

LA COMPETITIVIDAD
DE AMÉRICA DEL NORTE
Y EL MODELO DE INTEGRACIÓN



CUADERNOS DE AMÉRICA DEL NORTE

JOSÉ NARRO ROBLES
Rector

SERGIO M. ALCOCER MARTÍNEZ DE CASTRO
Secretario general

JUAN JOSÉ PÉREZ CASTAÑEDA
Secretario administrativo

ESTELA MORALES CAMPOS
Coordinadora de Humanidades

SILVIA NÚÑEZ GARCÍA
Directora del CISAN

ELIZABETH GUTIÉRREZ ROMERO
Secretaria académica del CISAN

DIEGO I. BUGEDA BERNAL
Coordinador de Publicaciones del CISAN

ELSIE MONTIEL ZIEGLER
Jefa del Departamento de Ediciones del CISAN

COORDINACIÓN DE HUMANIDADES
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

LA COMPETITIVIDAD
DE AMÉRICA DEL NORTE
Y EL MODELO DE INTEGRACIÓN

LEONARDO CURZIO



CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

D.R. © 2009, UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Primera edición, 31 de agosto de 2009

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, Del. Coyoacán,
C.P. 04510, México, D.F.

Diseño de la colección: Juan Carlos Mena
Diseño de la portada: Patricia Pérez

ISBN: 978-607-02-0702-0

Los contenidos son responsabilidad
exclusiva del autor y no representan
necesariamente los puntos de vista del editor.

Queda prohibida su reproducción total
o parcial, impresa o en cualquier medio electrónico,
sin el permiso por escrito del editor.

Impreso y hecho en México

ÍNDICE

La economía global y la regionalización	7
La competitividad de la región	14
Los dos bloques y su participación en el comercio mundial	16
El crecimiento asiático	16
La competitividad	18
<i>Factores político-institucionales</i>	18
<i>Factores económicos</i>	19
<i>Factores sociales</i>	20
La cohesión social	21
¿Y Norteamérica?	23
Colofón	26

LA ECONOMÍA GLOBAL Y LA REGIONALIZACIÓN

Uno de los rasgos más sobresalientes de la economía globalizada es la formación de grandes bloques regionales. Bloques que reagrupan economías nacionales de tamaños muy disímolos y que en el momento de iniciar el proceso de integración presentaban niveles de desarrollo económico, tecnológico y una distribución del ingreso muy variados, así como también, por supuesto, distintos grados de cohesión social.

En este trabajo nos ocuparemos de comparar dos bloques económicos muy diferentes, tanto por el número de países que los integran, como por los proyectos estratégicos que los alientan, pero también de analizar si la cohesión social —esto es, la reducción deliberada y sistemática de las desigualdades sociales y regionales— juega o no un papel para reforzar la competitividad de un bloque regional. Por un lado tenemos el bloque formado por la Unión Europea, que en la actualidad reagrupa a 27 países, y por el otro, Norteamérica, integrado por los países signatarios del TLCAN.

La Unión Europea (UE) es el corolario de un proceso de integración supranacional que inicia con los Tratados de Roma (1957) signados por los seis países que integraban la Comunidad Europea del Acero y el Carbón. Mediante diversas ampliaciones del número de miembros y la puesta en marcha de un complejo proceso de cesión de soberanía de cada uno de los Estados miembros se ha configurado el ente político supranacional más complejo que haya existido en la historia.

Las ideas que alientan el proceso de integración del viejo continente tienen, por supuesto, un componente de liberalización comercial, pero desde su concepción dicho proceso planteaba la creación de un mercado común y, posteriormente, una unión monetaria y política con un alto grado de complejidad. No es pertinente extendernos aquí explicando los fundamentos filosóficos y civilizatorios de la Unión Europea, pues existe una amplia bibliografía que ha abordado el tema desde diversos ángulos;¹ sin embargo, sí vale la pena establecer que uno de sus fundamentos y objetivos es la cohesión social.

Los diferentes temas y competencias que se han ido agregando a la órbita de la UE a lo largo de cinco décadas de ampliaciones y adecuaciones a las nuevas realidades han enriquecido la acción institucional de esta estructura multinacional. Dos momentos resultan especialmente relevantes para impulsar el contenido social del proyecto de integración: la firma del Acta Única Europea (1986) —que coincide, por cierto, con la adhesión de España y Portugal a las instituciones europeas— y el Tratado de Maastricht (1992), en el que se sientan las bases de operación de una política exterior y de seguridad común (todavía en construcción y con muchos altibajos), así como el sistema de justicia y política interior común.

CUADRO 1. PIB Y POBLACIÓN DE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN LA UNIÓN EUROPEA, SEGÚN DATOS DE 2006

Países	PIB total (dólares estadounidenses)	Población (millones)
Alemania	2,521,699	82.6
Austria	275,020	8.3
Bélgica	325,187	10.5
Bulgaria	71,235	7.7
Dinamarca	187,977	5.4
España	1,089,103	40.7
Finlandia	163,139	5.2
Francia	1,830,110	59.6
Grecia	17,490	11.0
Irlanda	167,747	4.0
Italia	1,668,151	57.3
Luxemburgo	31,759	0.4
Países Bajos	503,394	16.2
Portugal	203,381	10.4
Reino Unido	1,832,792	60.4
Suecia	270,516	8.9
Chipre	17,490	0.8
Malta	7,799	0.4
Lituania	48,493	3.5
Estonia	22,118	1.3
Letonia	29,214	2.3
Eslovaquia	86,753	5.4
Eslovenia	43,690	2.0
Hungría	169,875	10.1
Polonia	495,885	38.2
República Checa	187,611	10.3
Rumania	190,760	21.8

Fuente: Bertrand Badie y Béatrice Didiot, dirs., *El estado del mundo 2007* (Madrid: Ediciones Akal, 2006).

La idea de cohesión social, que por supuesto desarrollaremos más adelante con amplitud, es un elemento fundamental para explicar la existencia de la Unión y también su competitividad como bloque económico.² Encontramos su expresión más clara en la existencia de un presupuesto destinado a fondos y políticas precisas desplegadas en todo el territorio de la Unión para materializar esas aspiraciones.³ Hoy en día en diversas páginas electrónicas y publicaciones institucionales de la Unión se subraya que uno de sus propósitos expresos es brindar la máxima protección social a sus ciudadanos.

En contraste con la Unión Europea, el espacio norteamericano tiene solamente como elemento unificador un tratado de libre comercio, el TLCAN, firmado en 1993, y que reagrupa los siguientes países:

Cuadro 2. PIB Y POBLACIÓN DE LOS PAÍSES DEL TLCAN, SEGÚN DATOS DE 2006

Países	PIB total (dólares estadounidenses)	Población (millones)
Canadá	1,104,701	32.3
Estados Unidos	12,277,583	297.0
México	1,072,563	103.8

Fuente: Bertrand Badie y Béatrice Didiot, dirs., *El estado del mundo 2007* (Madrid: Ediciones Akal, 2006).

El TLCAN, como es sabido, es una creación mucho más reciente que la europea y mucho más simple. Su concepción y puesta en marcha fueron una respuesta de los tres países al proceso de globalización económica y la formación de bloques regionales que de manera acelerada han marcado el sistema mundial desde el colapso del bloque comunista. Los países signatarios se propusieron abrir un espacio para la libre circulación de mercancías, bienes y servicios para enfrentar de mejor manera la competencia de otras regiones del mundo y tenían como marco el optimismo generado por la derrota de los soviéticos en la guerra fría.

Los objetivos del tratado, desarrollados de manera más específica a través de sus principios y reglas, se planteaban claramente en el artículo 102 y eran:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes;
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las partes;
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.⁴

El objetivo de México al firmar el tratado era incorporarse a un proceso de modernización económica cuyos ejes rectores eran la liberalización del comercio, la desregulación de la economía y la privatización de empresas públicas, además de aprovechar el acceso privilegiado al mercado norteamericano para atraer inversiones y promover el crecimiento económico. El TLCAN se concibió como una suerte de coronación del proceso de reformas económi-

cas emprendidas por el gobierno bajo la tutela del Fondo Monetario Internacional después de la crisis de la deuda externa en 1982.

Desde su entrada en vigor, la integración de las economías del bloque norteamericano ha venido creciendo de manera progresiva, pero el instrumento original no ha evolucionado hacia un esquema de integración que englobe las nuevas problemáticas. Algunos procesos incentivados por la dinámica de la propia integración económica y comercial, como el movimiento de personas de un país a otro, no ha venido acompañado de un desarrollo institucional. De hecho, los mercados laborales funcionan de manera informal, es decir, sin una institucionalidad que los enmarque, ello explica el enorme número de migrantes mexicanos indocumentados que hoy trabajan de manera ilegal en Estados Unidos y, en menor medida, en Canadá.⁵

Las problemáticas que enfrenta la región en su interior, así como los nuevos temas de la agenda en materia de seguridad y competitividad, han orillado a los líderes políticos de los tres países a reconocer que políticamente hacen falta nuevos instrumentos para enfrentar los actuales desafíos, pero el desarrollo de nuevos instrumentos e instituciones es muy débil. A partir de 2005, en la Cumbre de Waco, Texas, se abrió una tímida ventana para replantear la agenda norteamericana sobre la base de equiparar la seguridad y la prosperidad a través de la llamada Asociación para la Seguridad y Prosperidad de América de Norte (ASPAN) aunque a diferencia de lo que ocurre en la Unión Europea, en Norteamérica nunca se ha planteado la cohesión social como una aspiración del bloque para reducir desigualdades entre los Estados socios.

No fueron pocos los actores y observadores del proceso de integración regional que presagiaron un congelamiento de la agenda de la integración de Norteamérica después de la crisis del 11 de septiembre de 2001. La reacción estadounidense a la agresión externa fue vigorosa y en términos generales se caracterizó por la reafirmación del Estado nacional en su concepción más tradicional. La potencia que había impulsado como proyecto particular la apertura de mercados para construir el TLCAN y que, en términos más amplios, había respaldado y hecho propio el proyecto globalizador a escala planetaria, súbitamente pisaba el freno y se ensimismaba en sus capacidades para mitigar la incertidumbre que el exterior le generaba. La crisis económica de 2008, originada en los mercados inmobiliarios y las hipotecas tóxicas, ha vuelto a desencadenar este proceso de privilegiar la lógica soberanista por encima de las prioridades de la región.

La reacción, comprensible en un primer momento, debe tomarse como una lección histórica. Blindar el espacio norteamericano con medidas de seguridad extrema ha impedido hasta el momento un nuevo golpe en el territorio de Estados Unidos, pero desde los primeros días empezó a generar problemas en otros ámbitos como el comercio internacional, el turismo y, en términos ge-

nerales, en el flujo de personas que entran y salen del país. Si bien es cierto que a los potenciales terroristas se les cerraban espacios de actuación, también lo es que para los actores económicos de la región la vida se tornó más complicada, pues justos y pecadores tenían que lidiar con un incipiente y “estresado” aparato de seguridad cuya misión expresa era convertir a Estados Unidos en una fortaleza.

Es evidente que si esta nueva situación ha tenido efectos económicos —que sería interesante cuantificar— en muchos países que mantenían relaciones estrechas con Estados Unidos, los más afectados fueron México y Canadá, sus socios comerciales norteamericanos. Una buena parte de los avances que el TLCAN había propiciado en materia de intercambio de mercancías y viajes con propósitos legítimos de la comunidad de negocios se enfrentaron de manera repentina a una nueva generación de barreras y obstáculos que van desde el cambio de pasaportes hasta medidas de control más modernas y severas para los exportadores.

Si hasta 2001 los miembros del TLCAN habían trabajado para desmontar el aparato proteccionista de las tres economías, la inquietud de que la seguridad se convirtiera en una expresión neoproteccionista se manifestó en la ciudad de México y en Ottawa, pero también, y justo es decirlo, en Estados Unidos. Para las cadenas productivas, como la del sector automotriz, las fronteras tenían un significado similar al que se otorgó al hecho de cruzar el Trópico de Cáncer, y de pronto resurgieron en todo su esplendor. Los nacientes lineamientos de seguridad, los fuertes controles de cargamentos, la fiscalización cada vez más pormenorizada de los viajeros y sus equipajes dificultaban y encarecían el flujo comercial, económico y turístico entre los países.

Hay que ver esto también como una lección importante, pues denota el grado de integración que hoy tienen las tres economías. A pesar de la legítima preocupación de los aparatos de seguridad por evitar otro ataque terrorista, la comunidad productiva y de negocios se apropió en los hechos de la noción de Norteamérica y todos compartieron las preocupaciones de seguridad, pero al mismo tiempo reivindicaron el derecho a mantener abierto el espacio económico norteamericano.⁶ Lo mismo sucede tras la crisis de 2008. México y Canadá han manifestado su preocupación por la ambigüedad de las declaraciones del presidente Obama en el sentido de establecer una escala de prioridades nacionales que podría entrar en ruta de colisión con el espíritu y el articulado del TLCAN.

Si partimos del supuesto de que los tres países tienen voluntad de mantener el esquema de integración de la región, la prioridad consiste en compatibilizar la agenda de seguridad con la de la competitividad regional. Por más problemas que se desencadenen en América el Norte el resto de las regiones del mundo continúa con su proceso de integración e intercambio de manera más o menos constante, y en particular la Unión Europea, pues a pesar de haber sido blanco de ataques terroristas no suspendió la agenda de la

integración. Por el contrario, en 2001 Norteamérica se enfrentaba al falso dilema de optar por la seguridad o la prosperidad y en 2008 vuelve a toparse con otro igual: el de salir de la crisis económica prescindiendo de sus socios comerciales.

Es importante reconocer que en nuestra región la idea de la dependencia mutua para intensificar la competitividad de los tres países en el mercado global no es todavía una realidad plenamente aceptada en todos los círculos. En amplios sectores de la opinión pública de los tres países continúa la percepción de que el TLCAN sólo ha generado beneficios a los otros países y no al que se pertenece. Es curioso notar que en los tres la misma proporción de ciudadanos (aproximadamente un tercio) tiene esta idea.⁷

Ni para la sociedad en general ni para las élites políticas ha sido fácil comprender que en la ecuación de seguridad norteamericana los tres países son interdependientes y que es de interés común que las agendas avancen por la senda del entendimiento y el mutuo beneficio. Es innegable que los discursos soberanistas en los tres países siguen teniendo una amplia difusión y gran aceptación social. A pesar de la enorme dependencia y de la responsabilidad en la preservación de la seguridad del perímetro del subcontinente, no ha sido fácil sentar las bases para desarrollar mecanismos que armonicen de forma expedita las preocupaciones de seguridad compartidas, que cada cual atiende de manera separada (cada uno en su territorio) y conjunta (por las fronteras y vuelos comunes), canalizadas a través del Tratado de las fronteras inteligentes y otras disposiciones aduanales que han generado mayor confianza y permitido que las personas y las mercancías fluyan a mayor velocidad. No obstante, no hay nada parecido a un esquema regional que flexibilice el espacio interno de la región. Las fronteras lo son hoy más que nunca.

Algunos estudiosos han criticado la ASPAN porque no atiende asuntos como la migración, y es cierto. Otros la han atacado porque no se plantea cabalmente la competitividad regional a largo plazo frente a otros competidores globales como India, China y la Unión Europea, lo que también es verdad. Otros han observado que no tiene apoyo de los congresos y su continuidad depende de la voluntad de los presidentes, lo cual también es palmariamente cierto.

En materia de prosperidad los tres países se plantearon una agenda de trabajo que no implicaba ni un cambio de concepción en el modelo de integración. Fue más bien un reajuste de los mecanismos existentes para hacerlos más funcionales y expeditos.

La ASPAN reflejó la disposición de contar con un marco trilateral de cooperación regulatoria para compatibilizar las regulaciones y los requisitos para acceder al mercado norteamericano. En el instrumento hay una serie de cuestiones que se intersectan con la economía y la seguridad, algunas de ellas vinculadas con el movimiento de mercancías y otras con la bioprotección. Relacionado con este último punto cabe destacar que existe la determinación

de concluir un acuerdo sobre los contenedores de materiales peligrosos a fin de establecer mecanismos de reconocimiento mutuo de pruebas de laboratorio para ciertos asuntos. También se plantea facilitar el comercio de dispositivos médicos y productos naturales, así como establecer mecanismos de coordinación para proteger la salud pública y al consumidor.

En lo tocante al movimiento de bienes y servicios, ASPAN contempla reducir los costos asociados a las reglas de origen, mejorar el comercio electrónico mediante el empleo de firmas electrónicas y establecer procesos de conformidad con la Comisión de Telecomunicaciones. En el ámbito financiero, se tiene previsto profundizar en la supervisión de los movimientos de la banca, el mercado de valores y las compañías de seguros para evitar el financiamiento de actividades ilegales, en especial del terrorismo. Después de la crisis financiera buena parte de esta agenda financiera y bancaria tendrá que ser replanteada.

Un punto central de este mecanismo es revitalizar el Grupo de Trabajo de Transporte Fronterizo. La falta de tecnología aplicada a la seguridad ha generado auténticos cuellos de botella en la frontera norte de México. Se supone que una de las prioridades de los tres gobiernos es mejorar los ingresos en el menor plazo posible y para conseguirlo se ha proyectado una arquitectura de sistemas inteligentes de transporte.

En términos trilaterales, ASPAN plantea diseñar medidas para inspeccionar la carga antes de su salida de un puerto extranjero y estandarizar las medidas de revisión y seguridad en el primer puerto de entrada a América del Norte. Otro apartado importante tiene que ver con los viajeros que por razones legítimas (negocios, estudios, familia o turismo) tienen que transitar en el espacio norteamericano. Los tres países se comprometen a estandarizar los elementos biométricos en documentos de identidad como pasaportes, visas y tarjetas de residencia a fin de optimizar los recursos tecnológicos para la identificación plena de los individuos, agilizar las entradas y salidas, y reducir la discrecionalidad de los agentes migratorios.

La bioprotección es otro tema de preocupación regional. Las fronteras sirven para muchas cosas, incluso para construir ominosos muros, aunque su porosidad y el enorme flujo de personas y productos no pueden asegurar una total inocuidad sanitaria, como se comprobó con el brote de influenza de mayo de 2009, si no se trabaja de manera conjunta. Crear un escudo sanitario interesa de manera directa a los tres países y, por ello, desplegarán una estrategia regional para enfrentar amenazas naturales o intencionales a la salud pública y a los sistemas agrícola y alimentario. Los desastres naturales (en especial por el efecto devastador del huracán “Katrina” en Estados Unidos) han puesto en relieve la necesidad de cooperar en esta materia.

Con ASPAN se planea profundizar en la cooperación en temas relacionados con la procuración de justicia. Se espera que el tra-

bajo conjunto de las agencias de seguridad permita un intercambio más fluido y con un mayor grado de confianza mutua respecto de la información de inteligencia, a fin de tener operando los sistemas regionales de protección, prevención y respuesta ante cualquier amenaza. El intercambio de información sobre ciudadanos procedentes de las “nacionalidades restringidas” que ingresen a cualquier punto del territorio norteamericano, así como un relativo grado de convergencia en la política de visas respecto de terceros países (Brasil o Perú, por ejemplo) resultan clave para asegurar la región.

Hay otros capítulos menos trabajados, pero cuyo esbozo debe considerarse un síntoma: el primero es la energía y el segundo el medio ambiente. En relación con este último las acciones son más concretas y tienen que ver con la reducción de las emisiones de azufre y la elaboración de un informe sobre la calidad del aire en la región.

LA COMPETITIVIDAD DE LA REGIÓN

Los mandatarios de los tres países del TLCAN solicitaron a un grupo especializado identificar los elementos que afectan la competitividad de la región. La ASPAN, como hemos podido ver, fue una semilla para generar mayor confianza entre los socios comerciales del TLCAN y ayudó a identificar que la competitividad global de la región no depende de lo que cada uno de los países pueda hacer por separado. Este acuerdo permitió reconocer que la gran disputa por los mercados, los empleos y las inversiones no se librará en el espacio norteamericano, sino frente a otras pujantes regiones con un mayor grado de acoplamiento y sintonía que nosotros. Sin embargo, no se desarrollaron, ni siquiera de manera conceptual, mecanismos que fomenten la cohesión social, aun en las que podríamos llamar complementariedades evidentes como los mercados de trabajo. Analicemos la cuestión con más detalle.

Para Estados Unidos la necesidad de mano de obra es una realidad que, de acuerdo con proyecciones de expertos en el mercado laboral, no cesará en los próximos años. De hecho, según estimaciones de la Oficina del Censo de los Estados Unidos, entre 2002 y 2012 la economía estadounidense requerirá 56 millones de puestos de trabajo, la mitad de los cuales serán poco calificados, y es poco probable que los ciudadanos de aquel país, con niveles educativos cada vez más altos, los acepten como primera opción.

Por su parte, en un lapso de treinta años (1970-2000) México duplicó su población y se convirtió en uno de los 11 países más poblados del mundo. En plena expansión demográfica el país se enfrentaba a una serie de restricciones derivadas de su propio modelo económico para dar empleo a todos los demandantes. Por esta razón, buena parte de su población emigró a las grandes ciudades del centro y norte del país, mientras que otros optaron por irse a Estados

Unidos. El número de mexicanos en esa nación ha crecido de manera espectacular en los últimos tiempos, y si en los primeros años del siglo xx el fenómeno migratorio era de carácter regional, ahora es una problemática que concierne a todo el país. En Estados Unidos viven de nueve a diez millones de mexicanos de los cuales, según estimaciones de la oficina del Censo, entre 40 y 50 por ciento son indocumentados.

México cuenta con población redundante y Estados Unidos requiere trabajadores poco calificados. La complementariedad entre ambas estructuras socioeconómicas es asombrosamente funcional, aunque las burocracias y las clases políticas de ambos países insistan en negarlo. Como bien lo ha establecido un grupo de expertos que ha publicado probablemente el documento más riguroso sobre el tema migratorio,⁸ las ventajas económicas que obtiene Estados Unidos por concepto de la migración son fundamentalmente tres: competitividad, productividad y dinamismo.

La tensión ideológica y la creciente animadversión a lo mexicano en aquel país explican por qué la solución laboral que ofrecen nuestros connacionales a estos tres renglones de la economía estadounidense no es aceptada por ciertos sectores como un beneficio que se agrega a las ventajas económicas, comerciales y financieras que tantas veces se han destacado cuando se hacen balances de lo que ha dejado en sus quince años de existencia el TLCAN.

La ideología que sustenta el libre comercio es una barrera cultural y es, en el fondo, xenofóbica, pues mientras incentiva el libre flujo de mercancías y servicios le niega a otro de los factores básicos de la generación de riqueza —el trabajo humano— la movilidad que pide para los restantes. Es una contradicción de fondo que, sin embargo, los mercados resuelven de manera fáctica. El problema es que mientras los coches y las máquinas se importan observando normas legales, una buena parte del flujo de trabajadores se realiza por la pista de la ilegalidad, como si se tratara de contrabando, incentivando de esta manera redes criminales dedicadas al tráfico de personas.

La realidad de los mercados laborales es más fuerte que la ideología y aun cuando se realizara el proyecto del muro fronterizo y se lograra contener la migración ilegal las necesidades laborales de la industria y los servicios seguirían allí. Es más, incluso si México no ofreciera la complementariedad laboral que hoy presenta y fuera un país con fuertes cargas seniles y un nivel de renta alto, persistiría la necesidad de importar mano de obra. Como bien lo ha señalado Tamar Jacoby: “But even if Mexico were to become Switzerland overnight, the fact is that the US would still lack unskilled laborers and would have to find them elsewhere”.⁹

Revisemos ahora el plano de la competencia global por los mercados para elucidar si en el futuro la participación en el comercio mundial puede convertirse en un acicate para perfilar la cohesión social como un objetivo prioritario a fin de mejorar la competitividad de la región.

LOS DOS BLOQUES Y SU PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL

Vale la pena destacar que las dos regiones aludidas, TLCAN y UE concentran 42 por ciento del comercio del planeta.¹⁰ En 2004, la región norteamericana tenía una participación de 24 por ciento en el comercio mundial de bienes. En lo tocante a los servicios, los europeos mostraban una ligera ventaja al participar con 26 por ciento del volumen global frente al 24 por ciento del TLCAN. Norteamérica domina en el capítulo de las importaciones: México, Canadá y Estados Unidos son responsables de 36.6 por ciento de las importaciones globales, mientras que los europeos mantienen cifras más conservadoras: 24.7 por ciento.

En lo tocante a las exportaciones, los bloques europeo y norteamericano son desplazados por los países asiáticos integrados en la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés), que manifiestan una enorme capacidad exportadora y se presentan como el principal desafío a la competitividad de cada una de las naciones que integran los dos bloques, así como a la competitividad global de las regiones.

En efecto, China, por ejemplo, es la segunda proveedora de la economía norteamericana y el segundo socio comercial de la UE. El fenómeno de esta economía ha merecido múltiples análisis que de manera general subrayan la creciente capacidad del coloso asiático para atraer inversión extranjera directa e industrias basadas en el uso intensivo de mano de obra, con lo cual otros países ven alejarse muchas oportunidades de prosperidad.

EL CRECIMIENTO ASIÁTICO

Ahora bien, si tomamos como marco de referencia un periodo de seis décadas podemos identificar una tendencia consistente: el aumento de la participación de las economías asiáticas y europeas en el comercio mundial en detrimento relativo de otras regiones. Veamos algunos datos. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1948 Estados Unidos participaba con cerca de 22 por ciento de las exportaciones mundiales, mientras que China contaba con sólo 0.9 por ciento de la participación, pero Japón, arrasado por la segunda guerra mundial, apenas pasaba el 0.4 por ciento. Economías como la británica tenían un peso relativo importante, pues concentraba 11 por ciento y Canadá, 5.5 por ciento. Por otra parte, la coyuntura de la posguerra fue la época dorada para Latinoamérica, con un aporte a las exportaciones globales ligeramente superior a 11 por ciento, mientras que en 2006 su participación fue de 3.6 por ciento.

Cuadro 3. PORCENTAJE DEL COMERCIO MUNDIAL POR PAÍSES SELECTOS Y REGIONES:
EXPORTACIONES

Año/País	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2006
Norteamérica	28.1	24.8	19.9	17.3	16.8	18.0	15.8	14.2
USA	21.7	18.8	14.9	12.3	11.2	12.6	9.8	8.8
Canadá	5.5	5.2	4.3	4.6	4.2	4.0	3.7	3.3
México	0.9	0.7	0.6	0.4	1.4	1.4	2.2	2.1
Europa	35.1	39.4	47.8	50.9	43.5	45.4	45.9	42.1
Alemania	1.4	5.3	9.3	11.6	9.2	10.3	10.2	9.4
Francia	3.4	4.5	5.2	6.3	5.2	6.0	5.3	4.2
Gran Bretaña	11.3	9.0	7.8	5.1	5.0	4.9	4.1	3.8
Italia	1.8	1.8	3.2	3.8	4.0	4.6	4.4	3.5
Asia	14.0	13.4	12.5	14.9	19.1	26.1	26.2	27.8
China	0.9	1.2	1.3	1.0	1.2	2.5	5.9	8.2
Japón	0.4	1.5	3.5	6.4	8.0	9.9	6.4	5.5

Fuente: OMC, Tabla 1.6 <www.wto.org/indexsp.htm>.

En la década de los sesenta del siglo xx, las participaciones de las diferentes regiones empiezan a equilibrarse un poco. Estados Unidos concentraba 15 por ciento y nuevos competidores, como Alemania, que ya se perfilaba como la economía más pujante de Europa, figuraba con poco más de 9 por ciento de las exportaciones globales. Japón, otro de los integrantes del Eje, ya despuntaba con 3.5 por ciento. Los derrotados de la segunda guerra empezaban a salir del bache.

En los últimos años del siglo xx se mantuvo la tendencia decreciente (en términos relativos) de las exportaciones norteamericanas. Al entrar en vigor el TLCAN, las exportaciones de las tres economías de la región ascendían a 18 por ciento del total mundial, cifra que contrasta con el 14.2 por ciento de participación registrado en 2006: ¡4 puntos porcentuales abajo! En otras palabras, en los últimos años Norteamérica ha venido perdiendo penetración y peso en el comercio global, mientras que otras economías han conseguido una mayor presencia.

Volvamos al multicitado caso del coloso oriental. En ese mismo año (2006) China fue por sí sola responsable de 8.2 por ciento de las exportaciones y los europeos, en conjunto, de 42 por ciento.

Algo está pasando en América del Norte y vale la pena, llegados a este punto, analizar con más detalle el desafío multidimensional de la competitividad y sus condicionantes, pues su cabal comprensión resulta esencial para entender por qué las economías han venido experimentando una participación diferenciada en el comercio internacional.

LA COMPETITIVIDAD

Hay muchas definiciones de competitividad, pero para los fines de este trabajo adoptaremos la que ha propuesto el Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. (Imco), según la cual, la competitividad es “la capacidad de un país para atraer y retener inversiones”.¹¹ Se trata de una definición directa y escueta que permite aproximarnos al problema con una visión sistémica, es decir, que no se circunscribe a una variable o a un enfoque disciplinario, sino que nos permite visualizar de manera integral la compleja red de factores y las múltiples relaciones que intervienen en la eficiencia productiva de las unidades económicas y, en términos más generales, de los países.

En realidad, la definición entraña una gran complejidad en la medida en que implica el adecuado funcionamiento de los sistemas social, económico, político e institucional de un país, mientras que en el caso de las regiones influye la calidad del ensamblado institucional de las economías nacionales y el grado de cohesión social de cada nación y de la región económica de que se trate. Así, el desarrollo sistemático del modelo adoptado por el Imco se convierte en una propuesta metodológica para integrar los niveles micro y macro de las economías con los sistemas sociales, culturales, políticos e institucionales y llegar así a un diagnóstico complejo de las fortalezas y debilidades del país o de la región.

Los factores de competitividad analizados de manera sistemática por el citado instituto son diez, pero en este caso, para facilitar la exposición, los reagrupamos en tres apartados: factores político-institucionales, factores económicos y factores sociales.

Factores político-institucionales

El primero de los aspectos considerados es el entorno internacional en el que un país se mueve. Para tener elementos de comparación con lo que sucede en las diferentes regiones, los autores elaboraron un subíndice al que llamaron “Relaciones internacionales benignas”. En este rubro se miden factores que permiten verificar si un país tiene una relación armónica con su entorno y una inserción favorable en el contexto internacional. La medición se hace considerando cifras como el número de turistas extranjeros que se recibe, los ingresos que éstos generan, el comercio exterior y los organismos internacionales a los que pertenece.

El segundo punto tiene que ver con la calidad de la gestión gubernamental y se denomina “Gobiernos eficaces y eficientes”. En este caso se miden, el volumen de la “tramitología” para el funcionamiento de las empresas y la calidad regulatoria del país, y se evalúan todos sus niveles de gobierno (nacional y local). También se evalúan la presión fiscal y el grado de intervencionismo gubernamen-

tal en la economía, así como la autonomía de los grupos de interés respecto del gobierno, a fin de evitar lo que se conoce como “captura” de la autoridad.

El tercero es el rubro “Sistema político estable y funcional”. Aquí se estudia la funcionalidad de un sistema político para tomar decisiones y, al mismo tiempo, respetar las libertades y garantizar un elevado nivel de representación de los gobernados. Este indicador también mide la libertad de prensa y las libertades políticas.

El cuarto y último subíndice relativo a los factores políticos e institucionales es el titulado “Sistema de derecho confiable”, el cual pondera el régimen de libertades y el respeto a la propiedad. Se miden igualmente los índices de corrupción, transparencia, así como la autonomía del poder judicial.

La competitividad de un país depende en gran medida de la calidad de su gobierno y de su capacidad para adoptar decisiones de interés general, así como de la existencia de un aparato institucional que garantice el imperio de la ley. Pero que un gobierno funcione no basta: hay factores económicos que influyen de manera decisiva en la competitividad.

Factores económicos

Cuatro son los subíndices con los que se construye el modelo. Por supuesto, el primero es la permanencia de una macroeconomía estable, pero no es el único. El segundo tiene que ver con la existencia y operación de “Sectores económicos con potencial”. En este apartado se consideran los recursos tecnológicos y humanos que un país tiene disponibles para desencadenar eventualmente una dinámica económica positiva, así como el número de empresas que sobresalgan por su manejo sustentable (un requisito para su expansión) y que figuren en las listas de grandes empresas globales, elaboradas por diversas publicaciones.

El tercer rubro es “Sectores precursores de clase mundial”. En este caso el análisis se centra en la calidad, costo y cobertura de la red de comunicaciones y telecomunicación de un país, así como en la penetración del sistema financiero en la economía.

Finalmente tenemos el subíndice “Mercados de factores eficientes”. En esta categoría se incluye todo lo relativo a la productividad de los trabajadores, los costos de la mano de obra, así como el entorno general para hacer negocios, esto es, la liberalización del sector energético, la eficiencia eléctrica, el costo de los combustibles, las tasas de interés y el grado de accesibilidad al crédito para la producción.

Como puede apreciarse, estos cuatro subíndices resumen el conjunto de reformas estructurales de corte liberal que en los últimos años se han venido emprendiendo, con diversa profundidad y ritmo, prácticamente en todos los países con economías de mer-

cado. Una buena parte de las disputas políticas de nuestro tiempo tiene que ver con la agenda de reformas económicas inconclusas por el poder de veto que diferentes grupos (sindicales y empresariales) ostentan en una realidad nacional en un momento determinado.

Si sumamos los temas económicos y políticos veremos cómo la agenda para la reforma del Estado y las reformas estructurales de la economía concentran una parte apreciable de las capacidades de un país para mejorar su competitividad en el mercado global. Una proporción importante de las reformas depende fundamentalmente de procesos políticos y económicos internos; sin embargo, factores externos y de manera primordial los socios comerciales tienen el peso suficiente para orientar en un sentido o en otro la deliberación y también para impulsar con mayor celeridad las transformaciones.

Sin embargo, hay un tercer componente de la competitividad global de un país y de una región que a menudo es relegado en los análisis especializados, no obstante jugar un papel central para explicar por qué algunas regiones son más competitivas que otras y por qué algunos modelos de integración supranacional generan mayor apoyo político entre sus ciudadanos, además de despertar un sentido de pertenencia entre sus miembros, mientras que otros provocan un distanciamiento espiritual y hasta erigen muros que alejan a sus integrantes. Este componente no es otro que la cohesión social.

Factores sociales

En el modelo propuesto por el Imco, el tema social se divide en dos planos. El primero es el relativo a los temas medioambientales y se reagrupa en el “Manejo sustentable del medio ambiente”. En este caso, se monitorean indicadores relativos a la tasa de reforestación, la recarga de acuíferos, las emisiones de CO₂, el uso de energías no contaminantes y el número de empresas certificadas como limpias.

En el ámbito de la estructura social, el modelo está integrado por un conjunto de temas reagrupados en la categoría “Sociedad incluyente, preparada y sana”, que “califica el bienestar y las capacidades de la fuerza laboral como una aproximación del capital humano de los países en términos de su escolaridad y condiciones generales de salud y bienestar. Además, incorpora aspectos fundamentales como la igualdad de género e ingreso, así como algunas consideraciones sobre servicios básicos.”¹²

El modelo no jerarquiza los factores económicos, institucionales y sociales sino que, por el contrario, los concibe como un sistema que se interrelaciona y se retroalimenta. En otras palabras, la competitividad de un país no sólo depende de tener buenos indicadores macroeconómicos o una infraestructura razonable; su desempeño descansa igualmente en la capacidad para educar a sus ciudadanos y ofrecerles niveles de servicios de salud y de protección social cada vez mayores.

Ahora bien, una lectura parcial y reduccionista de la competitividad ha preferido priorizar los temas ligados a las reformas política y económica, y México no ha sido la excepción, con lo que los asuntos ligados a los factores sociales de la competitividad han sido relegados. Los puntos más urgentes de la agenda de la competitividad aparecen vinculados, con distintos grados de cohesión, con el funcionamiento del Estado y del gobierno. La certeza jurídica y la seguridad pública, así como la gobernabilidad democrática, se consideran condiciones *sine qua non* para el despegue económico de un país y es imposible negarlo. Además de lo anterior, es frecuente ubicar en las agendas empresariales de la competitividad el debate sobre la presión o carga fiscal que soportan las empresas y, por supuesto, la rigidez de los mercados laborales, por lo que es igualmente impensable que estas cuestiones no se consideren esenciales.

Sin embargo, los factores sociales ligados a la competitividad no han merecido la misma importancia en todas las regiones del mundo. En Europa, la cohesión social ha sido un referente fundamental en la construcción del espacio supranacional y en la concepción del tipo de competitividad que los europeos aspiran a conseguir. Se ha convertido en una prioridad que de manera conjunta tutelan y atienden las naciones y, en un nivel más amplio, esta vigilancia se ejerce de manera supranacional, generando así una corresponsabilidad en la reducción de las desigualdades y la promoción de las capacidades de regiones e individuos. En este punto, las diferencias con Norteamérica son abismales.

En el ámbito del TLCAN, los aspectos social y humano no tienen ninguna relevancia ni siquiera en un ámbito eminentemente económico como los mercados laborales. Prácticamente todo lo relativo a la promoción del capital humano, la reducción de las desigualdades y la creación de infraestructura se envía al espacio soberano de los gobiernos, dejando a cada país atender sus temas de manera exclusiva.¹³

Llegados a este punto vale la pena explorar con mayor detenimiento la importancia que la Unión Europea le ha dado al tema de la cohesión social y, por contraste, ponderar la problemática que genera en el largo plazo el modelo de integración norteamericano.

LA COHESIÓN SOCIAL

Este término ha empezado a incorporarse cada vez más al léxico político, económico y empresarial, disputando el espacio a otros conceptos del mismo campo semántico, como integración social, inclusión social, justicia social, solidaridad social y hasta capital social.¹⁴

El concepto es uno de los ejes rectores del diálogo birregional América Latina-Unión Europea.¹⁵ En las cumbres de mandatarios de ambas regiones se ha colocado como uno de los temas más im-

portantes desde la Cumbre de Río de Janeiro (1999). En la de Guadalajara (2004) se perfiló —junto con el de multilateralismo— como uno de los conceptos estelares, para finalmente consolidar su centralidad en el mecanismo birregional en la Cumbre de Viena (2006). En esta reunión se desplegó una agenda temática cuyas líneas generales fueron trazadas en la llamada “Estrategia para una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina”.¹⁶

En otros espacios de diálogo transatlántico, como las cumbres iberoamericanas, el tema de la cohesión social también ha adquirido cada vez mayor importancia. Lo mismo puede decirse del Foro de Biarritz, en cuyas discusiones ha ocupado un sitio central. De hecho, en la reunión de 2007, celebrada en Santiago de Chile, el documento principal se tituló “Cohesión social y gobernabilidad en América Latina”.¹⁷

En el ámbito empresarial, el concepto ha venido cobrando relevancia. La llamada “responsabilidad social de la empresa” y la cohesión social fueron centrales en las discusiones de la reunión de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) en Ciudad Juárez, Chihuahua, en octubre de 2007. En muchos otros países se están constituyendo redes que discuten sobre la cohesión social y buscan formas de promoverla realizando algunas dinámicas, como la Acción RSE de Chile. También se genera información fundamental para monitorear los avances de manera sistemática; es el caso del Observatorio de Responsabilidad Social Empresarial (ORSE) de Francia. Podrían citarse muchos ejemplos; sin embargo, para los fines de este trabajo, el punto central es la emergencia del concepto como uno de los componentes esenciales de la agenda de competitividad de México y, en un sentido más amplio, de la región norteamericana. Es importante aclarar que la cohesión social, a pesar de tener, como ya señalábamos, parentesco con otros conceptos, tiene su especificidad.

Bertrand Russell escribió el portentoso ensayo titulado “Autoridad e individuo”, en el cual identificó las fuerzas que aglutinan a las comunidades humanas en diferentes formas de organización política hasta llegar a los Estados nacionales.¹⁸ Hay una fuerza cohesiva general que, sin embargo, presenta particularidades en cada país.

La cohesión es un concepto importado de la física que supone el cruce de tres variables que relacionan los elementos de un sistema:

- a) la distancia entre los elementos
- b) la integración entre los elementos
- c) la fuerza que los conecta

En el campo político, la cohesión social es un concepto de origen europeo y tras su aplicación y desarrollo en el viejo continente ha adoptado los siguientes rasgos:

- *Supranacionalidad*. El principio de aceptar que las distancias en ingresos, empleo, salud, educación y vivienda entre individuos y regiones no son solamente un problema de los gobiernos locales y nacionales sino que también gravitan en las preocupaciones de la Unión Europea, es un rasgo definitivo. Como consecuencia de ello, su reducción depende de una acción coordinada de las tres esferas de gobierno: europea, nacional y local.
- *Homogeneización*. Es una idea que antecedió a la edificación del Mercado Común, ya que las desigualdades regionales representaban un obstáculo para el funcionamiento eficaz de una estructura económica unificada que permitiera la libre circulación de bienes, mercancías, servicios y personas.
- *Sentido de pertenencia*. Éste es probablemente el menos desarrollado de los rasgos, pero no por ello el menos importante. Aceptar o rechazar que se pertenece a una estructura política determinada forma parte de un largo proceso de acumulación cultural que finalmente inculca en los pueblos un sentido de pertenencia y de solidaridad orgánica. La Unión Europea está integrada por sólidas identidades regionales y por fuertes nacionalismos estatales, y su gran objetivo es lograr que éstos sean compatibles con una identidad europea.

La cohesión social se sustenta en tres premisas básicas: valores y objetivos comunes; voluntad de conseguirlos y el despliegue de una estrategia racional. Todas son igualmente importantes y explican la dinámica histórica del viejo continente en los últimos cincuenta años.

¿Y NORTEAMÉRICA?

En el caso norteamericano, a diferencia de lo que hemos esbozado sobre el caso europeo, tenemos un modelo de integración que lejos de fomentar la cohesión social y el sentido de pertenencia está basado en el mantenimiento de las distancias existentes en las sociedades que lo integran.

La distancia entre los tres integrantes del TLCAN es perceptible en los siguientes factores:

- Ingresos per cápita y salarios
- Empleo de calidad y productividad de la mano de obra
- Educación y tecnología
- Salud
- Vivienda

Además, el esquema integrador circunscrito al comercio provoca una creciente distancia espiritual entre las sociedades por

efecto de las desigualdades. En materia de sentido de pertenencia, ya lo apuntábamos, el TLCAN no ha suscitado un sentido de identidad propiamente norteamericana. Los niveles de identificación con el espacio comercial al que pertenecemos son muy bajos. De hecho, según una encuesta realizada por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) y el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (Comexi) solamente siete por ciento de la población abraza la identidad norteamericana y se identifica con ella.¹⁹ Hay un mayor sentido cosmopolita, pues 22 por ciento afirmó sentirse ciudadano del mundo. Y, por supuesto, las dos cifras contrastan con el amplio 62 por ciento de los encuestados que se asume latinoamericano. El modo en que se han desarrollado los flujos comerciales, los mercados de trabajo y las incipientes instituciones norteamericanas no ha generado un sentido de pertenencia regional.

Las valoraciones del TLCAN están sujetas a muchas variaciones políticas. En México, como lo ha demostrado un seguimiento (*tracking support*) del TLCAN, dichas valoraciones dependen del desempeño general de la economía. Cuando es favorable, el aprecio por el tratado se incrementa y cuando el entorno es adverso, independientemente de los factores que provoquen el problema, el apoyo baja sustancialmente, como ocurrió durante la crisis de 1995, cuando descendió a 23 por ciento. En 2002, año favorable, el apoyo fue de 67 por ciento.

No hay lazos espirituales entre los socios comerciales ni tampoco sentido de participación conjunta en un mismo frente o en un proyecto común. En definitiva no hay en el espacio norteamericano sentido de pertenencia ni la suficiente confianza entre sus miembros para enfrentar nuevas etapas en el proceso de integración. Lo que hoy tenemos como esquema trilateral a duras penas sirve para administrar lo existente. Tampoco hay mucha participación de las sociedades de los tres países en proyectos culturales o de identificación de objetivos comunes que fomenten la aceptación de las particularidades de los socios comerciales y sirva para desarrollar un sentido mínimo de solidaridad a fin de poder hablar de una región incipientemente cohesionada.

México se plantea de manera doble su problemática, pues al mismo tiempo que internamente no estamos cohesionados como sociedad tampoco existe el vigor espiritual para estrechar nuestra vinculación con nuestros socios comerciales.

Por su parte, Estados Unidos tiene la doble condición de ser una república y una potencia hegemónica. Los valores que promueve en una y otra condición no siempre han sido los mismos. Como república ha defendido el régimen de libertades y el Estado de derecho, pero como potencia hegemónica ha promovido golpes de Estado y otras acciones ilegales que sería largo y hasta cierto punto inútil relatar aquí. De lo que no hay duda es de que el modelo de organización política, económica y social de ese país es uno de los

más interesantes para imitar. El gran experimento republicano de Estados Unidos, como ha enfatizado entre otros Paul Johnson, “sigue siendo el centro de atención de los ojos del mundo. Todavía es la primera y mejor esperanza para la raza humana”.²⁰

El llamado *soft power* es el mecanismo más eficaz para garantizar la hegemonía norteamericana en el mundo en la medida en que un modelo de libertades económicas y políticas, de derechos civiles e individuales, de capacidad de desarrollo de las pequeñas comunidades, así como de aceptación de la diversidad religiosa y cultural como elemento compatible con un sentido de pertenencia muy cohesionado a una comunidad nacional, sigue siendo el más vigoroso ejemplo de organización social para otros pueblos. Esta condición le permite a Estados Unidos erigirse como el “faro” que otros países siguen para orientar su modernización.

Sin embargo, su complemento externo, es decir, su modelo de cooperación con los países de su entorno no ha sido ejemplar. Las relaciones con América Latina y el Caribe, naciones caracterizadas genéricamente como su “patio trasero”, no son dignas de imitar por ninguna otra región, ya que están plagadas de incomprensión, distancia espiritual, abusos, violaciones a la soberanía y una muy pobre concepción integradora.

Con sus socios comerciales (México y Canadá) la potencia hegemónica tampoco ofrece ningún modelo que pueda despertar el entusiasmo como para ser replicado. El libre comercio como horizonte resuelve muchos problemas, pero no atiende muchos otros, y el retroceso relativo de la región en el comercio mundial plantea una fundada duda sobre la competitividad global de la región. No es concluyente la evidencia en el sentido de que la región pierda participación en el comercio mundial o atraiga y retenga menos inversiones que en el pasado porque el modelo de integración es limitado, pero el caso europeo demuestra que se puede ganar participación en el comercio mundial y, por lo tanto, mejorar la posición competitiva al tiempo que se mantienen valores como la cohesión social.

El modelo propuesto por el Imco para analizar la competitividad de un país y que revisamos antes ubica a los factores sociales como un pilar fundamental de la misma. Una inferencia que por supuesto requiere de mayor soporte empírico nos podría llevar a establecer que si el razonamiento se sostiene a nivel nacional podría resultar operativo también a nivel regional. Ésta es una hipótesis de trabajo que se debe desarrollar aún más, pero cuando en pleno siglo XXI Estados Unidos ofrece a naciones como Colombia un esquema de integración bajo el modelo de un tratado de libre comercio, muchos sectores de aquellos países se cuestionan legítimamente si los resultados que México ha obtenido con el TLCAN son como para entusiasmar a las mayorías y, por lo tanto, no parece ser (ni siquiera el gobierno de Obama está convencido de ello) un camino para acelerar la integración y fomentar la competitividad económica de la región.

El proyecto de integración auspiciado hasta ahora por Estados Unidos no tiene el atractivo de los valores de la república norteamericana porque carece de cuatro elementos presentes en el modelo europeo que lo hacen al mismo tiempo más competitivo en la escena internacional, más cohesionado socialmente y más atractivo como modelo a seguir. Los mencionamos a continuación:

- Un proyecto movilizador a largo plazo de las energías y las voluntades de los tres países. Solamente algunos visionarios (entre ellos Robert Pastor) plantean abiertamente la necesidad de desarrollar la idea de una comunidad norteamericana en los próximos años y luchar para conseguirla.
- Cooperación política. Se pueden incentivar todos los flujos comerciales interconectando a una región; sin embargo, si no existe una cooperación política que le dé un sentido más amplio a los esfuerzos de los agentes privados, el modelo de integración es solamente una suma de intereses particulares y no se logra un interés común más sólido y permanente.
- Las diferencias económicas entre los firmantes del TLCAN no son percibidas a largo plazo como un obstáculo para el correcto funcionamiento de la zona comercial. En consecuencia, no existe ni siquiera un embrión de compromiso común para reducir las asimetrías existentes en productividad, infraestructura y desarrollo tecnológico.
- Tampoco existe un diálogo social continuo e institucionalizado (que podrá adoptar la forma de consejos económicos y sociales, como lo preconizan los europeos) que pudiese ir atendiendo estas disparidades en los países y de manera más global en la región, a fin de introducir el tema de la cohesión social como un elemento básico de la competitividad de las regiones en una economía globalizada.

COLOFÓN

La crisis económica de 2008 no solamente impacta los niveles de vida de la gente y pone a muchos sectores de la economía al borde del colapso; es una crisis ideológica y conceptual de gran alcance. En primera instancia deja al descubierto que el vigoroso sistema financiero norteamericano era un gigante con pies de barro. También ha revelado que los ciclos económicos no han desaparecido, por lo que las falacias de los teóricos de la “nueva economía” han quedado fulminadas al registrarse una importante contracción de la economía. La tesis de la ausencia de regulación y su teórica compensación por los equilibrios del mercado (la famosa mano invisible) ya no la suscriben ni los más ortodoxos. La nacionalización de algunos grandes bancos ha redefinido la función del Estado en la economía.

Estados Unidos ha hecho un enorme esfuerzo presupuestal al destinar cinco por ciento de su PIB, hasta marzo de 2009, para reac-

tivar su economía sin que se vislumbren señales de recuperación sólidas. Una buena parte del esfuerzo para salir de la crisis se ha hecho de forma soberana, esto es, sin involucrar a sus socios comerciales. Al mismo tiempo, el presidente Obama ha expresado críticas al TLCAN que han despertado inquietud en los gobiernos canadiense y mexicano. En vez de estrechar lazos con sus socios o sentirse fortalecido por los mismos, en el apogeo de la crisis el instrumento integrador de la región norteamericana es denostado en la arena política. No es un asunto menor y revela la debilidad conceptual del mismo.

Por cierto, México y Canadá participan en el G-20 que, como es sabido, desde noviembre de 2008 se convirtió en el grupo de contacto más importante con miras a coordinar acciones a nivel global para moderar los efectos de la crisis y sentar las bases de una nueva economía global. Los socios comerciales llegan al G-20 sin posiciones concertadas, a diferencia de otras regiones del mundo. Ante esta triste realidad en la que ni siquiera el país impulsor del mecanismo de integración comercial lo considera un instrumento útil para enfrentar los desafíos de la crisis y así fortalecer su competitividad en el largo plazo es necesario reconocer que una integración basada exclusivamente en el comercio es algo cuestionable. América del Norte está urgida de nuevas ideas.

NOTAS

- ¹ Una interesante aproximación al modelo europeo y sus retos se encontrará en Alyson Bailes, “Regional Cooperation: An European Model?” (Estocolmo: Stockholm International Peace Research Institute [SIPRI], mimeo, 2004).
- ² Sobre este vínculo entre cohesión y competitividad, véase el reciente libro de Anthony Guddens, *Europa en la era global* (Barcelona: Paidós, 2007).
- ³ Para tener una idea del abanico de políticas previstas para el periodo 2007-2013 véase <http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/fiche_index_es.htm>.
- ⁴ Véase *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto oficial* (México: Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa/Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1993).
- ⁵ Este tema lo desarrollamos ampliamente en Leonardo Curzio, “Ignorancia estratégica”, *Norteamérica, Revista Académica* 5, año 2, no. 1 (enero-junio de 2007): 103-127.
- ⁶ Una prueba de esta preocupación es el informe del Consejo de Competitividad de América del Norte a los líderes de los tres países: “Construyendo una América del Norte segura y competitiva”, de agosto de 2007. Se encuentra en la página del Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), <www.imco.org.mx>.
- ⁷ Véase la encuesta de EKOS, “Rethinking North America. General Public Survey”, 2005, <<http://www.ekos.com/studies/reports.asp>>.
- ⁸ Véase Doris Meisser, Deborah W. Meyers, Demetrios G. Papademetriou y Michael Fix, *Immigration and America's Future: A New Chapter* (Washington: Migration Policy Institute/Woodrow Wilson Center, 2006).
- ⁹ Tamar Jacoby, “Immigration Nation”, *Foreign Affairs* 85, no. 6 (nov.-dic. 2006): 53.
- ¹⁰ Las cifras que se citarán en este apartado provienen, salvo indicación contraria, de la muy útil compilación comparativa incluida en Alejandro Chanona, *Indicadores sociales, políticos y económicos. TLCAN-UE* (México: CEE-UNAM/Ger-nika, 2007).
- ¹¹ Incluida en el libro *Situación de la competitividad en México 2006. Punto de inflexión* (México: Imco, 2006). Se puede consultar en línea: <www.imco.org.mx/puntodeinflexion/punto.htm>.
- ¹² Véase el citado documento del Instituto Mexicano para la Competitividad, p. 43.

- ¹³ Una excepción es quizá el Banco de Desarrollo, el NadBank o North American Development Bank. Véase <www.nadbank.org>.
- ¹⁴ Un trabajo que revisa sistemáticamente el concepto es el publicado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Agencia Española de Cooperación y la Secretaría General Iberoamericana: *Cohesión social* (Santiago de Chile, 2007).
- ¹⁵ Una amplia argumentación de por qué este tema es clave para las relaciones birregionales se encuentra en <http://ec.europa.eu/external_relations/la/sc/sc_es/01_what_es.htm>. Véase también <<http://www.delgtm.ec.europa.eu/es/servicedet.asp?id=477&side=1>>.
- ¹⁶ Para consultar el documento, véase: <http://participacionsocial.sre.gob.mx/docs/incidencia_social_ambito_regional_multilateral/relaciones_internacionales_de_mexico/alcue/estrategia_ue_alc_2006.pdf>. [N. del Ed.]
- ¹⁷ Para consultar el documento, véase: <http://www.dialogopoliticaexterior.org.mx/archivos_index/ueuro/DOCUMENTO%20BASE%202007.pdf>. [N. del Ed.]
- ¹⁸ Bertrand Russell, *Autoridad e individuo* (México: FCE, 1949).
- ¹⁹ “México y el mundo 2006” (México: CIDE/Comexi). Disponible en <<http://mexicoymundo.cide.edu/2006/Comparativo%2023%20nov.pdf>>.
- ²⁰ Paul Johnson, *Estados Unidos. La historia* (Barcelona: Javier Vergara, 2001), 803.

OTROS TÍTULOS DE ESTA COLECCIÓN

EDIT ANTAL

*Debates sobre la guerra contra el terrorismo.
Una perspectiva transatlántica*

•

ELAINE LEVINE

*Inserción laboral de migrantes mexicanos
y latinos en Estados Unidos*

•

PAZ CONSUELO MÁRQUEZ-PADILLA

*México y Estados Unidos en el 2000.
Dos elecciones paradigmáticas*

•

RAÚL BENÍTEZ MANAUT

Seguridad hemisférica. Debates y desafíos

•

ROBERT GROSS

Henry David Thoreau y la desobediencia civil

•

LUIS ERNESTO DERBEZ BAUTISTA

*La perspectiva mexicana frente a la
seguridad multidimensional*

•

HANS BLIX

*La reforma de las Naciones Unidas
y las perspectivas futuras para el desarme*

•

LEONARDO CURZIO

*La seguridad México-Estados Unidos:
una oportunidad para coincidir*

•

NATTIE GOLUBOV

*La educación superior en Estados Unidos:
claves para una lectura*

•

JOSÉ LUIS VALDÉS UGALDE Y JÉSSICA CASCANTE

*El multilateralismo, la reforma de la ONU
y los desafíos del siglo XXI*

•

PATRICIA GALEANA

*La migración México-Estados Unidos
y su feminización*

•

ARIADNA ESTÉVEZ

*Migración, globalización y derechos humanos:
construyendo la ciudadanía universal*

La competitividad de América del Norte y el modelo de integración, de Leonardo Curzio, editado por el Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, se terminó de imprimir en la ciudad de México el 25 de septiembre de 2009, en Grupo Edición, S.A de C.V., Xochicalco 619, col. Vértiz Narvarte, México, D. F. En su composición se usaron tipos Georgia de 14, 13, 10 y 8 puntos. Impreso en Offset. Se tiraron 1 000 ejemplares más sobrantes sobre papel cultural de 90 gramos. La formación es de Ma. Elena Álvarez Sotelo. La edición estuvo al cuidado de María Cristina Hernández Escobar y Diego Bugada Bernal.

