

REGIONALISMO Y COOPERACION ECONOMICA EN AMERICA DEL NORTE

*Pedro Manuel Rodríguez Suárez***
*Elvio Accinelli Gamba***

Resumen

En este artículo los autores efectúan una reflexión científica entorno a la integración económica en América del Norte, desde la perspectiva del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, mejor conocido por sus siglas como el TLCAN o NAFTA. En este tenor, se analiza el surgimiento del TLCAN; las relaciones de cooperación tripartita que existen actualmente entre las economías norteamericanas, así como los retos que enfrentan los tres países involucrados inherentes a la evolución del TLCAN, particularmente, frente a los diferentes polos de poder económico que rivalizan constantemente con América del Norte, como es el caso de la Unión Europea (UE), o bien, el de diversas economías emergentes que están transformando radicalmente el orden económico mundial de finales del siglo XX. En suma, de un mundo unipolar de post guerra fría, a un mundo multipolar de inicios del siglo XXI. En este mismo orden de ideas, la teoría de juegos auxilia a los autores a reflexionar sobre la vigencia o fracaso de acuerdos económicos como el TLCAN, a la luz de la poca o nula cohesión social que generan entre sus estados miembros, o inclusive ente sus propias sociedades. En adición, se evalúa la cooperación intra-TLCAN, que desde la visión de los autores se puede caracterizar como “trivial”, sobre todo, por los enormes retos económicos que enfrentan actualmente los tres países de América del Norte, como bien lo ejemplifica la enorme erosión del poder de los Estados Unidos en el sistema económico mundial, y la pérdida de la competitividad de la economía mexicana, específicamente frente a las economías emergentes más importantes del mundo, como los BRIC. Finalmente el artículo, alude a los enormes retos que enfrenta no sólo México, sino también Estados Unidos y Canadá, en aras de generar una integración económica mucho más profunda, que sin duda alguna, como lo ha demostrado el caso de la UE, propiciará mayor competitividad, así como sustanciales beneficios económicos, y políticos para toda la región norteamericana. Cabe subrayar que este ensayo es una contribución en el marco de los enormes debates que se han generando en los últimos años en el sector gubernamental, privado y académico, en los tres países de América del Norte, con relación a la evolución del TLCAN.

Clasificación JEL: F40, D72

Palabras clave: integración – regionalismo - teoría de juegos - globalización - cooperación económica internacional.

Abstract

In this article, the authors undertake a scientific assessment of economic integration in North America from a NAFTA perspective. An analysis around the creation of NAFTA, the cooperation that exists between the three North American economies, as well as the challenges that they face with regards to the evolution of NAFTA. The authors make special reference towards the nationalism feelings that

* Coordinador de Relaciones Internacionales, y Coordinación de Internacionalización Académica, Universidad Iberoamericana Puebla, México
e.mail: pedro.rodriguez@iberopuebla.edu.mx

** Facultad de Economía, Universidad de San Luis Potosí, México,
e.mail: elvioachinelli@eco.uaslp.mx

could be observed in North America, particularly in the United States towards NAFTA, since its origins until today. Game Theory aids the authors to consider the validity or failures of economic treaties, such as NAFTA. Moreover, cooperation intra-NAFTA is evaluated, which can be characterized as “trivial”, above all, due to the enormous economic challenges that the region is up against. It is worth emphasizing that this paper is a contribution within the overall framework of the lengthy debates that have been triggered during recent years across North America in relation to the evolution of NAFTA.

JEL Classification: F40, D72

Keywords: integration -regionalism - game theory -globalization - international economic cooperation

INTRODUCCION

La integración económica en América del Norte, mejor conocida como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), surge a mediados de los noventa. Sin duda alguna, la evolución del regionalismo europeo cuyos antecedentes se remontan a varios siglos atrás, empero, que se formaliza en 1957, con la firma del Tratado de Roma y la inserción de las entonces Comunidades Económicas Europeas (CEE), jugaron un papel importante en el desarrollo y concreción del TLCAN. Otras variables *sine qua non* con relación a la edificación de esta integración fueron el nuevo orden internacional que apareció después de la caída del *imperium sovieticum* en 1991, la globalización y la regionalización del mundo que fue apareciendo a mediados de los ochenta y noventa en diferentes latitudes del escenario económico internacional, como por ejemplo en América Latina con el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina (CA), la Asociación de Estados del Caribe (AEC) y el Mercado Común Centro Americano (MCCA). En Asia con la Asociación de Países del Sudeste Asiático, mejor conocida por sus siglas en inglés como ASEAN y la Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC). En África con la Unión Africana (UA), y en el este y centro de Europa con la Comunidad de Estados Independientes (CEI), el Área Centro Europea de Libre Comercio (ACELC), la Asociación Europea de libre Comercio (AELC) y el Grupo de Visegrado (GV). Otros intentos de regionalización han aparecido en todo el mundo con mayor o menor éxito, lo que demuestra la tendencia hacia la conformación de bloques económicos y políticos, a la que los países de América del Norte no pueden escapar si desean seguir teniendo un papel protagónico en el nuevo orden económico mundial del siglo XXI.

I. OBJETIVOS DE LA COOPERACION ECONOMICA EN AMERICA DEL NORTE

Es importante subrayar que cuando se creó el TLCAN los objetivos de la cooperación intra-norteamericana fueron los siguientes: incrementar la competitividad de la región en el marco del comercio internacional, transformar profundamente las relaciones históricamente complejas entre Estados Unidos y México, disminuir la inmigración ilegal, integrar a Canadá, Estados Unidos, y México en lo que constituiría el área de libre comercio más grande del mundo¹, fortalecer las reformas de la economía mexicana y su apertura internacional, fortificar a la economía de Estados Unidos a la luz de la enorme competencia económica global por la conquista de nuevos mercados, en particular entre las economías más desarrolladas del mundo: la UE, Japón, y Estados Unidos, fenómeno que a partir de 1991 constituiría uno de los temas prioritarios de la agenda internacional del siglo XXI.

La estrategia de cooperación en América del Norte, se basó desde un inicio en una “integración económica” trilateral que no fuese más allá de un área de libre comercio. Es decir, un área geográfica en donde los bienes y los servicios circulen libremente sin restricciones arancelarias, y sin obstáculo alguno al comercio intra-regional. Es importante mencionar que desde el inicio de las negociaciones tripartitas, nunca se contemplaron etapas más profundas de integración, como por ejemplo la libre movilidad de las personas, una unión aduanera, una unión económica y monetaria, y mucho menos posiciones tripartitas en materia de política exterior en temas prioritarios del escenario económico internacional o en los organismos internacionales, ni mucho menos en la edificación de instituciones supranacionales, en donde los tres países de América del Norte cedan parte de su soberanía a instituciones que tomen decisiones supranacionales, tal y como ocurre en el caso de la UE, con el Banco Central Europeo o el Parlamento Europeo. Por otro lado, desde la creación del TLCAN hasta el día de hoy, los tres países norteamericanos han mostrado serias dificultades para ir más allá de una integración económica que gravita en el libre comercio e incluso en edificar estructuras de cooperación que vayan más allá de crear programas de cooperación tripartita en materia de medio ambiente, cooperación fronteriza, laboral y del transporte.

Como lo declaró ante los medios de comunicación en 1994 el entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari: “*ir más allá de un libre comercio y compartir instituciones supranacionales con Estados Unidos, así como sucede en la UE, connotaría la pérdida de la soberanía mexicana*” (Astie, 2007). Visiones de este tipo, como lo muestra el enorme éxito de la UE, son en nuestros días claramente obsoletas y hacen que los acuerdos que no prevén más que un área de libre comercio, se vuelvan rápidamente antiguos particularmente en un mundo que avanza hacia un regionalismo cada vez más consolidado, por instituciones y acuerdos supranacionales, que en aras de fortalecer el desarrollo equitativo y solidario de las regiones no erosiona la soberanía de las naciones involucradas. Como se verá más adelante, las asimetrías que podrían perjudicar a las economías más débiles, son también las que deben superarse si se entiende que los acuerdos supranacionales deben mantenerse.

¹ América del Norte, antes de la entrada en vigor de los Acuerdos Europeos en 1994, que establecen una zona de libre comercio entre la UE y los países ex comunistas de Europa, constituía el área de libre comercio más grande del mundo.

Ahora bien, a pesar de que la cooperación intra-TLCAN es sensiblemente limitada, existen algunas instituciones que promueven cierto grado de colaboración en América del Norte; que son las siguientes:

- Banco de Desarrollo de América del Norte
- Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza
- Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte
- Comisión de Libre Comercio de América del Norte
- Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte
- Grupo Trilateral de Asesoría del Transporte, y el Subcomité de Normas del -Transporte Terrestre.

El BANCO DE DESARROLLO DE AMERICA DEL NORTE, (BDAN), es una institución financiera bilateral administrada y capitalizada en partes iguales por Estados Unidos y México. Su creación data de 1994 y nace como un organismo de cooperación del TLCAN. Entre sus objetivos principales resaltan: invertir en proyectos ambientales certificados por la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza; respaldar propuestas que promuevan la creación de infraestructura con la finalidad de proteger el medio ambiente, en particular en la región fronteriza entre México y Estados Unidos. Algunos ejemplos de las tareas que realiza son proyectos en torno a la creación de infraestructura municipal en materia de alcantarillado y reconversión del agua potable. Es importante resaltar que el campo de acción del BDAN se limita sólo a los estados fronterizos entre México y Estados Unidos.

La COMISION DE COOPERACION ECOLOGICA FRONTERIZA, (CCFEF), se establece en 1993, como un acuerdo paralelo de cooperación del TLCAN. Su tarea principal es la certificación de proyectos ecológicos fronterizos entre México y Estados Unidos, con la finalidad de que sean financiados por el BDAN. Asimismo, procura proporcionar asistencia técnica en materia ambiental a las comunidades fronteriza de México y Estados Unidos, así como supervisar proyectos de infraestructura inherentes al mejoramiento de los sistemas de agua potable, alcantarillado y manejo de residuos sólidos. De igual manera que el BDNA sus campos de acción se limitan sólo a la franja fronteriza entre México y Estados Unidos.

La COMISION PARA LA COOPERACION AMBIENTAL DE AMERICA DEL NORT, (CCA), es una comisión tripartita que data de 1994 y se inscribe en el marco de la cooperación entre Canadá, Estados Unidos y México, en el contexto del TLCAN.. Sus principales objetivos son: analizar problemáticas ambientales de preocupación común, prevenir posibles conflictos ecológicos derivados de la relación comercial, promover la aplicación efectiva de la legislación ambiental y fortalecer el respeto tripartita del acuerdo que contempla las disposiciones ambientales del TLCAN. Algunos ejemplos de las gestiones que realiza la CCA son: fomentar la protección al

medio ambiente, incrementar la conservación de la biodiversidad, así como la creación de políticas ambientales para toda la región de América del Norte.

La COMISION DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, (CLCAN), está integrada por los ministros de comercio exterior de Canadá, Estados Unidos y México. Es la instancia responsable de la administración del acuerdo, y se reúne anualmente en alguna ciudad de los tres países de la región. Es importante mencionar que la CLCAN es solo un organismo consultivo y sus resoluciones no son obligatorias. En pocas palabras, es solo un mecanismo de cooperación y de consulta.

El ACUERDO DE COOPERACION LABORAL DE AMERICA DEL NORTE, (ACLAN), tiene su origen en 1993, lo crean Canadá, Estados Unidos, y México. Entre sus principales funciones resaltan: promover mejores condiciones de trabajo y niveles de vida en América del Norte, propiciar la competencia laboral justa, basada en la innovación y en los mejores niveles de productividad, estimular la competitividad de las empresas norteamericanas en los mercados globales, crear nuevas oportunidades de empleo, velar por los derechos de los trabajadores, estimular la cooperación laboral trilateral, así como el intercambio de comunicación en materia legislativa.

El GRUPO TRILATERAL DE ASESORIA DEL TRANSPORTE, (GTAT), es un mecanismo de consulta sobre el transporte; su punto de partida fue la Reunión Cumbre Norteamericana del Transporte de 1994. Sus principales objetivos son: instrumentar de manera coordinada los acuerdos del TLCAN inherentes al transporte, homologar la normatividad del transporte, con la finalidad de que sea más eficiente y esté mejor coordinado. En adición, existe el Subcomité de Normas del Transporte Terrestre (SNTT), sus actividades principales son establecer mecanismos de armonización de normas técnicas y de seguridad, relativas a la operación de autobuses y camiones, así como normas médicas, referentes a conductores, y materiales peligrosos.

PROBLEMAS DE LA COOPERACION INTRA-TLCAN

Desde la entrada en vigor del TLCAN hasta nuestros días, la cooperación intra-TLCAN se ha limitado a una colaboración económica fundamentada en el marco de un tratado de libre comercio y como se aludió con anterioridad, con algunas organizaciones o comisiones que promueven “cierto grado de cooperación”, que a la luz de la opinión pública y de las necesidades reales de América del Norte, son sensiblemente limitadas, debido a que dichas organizaciones se limitan a exiguos temas de cooperación de la agenda regional. Por otro lado, a pesar del impresionante incremento de las interacciones económicas entre los países de América del Norte amén del libre comercio, y de la enorme cantidad de inversión extranjera directa que ha ingresado en los tres países (gráfica 1, 2 y 3); desde los inicios del tratado hasta el día de hoy, Canadá, Estados Unidos y México han mostrado serias dificultades en aras de

profundizar su integración económica, así como en acentuar su cooperación intra-regional.

Asimismo, como se puede observar en algunas instituciones de cooperación, como son el caso del BDAN y la CCEF, solo figuran Estados Unidos y México, y en pocas ocasiones participa Canadá. En adición, el financiamiento hacia una cooperación más sustantiva que promueva el desarrollo equitativo de las regiones menos favorecidas de América del Norte, es notablemente inexistente, (Murrilo, 2003).

Por tal motivo, los resultados de algunas de estas organizaciones son poco relevantes, tal y como sucede con el caso del BDAN, cuyos efectos después de quince años de haber entrado en vigor el tratado son sensiblemente limitados, en el contexto de las necesidades de la región fronteriza entre México y los Estados Unidos. De igual manera, se observa la gran ausencia de Fondos Estructurales y Fondos de Cohesión que auxilien la creación de infraestructura, promuevan el desarrollo equitativo de los tres países y, por lo tanto, que incrementen la competitividad de toda la región norteamericana². De igual manera que abriguen la integración de las regiones más pobres de México, no sólo en el ámbito de las interacciones comerciales de la región, sino también en el marco de los procesos de globalización económica mundial.

Este fenómeno de “aislamiento” de los beneficios del TLCAN es cada vez más palpable particularmente en la región del sureste de México, sobre todo, en estados como Oaxaca, Guerrero y Chiapas, cuya participación en el libre comercio de América del Norte es prácticamente nula, y por lo tanto, los beneficios del libre comercio han sido prácticamente efímeros, y por que continúan rezagados del desarrollo que ha experimentado el centro y el norte de México, derivados en gran medida por el TLCAN. Como bien alude la ex canciller mexicana, Rosario Green en su artículo intitulado: *Una América del Norte a la Europea* (2008). La creación de dichos fondos en la región ayudaría sensiblemente a reducir las enormes asimetrías que existen e instituirían las bases para fomentar un desarrollo más equitativo, tal y como ha ocurrido en la UE y con las economías postcomunistas que conformaban el otrora bloque socialista, que a pocos años de su adhesión en la Unión, han experimentado un crecimiento económico sorprendente de alrededor 8%, como ha sido el caso de Bulgaria, Polonia, Hungría y los países bálticos, o como bien lo ejemplifican los sorprendentes niveles de desarrollo que han alcanzado en las últimas décadas países como España, e Irlanda, amén de los

² Los Fondos Estructurales y Los Fondos de Cohesión en la UE han favorecido notoriamente a crear un mayor grado de cohesión económica y social en particular a la gran mayoría de las economías débiles que se adhieren en la UE, como es el caso de España, Irlanda, Grecia, Portugal y actualmente de los nuevos miembros de la Unión Occidental, del otrora ex bloque socialista europeo. Los Fondos Estructurales tienen como objetivo supremo propiciar un mayor equilibrio entre los niveles de desarrollo de las distintas regiones que componen la UE, por lo que su aplicación se inscribe en el ámbito de la política regional y de solidaridad europea. En adición, todos los miembros de la UE tienen como responsabilidad contribuir económicamente y su aportación se basa dependiendo del tamaño de sus economías. Por lo general Alemania, Francia y el Reino Unido son los miembros que ofrecen mayor aportación económica siendo beneficiarias las economías menos favorecidas de la UE de los 27. En suma, dichos fondos se han convertido en un imán para los países no europeos que no pertenecen a la Unión, desde la perspectiva de su adhesión a la Unión, debido a que su aplicación favorecen acentuadamente a incrementar el desarrollo, fomentar la estabilidad y la cohesión social no solo en sus países sino en todo el viejo continente.

efectos positivos de la aplicación de los Fondos Estructurales y los Fondos de Cohesión.

Finalmente, otra de las problemáticas en América del Norte en torno a su cooperación es que hasta el día de hoy no se observan líderes con gran visión política regional como lo fueron en la década de los cuarentas en el viejo continente Jean Monnet y Robert Schumann, que promovieron la unificación de Europa desde la perspectiva del crecimiento común y de la solidaridad regional, con el objetivo de convertir al viejo continente en la región más competitiva del mundo, no solo en términos económicos, sino también desde la perspectiva del desarrollo social. Desgraciadamente, aunque existen algunas propuestas en torno a la futura evolución del TLCAN, mejor conocidas como la Asociación para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN)³, o la Comunidad Norteamericana, todavía no existe hasta el día de hoy, una fuerte y determinada voluntad política que propicie mayor integración y por lo tanto con mayores beneficios, como se puede observar con la enorme ausencia del tema en el marco de las prioridades de política exterior de los actuales candidatos presidenciales de los Estados Unidos. En ese mismo tenor se percibe un gran desinterés y más aún, un marcado rechazo hacia la creación de estructuras supranacionales en la gran mayoría de las fuerzas políticas mexicanas, así como la ausencia de propuestas canadienses con relación al incremento de la cooperación en América del Norte.

³ La Asociación para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte, surge en septiembre de 2001, debido a las iniciativas de los Presidentes Vicente Fox y George W. Bush. El 23 de marzo de 2005, los dirigentes de Canadá, Estados Unidos y México anunciaron establecer la ASPAN. Su objetivo es construir nuevos espacios de cooperación en la región de América del Norte, a efectos de proporcionar mejor seguridad e incrementar su competitividad. En el contexto de comercio intra-regional la ASPAN retoma temas que han sido trabajados en el seno de la Comisión del TLCAN. Asimismo, en términos de prosperidad, dicha alianza busca incrementar la productividad y reducir los costos de transacción a través de la reducción de barreras regulatorias, compatibilidad de normas, flexibilización de reglas de origen, y la creación de mecanismos para aumentar la competitividad de sectores específicos tales como el textil, la confección, el acero y la industria automotriz. Por otro lado, durante el 2004 se estableció la Alianza México-Canadá con el objetivo de fortalecer la relación estratégica existente entre ambos países. Ambos mecanismos representan foros bilaterales de alto nivel que promueven alianzas estratégicas entre los sectores público y privado con el objetivo de procrear nuevas oportunidades de negocios, incrementar la cooperación económica bilateral, así como en materia de políticas públicas. Los principales temas que se abordan en el marco de estos mecanismos de cooperación tripartita son: competitividad, capital humano, energía, medio ambiente, pequeñas y medianas empresas, desarrollo urbano, mejora regulatoria, agricultura, servicios financieros y fiscales, así como el turismo.

II. LA ESTABILIDAD DEL REGIONALISMO EN AMERICA DEL NORTE DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORIA DE JUEGOS

Ciertamente todo parece indicar que el mundo se encamina a transformarse de unipolar a un mundo multipolar. La existencia de una única potencia dominante de postguerra parece opacarse frente a la potencialidad económica de nuevos actores económicos internacionales, o bien, por los acuerdos económicos y políticos regionales que, como los de la UE, desafían los modelos de integración continental que promueve Washington, como bien lo ejemplifica el caso de la escaálida propuesta de Washington sobre el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Asimismo, la emergencia de potencias medianas como los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) que pretenden liderar procesos económicos que engloban a los países de sus respectivas regiones, obligan a reflexionar en torno a que el mundo tiende a dividirse entre bloques de países que comparten un área geográfica determinada, cuyos líderes son las potencias regionales. Más aún, parece ser que la única manera de que un país juegue un papel importante en la comunidad internacional, es precisamente con base en las asociaciones que establece por medio de acuerdos o tratados con socios que define como sus aliados comerciales o políticos. En este orden de ideas, es preciso reflexionar en torno a las siguientes interrogantes: ¿cuál es la perspectiva futura del TLCAN?, ¿se transformará en un acuerdo sólido entre los países que lo componen?, o ¿se opacará ante los polos emergentes del poder mundial, y perderá todo sentido?

La teoría de juegos puede ayudar a descifrar el enigma de cuán tan viables y estables pueden resultar los bloques económicos. En primer lugar permite entender que no son estables aquellos acuerdos en los que prevalezcan grandes asimetrías desde la perspectiva de la cohesión económica y social de los países involucrados. En este caso, la teoría prevé como estrategias válidas de los países menos favorecidos, la amenaza de su retiro o rechazo de dichos acuerdos y el establecimiento de otras alianzas político comerciales, con otros bloques internacionales, en particular cuando las grandes economías no promueven cohesión económica ni social, incumplen acuerdos previos por motivos internos, o cuando dichos acuerdos profundizan las asimetrías entre los actores involucrados. Esta estrategia cobra aún mayor peso cuando no existen organismos supranacionales o políticas estructurales que promuevan una mayor cooperación entre los países que conforman dichos bloques regionales.

La teoría de juegos muestra que a partir de juegos no cooperativos, (Osborne-Rubinstein, 1994) puede, si el juego se repite, llegar a la solución cooperativa. Ciertamente esta posibilidad se basa en la existencia de penalidades posibles de ser aplicadas a los participantes que incumplan con sus compromisos previos⁴. La posibilidad de transformar en real el retiro del acuerdo ante incumplimientos por parte de los países más poderosos, quienes dadas las asimetrías son los candidatos más

⁴ Tal y como lo ha demostrado en algunos casos la violación de algunos artículos del tratado por parte de Estados Unidos, inherentes al ingreso del transporte mexicano al territorio estadounidense.

probables a retirarse, es una alternativa que puede transformarse en una valiosa defensa para los países menos favorecidos, en momentos en los que es prioritario mantener el acuerdo y el retiro de algún socio supone, para la potencia líder, un costo cualitativo en términos políticos, económicos y más aún una gran lesión a su prestigio internacional. Obsérvese que los países menos favorecidos tienen escasas posibilidades para “castigar” al incumplidor si éste es poderoso, lo que dejaría de lado posibles respuestas que involucren *el diente por diente y ojo por ojo*, o como es conocida en la teoría de juegos: *tit for tat*, o similares propios de la teoría de juegos repetidos, como amenazas posibles para lograr el cumplimiento riguroso de los acuerdos en el largo plazo, que supone la solución cooperativa. En definitiva se propone que los países desfavorecidos por las asimetrías no se atenen de manos, es decir no revelen su estrategia previamente, dejando abierta la posibilidad de retirarse del acuerdo como medida válida para lograr la acción cooperativa del conjunto de los países comprometidos en el acuerdo.

Ciertamente, mantener la amenaza viva supone además que el país es capaz de fomentar como acción real la posibilidad de lograr acuerdos con países extra-regionales o inclusive extra-continenciales, un desafío hacia la política exterior de las grandes potencias. Alternativamente, la creación de organismos supra-nacionales, respetados y suficientemente independientes pueden lograr el funcionamiento cooperativo del bloque afectado por dichas asimetrías, en tanto que garantes del cumplimiento de los acuerdos. La amenaza de retirarse del acuerdo, y de asociarse con otros bloques, en la medida en que sea una amenaza creíble, puede hacer que la posibilidad de incumplimiento se vea limitada y es una estrategia válida en particular para los países del bloque más afectados por las asimetrías, o bien, que cuentan con menos recursos de poder, para lograr que los acuerdos se respeten. No obstante, la permanencia de la posibilidad de incumplimiento y la necesidad de transformar la amenaza en realidad en algún momento, (aun cuando pueda ser preferible para todos los participantes del bloque no llegar al cumplimiento de la amenaza), debilitará al bloque, lo hará inestable en un futuro cercano y las potencias regionales sufrirán enormes costos políticos. Este es un punto central para la teoría de juegos aplicada a las relaciones económicas internacionales, así como para la teoría de la seguridad económica, expuesta por el *Institut d' Etudes de Securite Union d' L'Europe Occidentale*, (Rodríguez Suárez-Accinelli, 2008).

Por otro lado, la forma de que un bloque económico logre constituirse como estable es, superando las grandes asimetrías desde la perspectiva social y económica de los países integrantes, erigiendo organismos supranacionales capaces de apoyar en este sentido y de ser respetados por todos los integrantes, de forma de evitar incumplimientos y hacer innecesaria la amenaza de abdicar el acuerdo, en la medida en que las asimetrías tienden a compensarse. La voluntad de contribuir decididamente a construir estos organismos no parece ser parte de los planes inmediatos de la diplomacia mexicana. Por otra, esto puede generar un costo elevado para las potencias económicamente fuertes, en la medida en que ellas deberán llevar el peso económico de esta transformación, empero se verán compensadas en un futuro cercano por medio de estabilidad política, prosperidad, un mercado regional mucho más sólido y competitivo, capaz de competir económicamente con otros similares en el mundo multipolar. La discusión es propia de conflictos entre una racionalidad de corto plazo y una de largo

plazo. En definitiva, la respuesta la proporcionara el valor futuro que los participantes adjudiquen al acuerdo, o en términos de la teoría de juegos repetidos, será el factor de descuento sobre el futuro, propio de cada una de las potencias involucradas, el que determinara la estabilidad del bloque.

Por otro lado, para la opinión pública en América del Norte, sobre todo, para los académicos y especialistas, así como para el ciudadano relativamente informado sobre el tema, América del Norte enfrenta un enorme reto, después de quince años de haber entrado en vigor el TLCAN, a la luz del rol que debe jugar en el marco del nuevo orden internacional del siglo XXI, más aun de decidir si será vigente o no el tratado, o si amerita una profunda transformación en el marco del ASPAN o de la Comunidad de América del Norte. En caso de decidirse por su vigencia futura, esto supone transformaciones sustanciales en los ámbitos políticos de los tres países, en especial en Estados Unidos y en México. El primero por ser el líder económico más fuerte de la región y una de las grandes potencias económicas mundiales, y el segundo, por ser la segunda economía más grande de América Latina, por los enormes desafíos que enfrenta en torno a sus propias reformas estructurales, sus enormes retos sociales, así como por las transformaciones de sus instituciones políticas. Asimismo, es preciso modificar la voluntad política de los principales actores mexicanos en el contexto de incrementar la cooperación con sus socios económicos de América del Norte, así como de incrementar su fortaleza negociadora en futuras negociaciones trilaterales utilizando estrategias geopolíticas como por ejemplo: seguridad, y competitividad, y más aun presionar con las variables anteriormente expuestas para asegurar el desarrollo equitativo de todos los países que conforman América del Norte, por medio de la inserción de instituciones supranacionales, Fondos Estructurales y Fondos de Cohesión, o bien como lo señala *Robert Pastor, en su artículo. "The Future of NAFTA"* (Pastor-2008), por medio de la creación de un Fondo Norteamericano que compartan responsablemente los tres países de la región, cuyo objetivo principal seria la cohesión económica y social en América de toda América del Norte.

Asimismo, México y otros países emergentes en particular de América Latina, que se encuentran involucrados en algún tipo de regionalismo económico deberán de mejorar su competitividad económica interna, independizar su política económica de las pugnas políticas internas, luchar contra la impunidad y a favor de la cultura de la legalidad, mostrar madurez en el cumplimiento de los acuerdos pactados y, sobre todo, lograr que sus instituciones políticas sean más eficientes, menos débiles y en algunos casos menos corruptas, obviamente si desean participar con éxito en los procesos de regionalización mundial, así como lo han logrado efectuar algunas regiones del mundo que se encontraban con un marco político y económico mucho mas crítico que algunos países de América Latina, como por ejemplo los países de Europa del Este y Asia.

Al haber llegado a este punto nos planteamos la interrogante acerca de la voluntad política y económica de los integrantes del tratado para superar las asimetrías. Independientemente de que la respuesta sea afirmativa o negativa, también aparecen otras interrogantes, ¿debe México prestar más atención a posibles acuerdos con los países de América del Sur? ¿Es esta una estrategia válida para lograr que sus socios

actuales, más poderosos, presten atención a la necesidad de superar las asimetrías existentes? ¿Puede México captar la atención de los países comercialmente menos favorecidos del sur, de tal forma de que estos vean en México un posible líder, y así presione políticamente a sus socios regionales a incrementar la cooperación regional en América del Norte? ¿Cuáles serían las repercusiones para el liderazgo mundial de los Estados Unidos, si Brasil y México, se convierten en el motor de la integración en América Latina? Superar estas asimetrías supone perfeccionar instituciones como el BDAM, o el ACLAN ampliando sensitivamente sus campos de acción y su financiamiento, así como profundizando sus campos de acción, tanto geográficamente como demográficamente. Es importante subrayar que sólo en la medida en que todos los países involucrados se sientan convencidos de la necesidad de profundizar en el acuerdo con el objetivo del desarrollo de sus economías, el bienestar social y su protagonismo en el mundo multipolar, solo así el bloque se transformará en estable. Empero este pensamiento sólo es posible de mantenerse en la medida en que se elimina toda posibilidad de obtener mejores resultados no cumpliendo lo acordado, y para que esto sea realidad es preciso terminar de una vez por todas, con las grandes asimetrías. De otra manera, las grandes potencias encontrarán siempre momentos en los que prefieran no respetar los acuerdos, y de esta forma, obligar a los países menos desarrollados a dimitir de dichos procesos de regionalización.

CONCLUSIONES

A quince años de haber entrado en vigor el TLCAN, los resultados en términos económicos han sido realmente sorprendentes, a la luz del enorme incremento de las relaciones económicas en particular entre México y Estados Unidos, que según cifras oficiales se multiplicaron por un poco más de tres veces. Por citar un ejemplo las exportaciones de México hacia Estados Unidos, constituían en 1993, 20,434.5 millones de dólares, hacia el 2008 la cifra rebasa los 105,987.8 millones de dólares. El total de las exportaciones mexicanas hacia América del Norte, en 1993 representaban solo 21,123.9 millones de dólares, en el 2008 se incrementaron en 109,000.4 millones de dólares. En adición, en la región se comercializan 2 millones de dólares diarios, según datos oficiales de la Secretaría de Economía. Asimismo, se observan resultados positivos en torno a la relación económica entre México y Canadá, derivados del TLCAN, aunque a una escala mucho más modesta que la primera. De igual manera se han incrementado notoriamente la IED que han ingresado a México después de 1993, convirtiendo a la economía mexicana en la segunda más grande de América Latina, superada solo por Brasil, así como en una de las economías emergentes que mas absorbe IED en todo el mundo. Asimismo, debido al TLCAN, México en el 2003 fue el tercer receptor de IED del mundo emergente, después de China y la India, según cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y logró incorporarse a las quince economías más grandes del mundo, variables que, hace apenas dos décadas, eran totalmente impensables.

Ahora bien, es importante reflexionar en torno a quiénes han sido hasta ahora los grandes ganadores de la nueva cooperación económica norteamericana. Sin duda alguna, éstos han sido las grandes empresas transnacionales y los grandes capitales internacionales, no sólo de la región, sino también de otras partes del mundo, principalmente de Asia y Europa, así como, las medianas y pequeñas empresas de los tres países, que han sabido sacar provecho de dicha integración. Otros ganadores han sido las clases medias sobre todo, desde el contexto mexicano, que actualmente se benefician de la enorme apertura internacional de la economía mexicana, y de un mercado interno mucho más competitivo, con mejores bienes y servicios en términos de calidad, accesibilidad y precios.

Sin embargo para millones de mexicanos menos privilegiados, los efectos inherentes de la integración y de la cooperación intra-TLCAN aun están muy lejos de tener resultados palpables, fenómeno que se acentúa en los estados del sur de México que históricamente se han mantenido rezagados del desarrollo del centro y norte del país, y cuya participación en el comercio exterior de México, no rebasan de más del 1 %. Por el otro lado, aunque la economía mexicana desde hace más de dos décadas muestra una gran estabilidad y fue la primera en América Latina en recibir grados de inversión por consultorías internacionales como *Standars and Poors* y *Merrill Lynch*, el crecimiento de la economía mexicana para 2008 será de solo 2.5% según previsiones del Banco Central de México, cifra que está muy lejos de responder a los retos del país en términos de desarrollo económico y social. En adición, se observa una constante pérdida en términos de competitividad económica internacional de sectores claves de la economía mexicana, como por ejemplo el turismo, la industria automotriz, y sobre todo, el sector energético, frente a otras economías emergentes que al igual que México, compiten constantemente por atraer mayor IED.

Como colofón, ante la ausencia de un esquema de integración y de cooperación más profunda, no solo México sino toda América del Norte pierde competitividad frente a otros actores internacionales como por ejemplo la UE, Japón y recientemente los BRIC. De igual manera, otra de las consecuencias del bajo perfil de la cooperación intra-norteamericana es que América del Norte pierde una oportunidad histórica para consolidarse como una región modelo en el mundo, en términos de integración regional. Indudablemente una mayor integración económica, así como un incremento en la cooperación tripartita es hoy en día más necesaria que nunca en toda la historia de América del Norte, en aras de fomentar el desarrollo equitativo de los tres países, disminuir las asimetrías existentes e incrementar la competitividad de la región frente a otras regiones del mundo, que en la alborada del siglo XXI se van perfilando poco a poco como las nuevas economías que dominarán el orden económico internacional del siglo XXI.

Desarrollar las virtudes del TLCAN, hacer que sus resultados positivos lleguen cada vez a más personas, depende en gran medida del grado de cooperación al que se acuerde alcanzar, lo que definirá el futuro y la trascendencia del acuerdo. De no concretarse esta tendencia, México podrá optar por encontrar mejores socios y,

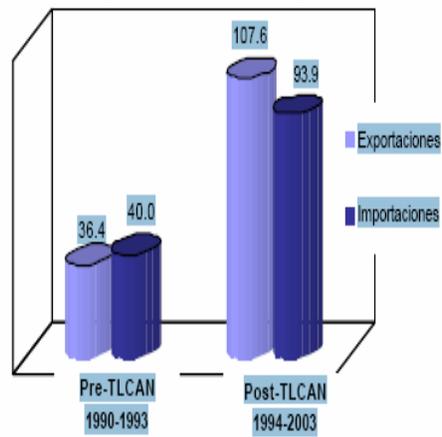
respectivamente, Estados Unidos y Canadá podrían hacer lo mismo, empero, con enormes costos políticos y económicos para la región, tal y como se ha tratado de explicar en este artículo. La responsabilidad por el desarrollo de organismos supranacionales capaces de ser respetados, hacer respetar los acuerdos y generar acuerdos vinculantes cada vez más amplios es responsabilidad de todos los integrantes, la vigencia y la trascendencia del acuerdo dependerá de cuán tan rápido desaparezcan las asimetrías entre los países involucrados.

Finalmente, entendemos de interés analizar en profundidad, en trabajos futuros, las eventuales repercusiones en toda América sobre posibles acercamientos entre México y los países de América del Sur, como alternativa real a acuerdos económicos que, como se ilustra en este artículo, generan una cooperación “endeble” o inestable en términos evolutivos, caracterizados por la acumulación de enormes beneficios para algunos actores socioeconómicos, y un exiguo poder de reacción para los socios menos poderosos.

ANEXO GRAFICOS 1, 2 y 3

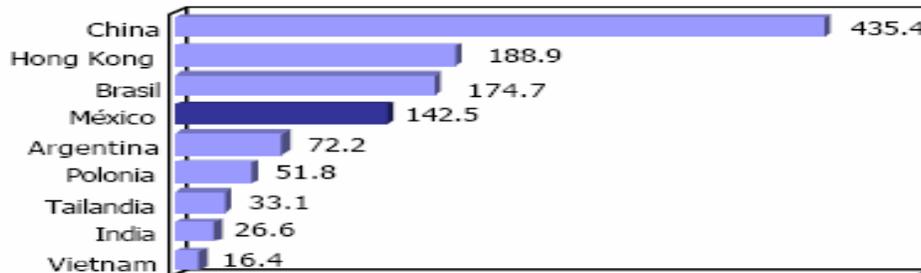
Promedio del comercio de México en el TLCAN

(miles de millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía con datos de *Banxico*, *USDOC* y *Statistics Canada*

Principales países receptores de IED 1994-2003
(miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD

IED en México acumulada 1994-2003
(miles de millones de dólares)



Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Accinnelli, E., (2007), *La topología de las correspondencias y el equilibrio de Nash* Economía Dinámica, Economía Aplicada y Teoría de Juegos: Ensayos en Homenaje a Ramón García-Cobián" .Editado por César Martinelli y Loretta Gasco, CH 8, Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Arriola, C., (1994), *Testimonios sobre el TLC*, editorial DIANA, México.
- Asmus, R., (2008), *Europe's East Promise: Retinking NATO and EU Enlargement*, Foreign Affairs, January/ February.
- Astie, W., (2007), *Encuentros y Desencuentros entre México y Estados Unidos en el siglo XX*, del Porfiriato a la Posguerra Fría, Miguel Ángel Porrúa, pp. 234.
- Derbez, B., (2006), Luis Ernesto: *Globalización y Justicia Internacional*, Fondo de Cultura Económica.
- Foreign Affairs, (2007), *Integración y Fragmentación en América*, ITAM, Vol. 7, (4) México.

- Green, R., (2008). *Una Norteamérica a la Europea*, el Universal, México, 22 de abril 2008, A7.
- Kennedy, P.,(1993). *Preparing for the Twenty First Century*, Vintage, pp. 271.
- Kotescki, W., (1996), *Europe After the Cold War, The Security Complex Theory*, Instytut Studiow Politycznych, Warszawa.
- Koteszki, W., (2008), *Europe after the Cold War*, PANSIP, pp. 34 y Politi, A., en *Chaier de Challot, Institut d' Etudes de Securite Union d' L'Europe Occidentale*, pp.167.
- Lasso, Herra, L., (2006), *México ante el mundo: tiempo de definiciones*, Fondo de Cultura Económica.
- Osborne, M. y Rubstein, A., (1994)., *A Course in Game Theory*, MIT.
- Pastor, R., (2008), *The Future of NAFTA*, Foreign Affairs, July-August.
- Romo, D., (2003), *Comercio y Medioambiente en las Américas*, Foreign Affairs, Vol. 3, (2), pp. 207.
- Rodríguez, Suárez, P., (2006), *Hacia la Consolidación de una Nueva Europa*, Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez Suaréz, P., y Accinelli E., (2008), *To leave or to stay? Uruguay and Paraguay within the MERCOSUR*, Doc. de trabajo No. 5, Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales.
- Studer, I. y Wise, C, (2007),*Requiem or Revival? The Promise of North American Integration*, Brooking Institution Press.
- Van Damme, E., (1991), *Stability and Perfection of Nash equilibrium*. Springer Verlag.