



DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ADMINISTRATION
ET DE LA MODERNISATION

DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES

Sous-direction de la Formation et des Concours

Bureau des concours et examens professionnels
RH4B

**CONCOURS RESERVE POUR L'ACCES AU CORPS DES
SECRETAIRES DES AFFAIRES ETRANGERES
AU TITRE DE L'ANNEE 2018**

ÉPREUVES ÉCRITES D'ADMISSIBILITÉ

27 ET 28 NOVEMBRE 2017

ESPAGNOL

Durée totale de l'épreuve : 3 heures.

Coefficient : 2.

Toute note inférieure à 8 sur 20 est éliminatoire.

Barème de notation des 2 épreuves : note en **espagnol** 10 points, note en **français** 10 points.

Note en français

Rédaction en français d'une note à partir de documents en espagnol

(400 mots avec une tolérance de plus ou moins 10%)

Ce dossier comporte 5 pages (page de garde non comprise).

*
* *

SUJET : "quel bilan et quel avenir pour le libre-échange et l'intégration régionale sur le continent américain depuis les années 90? "

REDACTE UNA NOTA DE SITESIS EN FRANCES:

"quel bilan et quel avenir pour le libre-échange et l'intégration régionale
sur le continent américain depuis les années 90? "

¿Qué hacer sin el TLCAN?

REVISTA PROCESO -NOVIEMBRE 2017.

La última ronda de negociaciones celebrada en Washington para la "modernización" del TLCAN dejó grandes inquietudes. La delegación estadounidense presentó propuestas abiertamente inaceptables, como la de abrir a discusión cada cinco años la continuación o no del acuerdo, disposición que va abiertamente contra el objetivo central de proporcionar a la inversión certeza a largo plazo. Tales propuestas, aunadas a las reiteradas declaraciones de Trump sobre la necesidad de revertir el déficit que se tiene con México, confirman la impresión de que el tratado tiene pocas posibilidades de sobrevivir.

Ello no significa que su desaparición ocurra de inmediato. De hecho, se decidió prolongar las pláticas hasta bien entrado el año 2018, dejando más espacios entre ellas. Lo más probable es que sean negociaciones prolongadas en las que, de una parte, persistirá el peligro de una decisión presidencial que ponga fin al acuerdo bruscamente; de la otra, podría llegarse a la aprobación de secciones que regulan algunos aspectos del comercio trilateral, dejando fuera los aspectos más polémicos.

Lo que puede darse como un hecho es la muerte del ánimo favorable a un gran acuerdo sobre América del Norte. Muy lejos se ve el entusiasmo por un destino común que conduciría a la prosperidad de toda la región. Las líneas del desencuentro entre México y Estados Unidos son muy claras: allí está la hostilidad continua de las bases electorales de Trump hacia el TLCAN y la construcción del muro que avanza, a tropezones, pero sin perder su significado como mensaje permanente de hostilidad hacia México.

De los tres países involucrados, México es el más lastimado por la situación existente. En primer lugar, porque las consecuencias para su economía de un flujo menor de inversiones extranjeras y exportaciones a Estados Unidos será, en términos relativos, más doloroso que para los otros dos. En segundo lugar, porque representa un rompimiento con los supuestos que fijaron el rumbo a la economía del país desde hace más de 20 años. El fin del TLCAN acaba con la zona de confort que proporcionaba a las élites políticas y empresariales del país ser socios privilegiados de Estados Unidos.

El argumento principal utilizado por las voces oficiales mexicanas durante las negociaciones para defender el TLCAN ha girado en torno a los beneficios que éste ha aportado a los tres países y el costo que tendrá para productores y consumidores estadounidenses poner fin a una política que les ha propiciado enormes ganancias. Esto último es sin duda cierto. Por ello ha sido posible una alianza muy activa entre empresarios y negociadores mexicanos y organizaciones de empresarios estadounidenses que están presionando fuertemente sobre congresistas y círculos cercanos al presidente Trump para evitar el desmantelamiento del tratado. El éxito que obtengan es incierto.

Ahora bien, lo anterior no significa que los tres países se han beneficiado por igual. La asimetría tan grande existente entre México y los otros dos países no ha desaparecido; por lo contrario, se ha ensanchado. Es algo que se confirma fácilmente al ver la manera en que ha evolucionado el PIB de los tres países y aún más cuando se comparan los niveles salariales en la industria manufacturera de los tres. El salario promedio de trabajadores en la industria automotriz y de autopartes es de tres dólares por hora en México, y de entre 10 y 15 dólares en los otros dos países.

Así, la principal ventaja comparativa de México como miembro del TLCAN ha sido su mano de obra barata. Ésta ha sido uno de los imanes más fuertes para atraer inversiones. México ha desempeñado el papel de país maquilador, con escasas posibilidades de ascender hacia los segmentos más innovadores y rentables de las actividades productivas, que requieren de un dominio en materia de ciencia y tecnología del cual el país carece. Asimismo, la inexistencia de una política industrial que favoreciera a las pymes dio como resultado que los componentes nacionales en los bienes de exportación son muy bajos. Se trata de componentes que, a su vez, se importan de Asia. China, principalmente.

Algunos querrían ver estos momentos difíciles para el TLCAN como algo pasajero. Esperan que las aguas se calmen y regresen a los viejos cauces, los cuales fueron muy convenientes para un grupo privilegiado de empresarios mexicanos y para regiones del centro y norte del país que han experimentado, sin duda, importantes transformaciones. Se trata de cambios positivos que, sin embargo, no permiten eludir el hecho de que son parte de una industrialización subordinada, cuyos márgenes de vulnerabilidad son grandes.

La pregunta entonces, de especial relevancia para un México que se prepara para iniciar una campaña electoral que llevará a un cambio de gobierno, es: ¿qué hacer sin el TLCAN? No se trata de una pregunta que pueda responderse fácilmente; sin embargo, quiero referirme a dos elementos que, entre muchos otros, deben tomarse en cuenta.

El primero es reconstruir sobre nuevas bases la relación económica con Estados Unidos, evitando sentimientos antiestadunidenses que poco contribuyen a la convivencia de dos países vecinos. Los intercambios económicos continuarán, la cercanía geográfica y la infraestructura existente lo aseguran. Se trata ahora de mantener las actividades exportadoras, pero dando atención a rubros que se quedaron rezagados, como la mayor participación de componentes nacionales y, estrechamente ligado con ello, la formación de grupos de alto nivel capaces de captar e innovar en materia de ciencia y tecnología. Atención especial requiere la promoción de actividades exportadoras en las regiones del sur-sureste del país para ir remediando la enorme desigualdad regional que hoy existe en México.

El segundo elemento es, evidentemente, modificar la política económica. Se trata de dejar en el pasado la confianza en que un tratado de libre comercio por sí podría resolver los problemas de desarrollo en un país tan complejo y multifacético como México. Ahora resulta claro que no es así. Paralelamente al crecimiento de las actividades exportadoras se requiere de políticas que amplíen los beneficios del comercio exterior para disminuir carencias y desigualdades que hoy afectan a la mayoría de la población del país. Definir esas políticas, posteriores a la era del TLCAN, será tarea central de los contendientes en las elecciones del próximo año.

NUEVA SOCIEDAD - ALEJANDRO FRENKEL - ABRIL 2017.

Hace casi treinta años, el politólogo chileno Luciano Tomassini afirmaba que cuando el sistema internacional atraviesa por un período de conflicto, transición o crisis, cada país o grupo de países tiene que hacer un especial esfuerzo por responder en forma lúcida y activa al nuevo balance de riesgos y oportunidades. Ello supone una lectura correcta de la nueva situación y esto, a su vez, exige una gran inversión de esfuerzos y recursos en información, análisis, previsión y programación¹.

El pasado 7 de abril, ocho cancilleres de los Estados miembros del Mercosur y la Alianza del Pacífico se reunieron en Buenos Aires (Venezuela no asistió por estar suspendida del Mercosur). Según se manifestó públicamente, el cónclave estuvo dirigido a acelerar la complementación y el acercamiento entre los dos bloques, con miras a responder a los retos actuales del escenario internacional. Para ello, se dijo, resulta clave la intensificación de los esfuerzos a favor del libre comercio, el multilateralismo y la integración regional. Ahora bien, por fuera del lenguaje diplomático, el encuentro tendría como horizonte concertar una estrategia común frente al proteccionismo que propone el presidente estadounidense Donald Trump y que cada día gana más adeptos en el continente europeo².

En efecto, los que nos interesa señalar aquí es que el voluntarismo de los actuales gobiernos latinoamericanos choca con una serie de factores que, o no están siendo tenidos en cuenta por los entusiastas de la confluencia entre ambos bloques o, contrariamente al discurso que emana de las autoridades políticas, la política exterior se está definiendo más por un dogmatismo ideológico que por un pragmatismo utilitarista. Para ilustrar esta afirmación identificamos una serie de variables.

Salvo los países que integran el eje bolivariano, todos los gobiernos latinoamericanos colocan a al libre comercio como un principio fundamental de sus estrategias de inserción internacional y, al mismo tiempo, tienen o pretenden alcanzar un estrecho vínculo con Estados Unidos. Todo andaría más que bien, excepto que el actual presidente de los Estados Unidos propone una agenda proteccionista y que, a pesar de algunas ampulosas insinuaciones, ninguno de los países parece estar dispuesto a resignar su vínculo con Washington.

Entonces, ¿cómo conjugar la resistencia al proteccionismo de Trump y mantener una relación privilegiada con Estados Unidos, sin que ello implique un abandono de la agenda pro libre mercado? No es imposible, pero, así planteado, resulta difícil.

Pero eso no es todo. Al parecer, la estrategia globalización-friendly de los gobiernos latinoamericanos tiene por delante un problema más estructural que un coyuntural esquivo gobierno estadounidense. En un reciente estudio, el académico español José Antonio Sanahuja sostiene que el sistema internacional estaría atravesando por un proceso de «post-globalización», caracterizado por una fragmentación de los mercados y las cadenas productivas globales. Dicho proceso, incluso, tendría su origen antes del Brexit y la irrupción de Trump³.

Según el autor, existen una serie de indicadores que respaldarían tamaña presunción. En primer lugar, las políticas proteccionistas por parte de los países del G20 crecen desde la crisis económica internacional desatada en 2008 y, según la OMC, el bienio 2015-2016 registra el número más alto de medidas con efectos restrictivos. Otro posible indicio de la «desglobalización» tiene que ver con la crisis que está sufriendo la empresa multinacional basada en el outsourcing y las cadenas globales de valor como modelo de negocios. Desde 2008 los beneficios de este tipo de empresas vienen en picada, mientras que las compañías nacionales de menor tamaño están subiendo su rentabilidad^[4]. Es decir, las empresas más rentables hoy en día estarían siendo las más pequeñas y las menos globalizadas.

A ello se suma que, según datos del Banco Mundial, el flujo de inversiones –financieras y productivas– hacia los países desarrollados viene experimentando un incremento sostenido desde el año 2013. Esto

quiere decir que las inversiones están «volviendo a casa», aun antes de que Trump lo pusiera como uno de los puntos centrales de su programa de gobierno.

Dicho esto, si asumimos que el sistema internacional se encuentra efectivamente en una etapa de post-globalización –en donde las inversiones se retraen hacia los países desarrollados y los esquemas de producción y comercio son cada vez menos globales y más locales- la adopción de una estrategia de inserción internacional basada en las cadenas globales de valor y la atracción de capitales externos, tal como hoy predomina en América del Sur, no parecería ser la opción más adecuada.

Frente a este panorama sombrío, los países merco sureños y pacíficos deben sortear, además, una serie de escollos que operan entre las cuatro paredes de la región.

A lo largo de su historia, la razón de ser del Mercosur estuvo motivada por diversos y hasta en algunos casos, contrarios objetivos: fortalecer las jóvenes democracias, expandir el comercio entre los países, insertarse competitivamente en el proceso de globalización o, como en la década pasada, contrarrestar sus efectos asimétricos. Recientemente, con el retorno de Tabaré Vázquez, primero, y la llegada de Mauricio Macri y Michel Temer, después, el bloque retomaría una agenda pro-mercado y en base a ello se intensificaría la idea de «flexibilizar» el bloque y acercarse a la Alianza del Pacífico.

Sobre este último punto, cabe destacar un par de cuestiones: 1) En realidad, la proclamada confluencia entre Mercosur y Alianza del Pacífico no es nueva, sino que sus primeras intentonas se remontan al año 2014, cuando se celebró el primer encuentro entre cancilleres. 2) Ambos organismos integran, desde 2011, la Reunión de Mecanismos Regionales y Subregionales de Integración, que ya lleva cuatro ediciones. 3) Los países cono sureños y pacíficos ya están integrados comercialmente a través de los acuerdos de complementación económica en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Hoy, claro, el panorama es un tanto diferente. Con la caída de los mega acuerdos trans regionales de libre comercio -como el TPP y el TTIP- y el surgimiento de la agenda proteccionista norteamericana, la AP se ve empujada hacia una crisis existencial que pone en serias dudas su viabilidad como modelo a seguir. Pero, sobre todo, la incompatibilidad entre ambos bloques se ve reflejada en el nivel de interdependencia comercial y en las características de los bienes transables. Respecto del primero, si bien ambos bloques presentan bajos niveles de comercio intrarregional en comparación con otras regiones, como Europa o Asia-Pacífico, la diferencia entre uno y otro resulta notable: el comercio intrarregional en el Mercosur ronda el 14%, mientras que el de la AP no llega al 5%. Sumado a ello, casi la mitad del comercio entre las economías del Mercosur se concentra en manufacturas de contenido tecnológico medio, mientras que los envíos intrarregionales de los países de la AP se componen mayormente de bienes primarios⁵. Asimismo, todos los países que integran la AP tienen vigentes o en curso de ratificación acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, China o la Unión Europea, mientras que los Estados del Mercosur no tienen –al menos por ahora- TLC con esos países; y los acuerdos de comercio preferencial vigentes con actores extra regionales -como Egipto, Israel e India- o en curso, como con la UE, se han tramitado vía Mercosur y no de manera individual.

En este escenario, la convergencia no es imposible, pero implicaría modificar la naturaleza de los organismos: o la AP pone el foco en el mercado latinoamericano o el Mercosur convierte en una mera plataforma para exportar a los mercados globales. En el caso del bloque conosureño, asimismo, esto implicaría abandonar definitivamente el objetivo de alcanzar una unión aduanera.

Estas incongruencias se ven agravadas por otro factor: los distintos niveles de complejidad y diversificación que imperan entre las economías sudamericanas. A priori, esto no debería necesariamente constituir una barrera infranqueable para alcanzar entendimientos regionales. De hecho, como se sostuvo en otras oportunidades, la Unasur nació sobre distintos modelos de desarrollo y estrategias de inserción internacional⁶.

El problema radica en cómo se encara la confluencia entre ambos bloques. Si, como se insinúa, el sentido no es complementar los perfiles productivos sino, más bien, unificarlos en un modelo centrado exclusivamente en la producción y exportación de productos primarios para países como Chile, Perú o Paraguay esto tal vez no resulte un problema. Pero en países medianamente industrializados, como Argentina y, especialmente, Brasil existen sectores industriales que ejercen una considerable resistencia a las políticas de apertura económica que promueven los gobiernos de Macri y Temer. Por caso, si bien desde hace algunos años la poderosa Federación de Industrias del Estado de São Paulo (FIESP) viene reclamando por una mayor liberalización, también se ha manifestado en contra de crear un área de libre comercio entre países del BRICS, como en su momento propuso China⁷. En Argentina, por su parte, sería la Unión Industrial Argentina –empujada por el gigante siderúrgico Techint- quien presionaría con éxito al gobierno para que no reconozca a China como una economía de mercado.

El caso de México –el otro «industrializado» de América Latina- es aún más complejo, debido a que más del 80% de sus exportaciones tiene (¿o tenía?) como destino a Estados Unidos. En este sentido, el proteccionismo norteamericano está obligando a México a mirar con mejores ojos al mercado latinoamericano, lo cual puede desatar un conflicto no menor entre dos pesos pesados: ¿Después de todo lo que ha hecho por apartar a México de la región, aceptará Brasil dócilmente un eventual retorno del país azteca a Sudamérica?

En definitiva, en un mundo que parece cerrarse, los países del Mercosur y la AP parecen estar reaccionando a medias. Proponen apostar a la integración regional, pero no como punto de llegada, sino como una plataforma para insertarse en los mercados globales, exportando bienes primarios y captando inversiones externas. En este marco, las luces del mercado asiático parecieran ser, hoy, la única salida para mantener esta combinación. Pero esto tampoco sería gratuito: para ello los países latinoamericanos deberán dejar de priorizar sus vínculos con Estados Unidos y Europa y resignarse a que sus economías se sigan reprimarizando. Todo, no se puede.

En fin y, tomando en cuenta la recomendación de Tomassini, todo indicaría que vendaval desatado por el Brexit y la llegada de Trump requiere que los países de la región adopten una estrategia que pueda responder lúcidamente a los cambios del sistema internacional. No obstante, si nos preguntamos hasta qué punto son compatibles el Mercosur y la Alianza del Pacífico y cuán viable es el modelo de inserción internacional que proponen hoy en día estos gobiernos, parecería ser que nada de eso está sucediendo.

