.

(2.2) *El nacionalismo económico*

En ocasiones, las agresiones del extranjero, así como la religión o la lengua, pueden fungir como garante de la unidad nacional, como por ejemplo el caso español contra los franceses a principios del siglo XIX. Pero también es verdad que a medida que pasa el tiempo las estrategias que utilizaron las elites en su momento no siempre continúan funcionando, porque están obsoletas o porque los sujetos pasivos de estas han evolucionado.

Una pregunta que entonces surge es ¿qué sucede con ese nacionalismo original y sus estrategias iniciales? Dicha cuestión, por supuesto, va más allá del ámbito de este artículo, pero tiene sentido: en un mundo en el que los ciudadanos están cada vez más interconectados, no parece que el enfrentamiento con el vecino –del norte o del sur– vaya a funcionar como estrategia movilizadora. Para el caso que nos ocupa, con los vínculos económicos, políticos, sociales y familiares que México tiene hoy con EEUU –y al revés–, ¿alguien cree que pueden funcionar las mismas estrategias que lo hicieron durante el siglo XIX o hasta bien entrado el siglo XX? Si la respuesta es afirmativa, entonces no se explica el grado de relación al que nos referimos en la introducción y unas líneas más arriba. Por lo tanto, parece que no. Y en ese caso, ¿qué es lo que está haciendo el nacionalismo? ¿Cómo se articula? ¿En qué se transforma? Para el caso mexicano, si bien no consideramos que sea exclusivo de este, “nuestro nacionalismo está buscando nuevas metas, y también nuevas causas que defender” (Castañeda, 1989, p. 23). Una de esas primeras causas o metas podrían ser la forma en la que se vive. Sin embargo, está claro que dichas metas y causas no son aspectos de la vida cotidiana de los ciudadanos puesto que “son muchos los mexicanos que no creen que lo que comen, la ropa que usan o el sitio donde guardan su dinero ponga en peligro su nacionalismo. Es posible que su apreciación no sea del todo correcta, pero parece evidente que es ésa” (Castañeda, 1989, p. 23). El propio Castañeda sugiere dos factores más, que son el territorio y las inversiones extranjeras, cuando afirma que: “el verdadero problema, para los dirigentes nacionales y para sectores importantes de la opinión pública, son los posibles efectos de ciertas decisiones sobre *nuestra viabilidad como nación*: vender California y Nuevo México hace ciento cincuenta años, o en la actualidad permitir inversiones extranjeras en la industria petrolera y petroquímica, por ejemplo” (1989, p. 57). En tanto que el asunto territorial

conllevaría muchos costes muy claros y beneficios no muy concretos, nos inclinamos a pensar que las inversiones y –ampliando el argumento de Castañeda– la entrada de capital extranjero en suelo mexicano en general, puede devenir uno de los pilares fundamentales de este nuevo nacionalismo de carácter más económico como variable fundamental.

Tal y como decíamos, el contraste entre la retórica anti-norteamericana de las elites políticas mexicanas y la gran relación económica con EEUU es tan evidente que deja de ser creíble. Por supuesto, la firma del TLCAN en 1992 conlleva la necesidad de abandonar dicho discurso. Ante esta situación, Salinas intentó reconciliar el nacionalismo mexicano con la apertura económica y la integración económica con EEUU con un nuevo tipo de nacionalismo basado en la fortaleza económica. Si bien este cambio no lo apoyaron las elites políticas y mediáticas mexicanas, el público respondió; así, en 1988, el 37% tenía una opinión favorable del “coloso del Norte”, mientras que en 1991 el 52% tenía una buena opinión y, por esto, la discusión del TLCAN en México no se puso en duda (Chabat, 2006). Sin embargo, y aun a pesar de la conformidad inicial, el apoyo no fue un camino de rosas. En 1994 el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) se rebela en reacción a las políticas neoliberales del gobierno y a la firma del TLCAN. Esta revuelta articuló una seria oposición al proceso de modernización económica y reactivó el discurso nacionalista; así, coexistió una retórica nacionalista con un proceso de globalización que afectaba a todo México. El nuevo discurso nacionalista se renovó con nuevos objetivos: la globalización y el modelo neoliberal. Y, si la toma de posesión de Fox (2000-2006) tuvo algún efecto, fue el de exacerbar dicho discurso, pues el nuevo presidente habló de profundizar en el TLCAN de forma que se llegara a un “TLCAN plus” en el que las dos economías convergieran en un plan de 10 a 20 años.

Es decir, el nacionalismo clásico del enfrentamiento con el vecino del norte se transformaría en algo nuevo, como cuánta soberanía se pierde cuando se permite que el capital extranjero invierta en industrias o sectores estratégicos clave como son el gas, las telecomunicaciones y, en especial, el petróleo. Digamos que, utilizando las palabras de Castañeda, las nuevas metas y las nuevas causas que estaba buscando defender el nacionalismo mexicano ya las ha encontrado: la inversión de capital extranjero en sectores considerados estratégicos y de propiedad de la nación. Teniendo en cuenta que los principales inversores en estos sectores serían empresas norteamericanas y españolas, podemos formular la hipótesis que llamaremos del “nacionalismo económico” por la que, cuanto menos a favor se esté de las inversiones extranjeras en estos sectores, mayor será el sentimiento contra EEUU.

(2.3) Hipótesis de contacto

Sin ánimo de ser exhaustivos, los trabajos arriba citados son en gran parte representativos de la literatura existente de las relaciones de México con EEUU. Como se ha visto, es un enfoque principalmente histórico en el que predominan los niveles de análisis del sistema internacional y del Estado. A nuestro entender, estos enfoques, aunque precisos, están

incompletos puesto que, salvo en contadas excepciones (Chabat, 2006), adoptan un enfoque *top-down*, en cierto sentido hasta realista, en el que los líderes políticos deciden en materia de política exterior y el público es un mero sujeto pasivo. Es decir, sabemos qué pensaban –o aproximaciones– las elites pero se desconoce qué pensaba el público –posiblemente porque se carecía de los datos necesarios para realizar dichos análisis–. Este trabajo es el primero en suplir esta carencia y considerar la perspectiva del público con evidencia empírica de las relaciones México-EEUU. Y se hace con una perspectiva en la que las acciones y las intenciones de los individuos y no sólo sus opiniones juegan un papel fundamental.

Una tercera hipótesis que puede explicar las razones que hoy provocan el comportamiento de la opinión pública mexicana hacia EEUU puede venir determinada por el contacto que los mexicanos tienen con el vecino del norte. En tanto que, como veremos a continuación, se puede argumentar que el “contacto” beneficia tanto como perjudica a las relaciones con los otros, se hace necesario estudiarlo en detalle. Por “contacto” entendemos las relaciones que los mexicanos tienen con EEUU de forma directa. Como se ve, es una concepción amplia y la recogemos desde diversas perspectivas que nos permitirán ser más concretos. Esta distinción es más que necesaria porque, en principio, el contacto activo por parte del ciudadano debería generar una actitud más positiva hacia EEUU que la pasiva.

El argumento de que el contacto beneficia el entendimiento se enmarcaría como un resultado de los trabajos de Axelrod (1984) y Putnam (1993). En la medida en que los actores interactúan a lo largo del tiempo, surge la cooperación, dando lugar a un círculo virtuoso. En este caso, dichas interacciones conllevan a una percepción de estas como algo positivo.

El problema de la percepción positiva del contacto es que la relación no acaba de estar clara (Boix y Posner, 1996). En primer lugar, tal y como el mismo Putnam reconoce, “no todas las asociaciones son de iguales ni están comprometidas con metas democráticas ni organizadas de forma democrática” (1993, p. 221). De la misma forma, no todos los contactos que se establezcan son entre iguales, ni democráticos. A modo de ejemplo, seguramente, el trabajador mexicano en el campo se encuentre en una situación de desventaja frente al empresario estadounidense. En segundo lugar, hay que considerar las formas en las que el objetivo de la organización puede determinar los usos del capital social (Boix y Posner, 1996, p. 4). Para el caso que nos ocupa, la naturaleza del contacto entre el mexicano y el estadounidense puede condicionar el tipo de sentimiento que el primero tenga hacia el país del segundo. Por ejemplo, no serán iguales, seguramente, los sentimientos del trabajador al que hacíamos referencia que aquel con una pareja en el país vecino. Dicho de otro modo, el contacto no siempre ni necesariamente va a generar actitudes positivas. Por estas razones, distinguimos entre contacto activo y pasivo. El primero se define como aquel en el que el propio ciudadano actúa de forma definitiva para que dicho contacto se produzca, mientras que en el segundo ese contacto es

accidental. Dentro de la primera categoría, se podrían incluir los viajes que se realizan al extranjero –que en el caso de los mexicanos suelen ser, si se producen, de forma mayoritaria hacia EEUU–, o si, por ejemplo, se fueran a vivir a EEUU. En cambio, la segunda categoría sería cuando se tiene algún familiar viviendo fuera de México –que suele ser en EEUU–, se tienen relaciones con personas extranjeras debido al trabajo o se reciben remesas por parte de familiares.

En pocas palabras, la interacción con la otra parte ayuda a conocerla y a reducir los prejuicios de forma que se genera confianza y, por lo tanto, sentimientos como los de confianza o fraternidad con el otro pueden surgir más fácilmente. Estas opiniones respecto al vecino del norte serán más positivas cuando la actuación del ciudadano sea más activa que cuando sea accidental. Pero, por otro lado, la interacción puede ser negativa y generar las peores opiniones sobre el vecino.

(3) La variable dependiente

El objetivo del artículo es averiguar las actitudes de los mexicanos hacia EEUU. Como se desprende de la introducción, las relaciones entre los dos países han sido ambivalentes. Por tanto, la variable dependiente debe recoger el sentimiento hacia EEUU, por un lado, y esta ambivalencia a la que antes nos referíamos. Los cuestionarios de la encuesta *México y el Mundo 2004 y 2006* tienen varias preguntas que nos son útiles. En concreto, “De las siguientes palabras, ¿cuál describe mejor sus sentimientos hacia EEUU?”. En primer lugar se elige entre confianza o desconfianza. En segundo lugar se pide que digan si sienten admiración o desprecio. Por último, deben decidirse entre fraternidad o respeto. En estos tres casos también se permite la opción de la indiferencia, siempre y cuando se exprese de forma espontánea.

La siguiente tabla presenta los descriptivos de las variables de “sentimiento hacia EEUU”:

Tabla 1. Descripción de variables de “sentimiento hacia EEUU”

	Fraternidad	Indiferencia	Resentimiento	Observaciones	Media
2006	33,51	27,66	38,83	1,316	-,0531
2004	23,64	50,00	26,36	1362	-,0271
	Admiración	Indiferencia	Desprecio		
2006	40,05	28,01	31,95	1321	,0809
2004	32,93	48,40	18,67	1403	,1425
	Confianza	Indiferencia	Desconfianza		
2006	31,45	15,55	53,00	1383	-,2154
2004	26,24	33,71	40,06	1433	-,1381

Nota: las cifras de las tres primeras columnas son porcentajes.

Esta tabla, que muestra unas cifras muy reveladoras, hay que leerla de dos formas. Una, en perspectiva global. Como se ve, el sentimiento de los mexicanos hacia EEUU es mayoritariamente negativo. De las tres variables que describen el sentimiento hacia EEUU, sólo en la variable de admiración-desprecio los porcentajes positivos superan a los

negativos. Además, las medias en 2006 son peores que en 2004. La segunda, en perspectiva comparada. Lo primero que destaca es que los sentimientos hacia EEUU han empeorado de 2004 a 2006. Si se observan las diferencias de las casillas, para los tres posibles sentimientos, las actitudes positivas mejoran entre 2004 y 2006 (casi 10 puntos para la fraternidad, casi 8 para la admiración y algo más de 5 para la confianza). Sin embargo, las actitudes negativas se incrementan mucho más para sus antítesis (algo más de 12 para el resentimiento, algo más de 13 para el desprecio y algo menos de 13 para la desconfianza). Evidentemente, la categoría de indiferencia es la que sufre los cambios más importantes y se reduce de forma notable para los tres casos.

El número de observaciones no coincide porque el número de “no sabe” y “no contesta” no es el mismo en las preguntas. Para las dos muestras, cuando la actitud hacia EEUU es positiva, lo hemos codificado con valor +1, cuando es negativa le damos el valor -1 y el 0 cuando es indiferente. Como se ve, en 2006 los valores para la fraternidad y para la admiración, si bien con signos diferentes, están muy cerca de cero (indiferencia), mientras que para 2004 las medias están menos sesgadas a la izquierda. Por último, en 2006 la correlación entre estas variables es de 0,5384 entre confianza y admiración, de 0,5942 entre fraternidad y confianza y de 0,6205 entre fraternidad y admiración, mientras que para 2004 es de 0,4709, 0,4253 y de 0,5211, respectivamente.

A la hora de contrastar las diferentes hipótesis con respecto a las actitudes de los mexicanos con respecto a EEUU se podría tener tres variables dependientes –confianza, admiración y fraternidad– y estimar tres modelos para cada hipótesis. Sin embargo, el concepto que esta pregunta mide –actitud hacia EEUU– se puede delimitar gracias un índice. Por eso, nuestra variable dependiente es dicho índice, en el que hemos sumado las tres variables. Se puede argumentar que esta variable hace que perdamos información, puesto que confianza, admiración y fraternidad son conceptos diferentes, que abarcan aspectos distintos. Si bien esto es cierto, una de las ventajas de utilizar un índice como variable dependiente es que así se simplifica en una sola variable. Y, para ver si esta simplificación es pertinente, utilizamos el *alpha de Cronbach*, que es un coeficiente de confiabilidad o de consistencia y un recurso bastante asentado en la literatura, tal y como muestran los trabajos de Moreno (2007) y Kocher y Minushkin (2007). En pocas palabras, cuanto más cercano esté el valor a 1, mayor será la consistencia interna de los valores que componen el índice. Se suele asumir que un *alpha* superior al 0,7 es aceptable. Para nuestro caso, con estos tres *ítems*, el *alpha* es de 0,80 en 2006 y de 0,71 en 2004, lo cual indica que nuestro índice no es multidimensional y que la nueva variable tiene todo el sentido. Como se entiende, al juntar las tres variables pasamos a tener una variable que va desde -3, máximo recelo hacia EEUU, hasta +3, máximo sentimiento positivo. En tanto que algunos valores medios en la escala, como el -2 y el +2 en 2006 no recogen más del 5,22% y el 3,79% de los casos, respectivamente, hemos decidido colapsar la variable entre el +1 y el -1. En definitiva, así quedan nuestras variables dependientes:

Tabla 2. Sentimiento hacia EEUU

	Positivo	Indiferente	Negativo	Observaciones	Media
2006	37,47	16,44	46,09	1265	-,0861
2004	32,56	28,73	38,71	1333	-,0615

Nota: las cifras de las tres primeras columnas son porcentajes.

Por tanto, disponemos de dos variables dependientes, una para cada ola de la encuesta. En la de 2006, un 46% de los mexicanos muestran un sentimiento negativo hacia EEUU mientras que un 16,44% es indiferente y un 37,47% se manifiestan de forma positiva. Para 2004, estos porcentajes son, respectivamente, 38,71%, 28,73% y 32,56%. En el siguiente epígrafe tratamos las variables independientes que conformarían cada una de las hipótesis.

(4) Las variables independientes

Más arriba, hemos discutido las posibles hipótesis por las que puede variar el sentimiento hacia EEUU. Ahora es el momento de ver cómo se materializan cada una de estas en las respectivas variables independientes. En primer lugar, hablaremos de las variables de las hipótesis del nacionalismo. En segundo lugar, trataremos las variables que conciernen a la de contacto.

Es el momento de ver las variables de la hipótesis “nacionalista”. De forma breve, por las razones antes expuestas por la literatura, nuestra hipótesis es que *cuanto más fuerte sea el sentido del patriotismo local o nacional, mayor es el nacionalismo mexicano de carácter principalmente anti-norteamericano*. Para esta hipótesis utilizamos diversas variables. En primer lugar, se pregunta qué se siente más el encuestado, con la etiqueta “natfeel”. Si contesta que mexicano, toma valor 0, mientras que si la respuesta es sobre el estado – Yucatán, Michoacán, etc– vale 1. Luego se incluye la pregunta de si es bueno o malo que se propaguen por México las costumbres extranjeras, “costumbre” con valor 0 si se considera que es “malo”, 1 si “depende” 2 si es “bueno”. También se pregunta el grado de acuerdo con que México y EEUU formen un solo país si esto significa una mejor calidad de vida, “unifmexUS”. En la forma original tiene cuatro categorías: (1) si se está muy en desacuerdo; (2) si se está en desacuerdo; (3) si se está de acuerdo; y (4) si se está muy de acuerdo. Hemos creado “unifmexUS2” que colapsa las cuatro categorías en dos: (0) si se está en desacuerdo; y (1) cuando hay acuerdo. En cuarto lugar se incluye el grado de orgullo de ser mexicano, “orgullo”. El problema de esta variable es que un 73,13% de los casos se concentran en la categoría de “mucho” y, por ejemplo, un 0,7% dice que “nada” y un 2,1% “poco”. Así que hemos decidido colapsar todas las categorías en “orgullo2”: nada, poco, algo, bastante, con el valor 0, y a “mucho” le damos un 1. Por último, para captar toda la dimensión de esta hipótesis, incluimos tres variables que preguntan por el grado de acuerdo o desacuerdo con que un extranjero nacionalizado pueda ser elegido como diputado o senador, “extsenador”, pueda ser nombrado rector, “extrector”, y pueda jugar en la selección de fútbol, “extfutbol”. Para los tres casos, cuando se está en

desacuerdo el valor es 0, y 1 cuando hay acuerdo. La correlación más alta se produce entre estas tres variables, siendo la más importante la existente entre “extractor” y “extsenador”, 0,572. Para el resto de las variables no se llega en ningún caso al 0,17. En tanto que sólo hay un 17% que está de acuerdo con que un extranjero sea senador, la excluimos del análisis. Por último, incluimos una variable que captura el grado de apoyo con que el gobierno mexicano acuerde con EEUU la presencia de los agentes de migración estadounidenses en los aeropuertos mexicanos para agilizar la entrada de las personas que viajan de México a EEUU, “agentesmig”. Tiene cuatro categorías: (1) si se está muy en desacuerdo; (2) si en desacuerdo; (3) de acuerdo; y (4) muy de acuerdo. Como antes, también hemos colapsado esta variable en una nueva “agentesmig2” que divide a los que están de acuerdo, valor 1, con los que están en desacuerdo, valor 0.

Con respecto a estas variables, nuestras expectativas son de una relación significativa y positiva. Así que, cuanto más positivo se considere que se propaguen las costumbres extranjeras por México, cuanto más de acuerdo se esté en que México y EEUU formen un solo país, cuanto más de acuerdo se esté en que un extranjero naturalizado pueda ser elegido diputado o senador, pueda ser nombrado rector o pueda jugar en la selección de fútbol, y cuanto más de acuerdo con la presencia de los agentes de inmigración estadounidenses en los aeropuertos mexicanos para agilizar la entrada de las personas que viajan de México a EEUU, menor será el nacionalismo y mayor el apoyo a EEUU y más probabilidad de tener un sentimiento positivo hacia EEUU. En cambio, cabe esperar una relación negativa cuanto mayor sea el orgullo de ser mexicano. La única variable en la que, *a priori*, no podemos aventurar ni la significatividad ni el signo del coeficiente es en lo que concierne al sentimiento de pertenencia nacional o estatal.

Como decíamos, la hipótesis del nacionalismo económico consiste en que *cuanto menos a favor se esté de las inversiones extranjeras en estos sectores, mayor será el sentimiento contra EEUU*. Afortunadamente, gracias a la encuesta, podemos ser muy específicos en cuanto a las variables incluidas. En primer lugar, tenemos información de cuánto se cree que beneficia a México la inversión extranjera. Si es nada, toma el valor 1, si es poco, el 2, si es bastante, el 3, y si es mucho, el 4, y la hemos etiquetado como “benefinverext”. En segundo lugar, se pregunta si el gobierno mexicano debe permitir o no que los extranjeros inviertan en: empresas de telecomunicación como Telmex y Avantel; electricidad; gas; producción, exploración y distribución de petróleo; bonos del gobierno como CETES; medios de comunicación como cadenas de televisión y periódicos; e infraestructura como caminos. Las respectivas etiquetas de estas siete variables son “telmex”, “electricidad”, “gas”, “petroleo”, “CETES”, “TV” e “infraest”, y siguen todas la misma recodificación: 0 cuando se responde que el gobierno “no debe” y 1 cuando “sí debe”. Las correlaciones de algunas de estas variables son muy elevadas. Por ejemplo, la de “gas” con “electricidad” supera el 0,73 mientras que la de “petroleo” y “gas” está por encima del 0,72. Por eso, en el análisis estadístico sólo incluimos la que captura la inversión en recursos naturales, como “petroleo”, y la de telecomunicaciones, “telmex”.

Nuestras expectativas son que cuanto más se crea que la inversión extranjera beneficia a México y que sí se piensa que el gobierno mexicano debe permitir que los extranjeros inviertan en las diferentes empresas y sectores, entonces más positivo será el sentimiento hacia EEUU.

La hipótesis de “contacto” se resume en que, *cuanto más contacto hay con el extranjero mayor actitud positiva hacia EEUU*. En tanto que el contacto se puede definir de muchas formas, utilizamos diversas variables que abarquen el concepto. Se puede considerar que el contacto con el extranjero no se limita a EEUU, lo cual es cierto, como por ejemplo la variable de “viajar”. Sin embargo, como explicábamos en la introducción, la relación de México con EEUU es la más importante. Además, las variables que ahora trataremos se relacionan directamente con el vecino del norte.

La primera variable es las veces que el encuestado ha viajado fuera de México, “viajar”. Algo más del 64% de los mexicanos no han salido del país. Así que, debido a la descompensación entre las categorías, hemos colapsado todas las categorías de aquellos que han salido de México en alguna ocasión, con valor 1, y 0 en caso contrario. La segunda variable de esta hipótesis es si se iría a vivir a EEUU, “vivirUS”. Si la respuesta es negativa, entonces le damos un valor 0; si dice que “depende” un 1; y si dice que sí, un 2. En tercer lugar, se pide si algún familiar vive fuera de México, “familia”. Un 47,5% dice que no, con valor 0, mientras que un 52,5% dice que sí, con valor 1. La siguiente variable se refiere a si, debido al trabajo, el encuestado tiene relaciones con personas o empresas extranjeras. En un 83,4% de los casos no hay relaciones, con valor 0, y en un 16,5% sí las hay, con valor 1. También incluimos si el encuestado recibe dinero de parientes que trabajan fuera, “remesas”. Un 77,5% no recibe, valor 0, mientras que un 22,4% sí, valor 1. De estas cuatro variables que ayudan a calibrar la hipótesis de “contacto”, dos tienen ese carácter “activo” al que nos referíamos en anteriores apartados, que son las de “viajar” y la de ir a vivir a EEUU, mientras que las de “familia” y “remesas” son de tipo pasivo.

A partir de estas variables para la hipótesis, nuestra expectativa es que cuanto más haya viajado al extranjero, si se iría a vivir a EEUU, si tiene algún familiar viviendo fuera de México, si –debido al trabajo– tiene relaciones con personas o empresas extranjeras y si recibe dinero de familiares que residen fuera de México, entonces, más positivo y significativo será el sentimiento hacia EEUU.

Por último, hemos incluido diversas variables de control. En primer lugar, la zona geográfica en la que reside el encuestado. Responden a las variables de “norte”, con valor 1 si vive en el norte y 0 en caso contrario, y “sureste”, con valor 1 si vive en el sureste del país y 0 en caso contrario. En segundo lugar, hemos incluido las tres variables sociodemográficas clásicas: sexo, edad, educación y trabajo. “Sexo”, con valores 0 para mujer y 1 para hombre; “Edad” es una variable continua con una media de 40,5 años; “Educación” tiene nueve categorías con un rango que va desde ningún estudio, con valor 1, hasta universidad, con valor 9; y “Trabaja” con valor 1 si en efecto lo hace y 0 “en caso

contrario". En tercer lugar, hemos incluido las variables de los partidos políticos PAN (Partido de Acción Nacional) y PRI (Partido Revolucionario Institucional). "PAN" tiene valor 1, cuando el encuestado se identifica con el PAN y 0 para el resto y "PRI" sigue la misma lógica. Por último, hemos incluido dos variables más. Una de ellas recoge la evaluación económica del país con respecto al último año. Si es peor, "sitecoret" vale 1, si es "igual de mal" vale 2; si es "igual de bien" vale 3 y 4 si se considera "mejor". La otra es el grado de acuerdo con la afirmación "en general el mundo va en la dirección correcta". Si se está "muy en desacuerdo" vale 0, si en "desacuerdo", 1, si "de acuerdo", 2, y si "muy de acuerdo", 3.

Antes de pasar a la descripción de los datos, hay que advertir que, tal y como está diseñada la encuesta, la hipótesis que mejor se presta a la operacionalización es la de "contacto". En efecto, al realizar el contraste de las hipótesis con datos individuales, el resto de las variables que nos sirven para analizar las otras hipótesis sólo nos sirven como aproximaciones o *proxies*. Por otro lado, esta limitación es una fortaleza de este estudio porque, al ser el primero en contrastar la validez de estas hipótesis clásicas en la literatura académica respecto a las relaciones México-EEUU con datos empíricos, si los resultados son significativos indicará una fortaleza de dichas hipótesis.

(5) Datos, medición y metodología

Para contrastar todas estas hipótesis disponemos de los datos que proporcionan las encuestas *México y el Mundo 2006* y *México y el Mundo 2004*, realizadas por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) y el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI), que pretenden averiguar las opiniones, orientaciones, valores y actitudes generales de los mexicanos hacia el mundo. La encuesta –que está disponible al público en <http://mexicoyelmundo.cide.edu/>– aborda diversos asuntos que se agrupan en siete ejes temáticos: (1) interés, contacto y conocimiento; (2) identidad, nacionalismo, confianza y temor; (3) papel de México en el mundo y formulación de la política exterior; (4) reglas y actores del juego político y económico internacional; (5) relaciones con América Latina; (6) relaciones con América del Norte; y (7) relaciones con otros países y regiones.

En 2004, la muestra nacional fue de 1,500 entrevistas realizadas "cara a cara" en vivienda.⁶ En 2006 se hicieron dos encuestas, una dedicada a las elites políticas, mediáticas,

⁶ El diseño de la muestra de 2004 se basa en el listado de 63.594 secciones electorales definidas por el Instituto Federal Electoral (utilizadas en la última elección federal de 2003). Con este marco se garantiza una división exhaustiva y excluyente de la población bajo estudio. Las secciones electorales están clasificadas como urbanas (74% de la lista nominal) y rurales (26% de la lista nominal). Cada sección constituye un conglomerado de individuos. En promedio, las secciones tienen 1.017 personas en su listado nominal y el 90% de las secciones contiene entre 196 y 1694 empadronados. Dado el diseño de muestreo, se utilizaron factores de expansión, calculados como el inverso de la probabilidad de selección del entrevistado. Una vez hecho el levantamiento de la encuesta, además se calcularon factores de ajuste por no respuesta y por desviaciones de los parámetros poblacionales de sexo y edad.

empresariales e intelectuales, y la segunda al público en general, que empleamos en este trabajo. La encuesta del público fue realizada mediante visitas domiciliarias (“cara a cara”), debido a la baja cobertura telefónica residencial en México y con base en una muestra aleatoria representativa de la población adulta-mayores de 18 años. Se realizaron 1.499 entrevistas basadas en un diseño de muestra probabilística y se hizo una sobremuestra de las poblaciones fronterizas con EEUU y Guatemala. En definitiva, la muestra incluyó 600 entrevistados de los seis estados del norte, 299 en los siete del sur y sureste y 600 en los 19 estados restantes que constituyen la región central.⁷

Todos los modelos se han estimado utilizando el probabilístico ordenado. Este método de regresión tiene en cuenta que existen varias categorías en la variable dependiente. En nuestro caso existen tres posibles valores de la variable dependiente que es la actitud hacia EEUU: negativa (-1), neutra (0) y positiva (1). El *probit* ordenado no asume que las distancias entre las categorías de respuesta de la variable dependiente son las mismas (McKelvey y Zavoina, 1975). Es decir, no asume que la distancia existente entre negativa y neutra sea la misma que entre neutra y positiva. Si utilizáramos una regresión lineal, se consideraría que las distancias entre categorías son las mismas e introduciría sesgos en los resultados.

Hay que recordar que los coeficientes que nos proporcionan los modelos logísticos ordenados son los más apropiados para determinar la dirección de la relación. Sin embargo, con estos mismos coeficientes no podemos determinar la magnitud de dicha relación porque representan el cambio en el valor logístico (proporciones logarítmicas), medida poco clarificadora para mostrar el cambio real en las probabilidades. Por esta razón, además de los coeficientes, se presentarán las pertinentes simulaciones.

Esta investigación se apoya en el análisis de encuestas. Dejando de lado los problemas técnicos, las encuestas suscitan críticas desde un punto de vista normativo tal y como Herbst (1993) y Sanders (1999), entre otros, han constatado. Es cierto que, en parte, condicionan lo que los ciudadanos piensan y que, en este sentido, influyen en la opinión pública. Sin embargo, y sin entrar a fondo en la discusión normativa, hay varias razones

⁷ El diseño muestral de 2006 se basa en una lista de 63.594 secciones electorales definidas por el Instituto Federal Electoral para las elecciones federales en México de 2003. Se hizo con un muestreo estratificado por etapas que, primero, considera un estrato compuesto de secciones del mismo estado y municipio, pues así se reducían los costes asociados con la dispersión geográfica de la encuesta. El número de estratos por municipio aumenta con el tamaño de la población según lo establecido en la lista electoral. Después, se obtuvieron 6.080 estratos de los que se seleccionaron 75 mediante una muestra aleatoria con probabilidades proporcionales al tamaño de la lista electoral. Luego, se seleccionaron dos secciones electorales al interior de cada conglomerado mediante muestreo aleatorio con probabilidades proporcionales al tamaño de la sección. Por último, las manzanas y los hogares fueron seleccionados aleatoriamente y con las mismas probabilidades. En el interior de los hogares, los encuestados se seleccionaron por medio de cuotas de edad y sexo con la información del censo de 2000. Se obtuvo una tasa de respuesta del 48% y, aproximadamente, cada entrevista duró 25 minutos. Por el diseño de la encuesta, las sobremuestras regionales y las desviaciones muestrales de las distribuciones poblacionales de edad y sexo, los datos fueron ponderados de forma nacional y regional, basado en las características demográficas conocidas.

que justifican su uso. En primer lugar, son un mecanismo básico de comunicación entre votantes y políticos. En segundo lugar, las encuestas, a diferencia de otras formas de participación política, no requieren de una excesiva inversión de tiempo o dinero para que se escuche la voz de los ciudadanos. Además, tienen el potencial que todas las voces de los ciudadanos –si el muestreo se hace correctamente– sean escuchadas por los políticos (Berinsky, 2004)–. La encuesta está más cerca del ideal democrático que otro tipo de voces, como las que se determinan por el nivel de renta o por la proximidad con las elites políticas.

(6) Resultados

En la Tabla 3 se muestran los tres modelos que contrastan las tres hipótesis que comentábamos para 2004 y 2006. El modelo 1 comprueba las tesis del nacionalismo, el 2 las tesis del nacionalismo económico y el tercero nuestra hipótesis de contacto. Por último, realizamos un modelo en el que se contrastan todas las hipótesis al mismo tiempo para averiguar cuál de ellas tiene mayor poder explicativo.

Debemos comentar sobre las variables de control, pues hay varios resultados más que destacables. En primer lugar, excepto en un modelo, los simpatizantes del PAN son significativamente más proclives que el resto de los votantes de los otros partidos a tener valoraciones positivas de EEUU. Estos resultados no son sorprendentes puesto que, como se decía antes, la colaboración entre México, gobernado por el PAN, y EEUU en los últimos años ha sido evidente. Sólo en el modelo del nacionalismo político de 2006, también los votantes del PRI tienen una actitud positiva, lo que podría ser consecuencia del contraste entre la retórica y la práctica que antes comentábamos durante el largo período del PRI en el poder.⁸

En segundo lugar, destacan los resultados de las variables de la percepción sobre la dirección del mundo y la evaluación retrospectiva de la economía del país sólo para 2006. En ambos casos se muestra una relación positiva y robusta. Se puede afirmar que cuanto más se considere que el mundo va en la dirección correcta, mejor percepción se tiene de EEUU. Respecto a la situación económica de México en el año pasado, vemos que es una variable significativa en 2006 pero no en 2004. Así, en 2006 mientras mejor se valoraba la situación económica de México en el año pasado, mejor era la percepción hacia EEUU, pero esta relación no se mantenía en 2004.

En tercer lugar, la zona de residencia de los encuestados importa en su percepción hacia EEUU; así, los que residen en el norte tienen una actitud más positiva hacia el vecino norteamericano que los habitantes del resto del país. Esta es una relación que se repite de forma constante y robusta para todos los modelos en 2006 y 2004. En cambio, el coeficiente de aquellos que viven en el sureste es significativo en todos los modelos de

⁸ Cuando cambiamos a uno de estos dos partidos por el PRD, el signo de este es negativo, como cabría esperar, si bien el coeficiente no es significativo.

2004 y en el del nacionalismo y el total en 2006. Ni el sexo, ni si el encuestado trabaja o no, parecen ser variables significativas en casi ningún modelo. La edad lo es en dos modelos, el del nacionalismo político y el total, sólo en 2006, de forma positiva: a mayor edad, mejor percepción de EEUU. Es un resultado que aunque es sorprendente –pues son los más jóvenes quienes reciben en la escuela las más altas dosis de ese nacionalismo político y con un fuerte proceso de socialización, mientras que cuando uno se hace adulto tiene más experiencias para contrastar, de nuevo, el discurso con las acciones y sus propias vivencias –sí que podríamos esperar algo diferente, al ser los más jóvenes los más proclives a lo que viene de fuera (música, Internet, etc.). Más sorprendente es que en ningún caso lo sea la educación. Cabría esperar que, al menos en la hipótesis del nacionalismo político y económico, aquellos con mayor nivel educativo fueran más conscientes de la divergencia entre el discurso y las acciones de los políticos mexicanos, esperando un signo positivo, que no se cumple para 2004.

En la hipótesis del nacionalismo político, se cumplen casi todas nuestras expectativas de que *cuanto más fuerte sea el sentido del patriotismo local o nacional, mayor es el nacionalismo mexicano de carácter principalmente anti-norteamericano*. Decíamos antes que cuanto más positivo se considere que se propaguen las costumbres extranjeras por México y cuanto más de acuerdo se esté en que México y EEUU formen un solo país, mejor opinión se tendrá hacia EEUU. Tal y como esperábamos, los signos de estas variables son positivos y significativos. Además, cuando consideramos la variable de orgullo de ser mexicano, si bien no es significativa, tiene el signo esperado. Con respecto al sentimiento nacional, decíamos no saber qué esperar y no parece que podamos extraer ninguna conclusión definitiva. En general, y a la vista de estos resultados, consideramos que se puede afirmar que la hipótesis de nacionalismo goza de buena salud.

Respecto a la hipótesis del nacionalismo económico, en general también se cumple nuestra expectativa que cuanto más se crea que la inversión extranjera beneficia a México y que si se piensa que el gobierno mexicano debe permitir que los extranjeros inviertan en las diferentes empresas y sectores, entonces más positivo será el sentimiento hacia EEUU. Las variables que materializan esta hipótesis, sin embargo, se comportan de forma diferente. La hipótesis del nacionalismo económico consiste en que *cuanto menos a favor se esté de las inversiones extranjeras en estos sectores, mayor será el sentimiento contra EEUU*. Como se ve, el beneficio de la inversión extranjera en México tiene un signo positivo, indicando que cuanto más beneficiosa se perciba la inversión, mejor opinión respecto a EEUU, aunque esta variable no es significativa en el modelo total de 2006. El coeficiente de petróleo también es positivo e implica que aquellos que consideran que los extranjeros pueden invertir en empresas petrolíferas mexicanas tienen una percepción significativamente más positiva de EEUU que el resto, pero sólo sucede en 2006. En cambio, las empresas de telefonía juegan el papel del petróleo en 2004.

En tercer lugar, hemos contrastado nuestra hipótesis original, la del “contacto”: *cuanto más contacto hay con el extranjero mayor actitud positiva hacia EEUU*. Esta hipótesis la hemos

medido con las variables “vivir en EEUU”, “viajar”, “familia” y “remesas”. La primera variable de estas cuatro es significativa tanto en el modelo de contacto como en el total y tanto en 2004 como en 2006. Las otras tres son significativas en algún modelo o en algún año con el signo esperado, positivo, confirmando nuestra hipótesis inicial. Por tanto, si el encuestado se iría a vivir a EEUU, si se reciben remesas, si se tiene familia en EEUU y cuantas más veces se viaje allí, mejor será la actitud hacia el vecino del norte. Con estos resultados, parece que las variables contacto “activas” tienen más validez, al menos son más significativas que las variables “pasivas”.

Tabla 3. Los tres modelos

VARIABLES INDEPENDIENTES	NACIONALISMO 2004 (1)	NACIONALISMO 2006 (1)	ECONÓMICO 2004 (2)	ECONÓMICO 2006 (2)	CONTACTO 2004 (3)	CONTACTO 2006 (3)	TOTAL 2004 (4)	TOTAL 2006 (4)
Norte	.2814*** (.0787)	.3614*** (.0808)	.3555*** (.0787)	.3321*** (.081)	.3463*** (.0798)	.2645*** (.0837)	.1998** (.087)	.2466** (.091)
Sureste	.1971** (.0965)	.1777* (.1076)	.1965** (.0974)	.1233 (.106)	.1661* (.0952)	.165 (.105)	.2318** (.1024)	.2596** (.1151)
Educación	.0001 (.015)	.0215 (.0184)	-.0053 (.0149)	.0104 (.01854)	-.0003 (.0155)	.0041 (.0186)	-.0005 (.0166)	.00921 (.0201)
Edad	.0031 (.0023)	.0061** (.0028)	.0018 (.0023)	.0039 (.0028)	.0024 (.0024)	.003 (.0029)	.0031 (.0026)	.0054* (.0031)
Sexo	.1298* (.0753)	-.0391 (.0821)	.0968 (.0749)	-.038 (.0821)	.0573 (.0763)	-.0411 (.0803)	.0614 (.0799)	-.0508 (.0878)
Sit eco retro Mex	.0254 (.026)	.1091*** (.0336)	.0209 (.026)	.0914** (.034)	.0239 (.0263)	.112*** (.0333)	.0314 (.0274)	.074** (.0364)
Dirección mundo	.2233*** (.0353)	.1363*** (.0377)	.2477*** (.0346)	.1788*** (.0377)	.2645*** (.035)	.1538*** (.0372)	.2262*** (.0382)	.1487*** (.0408)
PAN	.1381 (.0863)	.2218** (.0886)	.1708** (.0859)	.1673* (.0878)	.1555* (.087)	.2034** (.0872)	.154* (.0915)	.2413** (.0939)
PRI	-.0026 (.082)	.2194** (.1036)	.0169 (.0822)	.145 (.1038)	.0201 (.082)	.1344 (.1014)	.0336 (.0873)	.1542 (.1123)
Trabaja	.074 (.0757)	-.012 (.0821)	.0918 (.0753)	-.0071 (.0823)	.1252 (.0763)	.0185 (.08)	.1226 (.0799)	-.0108 (.0874)
Unificación US	.31*** (.0716)	.5779*** (.0755)					.2549*** (.077)	.5689*** (.0813)
Costumbres	.1135** (.0393)	.1206** (.0426)					.0883** (.0424)	.0882* (.0457)
Sentimiento nacional	-.0049 (.0719)	-.0127 (.0774)					-.0606 (.0759)	.0017 (.0832)
Ben inv exterior			.159*** (.0353)	.0977** (.0442)			.1351*** (.0376)	.0413 (.0479)
Petroleo			.0605 (.0418)	.3211*** (.1019)			.0567 (.045)	.2996** (.111)
Telmex			.0853** (.0409)	.06 (.0843)			.0499 (.0437)	.0055 (.0911)
Viajar					.0708 (.0763)	.1348*** (.0344)	.0444 (.0807)	.1469*** (.0372)
Vivir US					.168*** (.0374)	.2008*** (.039)	.1341*** (.0404)	.1416*** (.0425)
Familia					.197** (.0756)	.1061 (.08)	.2188** (.0797)	.0447 (.0856)
Remesas					.0765 (.092)	.1755* (.0941)	.047 (.0989)	.1949* (.101)
Cut 1	.5882 .188	1.379 .2161	.781 .1973	1.191 (.2379)	.6765 (.1862)	1.067 (.2164)	1.138 (.231)	1.617 (.2728)
Cut 2	1.399 (.1903)	1.828 (.218)	1.595 (.1998)	1.616 (.2393)	1.466 (.1885)	1.52 (.2179)	1.965 (.2341)	2.066 (.2747)
Observaciones	1184	1099	1195	1085	1185	1125	1077	1006

Desviaciones estándar en paréntesis. * Significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Variable dependiente: sentimiento hacia EEUU.

Por último, hemos querido averiguar si las tres hipótesis se mantienen cuando se contrastan a la vez. Los resultados se observan en el modelo 4. Dejando de lado las variables de control, antes analizadas, vemos que en general las tres hipótesis se mantienen. Esto indicaría que las tres hipótesis gozan de buena salud y que, más que explicaciones competidoras, se tratarían de hipótesis complementarias. Además, cabe recordar que tanto para la hipótesis del nacionalismo político como para la del nacionalismo económico, estamos utilizando *proxies*, lo que seguramente, con medidas más precisas, todavía mostrarían relaciones más robustas.

Los valores predichos que presentamos a continuación nos permiten ver en cuanto aumenta (o decrece) la probabilidad de tener un sentimiento positivo hacia EEUU en función de cómo se alteran las variables independientes. Presentamos los valores predichos por bloques de variables significativas, en función de las hipótesis. En primer lugar, los valores predichos con las variables de control que se presentan en la Tabla 4 nos indican que en 2006 cuando un individuo que vive en el norte, que es panista, que está muy de acuerdo con la afirmación de que el mundo va en la dirección correcta y que la situación económica retrospectiva de México es muy buena, tiene una probabilidad de tener un sentimiento positivo hacia EEUU de 0,73 (0,6 en 2004) por un 0,14 (0,13 en 2004) de negativo. Si, en cambio, una persona no vive ni en el norte, no es panista y está muy en desacuerdo con la afirmación de que la dirección del mundo es muy mala y la situación económica retrospectiva también está muy mal, la probabilidad de que haya una buena opinión sobre EEUU es de 0,18 (0,18 en 2004) por un 0,67 (0,53 en 2004) de que sea negativa.

Tabla 4. Simulaciones de coeficientes para variables de control significativas

2006	-1	0	1
norte=0 edad=18 Sit eco ret Mex=1 dirección del mundo=0 PAN=0	.677	.14	.181
norte=1 edad=88 Sit eco ret Mex =4 dirección del mundo=3 PAN=1	.141	.124	.734
2004	-1	0	1
norte=0 Sit eco ret Mex =1 dirección del mundo =0 pan=0	.53	.281	.189
norte=1 Sit eco ret Mex =4 dirección del mundo =3 pan=1	.139	.253	.607

Cuando calculamos los valores predichos para las hipótesis del nacionalismo político (Tabla 5 para 2006 y Tabla 6 para 2004), la probabilidad de un sentimiento positivo hacia EEUU es del 22% (igual en 2004) cuando se está en contra de que se propaguen las costumbres de otros países y en contra de la unificación de México con EEUU incluso cuando se mejoren las condiciones de vida a un 50% (42% en 2004) en la situación contraria. En el caso de la hipótesis del nacionalismo económico, también presentado en tablas 5 y 6, se pasa de un 31,2% (19,5% en 2004) a un 47,4% (36,2% en 2004) en la probabilidad de tener un sentimiento positivo hacia EEUU cuando se pasa de creer que no es nada beneficioso la inversión extranjera a muy importante y de estar en contra de que los extranjeros inviertan en petróleo (en telecomunicaciones en 2004) a favor. Respecto a las variables significativas de la hipótesis de contacto, la probabilidad de tener un sentimiento positivo hacia EEUU en 2006 pasa de un 27,6% cuando no se reciben

remesas, no se quiere vivir en EEUU y no se ha viajado nunca a un 68,2% en caso contrario.

Tabla 5. Simulaciones para variables significativas de las tres hipótesis, 2006

Nacionalismo Político	-1	0	1
Unificación Mex-US=0 costumbres=0	.614	.155	.229
Unificación Mex-US =1 costumbres=2	.324	.173	.502
Económico	-1	0	1
petroleo=0; Beneficio inversión extranjera=1	.515	.171	.312
petroleo=1; Beneficio inversión extranjera=4	.35	.175	.474
Contacto	-1	0	1
viajar2=0 vivirUS=0 remesas=0	.556	.166	.276
viajar2=4 vivirUS=2 remesas=1	.177	.139	.682

Tabla 6. Simulaciones para variables significativas de las tres hipótesis, 2004

Nacionalismo Político	-1	0	1
Unificación Mex-US =0 costumbres=0	.471	.298	.229
Unificación Mex-US =1 costumbres=2	.271	.308	.419
Económico	-1	0	1
Beneficio inversión extranjera =1 telmex=-1	.512	.292	.195
Beneficio inversión extranjera =4 telmex=1	.317	.32	.362
Contacto	-1	0	1
vivirUS=0 familia=0	.48	.289	.229
vivirUS=2 familia=1	.280	.301	.417

Por último, en las Tablas 7 y 8 presentamos los cambios en las probabilidades cuando alteramos todas las variables significativas en el mejor y en el peor escenario posible. Primero, una vez se ha estimado el modelo, y con todas las variables en sus respectivas medias, la probabilidad de tener un sentimiento favorable a EEUU es de un 37% por un 45% en contra en 2006 y un 28% a favor y un 39% en contra en 2004. Como se ve, las mayores probabilidades de tener un sentimiento favorable hacia EEUU se producen cuando hablamos con algún panista del norte o del sureste, que está muy de acuerdo con la afirmación de que el mundo va en la dirección correcta, que evalúa muy positivamente la situación económica retrospectiva de México, que estaría a favor de unificar México con EEUU si eso conduce a una mejora de sus condiciones de vida, si está a favor de que un extranjero invierta en petróleo (o en telecomunicaciones en 2004), si ha viajado alguna vez, si se iría a vivir a EEUU y si recibe remesas. Cuando se producen todas esas condiciones, la probabilidad de que el encuestado muestre un sentimiento positivo hacia EEUU es del 92% (86% en 2004), mientras que la posibilidad de que tenga un sentimiento negativo es del 3% (2,5% en 2004).

Tabla 7. Simulaciones para variables significativas de todos los modelos, 2006

Todos los modelos juntos y las SES	-1	0	1
Todas las variables en la medias	.45	.17	.37
norte=0 sureste=0 PAN=0 Sit eco ret Mex=1 dirección del mundo =0 Unificación Mex-US =0 petroleo=0 benefinversext=1 viajar2=0 vivirUS=0 remesas=0	.84	.08	.07
norte=1 sureste=1 PAN=1 Sit eco ret Mex=4 dirección del mundo =3 Unificación Mex-US =1 petroleo=1 benefinversext=4 viajar2=2 vivirUS=2 remesas=1	.03	.04	.92

Tabla 8. Simulaciones para variables significativas de todos los modelos, 2004

Todos los modelos juntos y las SES	-1	0	1
Todas las variables en la medias	.39	.31	.28
norte=0 sureste=0 Sit eco ret Mex=1 dirección del mundo =0 PAN=0 Unificación Mex-US =0 costumbres=0 benefinversext=0 telmex=-1 vivirUS=0 family=0	.79	.15	.048
norte=1 sureste=1 PAN=1 Sit eco ret Mex=4 dirección del mundo =3 Unificación Mex-US =1 benefinversext=4 telmex=1 viajar2=2 vivirUS=2 remesas=1	.025	.105	.86

Estas probabilidades cambian de forma dramática cuando pasamos a los valores contrarios: no es panista, vive en el centro de la República, está muy en desacuerdo con la afirmación de que el mundo va en la dirección correcta, evalúa muy negativamente la situación económica retrospectiva de México, estaría en contra de unificar México con EEUU incluso si eso le llevara a una mejora de sus condiciones de vida, está en contra de que un extranjero invierta en petróleo (o telecomunicaciones en 2004), nunca ha viajado al extranjero, no se iría a vivir a EEUU y no recibe remesas. En este caso, dicho individuo tiene una probabilidad de un 7% (4,8% en 2004) de tener sentimientos positivos hacia EEUU, por un 84% de tenerlos negativos (86% en 2004).

(7) Conclusiones

En este artículo nos hemos preguntado por las razones que provocan la ambivalencia de la opinión mexicana hacia EEUU. Hemos propuesto tres hipótesis. Dos de ellas surgen de la literatura existente. La del nacionalismo mexicano nos dice que, por un lado, hay razones históricas objetivas para la desconfianza hacia el vecino del norte, pero que también los políticos mexicanos han agitado la bandera del vecino del norte cuando les ha convenido. En tanto que la discordancia entre la práctica y la retórica de la elite política mexicana respecto a EEUU se ha hecho cada vez mayor, ese antiguo nacionalismo político ahora tiene un fundamento más económico. Hemos contrastado ambas hipótesis y no se pueden rechazar. Además, hemos propuesto una hipótesis que tiene también todo el sentido: que la interacción con la otra parte ayuda a conocerla y a reducir los prejuicios de forma que se genera confianza y, por lo tanto, sentimientos como los de confianza o fraternidad con el otro pueden surgir más fácilmente. Las tres hipótesis tienen validez y aportan diferentes matices en la explicación de las relaciones entre México y EEUU. Sin

embargo, las implicaciones que se desprenden de las tres pueden conllevar diferentes consecuencias tanto teóricas como prácticas. El contraste de estas hipótesis proporciona una información valiosa, en función de cómo se quieran estructurar las relaciones entre los dos países.

Sin embargo, quedan lagunas y preguntas por responder. Cabría ver, por ejemplo, si las actitudes hacia EEUU son coyunturales y responden a motivos cortoplacistas o, por el contrario, dichas actitudes se mantienen a largo plazo. Este es un trabajo que futuras encuestas de *México y el Mundo* permitirán responder. Otra pregunta que puede surgir es si estas opiniones son exclusivas de México respecto a EEUU. Es decir, cabe cuestionarse si estas hipótesis, al menos la tercera y posiblemente la segunda, tienen validez para otros países como Argentina, Chile, Perú y Brasil.

Ferrán Martínez i Coma

Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. CIDE, México DF, y Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales, Instituto Juan March, Madrid

Referencias bibliográficas

- Berinsky, A. (2004), *Silent Voices: Public Opinion and Political Participation in America*, Princeton University Press, Princeton.
- Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, Basic Books. Nueva York.
- Banco Interamericano de Desarrollo. 2006. "Remittances 2005: Promoting Financial Democracy". <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=697487>
- Boix, C., y D. Posner (1996), "Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's 'Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy'", Working Paper, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University.
- Castañeda, J., y R. Pastor (1989), *Límites en la amistad México y Estados Unidos*, Ed. Planeta, México DF.
- Chabat, J. (2002), "Las relaciones México-Estados Unidos: historia de una convergencia anunciada", *Gran Historia de México Ilustrada*, vol. V, Ed. Planeta, México DF, pp. 381-400.
- Chabat, J. (2006), "The Vicious Circle of Nationalism: How the Mexican Elites Created the Myth of Anti-US Feelings", artículo preparado para el Annual Meeting of the International Studies Association, 22-25/III/2006, San Diego, California.
- Herbst, S. (1993), *Numbered Voices: How Opinion Polling Has Shaped American Politics*, University of Chicago Press, Chicago.
- Hernández-Coss, R. (2005), "The US-Mexico Remittance Corridor", World Bank Working Paper, n° 47, <http://siteresources.worldbank.org/EXTAML/Resources/396511-1146581427871/US-Mexico Remittance Corridor WP.pdf>.
- Katzenstein, P.J., y R. Keohane (2007), "Varieties of Anti-Americanisms: A Framework for Analysis", en P.J. Katzenstein y R. (eds.), *Anti-Americanisms in World Politics*, Cornell University Press, pp. 9-39.
- Kocher, M., y S. Minushkin (2007), "Antiamericanismo y globalización económica", *Política y Gobierno*, vol. XIV, n° 1, pp. 77-116.
- Kull, S., e I.M. Destler (1999), *Misreading the Public: The Myth of a New Isolationism*, Brookings Institution Press.
- Meyer, L., y J.Z. Vázquez (1994), *México frente a Estados Unidos*, Colmex, México.
- McKelvey, R.D., y W. Zavoina, (1975), "A Statistical Model for the Analysis of Ordinal Level Dependent Variables", *Journal of Mathematical Sociology*, n° 4, pp. 103-120.
- Mingst, K. (2006), "Fundamentos de las Relaciones Internacionales", Centro de Investigaciones y Divisiones Económicas (CIDE).
- Moreno, A. (2007), "Trust in North America: Why do Mexicans Distrust their Continental Neighbors?", *Norteamérica*, año 2, n° 2, julio-diciembre, pp. 63-84.
- Putnam, R.D. (1993), *Making Democracy Work*, Princeton University Press.
- Sanders, L. (1999), "Democratic Politics and Survey Research", *Philosophy of the Social Sciences*, n° 29, 2, pp. 248-280.
- Schiavon, J. (2006), "México y Estados Unidos: Estabilidad y seguridad de autonomía", en J. Schiavon, D. Spenser y M. Vázquez Olivera, *En Busca de una Nación Soberana*, CIDE y Secretaría de Relaciones Exteriores.