



CAPÍTULO 6
UNA PAREJA DE TRES
NAFTA COMO BLOQUE COMERCIAL

“Se dice que el presente está encinto con el futuro.”

Voltaire

“Mi cerebro está lleno de puntos interrogantes.”

Hal Saijo

“¡Ya, basta!” Cher

Exactamente seis meses después del ataque al Centro Mundial del Comercio (WTC por sus siglas en inglés), Rudi Dekkers, presidente de Huffman Aviation en Venecia, Florida, recibió una carta del Servicio de Inmigración y Naturalización (INS) de Estados Unidos diciendo que la solicitud de Mohamed Atta para cambiar su estado migratorio de “visitante” a “estudiante” había sido aprobada (Jonson 2002). Atta fue uno de los líderes intelectuales que coordinaron el ataque al WTC. Huffman Aviation fue el lugar en dónde aprendió a volar aviones. Este incidente repercutió en varias instancias del gobierno estadounidense—obligando al presidente Bush a ordenar una investigación inmediatamente (Mitchell 2002). También provocó el desbanque y reubicación de muchos en el INS (Schmitt 2002).

Este suceso resalta el problema de coordinación que existe entre las agencias federales de Estados Unidos. Además, alumbra un problema de mayor amplitud, no sólo entre agencias federales y estatales de Estados Unidos, sino entre los tres gobiernos de la zona TLCAN. La coordinación debe expandirse más lejos; debe darse la coordinación de actividades entre los tres gobiernos, así como con las empresas privadas que impulsan el flujo de bienes y personas—compañías de transporte de carga, aerolíneas, compañías marítimas, entre otras.

El objetivo central del TLCAN es desaparecer las barreras al comercio trasfronterizo. Sin embargo, el TLCAN es sólo el comienzo. La eliminación de los aranceles no acaba con los otros costos asociados al movimiento trasfronterizo de bienes. La creación de nuevas visas para facilitar el movimiento de personas de negocios en la región no resuelve el problema de la inmigración ilegal. La creación de instituciones para



resolver las disputas de comercio e inversión no resuelve el problema de coordinación entre las agencias gubernamentales dentro y entre los tres países. La desaparición de las barreras a la inversión extranjera no hace por sí sola que un país se vuelva atractivo para ésta. Aún queda mucho trabajo por hacer para mejorar el ambiente de negocios en los países TLCAN. Ciertos aspectos requieren de una cooperación internacional cercana. Sin embargo, cada país puede hacer mucho por sí mismo—particularmente en cuanto a eliminar obstáculos a los negocios se refiere.

Campo de Obstáculos: Triplicando Trámites

¿Cómo difieren México, Estados Unidos y Canadá en cuanto a los obstáculos para hacer negocios? Algunos casos específicos sobre la corrupción fueron mencionados en el capítulo 5. Aquí, a manera de comparar y contrastar a los países del TLCAN, se estudia un espectro más amplio de temas que obstaculizan las actividades comerciales en la región: regulación e intervención gubernamental, y otros elementos (tales como la disponibilidad de crédito) que impiden el desarrollo de negocios. Dar inicio a un negocio requiere cumplir una serie de procedimientos en cualquier país. No obstante, el proceso varía enormemente entre países. En la tabla 6.1, se compara el proceso entre los tres países del TLCAN, usando datos de 2002. Además, se ha incluido a Dinamarca como caso extremo en el que los costos son casi nulos para registrar un negocio ante el estado.

Tabla 6.1 **Iniciando un Negocio, Trámites, Retrasos y Costos en el TLCAN**

<i>País</i>	<i>Numero de Trámites</i>	<i>Duración (días)</i>	<i>Costo (U.S.\$)</i>	<i>Costo*</i>
Canadá	2	3	125.62	0.90%
Dinamarca	3	5	0	0.00%
México	9	58	1,058.51	15.60%
Estados Unidos	5	5	210	0.50%

Fuente: Datos de Regulación de Ingreso del Banco Mundial, <http://www.doingbusiness.org> (2006)

Nota: La duración significa el número de días que toma inscribir el nuevo negocio. Costo*, mide el costo como porcentaje del PIB per cápita. Medición del Costo: El texto de la Ley Corporativa, Código de Comercio o reglamentos específicos se utilizan como fuente para los costos asociados con iniciar un nuevo negocio. Si existen fuentes contradictorias y las leyes no son completamente



claras, se utiliza la fuente con mayor autoridad. La Constitución precede a toda ley y la ley general deroga a la ley específica. Si las fuentes tienen la misma jerarquía, se utiliza la fuente indicando el trámite más costoso, puesto que un empresario no pretenderá saber más que la autoridad. En ausencia de tarifas legales expresas, se toma el estimado de un agente de la autoridad como dato oficial. Si distintas fuentes tienen estimados dispares, se utiliza el valor medio reportado. En ausencia de estos, se toma como fuente el testimonio de abogados especialistas. Si varios abogados tienen estimados dispares, se utiliza el valor medio reportado. En todos los casos, el costo estimado excluye sobornos. Medición del Tiempo: el tiempo se mide en días de calendario. Una semana tiene 7 días de calendario, 1 mes tiene 30.5 días de calendario. Para mantener la uniformidad, se asume que en todos los países el tiempo mínimo para realizar un trámite es un día. Por lo tanto, el trámite más corto toma un día. La variable *tiempo* captura la duración promedio que los abogados especialistas estiman necesario para completar el trámite. Si un trámite puede acelerarse con un costo adicional, se escoge el procedimiento más rápido independientemente del costo. Se asume que el empresario no pierde el tiempo, es decir, se compromete a cumplir con los trámites día tras día, a menos que la ley estipule lo contrario. Al estimar el tiempo necesario para cumplir con regulaciones de ingreso, el tiempo que el emprendedor emplea en reunir información es ignorado. El emprendedor conoce todas las regulaciones pertinentes al registro y su secuencia desde el principio. El estudio recoge información en la secuencia en la que los trámites deben completarse, así como cualquier trámite que se preste para llevarse a cabo simultáneamente.

Al realizar esta comparación emergen varios datos sorprendentes. Primero, toma apenas unos días empezar un negocio en Estados Unidos y Canadá, pero toma *dos meses* hacer lo mismo en México, meramente cumpliendo con los requisitos burocráticos. Segundo, la diferencia en el costo de iniciar un negocio también es alarmante. En términos absolutos, cuesta más abrir un negocio en México que en los otros dos países del TLCAN (casi cinco veces más que en EE.UU. y casi ocho veces más que en Canadá). La realidad se torna aún más evidente al calcular el costo en términos de PIB per capita. El costo en términos absolutos quizás no sea tan relevante si el ingreso per capita es igualmente alto, pero en el caso de México ocurre exactamente lo contrario. Los mexicanos tienen un ingreso per capita más bajo al tiempo que enfrentan un costo absoluto más alto para registrar un negocio. El resultado neto es que al tiempo que en EE.UU. y Canadá cuesta menos de 1% del PIB per capita, el registro de un negocio en México cuesta aproximadamente 15.6%. El efecto global no es sorprendente y es que en México la mayoría de los negocios que operan no están registrados con el gobierno. Hasta 2006, la situación no había cambiado mucho en México. Sin embargo, en 2005 el gobierno mexicano contrató a Hernando de Soto para un proyecto que pretende agilizar los trámites para incorporar más empresas al sector formal de la economía—el autor de un estudio peruano que demostró como los altos costos de registrar una empresa impide que empresarios pobres lo haga.



Otro aspecto importante acerca de la operación de un negocio es la aplicación de contratos. El número de procedimientos requeridos en México es mayor que en Canadá y que en Estados Unidos. No obstante, los procesos legales avanzan más rápido en México que en Canadá, pero más lento que en EE.UU.. El último índice (formalismo) se refiere a los procesos para la solución de disputas. Mientras más alto sea el formalismo, mayor será el costo. También en esta partida México sufre una desventaja frente a Estados Unidos y Canadá.

Tabla 6.2 **Apego a Contrato en TLCAN**

<i>País</i>	<i>Número de trámites</i> (1)	<i>Duración (días)</i> (2)	<i>Índice de Formalismo</i> (3)
Canadá	17	346	2.09
México	37	421	4.71
EE.UU.	17	250	2.61

(1) El primer indicador es el número de trámites independientes, en el que cada acción es definida como un paso del procedimiento, ordenado por ley o regulación oficial, que exige la interacción entre las partes o entre éstas y el juez o autoridad pertinente.

(2) El segundo indicador de eficiencia es una aproximación – en días calendario – de la duración del proceso de resolución de querellas por parte de los abogados que completaron los cuestionarios. La duración es medida como el número de días calendario desde el momento en el que se empieza una querella frente a un juez, hasta el momento en el que se realiza el pago. Esta medida incluye tanto los días en los que hay actividad como los de espera. Los bufetes participantes realizan aproximaciones separadas de la duración promedio hasta la finalización del servicio, la emisión de dictamen (duración de juicio) y el momento de pago o re-posesión. Hasta el punto en que los usuarios de bases de datos estén interesados en la habilidad de una persona común de hacer uso del sistema legal, estas aproximaciones de duración son altamente relevantes para la eficiencia.

(3) El tercer indicador es un índice de grado de formalismo en los procesos para resolver querellas. Éste índice mide la intervención en casos judiciales en juzgados menores de orden civil.

Fuente: <http://www.doingbusiness.org> (2006)

No es de sorprender que México esté por debajo de Canadá y Estados Unidos en casi todas las áreas. Después de todo, se está comparando a un país de ingreso medio, en el que más de la mitad de la fuerza laboral se ocupa en el sector informal, con dos países altamente desarrollados que ostentan los más altos niveles de vida en el mundo. Sin embargo, demuestra cuan lejos debe ir México para unirse al “club” al que pertenecen sus vecinos del norte.



En 1995-1996, el Banco Mundial llevó a cabo un estudio masivo para investigar los obstáculos a los negocios alrededor del mundo. Los cuestionarios fueron distribuidos por el Banco Mundial por medio de sus propios canales de contacto. Se administraron un total de 4,000 encuestas en sesenta y nueve países. Se pidió a los administradores que juzgaran cuán problemáticos resultaban ciertos obstáculos según una escala de cuatro puntos. La escala iba desde “No hay Obstáculos” y “Obstáculos Moderados”, hasta “Fuertes Obstáculos” y “Obstáculos Mayores”. Algunas de las preguntas relacionadas con la corrupción ya fueron analizadas en el capítulo 5.

En la tabla 6.3 se comparan cinco tipos diferentes de regulaciones gubernamentales. Primero se echa un vistazo a la regulación comercial (variable *bl_reg*). Los tres países difieren de manera estadísticamente significativa aunque la diferencia entre Estados Unidos y Canadá es menor a la diferencia con México. El caso es el mismo para la regulación aduanal (variable *cus_reg*). La regulación laboral (variable *lab_reg*) y la regulación ambiental (variable *env_reg*) también siguen el mismo comportamiento. A pesar de que en general se percibe a la legislación canadiense como más simpatizante con las condiciones laborales y más amigable hacia el medio ambiente que las estadounidenses, tiene una mejor calificación que los Estados Unidos, en ambos casos, en términos del impacto que tienen estas regulaciones en el comercio. Esto resulta un tanto sorprendente.

Tabla 6.3 Diferencias de Regulación en TLCAN

País	<i>bl_reg</i>	<i>cus_reg</i>	<i>lab_reg</i>	<i>env_reg</i>	<i>hit_reg</i>
México	3.17	2.82	2.82	2.61	3.52
Canadá	1.84	2.01	1.82	1.8	3.04
EE.UU.	2.07	1.87	2.32	2.55	2.95

Clave de variables

bl_reg = Regulación de negocios

cus_reg = Regulación de aduanas

lab_reg = Regulación laboral

env_reg = Regulación ambiental

hit_reg = Altos impuestos

Los altos impuestos son repudiados por el mundo empresarial alrededor del mundo. Las compañías de la región TLCAN no son la excepción. La diferencia en el grado al cual los regímenes fiscales representan un obstáculo para realizar negocios no es significativa entre Estados Unidos y Canadá (variable *hit_reg*). No obstante, la diferencia con México es sensiblemente notoria en comparación con EE.UU. y Canadá.



El siguiente conjunto de preguntas explora los diferentes tipos de intervención gubernamental (tabla 6.4). Una vez más, dicha intervención en decisiones de inversión (variable *g_inv*) difiere significativamente entre países, siendo Canadá el país más amigable para los negocios y México el menos amigable—de la misma manera que en las otras variables, la posición de Estados Unidos se encuentra más cercana a Canadá que a México. Respecto a la intervención del gobierno sobre decisiones laborales (variable *g_emp*), los Estados Unidos y Canadá invierten sus roles. EE.UU. es visto como más amigable a los negocios que Canadá en este contexto. La intervención en ventas (variable *g_sle*) ocurre menos en Canadá y más en México. En cuanto a precios (variable *g_pce*), la intervención no difiere en nada entre Estados Unidos y Canadá, mientras que en México, la intervención sobre precios difiere substancialmente a comparación de sus dos vecinos del TLCAN.

La intervención gubernamental sobre fusiones y compras (variable *g_maq*) es un estudio de contrastes. En este rubro, Estados Unidos y México se encuentran en el mismo rango, mientras que Canadá está en un categoría propia. Este resultado fue sorprendente. En cuanto a la intervención sobre decisiones de dividendos (variable *g_dvd*), México y Estados Unidos de nuevo están en el mismo estanque en tanto que Canadá nada en su propia piscina. Finalmente, el problema de la violación de patentes (variable *cmpe*) produce otra sorpresa; los negocios ubican a México y a Estados Unidos en la misma posición mientras que Canadá califica mejor. La similitud entre EE.UU. y México en las últimas tres variables fue completamente inesperada, dada la diferencia en el nivel de desarrollo de los tres países. Se esperaba que Estados Unidos se encontrará más cercano a Canadá que a México en todos los rubros estudiados. Sin embargo, los resultados demostraron que esto no es así.

Tabla 6.4 **Diferencias en Intervención Gubernamental en TLCAN**

<i>País</i>	<i>g_inv</i>	<i>g_emp</i>	<i>g_sle</i>	<i>g_pce</i>	<i>g_maq</i>	<i>g_dvd</i>	<i>cmpe</i>
México	3.07	2.73	2.79	2.1	2.65	2.44	2.58
Canadá	1.81	2.01	1.84	1.74	1.79	1.57	1.84
EE.UU.	2.13	1.92	2.33	1.74	2.57	2.32	2.56

Clave de Variables

g_inv = Intervención gubernamental

g_emp = Intervención gubernamental en decisiones de contratación

g_sle = Intervención gubernamental en ventas

g_pce = Intervención gubernamental en fijación de precios

g_maq = Intervención gubernamental en fusiones y adquisiciones

g_dvd = Intervención gubernamental en decisiones de pago de dividendos

cmpe = Problema de violación de patentes

En la tabla 6.5, se realiza una comparación entre los obstáculos financieros para hacer negocios en los tres países del TLCAN. Los problemas del “aval” para los negocios son más grandes tanto en México como en EE.UU. que en Canadá (variable *coll*). En tanto que los problemas relacionados con el papeleo son muy similares entre EE.UU. y Canadá, pero no México (variable *papr*). Curiosamente, el uso de “palancas” o tener conexiones especiales (variable *spcn*) tiene el mismo peso en Estados Unidos que en México. México es particularmente conocido por este dilema. Encontrar lo mismo para EE.UU. resulta sorprendente.

Tabla 6.5 Restricciones Financieras para Hacer Negocios en TLCAN

País	<i>coll</i>	<i>papr</i>	<i>spcn</i>	<i>lckm</i>	<i>acfk</i>	<i>expf</i>	<i>acnb</i>	<i>lesf</i>
México	2.72	2.08	2.34	3.47	2.82	2.66	2.56	2.05
Canadá	1.88	1.73	1.61	2.95	1.83	1.91	2.07	1.69
EE.UU.	2.32	1.78	2.34	3.06	2.19	2.35	1.93	1.81

Clave de Variables

coll = Aval para hacer negocios

papr = Problema con trámites y papeleo

spcn = “Palancas” necesarias para hacer negocios

lckm = Falta de créditos a negocios

acfk = Acceso a la banca extranjera como fuente de capital

expf = Acceso a financiamiento de exportaciones

acnb = Acceso a capital no bancario

lesf = Acceso a arrendamiento

La falta de préstamos a negocios es un problema de magnitud similar en Estados Unidos y Canadá. No es de sorprender que el problema sea mayor en México (variable *lckm*), así como es el acceso a la banca extranjera como fuente de capital (variable *acfk*). El acceso al financiamiento a exportaciones (variable *expf*), el acceso a capital no-bancario (variable *acnb*) y el acceso al financiamiento arrendatario son todos problemas mayores en México (variable *lesf*).

Respecto a lo predecible del régimen legal (variable *law_pred*), México y Estados Unidos ocupan posiciones muy por debajo de Canadá. En tanto que en “ayuda del gobierno nacional” (variable *ng_help*) no hay diferencia entre Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, respecto a “ayuda del gobierno local” (variable *lg_help*) no hay diferencia estadísticamente significativa entre México y Estados Unidos. En cuanto a la “facilidad de obtener leyes y regulaciones” (variable *av_lreg*), Canadá se posiciona mejor que Estados Unidos. En la última variable, “consistencia de la regulación” (variable *int_lrg*), no existe diferencia estadísticamente significativa entre EE.UU. y Canadá, pero México es



un tercero distante. Resulta entonces, que, en todas las variables de la tabla 6.6, Canadá está mejor posicionado que los otros dos países y México se encuentra a la cola de todas las observaciones.

Tabla 6.6 **Diferencias Legales entre Gobiernos Central y Locales en TLCAN**

País	<i>law_pre</i>	<i>ng_help</i>	<i>lg_help</i>	<i>av_lreg</i>	<i>int_lrg</i>
México	2.58	2.51	1.96	2.46	2.47
Canadá	1.88	1.96	1.61	1.97	2.01
EE.UU.	2.25	1.97	1.87	2.19	1.95

Claves de Variables

law_pred = Preedición del régimen legal

ng_help = Utilidad del gobierno nacional

lg_help = Utilidad del gobierno local

av_lreg = Facilidad para obtener leyes y reglamentaciones

int_lrg = Consistencia de regulación

Existen diferencias estructurales en cuanto a cómo ven los negocios a los sistemas judiciales en los tres países del TLCAN. En la categoría “Tribunales justos e imparciales” (variable *fi_crt*), Canadá está posicionado en primer lugar. En la categoría “honestidad del sistema de tribunales” (variable *hu_crt*), México no se encuentra muy lejos. Dados los varios reportes que se han dado acerca de corrupción a jueces en este país, este resultado es un tanto sorprendente. En cuanto a la consistencia de los tribunales (variable *cst_crt*), Estados Unidos y Canadá son estadísticamente indistinguibles. Respecto a la aplicación de los dictámenes judiciales (variable *enf_crt*), los Estados Unidos califican igual de mal que México. Finalmente, para el rubro etiquetado “confío en que el sistema legal protegerá mis derechos el día de hoy” (variable *cf_crt*), México no se encuentra muy lejos de EE.UU.. No obstante, Canadá, una vez más, ocupa la posición más alta.

Tabla 6.7 **Diferencias en Sistemas de Juzgados en TLCAN**

País	<i>fi_crt</i>	<i>hu_crt</i>	<i>cst_crt</i>	<i>enf_crt</i>	<i>cf_crt</i>
México	2.4	1.96	2.39	2.35	1.93
Canadá	2.07	1.66	2.01	2.07	1.66
EE.UU.	2.27	1.79	1.99	2.31	1.82

Clave de Variables

fi_crt = Justicia e imparcialidad de los juzgados

hu_crt = Honestidad del sistema

cst_crt = Consistencia de los juzgados



enf_crt = Aplicación de dictámenes.

cf_crt = Confianza de que el sistema legal respetará mis derechos hoy

Los resultados de la encuesta del Banco Mundial muestran que cada uno de los países del TLCAN mantiene un alto grado de control sobre varios de los factores que influyen en el clima empresarial en la región. Como resultado, hay mucho que cada uno de estos países puede hacer para mejorar la competitividad del entorno empresarial tanto respecto a sus socios del TLCAN como respecto a países fuera de la región. Sin embargo, lograr la mejora de la competitividad del entorno empresarial *regional* frente a otras regiones del mundo requiere de cooperación en el manejo de fronteras; esto requiere de cooperación en medidas de seguridad fronteriza.

Con Dinero Baila el Perro: El Costo de Hacer Negocios en el TLCAN

En la sección anterior se discutieron los obstáculos para los negocios; aquella discusión no deja en claro cómo el TLCAN contribuye a la mejora para establecer negocios en la región. En esta sección, se comparan los sueldos de manufactura, productividad laboral y costos laborales unitarios en los tres países.

Tabla 6.8 **Salario por hora en manufactura (Dólares por hora) 1993-2006**

Año	México	EE.UU	Francia	Chile
1993	2.1	11.7	7.5	1.7
1994	2.1	12	7.9	2
1995	1.3	12.3	8.8	2.3
1996	1.3	12.7	8.7	2.4
1997	1.6	13.1	7.9	2.6
1998	1.6	13.4	8	2.5
1999	1.9	13.8	7.9	2.3
2000	2.2	14.3	7.2	2.3
2001	2.5	14.8	7.2	2.1
2002	2.6	15.3	7.9	2
2003	2.5	15.8	9.9	2.1
2004	2.5	16.1	11.2	2.3
2005	2.7	16.6	11.5	2.7
2006	2.8	16.8	11.3	2.9

Fuente: INEGI website, www.inegi.gob.mx, 2006



Trazando Líneas en Arena y Nieve

El primer punto de comparación es la evolución del sueldo por hora en la manufactura. Por el momento no existen datos comparables con la misma base para los países del TLCAN. Se utiliza a Francia (para el cual sí existen datos disponibles) como “puente” para visualizar la situación canadiense. La estructura salarial en el sector manufacturero francés y canadiense es similar en años recientes. En la tabla 6.8 se muestra que el nivel salarial manufacturero mexicano es aproximadamente la sexta parte de su similar estadounidense. Por lo tanto, México ofrece una tremenda ventaja en términos de costo laboral. El costo laboral en Canadá (utilizando a Francia como puente) es casi la mitad que en EE.UU.; también ofrece una ventaja en términos de costos laborales para la manufactura. De manera poco sorprendente, las empresas manufactureras estadounidenses con altos costos laborales tienden a ubicarse en México y Canadá. Chile sirve como punto de comparación para México; también ofrece una ventaja en cuanto a costos de casi la misma magnitud que México. No obstante, México cuenta con ventaja geográfica sobre Chile y, por lo tanto, para las empresas manufactureras que requieren entregas “justo a tiempo”, Chile no es una alternativa frente México.

Notamos en la Tabla 2.2 la impactante convergencia de las tasas de crecimiento en los sectores de la manufactura de los Estados Unidos y México. La Tabla 6.8 nos demuestra una razón más para esta convergencia.

La productividad laboral presenta otro punto de comparación (ver tabla 6.9). Durante el tiempo desde la implementación del TLCAN, México ha logrado un crecimiento conmemorable en términos de productividad. La ganancia en un lapso de diez años ha sido de más del 50% (con una tasa anual de 4.15%). Este crecimiento en productividad ha logrado desplazar un poco el crecimiento en productividad de Estados Unidos. Sorprendentemente, nada de esto ha impactado sobre Canadá; este país ha tenido un lento crecimiento en productividad (de manera similar que Europa).

Aunque México y los Estados Unidos han experimentado ganancias en productividad durante el periodo de 1993-2002, desde entonces observamos divergencia. Durante el periodo 2002-2006, el crecimiento en productividad en los Estados Unidos ha sido mayor que en México.



Tabla 6.9 Productividad en Países TLCAN 1993-2006

<i>Año</i>	<i>México</i>	<i>EE.UU</i>	<i>Canadá</i>
1993	100	100	100
1994	109.9	103.4	104.7
1995	115.3	108.6	109.1
1996	125.7	114.5	108.2
1997	130.9	120.9	108.6
1998	136.4	127.8	112.7
1999	139	135.2	118.4
2000	145.7	142.7	118.8
2001	146.3	145.5	114.4
2002	151.9	150.7	117.7
2003	159.2	169.1	ND
2004	168.2	177.9	ND
2005	170	186.5	ND
2006	176.9	191.4	ND

Fuente: INEGI website, www.inegi.gob.mx, 2006

El costo laboral unitario ofrece otro punto de comparación entre los países del TLCAN relacionado con iniciar negocios en la región (tabla 6.10). El primer rasgo importante de la tabla es que en los tres países los costos unitarios se encuentran en el rango de 15% a 20%. En el caso de Estados Unidos y Canadá puede notarse un decrecimiento más o menos constante de los costos unitarios. Sin embargo, en el caso de México, la reducción ha sido cualquier cosa, menos constante. Se aprecia una fuerte caída entre 1994 y 1995; de ahí en adelante, se ha dado un incremento sostenido del costo laboral unitario. Debido a que los datos son medidos en dólares estadounidenses, la razón para esta fuerte caída es obvia: la devaluación del peso mexicano en 1995.

Tabla 6.10 Costo Unitario de Trabajo en Países TLCAN 1993-2006

<i>Año</i>	<i>México</i>	<i>EE.UU</i>	<i>Canadá</i>
1993	100	100	100
1994	93.4	99.3	94
1995	56	96.8	91.5
1996	52.1	95	95.3
1997	57.1	92.7	93.9
1998	56.8	89.9	86.2



Trazando Líneas en Arena y Nieve

1999	62.7	87.5	83.5
2000	70.2	85.7	85.1
2001	80.1	86.7	86
2002	79.7	85.8	83.6
2003	72.5	79.2	ND
2004	68.1	77.3	ND
2005	72.3	75.6	ND
2006	70.1	74.5	ND

Fuente: INEGI website, www.inegi.gob.mx, 2006

Las diferentes ventajas de ubicación en los tres países explican parcialmente el fenómeno de la integración trasfronteriza de los negocios en la región. Es en este sentido que los tres países compiten contra sí mismos para atraer inversiones de negocios. No obstante, América del Norte, como *región*, compete en el escenario internacional con otras regiones económicas. El atractivo de la región no sólo se ve afectada por el clima empresarial en cada uno de los países del TLCAN, sino también por la habilidad que tengan para manejar eficientemente las fronteras en la región.

Complejo de Inseguridad: Manejando las Fronteras y la Seguridad

Las tres naciones del TLCAN tienen buenos motivos para buscar consolidar un perímetro de seguridad que ayude a bajar los costos de transacción. Con más del 80% de las exportaciones de México y de Canadá destinadas al mercado estadounidense, son estos dos los más afectados por los costos fronterizos como porcentaje de la actividad económica. Además, los costos fronterizos influyen en el destino de la inversión extranjera proveniente de fuera del TLCAN y podrían poner a México y a Canadá en una desventaja relativa frente a Estados Unidos. No obstante, en materia de seguridad, EE.UU. se vería más beneficiado de dicho perímetro común.

Incluir a México en el perímetro de seguridad norteamericano disminuiría los costos y mejoraría la seguridad. Mas probará ser un reto lograr vencer las barreras institucionales, legales y políticas en México. No obstante, México es un elemento imprescindible dentro de cualquier estrategia de seguridad (Leiken 2002). Por primera vez, el gobierno de EE.UU. ha señalado que hará todo lo posible por que la frontera sur no se vea excluida de las consideraciones de seguridad (Chen 2002).



El flujo ilegal de bienes y personas recalca la importancia de México en cuanto a seguridad. El ignorar a México dejaría un gran hueco en el perímetro de seguridad de Estados Unidos; si es tan fácil que los bienes (incluyendo los elefantes), las personas (incluyendo inmigrantes ilegales no sólo de México) y el capital (como fondos del narcotráfico) sean trasladados de manera ilegal por la frontera, ¿cómo planea Estados Unidos mejorar la seguridad sin la cooperación mexicana? Dado que Estados Unidos no puede construir una barrera impenetrable a lo largo de su frontera sur (aunque quisiera intentarlo), necesita que México forme parte de su estrategia de seguridad. De lo contrario, Estados Unidos podría lamentarlo en el futuro. Claro que con el nivel de corrupción, la apatía y la mera hostilidad hacia los “gringos” del lado mexicano este será un reto formidable por vencer, pero absolutamente esencial. Después de todo, hasta antes del 11 de septiembre de 2001, la mayor invasión al territorio estadounidense fue lanzada por el renombrado General Pancho Villa el 6 de marzo de 1916, durante la Revolución Mexicana, en la pequeña población de Columbus, Nuevo México (Woolley 2001).

Tres Elefantes se Balanceaban...

Balancear los temas de comercio y seguridad en el transporte trasfronterizo de bienes no es tan difícil de manejar puesto que la mayor parte del comercio involucra relativamente a pocas compañías y fluye a través de un pequeño número de puertos. El verdadero riesgo es que el tema de la seguridad pueda ser secuestrado por los intereses especiales de quienes busquen atender sus agendas particulares en vez del bien común. El caso del acceso carretero a los transportistas mexicanos debe servir como alerta histórica ante esta amenaza.

Encontrar el balance correcto entre la integración económica y las necesidades de seguridad significa resolver problemas que sí existen — es decir, respecto a la inmigración ilegal de México y la corrupción de agentes de gobierno mexicanos por parte de intereses de la inversión extranjera.

Este balance correcto también significa evitar sobre-reacciones, como ha ocurrido en los Estados Unidos respecto a la congelación de activos supuestamente vinculados con Al-Qaeda y respecto a la discriminación racial de nacionales canadienses nacidos en países musulmanes o del Medio Oriente. La importancia de mantener el estado de derecho en el largo plazo es mayor a la necesidad de evadirlo en el corto plazo. Como se muestra en el capítulo sobre la corrupción, evitar el estado de derecho podría tener implicaciones sobre la seguridad en el largo plazo.



Trazando Líneas en Arena y Nieve

Balancear la integración económica y la seguridad implica estudiar ciertos temas, no sólo uno por uno, sino que también se vuelve necesario un análisis de cómo se relacionan entre sí. Las leyes y políticas deben diseñarse para apoyarse unas a otras y mantener coherencia entre sí. Por ejemplo, la política estadounidense acerca de la inmigración no sólo deja el problema de la inmigración ilegal sin resolver, sino que también debilita a las leyes laborales de EE.UU.. La emisión de visas a saboteadores fallecidos seis meses después de su ataque el 11 de septiembre muestra la necesidad de coordinar las actividades y políticas de distintas agencias de gobierno dentro de los Estados Unidos. Asimismo, debe lograrse este mismo grado de coordinación de políticas entre las agencias del TLCAN.

México ha pedido ayuda a Estados Unidos para ayudar a amortizar el costo adicional que conllevan las nuevas medidas de seguridad. Dado el tamaño de su vecino del norte y su fortaleza económica, dicha petición tiene sentido. No obstante, México debe esforzarse por encontrar en sus propios recursos lo necesario para aplicar tales medidas. La economía mexicana está compuesta por un sector informal extremadamente amplio. Dependiendo del enfoque utilizado, el tamaño de la economía informal de México varía, pero usualmente se estima que el 50% de toda la actividad económica pertenece al sector informal. En contraste, el tamaño de la economía informal en Estados Unidos o Canadá es de alrededor de 5% u 8%.

Esta informalidad afecta la capacidad del gobierno para controlar la economía. Una medida de control del gobierno es el ingreso por impuestos como porcentaje del PIB. En México, el ingreso tributario del gobierno como porcentaje del PIB ronda entorno 13%. En cambio, en Canadá y en Estados Unidos (contando todos los niveles de gobierno federal, estatal y municipal), esta cifra rebasa el 20%; también en Brasil, la otra gran economía de América Latina, la cifra rebasa el 20%. La economía informal también da paso a actividades de carácter informal y a la corrupción. De este modo, la informalidad afecta, en más de una manera, la capacidad de México de aportar al ambiente de seguridad de América del Norte.

Jalando Parejo: Tejiendo la Telaraña Continental

Los temas explorados en este libro están interconectados. El manejo del flujo internacional de bienes, personas y capital afecta la competitividad de los negocios, la prosperidad económica de la región y la seguridad regional. Los problemas institucionales tales como las barreras al comercio, tanto internas como trasfronterizas, la coordinación entre agencias y la corrupción gubernamental afectan la capacidad de los gobiernos de garantizar un entorno seguro y próspero para los negocios,



tanto a nivel nacional como regional. Adicionalmente a estas vinculaciones existe un gran número de conexiones entre todos estos temas.

Los flujos de capital en forma de inversión extranjera directa tienen un mayor impacto sobre el intercambio de mercancía al estimular el comercio intra-empresarial. En la región TLCAN, la inversión extranjera directa en plantas ensambladoras en México ha estimulado el crecimiento en el intercambio trasfronterizo de bienes entre México y Estados Unidos. De modo similar, la integración regional de la industria automotriz ha generado grandes cantidades de inversión extranjera e intercambio de bienes entre los tres países del TLCAN. A la vez, el flujo de bienes y de capital requieren de un mayor flujo de personas que lleven a cabo el comercio y actividades de inversión, y que ofrezcan servicios (como transportación y transacciones financieras) que acompañen al comercio internacional y la inversión.

El comercio internacional y la inversión afectan al movimiento de individuos, aunque de manera menos directa. La inversión extranjera directa—IED—genera empleos que atraen a trabajadores. Con una mayor IED en el sector manufacturero mexicano habría más empleos que lograrían mantener a los trabajadores mexicanos en sus hogares. El crecimiento impulsado por exportaciones tiene el potencial para reducir la brecha salarial entre México y Estados Unidos, reduciendo a su vez el incentivo a los trabajadores mexicanos para buscar oportunidades como indocumentados en EE.UU.. No así la corrupción, que tienen el efecto contrario; la corrupción y otros problemas funcionan como barreras para alcanzar el crecimiento necesario para cerrar la brecha salarial y mejorar el atractivo de México a la IED. La corrupción también da pie a que los movimientos trasfronterizos de capital sean revisados minuciosamente y con mayor detenimiento.

La seguridad es un tema que se entrelaza a sí misma en cada aspecto de la integración norteamericana y en los temas analizados en este libro. La inmigración de trabajadores indocumentados a Estados Unidos, provenientes de México—y las malas políticas implementadas en ambos lados del Río Bravo que perpetúan el problema—desvían recursos que podrían ser utilizados para prevenir el ingreso de personas que realmente amenazan a la seguridad de la región. La falta de seguridad pública en México—un tema ligado a la corrupción del cuerpo policiaco—hace de México un país menos atractivo para la inversión extranjera al transferir los costos de seguridad del gobierno a las empresas. El riesgo de la seguridad pública también complica la contratación del personal expatriado que forma parte de la estrategia de inversión internacional de una empresa. La necesidad de frenar el flujo internacional de capital ligado al terrorismo podría incrementar los costos de transacción para



Trazando Líneas en Arena y Nieve

los flujos de capital legítimos. Finalmente, la seguridad requiere de inversiones en los sistemas utilizados para mover y monitorear el flujo transfronterizo de bienes—aunque dichas inversiones también podrían incrementar la eficiencia del transporte transfronterizo de los bienes.

A manera de dirigir inteligentemente la integración y la seguridad norteamericana, las políticas gubernamentales deben estar coordinadas entre las distintas disciplinas y entre las fronteras. Este no es un reto cualquiera, tal como lo evidencia la aparente inhabilidad del gobierno de los Estados Unidos para coordinar eficazmente las distintas leyes y reglamentos acerca del movimiento de las personas para lograr el objetivo establecido de resolver el problema de la inmigración ilegal proveniente de México. Vencer los obstáculos políticos y establecer políticas sensibles, tal como las referentes a los subsidios agrícolas en Estados Unidos, requiere de liderazgo. No obstante, estos retos deben cumplirse para alcanzar el punto al que se desea llegar—una América del Norte segura, próspera y económicamente integrada.

Tiempos de Cambio: Líneas en Arena y Nieve

El mensaje central de este libro es que Canadá, México y Estados Unidos podrán estar separados por fronteras, pero estas rayas en las arenas del sur y en la nieve del norte se encuentran en un estado cambiante y fluctúan cada vez que el viento sopla en una dirección diferente. Y los “vientos del cambio” sin duda han soplado; los ataques terroristas y el retraso en las fronteras el 11 de septiembre han demostrado vivamente que con el TLCAN no basta.

La amenaza del terrorismo ha logrado tanto unir como dividir a los tres países. En la frontera Canadá-Estados Unidos, dicha amenaza disparó una mayor cooperación en temas fronterizos y de seguridad. También mostró que los lazos que unen a los canadienses con sus primos estadounidenses son más fuertes que cualquier diferencia entre ellos. No obstante, la mal diseñada política que discrimina a los canadienses nacidos en países musulmanes o de medio oriente—una política desarrollada a raíz de consultas inadecuadas—produjo una reacción predecible de disgusto en el parlamento canadiense. Alejar a vecinos y aliados resulta en una mala estrategia de seguridad.

Un cambio democrático de gobierno en México abrió paso para una nueva era en las relaciones México-Estados Unidos. La amistad entre el Presidente Fox y el Presidente Bush prometía mucho, mas la relación pronto se enfrió. El Presidente Fox se arriesgo políticamente en un esfuerzo por hacer que EE.UU. tomara seriamente las reformas migratorias. Sin embargo, la preocupación del Presidente Bush con gobiernos lejanos dejaron este importante tema empolvándose en el



rincón. Del mismo modo, esto resultó una mala estrategia al ignorar al vecino y a la importante oportunidad de resolver un tema relevante tanto para el desarrollo económico como para la mejora de la seguridad. El creciente comercio trasfronterizo ha hecho tanto bien como mal para las relaciones regionales. Que se siga hablando de esta Norteamérica en términos de dos relaciones bilaterales separadas diez años después de que se firmara el tratado trilateral refleja las realidades políticas, geográficas y económicas de la región. No obstante, al final del camino, los ciudadanos, negocios y gobiernos de los tres países saben que sus destinos están entrelazados.

Un increíble crecimiento en el flujo de intercambio comercial y de inversión en los 1990 ha separado a México del resto de América Latina y de otras naciones en vías de desarrollo. Existen dos grupos de factores que impulsan este fenómeno. Primero, México se está preparando con una amplia gama de tratados comerciales con varios países y regiones alrededor del mundo. Ya tiene tratados con tres de las potencias económicas del mundo—TLCAN, TLMUE y Japón. De hecho, la Unión Europea es, por mucho, la mayor fuente de inversión extranjera directa del mundo. En 2000, la Unión Europea invirtió \$773 mil millones de dólares en el extranjero, en tanto que los Estados Unidos invirtieron apenas \$135 mil millones. Aún en América Latina, el llamado “patio trasero” de EE.UU., la Unión Europea invirtió más del doble que éste (Vodusek 2001). Un análisis detallado de los datos muestra que el 70% de las inversiones de la Unión Europea en Latinoamérica se destinan a tan sólo dos países de la región—Brasil y Argentina. Dos importantes cambios tuvieron lugar en estos países durante 2002. Primero, Argentina enfrentó un colapso financiero. Segundo, el gobierno brasileño sufrió un cambio drástico al surgir electo Lula da Silva, el candidato de izquierda. Bajo la administración de Lula da Silva, Brasil ha tenido un buen desempeño económico. Argentina también ha experimentado un crecimiento económico muy bueno, pero sin pagar sus deudas externas—lo que podría representar una bomba económica. Si decidieran invertir en América Latina en el futuro, los eventos políticos y económicos en Sudamérica y el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México harían de México un destino atractivo para dichas inversiones.

La integración económica de México con Estados Unidos ha probado ser una vacuna contra la volatilidad del sur, protegiendo al peso de la turbulencia de Argentina y Brasil. En la misma proporción, ha incrementado la vulnerabilidad de México ante inquietudes del norte, tales como la recesión estadounidense y la decadencia económica generada por los ataques terroristas. Además, los desacuerdos sobre los transportistas y las políticas agrícolas tienden a opacar en la opinión pública a los intercambios comerciales que fluyen dócilmente. Finalmente, el fracaso en el tema de la migración es un punto sensible en la relación.



Trazando Líneas en Arena y Nieve

Del mismo modo, los lazos económicos de Canadá con Estados Unidos tienen tanto beneficios como perjuicios. En años recientes, el desempeño económico de Canadá le ha situado en la cima del G7. Al mismo tiempo, la disputa acerca de la exportación de madera hacia los Estados Unidos ha perjudicado a comunidades canadienses que dependen de este bien y ha dejado a los canadienses preguntando porqué persisten estas barreras años después de haber firmado el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. No obstante, los canadienses han aprendido a aprovechar las oportunidades brindadas por su cercana relación con el vecino del sur y a ser asertivos ante un gobierno estadounidense, a veces sobre-determinado. Sin duda, las encuestas han demostrado no sólo un deseo por mayores lazos, sino también una nueva confianza entre los canadienses de poder tratar con los estadounidenses con mayor igualdad que en el pasado.

Estados Unidos es una superpotencia que, en comparación, aminora a sus socios en el TLCAN. Esto hace que sea fácil olvidar que México y Canadá son jugadores importantes en su propio derecho, ambos económica y políticamente (si no militarmente). Ambos países están entre los primeros diez en términos de comercio global y flujos de inversión extranjera directa. Ambos son miembros de la OCDE, una organización cuyos miembros lideran la economía global y proponen importantes políticas relacionadas con el crecimiento económico, gobierno corporativo y seguridad. México ha comenzado a ejercer mayor influencia en el escenario mundial como sede de la Cumbre de Monterrey 2002, el foro de la APEC 2002 y la ronda ministerial de la OMC 2003, así como en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Por tanto, ambos países se encuentran en una posición para apoyar u obstaculizar la agenda estadounidense en el foro global. El apoyo canadiense hacia la intervención militar de EE.UU. en el Golfo Pérsico, Afganistán y otros sitios da legitimidad a las acciones estadounidenses aún si las contribuciones canadienses a veces son olvidadas por Washington. Del mismo modo, el voto de México en el Consejo de Seguridad no fue insignificante para los esfuerzos estadounidenses de amasar apoyo para la guerra contra Irak.

Con los cambios políticos recientes en los tres países, podría ser más difícil lograr reformas a nivel nacional, binacional o trinacional en los próximos años. En el Canadá, un gobierno de minoría del partido Conservador reemplazó al gobierno de minoría del partido Liberal. En las elecciones para el Congreso de los Estados Unidos de 2006, el partido Demócrata ganó la mayoría en el Congreso, dando como resultado un gobierno dividido entre los dos partidos, con la Presidencia en las manos de los Republicanos. En las elecciones de 2006 en México, el PAN ganó la Presidencia otra vez, pero sigue con una minoría en el Congreso. El Presidente Felipe Calderón tendría que tener más éxito que Vicente Fox



negociando con el Congreso mexicano si quisiera implementar las reformas necesarias. Lo más probable sería buscar alianzas con el PRI, dado las divisiones que surgieron entre el PAN y el PRD en las elecciones. Desde finales de 2006, la necesidad de buscar alianzas entre partidos para implementar nuevas leyes es un hecho en los tres países.

Conclusión

A comparación de Estados Unidos y México, Canadá emerge de este estudio oliendo a rosas. Esto refleja la realidad de que Canadá tiene que esforzarse más para lograr un mejor desempeño que sus vecinos, dado su mercado relativamente pequeño a comparación del estadounidense y su baja población al compararse con ambos socios en el TLCAN. Canadá también obtiene revisiones favorables simplemente porque sus acciones y políticas en cuanto a los temas discutidos han sido bien manejados.

El gobierno canadiense actuó rápidamente para aumentar los recursos necesarios para la modernización de la infraestructura fronteriza y para mejorar los ya existentes niveles de cooperación con Estados Unidos y así facilitar el movimiento trasfronterizo de bienes. Respecto al movimiento de personas, Canadá introdujo legislaciones acerca del terrorismo, apretó la seguridad en su sistema de refugiados, firmó un nuevo acuerdo de refugiados con los Estados Unidos, presentó nuevos requisitos de visa para países de alto riesgo y aumentó la capacidad para procesar efectivamente las solicitudes de visa en el extranjero. En cuanto a las visas TLCAN, Canadá—al igual que México—no discrimina entre sus socios de la región; y a diferencia de EE.UU., la inmigración ilegal proveniente de México no es un problema serio para Canadá. Por lo tanto, Canadá no requiere que los mexicanos tramiten visas de no-inmigrante para ingresar a su territorio. Canadá también tiene una historia de aceptar refugiados políticos provenientes de Estados Unidos. Respecto al movimiento del capital, la participación de Canadá en, y la implementación de, los acuerdos internacionales de lavado de dinero y financiamiento terrorista también recibe buenas críticas, al igual que su atractivo para la inversión extranjera directa. En cuanto a la corrupción y barreras al comercio, Canadá califica mejor que México y que Estados Unidos.

México tiene mucho camino por recorrer, pero el progreso es notorio. La falta de seguridad en general es un problema grave y perjudica al movimiento de bienes, personas y capital. En cuanto a los bienes, el asalto a camiones de carga representa tanto un riesgo de seguridad y un problema de transporte. Respecto al movimiento de capital, los problemas de seguridad podrían perjudicar el atractivo de México a la inversión extranjera, aunque no parece causar mayor impacto. A pesar



de esto, otros factores actúan como contrapesos y aumentan el atractivo de México en el largo plazo: la creciente red de tratados de libre comercio del país, su ventaja geográfica sobre otros países en desarrollo en vísperas del cierre de puertos de EE.UU. y la estabilidad política y económica a comparación de otros países importantes de América Latina.

En cuanto al lavado de dinero y el control sobre financiamiento terrorista, México ha implementado acuerdos internacionales, pero necesita esforzarse más por mantener el estado de derecho y aplicar las leyes existentes. Respecto al movimiento de personas, los problemas de seguridad han deteriorado el atractivo de México como destino para personal expatriado. En el tema de la migración, México necesita seguir pujando por reformas migratorias en los Estados Unidos. No obstante, también hay aspectos relacionados a este asunto que deben solucionarse internamente; mientras más atractivo sea el país para los trabajadores mexicanos, un menor número buscará incursionar en una peligrosa aventura hacia la inmigración ilegal. Esto requiere afrontar las barreras para establecer un negocio en México, mejorar el nivel de educación y continuar atrayendo la inversión extranjera para crear oportunidades de trabajo. Adicionalmente, México necesita continuar reduciendo los costos de transferencia de las remesas enviadas por inmigrantes en Estados Unidos a sus comunidades en México, a manera de aumentar el efecto sobre el desarrollo que tiene este capital. Del mismo modo, México también necesita mejorar la recaudación fiscal; buscar la ayuda de los contribuyentes estadounidenses y canadienses no sentará bien, mientras tantos contribuyentes mexicanos continúen evadiendo al fisco.

Por encima de todo, México necesita continuar trabajando en contra de la corrupción, pues afecta directamente a la capacidad del país de avanzar en todas las otras áreas mencionadas en el presente estudio. La solución a este problema implicará la participación de los socios del TLCAN, aplicando reglas anti-soborno a sus propias compañías. Aún así, el trabajo más pesado es responsabilidad de México. El gobierno debe trabajar duro para reforzar el funcionamiento democrático de sus instituciones, continuar con los esfuerzos por alterar la actitud del público y seguir invirtiendo en la transparencia para lograr avanzar en contra de la corrupción y establecer el estado de derecho, asegurando así que se apliquen las leyes y reglamentos.

Estados Unidos obtiene una buena calificación por actuar rápido para asegurar que el incremento en la seguridad no obstaculizara de más el flujo trasfronterizo de bienes en la región. La cooperación público-privada promovida por el programa CTPAT ofrece una excelente manera de asegurar que la mayoría del comercio de mercancías fluya constantemente y de manera segura entre las fronteras. Además, Estados Unidos actuó rápidamente para mejorar y expandir la cooperación en



seguridad y fronteras con Canadá mediante el plan “frontera inteligente” y otros acuerdos, e intentó hacer lo mismo con México. No obstante, no puede implementarse una estrategia de “receta de cocina” para ambas fronteras, por lo tanto, EE.UU. no debe tomar sus acuerdos con Canadá como un antecedente genérico que deba aplicarse con México sin que estos sufran un proceso de modificaciones que tomen en cuenta las diferencias existentes entre ambas fronteras.

Estados Unidos ha mostrado liderazgo en el tema del lavado de dinero y el financiamiento terrorista al lograr que los países de la OCDE sigan el precedente sentado por la Ley de Prácticas de Corrupción en el Extranjero y procesen a los transgresores. No obstante, debe evitar la aplicación desmedida de sus leyes en cuanto a la congelación de bienes y persecución de sospechosos, particularmente en cuanto se trata de nacionales de sus aliados. Por otro lado, el alto número de instituciones financieras y la proliferación de agencias reguladoras en todos los niveles del gobierno complican los esfuerzos para monitorear eficazmente las transacciones financieras.

Respecto a las políticas que impactan a la inmigración, Estados Unidos recibe una calificación reprobatoria. Los subsidios agrícolas, la falta de la aplicación de leyes migratorias en el lugar de trabajo, la aplicación discriminatoria de leyes laborales y requisitos de visa, y requisitos de visa proteccionistas para trabajadores temporales contradicen el esfuerzo por resolver el problema de la inmigración ilegal y desvían recursos que podrían utilizarse para investigar a personas que representan una amenaza real para la seguridad. La propuesta para construir una barda en su frontera con México fue el colmo.

El sector privado juega un papel importante en lo que a balancear las necesidades económicas y de seguridad en Norteamérica se refiere. Respecto a los bienes, la integración trasfronteriza del sector privado facilita la conformidad voluntaria con programas tales como CTPAT, reduciendo la necesidad para la cooperación trilateral o nuevas instituciones trilaterales. Las empresas pueden aprovechar la tecnología, tal como el rastreo vía satélite de bienes, en tanto que los gobiernos invierten en infraestructura fronteriza y tecnología como escáneres electrónicos. Sin embargo, se necesita una mayor cooperación intergubernamental para armonizar los estándares carreteros y eliminar las barreras a la integración de la industria del transporte.

En cuanto al capital, las tres naciones ya han emparejado sus políticas, a través de la participación en el FATF e implementando acuerdos internacionales sobre el lavado de dinero y financiamiento terrorista. Aquí también, el sector privado juega un papel importante mediante la vigilancia y el cumplimiento con los requisitos. La integración



trasfronteriza del sector financiero — particularmente en México — facilita el monitoreo de las transacciones sospechosas. Mas, el movimiento de personas requiere una mayor cooperación trilateral. En tanto que las empresas aún toman parte, por ejemplo las transferencias de personal intra-empresariales (el equivalente humano de las cadenas de producción tras-fronterizas), los gobiernos tienen una mayor responsabilidad. Los gobiernos necesitan compartir información acerca del movimiento de personas y cooperar con los requisitos de visa. Aún en este sentido, hay mucho que cada gobierno puede hacer para mejorar las políticas internas que afectan el flujo de personas.

El creciente comercio y las conexiones económicas asegurarán que la relación entre los países TLCAN durará y crecerá más intensa al paso del tiempo. En este libro se han analizado los asuntos centrales que determinarán la relación TLCAN en el futuro. Aunque hay mucho que cada país puede hacer por sí mismo para asegurar un futuro próspero para la región en total, la creciente interdependencia hace que el moverse hacia delante juntos sea esencial. Solamente con una combinación de reformas internas y cooperación trasfronteriza puede asegurarse que la complejidad de la seguridad nacional y la integración económica vayan hacia delante de la mano.

Referencias

Chen, Edwin. 2002. "Bush Touts 'Smart' Border for the U.S. and Mexico." *Los Angeles Times*, 22 de marzo.

Johnson, Kevin. 2002. "Mail from INS stuns flight school." *U.S.A Today*, 13 de marzo.

Leiken, Robert S. 2002. "Immigration accord would help Mexico lock our 'back door'." *The Arizona Republic*, 18 de marzo.

Merolla, Jennifer, Laura B. Stephenson, Carole J. Wilson, and Elizabeth J. Zechmeister. 2001. "Public Opinion and NAFTA." Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, 29 de agosto – 2 de septiembre, San Francisco, CA.

Mitchell, Alison. 2002. "Bush Orders Inquiry Into Visas Granted to Terrorists After Attack." *Associated Press*, 14 de marzo.

Robert, Maryse. 2000. *Negotiating NAFTA: explaining the outcome in culture, textiles, autos, and pharmaceuticals*. Toronto, University of Toronto Press.



La Seguridad Fronteriza y la Integración Económica en América del Norte

Schmitt, Eric. 2002. "I.N.S. Reassigns Employees Involved in Visa Extensions." *Associated Press*, 15 de marzo.

Ziga Vodusek, Ed. 2001. *Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*. Washington, Inter-American Development Bank.

Woolley, Bryan. 2001. "Another time, another place, another attack." *Dallas Morning Herald*, 14 de octubre.







LOS AUTORES

Dr. Bradley J. Condon es Profesor de Derecho Comercial Internacional y Negocios Internacionales en el Instituto Tecnológico Autónomo de México y Senior Fellow del Tim Fischer Centre for Global Trade and Finance, Bond University, Australia. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México. Actualmente, está en Nivel II del SNI. Es autor de más de cincuenta artículos académicos y cuatro libros. Sirve como árbitro ad hoc, Global Trade and Finance Series, Kluwer Law International y árbitro, *Problemas del Desarrollo*, Revista Latinoamericana de Economía. Es licenciado en ciencias sociales de la Universidad de British Columbia, licenciado en derecho de la Universidad McGill, maestro en derecho de la Universidad de Calgary, y doctor en derecho de la Universidad Bond. Sus áreas de investigación incluyen la integración en América del Norte, derecho de comercio internacional y estrategia empresarial internacional. En 2001, Profesor Condon recibió el Premio Lumina por investigación en derecho. En 2006-2007, sirvió como académico visitante en la Representación Permanente de México ante la Organización Mundial de Comercio, en Ginebra, Suiza.

El Dr. Tapen Sinha es Profesor de Cátedra ING de Administración de Riesgo y Seguros en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), Profesor en la Escuela de Negocios en la Universidad de Nottingham, Fundador y Director en el Centro Internacional de Investigación de la Pensión. Realizó sus estudios profesionales en Estadística, maestría en Econometría en el Indian Statistical Institute en Calcuta, India y doctorado en Economía Financiera en la Universidad de Minnesota en Estados Unidos. A partir de 1991 ha sido premiado en las áreas de Educación y Fondos de Investigación y Seguros. Desde 1998 es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) en México. Actualmente, está en Nivel III del SNI. Ha escrito mas de cientoveinte artículos académicos en diversas revistas internacionales y ocho libros.

Wistano Sáez es Licenciado en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México. Ha asistido al Dr. Bradley J. Condon en traducciones de artículos sobre temas similares; el proyecto presente es su primera aportación como traductor en un proyecto de mayor tamaño.

