

EL UNIVERSAL

EL GRAN DIARIO DE MÉXICO

29 de mayo de 2011

EE. UU.-México y Alemania-Polonia Lecciones comparativas en integración económica

Klaus F. Zimmermann

Director del Instituto para el Estudio del Trabajo (IZA), Alemania

Alemania, igual que los Estados Unidos, ha recorrido un espinoso camino para lidiar con la toma de beneficios de la integración económica de toda una región. En el caso alemán, esto es especialmente cierto respecto a Polonia, su vecina más grande al este, y en el de EE. UU. la relación con México. De hecho, Polonia y México representan la prueba real del grado de mentalidad abierta y de confianza en sí de su respectivo vecino más grande.

Hay un intrigante número de paralelismos que caracterizan estos dos importantes pares de países. Polonia, con sus 38 millones de personas, tiene una población equivalente al 46,3% de la alemana, que se aproxima a 82 millones. De la misma forma, México –con 112 millones de personas– tiene una población equivalente al 36% de la estadounidense, que en el presente cuenta 311 millones.

Como ha sido el caso para firmas estadounidenses por el Tratado Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA por las siglas en inglés) que empezó en 1994, Polonia también se ha convertido en sede de manufactura y ensamblado para muchas compañías alemanas desde principios de la década de 1990.

Al mismo tiempo, en la reciente crisis financiera mundial, fueron los bancos estadounidenses y alemanes los que se metieron en graves problemas, no los mexicanos ni los polacos. Los últimos dos obviamente habían aprendido las lecciones de prudencia dictadas durante anteriores crisis bancarias en sus propios países.

En parte como resultado de este proceso de integración económica regional, el PIB per cápita en Polonia, sobre una base de poder de compra, se ha elevado de \$10 305 en el año 2000 a \$18 058 en el 2009, lo que equivale a un aumento del 75%. México ha experimentado un camino similar de

progreso: el PIB por persona se elevó de \$10 868 a \$13 681 (según datos del FMI).

Sin embargo, pese a todas estas extraordinarias señales de progreso en el camino a la integración, los mercados laborales en particular siguen siendo un punto de preocupación y de desacuerdo.

En lo que a Alemania corresponde, el pasado 1° de mayo se marcó un hito hacia mayor integración, cuando el gobierno alemán finalmente eliminó las restricciones para los buscadores de empleo de Polonia y otros nueve países de Europa Central y Oriental que se incorporaron a la UE en mayo del 2004.

Por supuesto, todavía hay bastante cautela en la parte alemana respecto a “ser inundados” por trabajadores polacos y, como resultado, presión a la baja sobre los sueldos dentro de Alemania misma. Sin embargo, no se puede negar que el proceso de la integración económica de Europa es incontenible. Esto también puede anunciar lecciones para el futuro de la relación entre Estados Unidos y México.

De muchas formas, los europeos necesitamos familiarizarnos de nuevo con los “viejos y buenos tiempos” cuando los mercados laborales eran de hecho muy abiertos. Por ejemplo, a principios del siglo XX, muchos trabajadores polacos del área de servicios laboraban en la ciudad capital alemana de Berlín. Dado que la población alemana está envejeciendo rápidamente ahora, hay una significativa demanda para la expansión de atención médica y de servicios asequibles para los ancianos. Un siglo después, este campo está resultando, de nuevo, un mercado de empleo en crecimiento.

Como el presidente de México Felipe Calderón, apropiadamente, nunca se cansa de recalcar: “La única forma en que podemos hallar prosperidad para las economías estadouni-

dense y mexicana es trabajando juntos por medio de la integración”. De hecho, las economías vecinas tienen perdurable interés en utilizar complementariamente las fortalezas y ventajas de cada una para colocarse, junto con la región como un todo, en el panorama competitivo global.

Los costes laborales en Polonia y México y la disponibilidad de una fuerza laboral calificada y motivada en estos dos países han ayudado a compañías que tienen sede en Alemania y EE. UU. a producir sus bienes a precios competitivos. En lo que rápidamente se está convirtiendo una verdadera “estrategia de hermanamiento”, de manera creciente las operaciones polacas y mexicanas se han vuelto cada vez más parte integral de la estrategia operativa global de las firmas estadounidenses y alemanas.

En momentos cuando hay mucha preocupación respecto a cadenas de suministros demasiado remotas, tener un socio industrial confiable al otro lado de la frontera es una considerable ventaja. Además, con la erosión actual de lo que una vez fuera extraordinaria ventaja de los costes laborales de China, el incentivo económico para depender de un muy lejano ensamblaje de bienes –y tener que transportar esos bienes de vuelta desde la distante Asia—gradualmente se está volviendo menos atractivo. Esto debe fortalecer los conjuntos manufactureros con sede en una región.

Sin embargo, pese a todo este avance y a todas las ventajas y brillantes perspectivas que están por venir, los mercados laborales abiertos, el libre flujo de trabajadores –bien sea de Polonia a Alemania o de México a los Estados Unidos—sigue siendo motivo de nerviosismo en los dos países más ricos.

En esto, los enfoques pasados de Alemania y los Estados Unidos han diferido bastante. Si bien EE. UU. nunca tuvo una política declarada de que su frontera estuviera abierta, de hecho muchos trabajadores mexicanos llegaban a los Estados Unidos empujados por la demanda.

En contraste, Alemania dependía de acuerdos formales con otros países para la llegada de grupos de Gastarbeiter (el equivalente aproximado a los “braceros” o trabajadores que emigran temporalmente a EE. UU. en el caso mexicano). Especialmente en el apogeo de su periodo del “milagro económico” en la década de 1960, Alemania suscribió acuerdos con muchos países –desde España, Portugal, Grecia e Italia a la entonces Yugoslavia y Turquía—con el propósito de permitir el ingreso temporal al país de cantidades específicas de trabajadores.

En muchos casos, este modelo funcionó admirablemente. Muchos de estos “trabajadores invitados” pasaron un periodo, por lo general de hasta una década, trabajando en Alemania. Si bien a menudo vivían hacinados, generalmente lo hacían por una simple razón: Se afanaban por ahorrar tanto dinero como fuera posible, preferiblemente lo suficiente para montar un negocio propio al regreso a su país de origen, bien fuera como panadero, mecánico o constructor.

Ahora que el presidente Obama busca relanzar el debate sobre la inmigración en los Estados Unidos, estas son precisamente las experiencias que importan. Esto da evidencia tangible de que hay que aceptar lo que Felipe Calderón dice a los públicos estadounidenses respecto a que la meta primaria del gobierno mexicano es mantener tantos mexicanos con trabajo remunerado en su propio país como sea posible y también tener una economía suficientemente fuerte como para traer trabajadores de vuelta al país para aprovechar las oportunidades económicas que ahí se presentan. Además, conforme el nivel de vida sube en México, las firmas estadounidenses tendrán más oportunidades de vender más bienes en el país vecino.

Más específicamente, la lección de la experiencia de Alemania durante el último medio siglo es que cerrar las fronteras en realidad ha tenido el efecto opuesto a lo que se pretendía. Interrumpe el flujo de ida y vuelta impulsado por la demanda debido a que estos trabajadores optan por quedarse en el país más rico, incluso durante una pronunciada recesión, debido a que no ven una forma realista de retornar a este país.

Esa es una lección que Estados Unidos haría bien en aprender, dado que particularmente crucial aquí en el presente. Las fronteras abiertas, basadas en pura lógica económica, en realidad conducen a un número más pequeño de inmigrantes ilegales, menos personas que migran y menos énfasis en la inmigración familiar. Todo eso volvería la economía regional, como un todo, más flexible y receptiva a las señales del mercado.

En última instancia, conforme los mercados laborales evolucionan, y las economías regionales se expanden e integran, necesitamos comprender que este rumbo beneficia a todas las partes. Esa es una lección fundamental que todos nosotros debemos aprender, ya sea que vivamos en Europa o en Norteamérica. Mientras transitamos por ese rumbo, sin embargo, haremos bien en recordar que tales transiciones son a veces estresantes, que destruyen los nervios.



Klaus F. Zimmermann es el director del Instituto para el Estudio del Trabajo (IZA por las siglas en alemán), centro de estudios con sede en Bonn, Alemania, que se especializa en el análisis de los acontecimientos en los mercados laborales del mundo y mantiene una red global de investigadores.