

TENDENCIAS ECONÓMICAS EMERGENTES
EN AMÉRICA DEL NORTE

COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

TENDENCIAS ECONÓMICAS EMERGENTES EN AMÉRICA DEL NORTE

**Nuevos patrones en la organización
de la producción**

Elisa Dávalos
(editora)



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Centro de Investigaciones sobre América del Norte
México, 2015



Primera edición, 5 de noviembre

D.R. © 2015 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

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

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10
Ciudad Universitaria, 04510, México, D.F.
Tels.: (55) 5623 0000 al 09
<http://www.cisan.unam.mx>
cisan@unam.mx

ISBN 978-607-02-7359-9

Diseño de portada: Patricia Pérez Ramírez

La traducción del texto de Byron Ganges y Ari van Assche es de Teresita Cortés; la de Raja Kali y Javier Reyes es de Ingrid Ebergenyi; la de Eugene Beaulieu es de Zyanya Benavides; y la de William Carroll y Jerome Klassen es de Amelia Estévez y Alejandro Giacomani.

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

Impreso en México / Printed in Mexico

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
Producción modular y ascenso de las cadenas globales de valor en la industria electrónica	15
<i>Byron Gangnes y Ari van Assche</i>	
El neoliberalismo continental y la élite corporativa canadiense.....	39
<i>William Carroll y Jerome Klassen</i>	
Las redes complejas de comercio y el crecimiento económico: el espacio de productos, redes con características de mundo pequeño y la aceleración del crecimiento.....	81
<i>Raja Kali y Javier Reyes</i>	
Geoeconomía de las multinacionales de Estados Unidos: globalización, intrarregionalidad e interregionalidad	97
<i>Elisa Dávalos</i>	
La estrategia de política internacional canadiense basada en evidencias.....	117
<i>Eugene Beaulieu</i>	
Gobernanza del transporte de carga en América del Norte	141
<i>Ernesto Carmona</i>	
Organización productiva en América del Norte: implicaciones para la industria automotriz mexicana.....	167
<i>Ernesto Castro</i>	

INTRODUCCIÓN

En nuestros días, la producción internacional ha generalizado el uso de formas de organización productiva que crean comportamientos novedosos en los diversos actores que se desempeñan en el complejo entramado de la economía mundial. La producción regional, tanto la dirigida al consumo local como la destinada a los mercados de exportación, se constituye cada vez más como un entrelazamiento de relaciones productivas geográficamente dispersas y trasladadas hacia circuitos comerciales en un intenso proceso de compra-venta de insumos intermedios, los cuales se desplazan en todo el planeta, para completar así los procesos productivos. Éstos están intrínsecamente ligados al rápido auge de las cadenas globales de producción, al ascenso de Asia como espacio productivo manufacturero privilegiado, al desarrollo de formas organizacionales productivas entrelazadas en relaciones espacio temporales simbióticas con los avances de la revolución tecnológico-informática, así como las nuevas tendencias en la división mundial del trabajo y de los procesos globales de diversificación de la producción.

Los niveles de sofisticación en las formas de la división mundial del trabajo que estas tendencias en la organización productiva implican, se concretan con base en el desarrollo tecnológico y las modificaciones en los procesos productivos para el ensamble de productos, las nuevas tecnologías aplicadas a la industria de comunicaciones y transporte, y la disminución de su costo, así como el avance del transporte multimodal como forma de interconexión dinámica que facilita la organización de la fábrica regional-mundial. Las corporaciones multinacionales (CMN) y las corporaciones líderes de las cadenas globales de valor entrecruzan procesos y actores de diferentes maneras, dependiendo del tipo de industria, de las características del producto y de las formas organizacionales sobre las cuales gire la actividad productiva.

En este escenario, se gesta una reconfiguración de los procesos productivos en América del Norte, los cuales han pasado a consolidar una profunda integración de los procesos para el abastecimiento regional y global, utilizando cada vez más los mecanismos de subcontratación integrados a cadenas globales de valor. Este proceso ha estado acompañado de modificaciones en las estrategias de política comercial y acción empresarial en Norteamérica.

En este volumen se presentan siete artículos que versan sobre los actores regionales y globales de la producción internacional, las cadenas globales de valor y el entorno que en América del Norte han creado la conjunción de las acciones estatales con los actores empresariales organizados en redes corporativas.

En aras de indagar las nuevas formas de organización de la producción, Byron Gangnes y Ari van Assche plantean, en su trabajo titulado “Producción modular y ascenso de las cadenas globales de valor en la industria electrónica”, el desarrollo del proceso de la modularización en la industria electrónica y los mecanismos a través de los cuales éstos conducen al avance de las cadenas globales de valor. Aquí se muestra cómo, en las pasadas tres décadas, la industria electrónica ha experimentado una transformación fundamental en sus formas de organizar la producción, pues antes de los ochenta, esa industria estaba dominada por enormes firmas integradas verticalmente, como IBM o DEC, las cuales producían por sí mismas la mayoría de sus partes y componentes en sus países. Actualmente, la industria la dominan compañías líderes que se especializan en una sola parte de una cadena global de valor geográficamente dispersa. Asimismo, se demuestra que el avance de las cadenas globales de valor en la industria electrónica no se debe únicamente a factores como la reducción de costos de transporte y de comunicaciones, sino que también está ligada a un cambio en la arquitectura tecnológica utilizada para producir los bienes. Estas nuevas tendencias, de igual modo, se han desarrollado en las industrias de telecomunicaciones, automotriz, de textiles y en la química. Gangnes y Assche también hacen una revisión teórica aportando algunos elementos y desarrollando nuevas ideas para una mayor comprensión de dichas cadenas y de sus implicaciones para la investigación en el futuro.

William Carroll y Jerome Klassen, en “El neoliberalismo continental y la élite corporativa canadiense”, dan seguimiento a las modificaciones en las redes corporativas canadienses que, en combinación con el Estado, han impulsado la estrategia de neoliberalismo continental. Esta red de interrelaciones empresariales ha conformado grupos intersectoriales, surgidos como elementos clave en el activismo de la comunidad corporativa. Además, ha reorganizado la economía de Canadá dentro de las estructuras regionales de acumulación, con lo que se le incorporó a un sistema continental de producción e intercambio; asimismo, ha originado una reconfiguración espacial de la producción. Al suplantarse la estrategia posterior a la guerra de “fordismo permeable”, este proyecto se ha esforzado por convertir a Norteamérica en un espacio para la acumulación sin restricciones, donde las economías de escala se concretan con una fuerza de trabajo desorganizada. El análisis se centra en el papel de las políticas de los grandes grupos de negocios de Canadá: el Business Council on National Issues (BCNI) y el Canadian Council of Chief Executives (CCCE), como constructores y representantes de los intereses del capital corporativo, en diálogo con agencias clave del Estado y en oposición a los movimientos democráticos.

En este artículo se evalúa cómo el proyecto de neoliberalismo continental evoluciona a través de una serie de coyunturas y desarrolla lo que ha significado para el balance de la clase trabajadora de Canadá y para América del Norte.

En el tercer capítulo, titulado “Las redes de comercio complejas y el crecimiento económico: el espacio del producto, las redes del mundo pequeño y la aceleración del crecimiento”, Raja Kali y Javier Reyes se cuestionan si existe alguna forma de “encender” un aceleramiento de la tasa de crecimiento económico de un país y qué papel desempeñarían el comercio y la ventaja comparativa en este proceso. En cuanto a la primera pregunta, señalan que trabajos previos han examinado diversos escenarios de crecimiento económico acelerado, encontrando que “éstos son impredecibles”. La gran mayoría de los crecimientos económicos acelerados están poco relacionados con los determinantes “estándar”, como los cambios políticos o las reformas económicas; además, la mayoría de los episodios de reformas económicas no producen realmente crecimientos acelerados. Esto conduce a un acertijo: ¿acaso los crecimientos económicos acelerados son idiosincráticos o son un asunto de suerte? En su investigación, Kali y Reyes recurren a un enfoque sobre redes muy novedoso, aplicadas al comercio internacional, para avanzar en la decodificación del misterio de las aceleraciones del crecimiento. Se utilizan datos de comercio global detallados a nivel de producto, lo que facilita la medición de la relación entre productos, usando el patrón de ventajas comparativas reveladas para el comercio mundial. En investigaciones precedentes, se ha empleado esta información para inferir qué tan posible sería, para diferentes productos, exportarlos juntos desde una combinación de exportaciones elegida, observable en los datos. Esta red de relaciones entre productos se denomina “espacio del producto”. Este proyecto adopta explícitamente una interpretación de red de *espacio del producto* y utiliza métodos de la literatura reciente sobre redes complejas para desentrañar el misterio detrás de la mecánica de la aceleración del crecimiento.

Al investigar sobre el comportamiento de las multinacionales en América del Norte, en el cuarto capítulo de este volumen, titulado “Geeconomía de las multinacionales de Estados Unidos: globalización, intrarregionalidad e interregionalidad”, Elisa Dávalos trabaja aspectos ligados con la geeconomía de las multinacionales. Con frecuencia, éstas han sido pensadas como entidades esencialmente globales. No obstante, ha habido diversas caracterizaciones que cuestionan esta posición. Aquí se retoma el enfoque de que la gran mayoría de las multinacionales poseen una naturaleza esencialmente regional, es decir, que actúan desde el punto de vista geoeconómico, con estrategias centradas en los bloques económicos regionales, mas no en la economía mundial, como un todo. Utilizando como variable el empleo generado por las multinacionales manufactureras estadounidenses, se constata dicho comportamiento regional, con un claro acento intrarregional, considerando sus actuaciones en la triada (Unión Europea, TLCAN y la región dinámica de Asia).

En un segundo momento, mediante un corte dentro de cada bloque y analizando el subbloque de los países de menores costos y menores ingresos per cápita de cada cual, observamos que en este grupo de países las multinacionales estadounidenses siguen teniendo un comportamiento regional, aunque más interregional que intrarregional, lo que específicamente para México significa que cada vez capta menos empleo relativo de las multinacionales estadounidenses, en relación con los países dinámicos de Asia. Finalmente, se muestra que, si bien las CMN de Estados Unidos tienen una fuerte tendencia hacia formas de organización espacial transnacional, en realidad se articulan y funcionan prioritariamente como entidades intrarregionales.

En el análisis de otro aspecto crucial de las transformaciones en la economía de América del Norte, Eugene Beaulieu, en el quinto capítulo, titulado “Estrategia política canadiense basada en evidencias”, muestra cómo en Canadá el comercio internacional tiene un muy alto grado de concentración geográfica y de productos, ligados a la especialización regional, lo que entraña riesgos y vuelve vulnerable a dicho país. Muestra que, a excepción de México, Canadá es el país de la OCDE con la mayor concentración comercial. En su artículo, Beaulieu examina el debate acerca de la conveniencia de que Canadá adopte políticas dirigidas a la diversificación comercial; asimismo, revisa las posibles opciones para realizar esta diversificación de la producción o de los patrones comerciales, para ello examina los costos y los beneficios de los patrones actuales de comercio.

Ernesto Carmona, en el sexto capítulo, intitulado “Gobernanza de las redes de transporte multimodal de carga en América del Norte”, plantea cómo, a raíz de las nuevas condiciones de la economía mundial, cada vez más globalizada, ha habido una evolución hacia el transporte multimodal, una innovación que facilita la interdependencia y comercio entre las naciones del mundo en dos sentidos: las de tipo tecnológico (como el contenedor) y las regulatorias, que las diversas agencias han emprendido para facilitar las rutas comerciales. No obstante, en la gobernanza actual de las redes de transporte de carga de Norteamérica se han privilegiado mecanismos de coordinación subregionales, con los que se elude un gran acuerdo regional de cooperación, además de que se destinan recursos públicos para mejorar únicamente las redes de transporte que utilizan las grandes transnacionales, otorgándoles incluso capacidad de autorregulación.

Por otra parte, en el séptimo capítulo, “Organización productiva en Norteamérica: implicaciones para la industria automotriz mexicana”, Ernesto Castro plantea cómo los rasgos de la cadena global de valor de la industria automotriz permiten observar la base sobre la cual se ha conformado una organización económica funcional a los objetivos estratégicos de las ensambladoras automotrices y, así, define la inserción de los países en esa dinámica.

Si bien se incrementó el proceso productivo y la vinculación de las redes de transporte de Canadá y México a la de Estados Unidos, de igual manera existe una gobernanza de red multimodal compleja y fragmentada en esta región, una ausencia de planes y coordinación. Lo evidente es que se concentra en transporte terrestre y falta un marco jurídico regulatorio, por lo que quedan huecos que desequilibran los niveles local y global.

Por un lado, los mecanismos que emanan desde las políticas públicas manifiestan el esfuerzo para concretar la lógica de las cadenas globales de valor (CGV), en aras de impulsar la estrategia multinacional y, por el otro, de generar mecanismos de inserción global de las economías nacionales, como es el caso de México. En segundo lugar, la acotación regional de operación de la cadena refuerza el sentido de la organización productiva y de su estratificación jerárquica, en la cual las entidades multinacionales detentan su gobierno sobre las CGV. En tercer lugar, la relación entre proveedores y ensambladores define la estructura de competencia en las economías en particular, y explica los vínculos comerciales intrarregionales.

Los diversos aspectos analizados en este volumen esbozan algunas de las tendencias más relevantes que marcan el rumbo en el que ha transitado el proceso de integración económica de Norteamérica, tanto a nivel intrarregional como en la interacción de esta región con el mundo.

Elisa Dávalos
Editora

PRODUCCIÓN MODULAR Y ASCENSO DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR EN LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA

Byron Gangnes*
Ari van Assche**

Introducción

Durante las pasadas tres décadas, la industria electrónica ha experimentado una transformación fundamental en la organización de su producción. Antes de la década de los ochenta, era dominada por grandes empresas verticalmente integradas como IBM (International Business Machines Corporation) y DEC (Digital Equipment Corporation), que producían la mayoría de las partes y componentes en el país sede de cada una. Actualmente, a la industria la dominan compañías líderes especializadas en una parte de las cadenas de valor dispersas globalmente. Se han documentado tendencias similares en telecomunicaciones (Li y Whalley, 2002), automóviles (Sturgeon y Florida, 2000), químicos (Arora *et al.*, 2001) y textiles (Gereffi *et al.*, 2005).

En el campo de la economía, una vasta bibliografía atribuye el ascenso de las cadenas de valor globales a fuerzas relacionadas con la globalización, como la baja en los costos de transporte, las mejoras en la tecnología de las comunicaciones y las reformas institucionales y políticas en los países en desarrollo. Pero estas explicaciones no abarcan la historia completa; por el contrario, especialistas en industria y académicos formados en el tema de negocios han observado que la decisión estratégica de las empresas líderes de modularizar la producción en la industria electrónica también pudo haber sido una medida drástica por parte de la industria de la transformación (Dedrick y Kraemer, 1998; Sturgeon y Lee, 2001; Sturgeon, 2002; Gereffi *et al.*, 2005).

Este artículo tiene dos objetivos: primero analizaremos la modularización de la producción y el mecanismo a través del cual pudo originar el ascenso de las cadenas de valor globales. Consideraremos también las nuevas perspectivas que esto ofrece para nuestro conocimiento de dichas cadenas de valor, así como las potenciales implicaciones para futuras investigaciones en esta área.

* Profesor del Department of Economics, University of Hawaii en Manoa, <gangnes@hawaii.edu>.

** Director del Department of International Business, École des Hautes Études Commerciales de Montréal (HEC), <ari.van-assche@hec.ca>. Agradezco al Social Sciences and Humanities Research Council (SSHRC) por su apoyo económico.

Hemos organizado el artículo de la siguiente manera: en la segunda sección, hacemos una revisión profunda de los estudios sobre la industria electrónica y la investigación sobre negocios para explicar cómo la producción modular podría provocar el ascenso de las cadenas de valor globales en la industria electrónica. En la tercera sección, demostramos que la bibliografía económica por sí sola no puede explicar completamente estos desarrollos. En la cuarta sección, analizamos lo escrito sobre negocios para explorar algunos de los costos y beneficios de la modularidad. Argumentamos que el grado de empleo de este tipo de producción, por lo menos en algunos casos, es una decisión activa que variará de una a otra empresa. Debido a que el grado de modularidad, así como la organización son decisiones particulares de cada compañía, consideramos la manera en que determinados factores subyacentes pudieron haber impulsado tanto la modularidad como la transformación de la producción electrónica global. En la quinta sección expresamos nuestras opiniones sobre las áreas más prometedoras para una futura investigación al respecto.

Transformación de la producción electrónica global

En la actualidad, el ámbito de la industria electrónica muestra muy poca similitud con el de hace tres décadas. Antes de los ochenta, la industria era dominada por grandes compañías verticalmente integradas como IBM, DEC, Fujitsu y Hitachi, que producían la mayoría de las partes y componentes utilizados por ellas (véase el cuadro 1). Actualmente, las industrias líderes ya no están integradas verticalmente, sino que se especializan en una parte de las cadenas de valor de los productos. Apple y Dell, por ejemplo, se enfocan en el diseño y comercialización de productos, pero subcontratan la mayor parte de la producción y ensamblaje de sus componentes con empresas externas. Se contrata manufactureras como Flextronics y Foxconn, que se dedican primordialmente a manufactura y ensamblaje. Microsoft es la empresa dominante en el segmento de los sistemas operativos. Intel es el líder del mercado en el de microprocesadores.

Baldwin y Clark (2000) han empleado cifras de acciones de mercado para ilustrar la velocidad y magnitud en que se ha transformado esta industria. La gráfica 1 muestra los índices de mercado en dólares constantes estadounidenses de 1996, de prácticamente todas las corporaciones públicas de la industria de la computación de 1950 a 1996, divididos en dieciséis subsectores por medio de una clasificación industrial estándar (*standard industrial classification*, SIC) de códigos de cuatro dígitos.¹ Al principio de la muestra, el valor de mercado de la industria electrónica

¹ 3570 equipo de cómputo y oficina; 3571 computadoras electrónicas; 3572 implementos para almacenamiento de datos; 3575 terminales de cómputo; 3576 equipo de comunicación para cómputo; 3577

CUADRO 1
TRANSFORMACIÓN DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA

Industria integrada verticalmente (ca. 1970)

	IBM	DEC	SPERRY-UNIVAC
Diseño			
Sistema operativo			
Manufactura			
Mercadotecnia			

Industria especializada horizontalmente (actual)

Diseño	Apple	Lenovo	HP	...
Sistema operativo	Microsoft	Google	Linux	...
Manufactura	Foxconn	Flextronics	Celestica	...
Mercadotecnia	Apple	Lenovo	HP	...

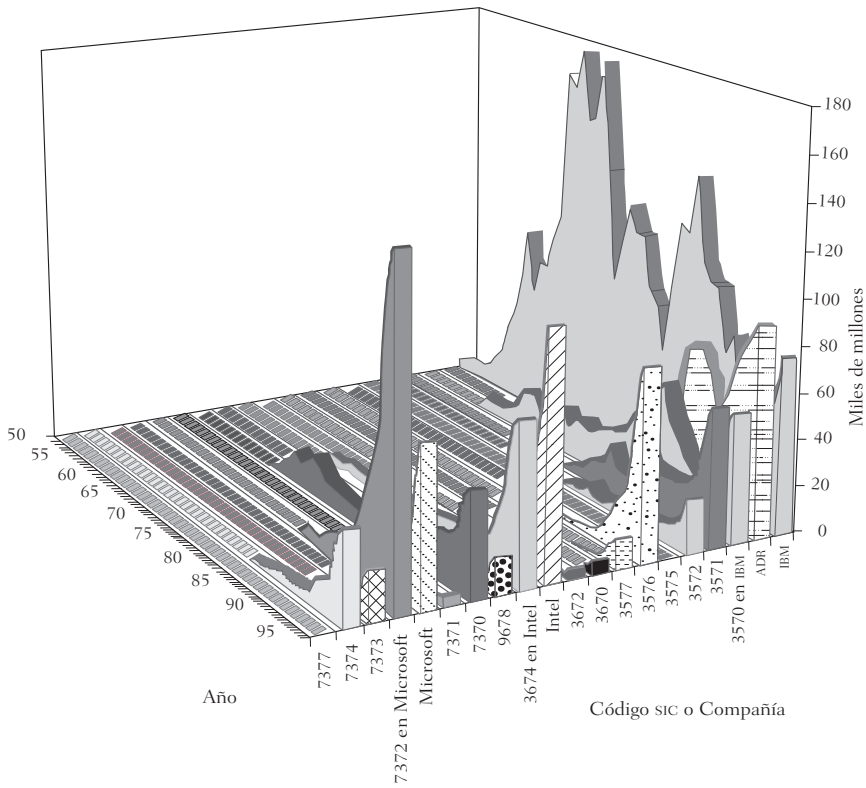
FUENTE: Elaboración propia.

se concentraba principalmente en la categoría SIC 3570 “equipo de cómputo y oficina”, lo que refleja que en aquel tiempo los líderes del mercado (y especialmente IBM) estaban integrados verticalmente y las compañías especializadas en subcategorías

dispositivos periféricos de cómputo, sin otra clasificación; 3670 componentes y accesorios electrónicos; 3672 tarjetas de circuitos impresos; 3674 semiconductores y otros dispositivos relacionados; 3678 conectores electrónicos; 7370 programación de cómputo, procesamiento de datos y otros servicios; 7371 servicios de programación de cómputo; 7372 software preempacado; 7373 diseño de sistemas de cómputo integrado; 7374 procesamiento de cómputo, procesamiento y preparación de datos; 7377 alquiler de equipo de cómputo.

electrónicas eran relativamente escasas. A partir de los ochenta, el mercado cambió; ahora, el valor de mercado de la industria electrónica se ha extendido a varias subcategorías como la 7372 “software preempacado”, 3674 “semiconductores y otros dispositivos relacionados” y la 3576 “equipo de comunicación para cómputo”.

GRÁFICA 1
VALOR DE MERCADO DE LA INDUSTRIA DE LA COMPUTACIÓN POR SECTOR
(DÓLARES ESTADUNIDENSES CONSTANTES, 1996)

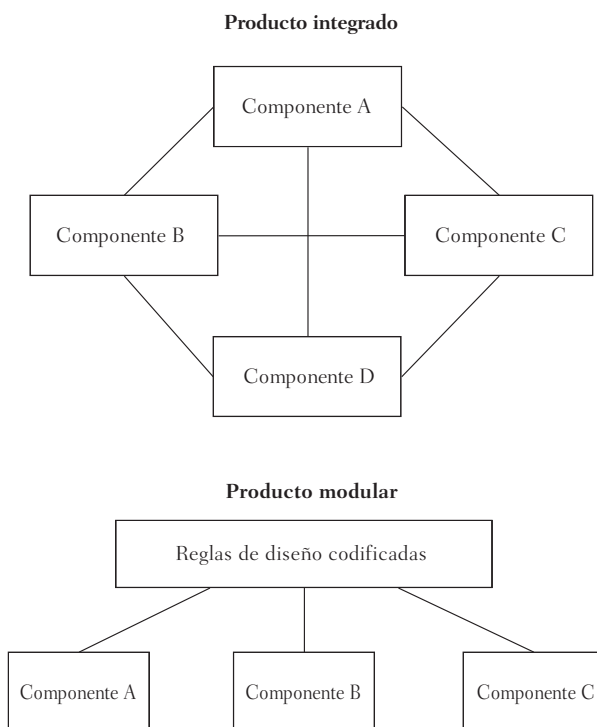


FUENTE: Baldwin y Clark (2002).

Los especialistas en industria y los académicos del área de negocios atribuyen esta transformación de la industria a la modularización de la producción de electrónicos (Dedrick y Kraemer, 1998; Sturgeon y Lee, 2001; Sturgeon, 2002; Gereffi *et al.*, 2005). Para comprender esto, resulta útil definir, primero, qué es la modularidad del producto. Ulrich (1995) describe un producto como una combinación de componentes o “módulos” que interactúan uno con otro según las reglas

del diseño de la arquitectura de ese mismo producto. Dependiendo del número de interdependencias entre los módulos, los productos pueden ser diversos e ir, vistos en un continuo, de integrales a modulares (Schilling, 2000; Gawer y Cusumano, 2002). Si los módulos son totalmente interdependientes, el producto es integral (cuadro 2, figura superior). En ese caso, cualquier cambio que se haga a un módulo necesita estar coordinado con los demás módulos para asegurar que no hay una reducción significativa en la funcionalidad del producto final. Por el contrario, si los módulos son independientes entre sí, el producto es modular (cuadro 2, figura inferior). Se pueden hacer cambios a un módulo independientemente de los demás, siempre y cuando esos cambios sean compatibles con las interfaces codificadas que gobiernan la operabilidad del sistema.²

CUADRO 2
PRODUCCIÓN MODULAR *VERSUS* INTEGRADA



FUENTE: Elaboración propia.

² Los teléfonos celulares y las computadoras personales son buenos ejemplos de productos modulares. Suelen tener un número limitado de partes estándar o módulos (esto es, resistencias, condensadores y chips de memorias), montados sobre tarjetas de circuitos impresos con diferentes combinaciones.

Durante las tres décadas pasadas, los productos electrónicos evolucionaron rápidamente de una arquitectura integral a una de producción modular. Antes de la aparición de la computadora IBM sistema 360, las compañías líderes en electrónica construyeron computadoras con arquitectura totalmente integral. Cada compañía diseñó y manufacturó su propio sistema operativo, procesador, periféricos y software de aplicación. Esto implicó altos costos para coordinar la interoperabilidad entre los componentes y requirió que las propias corporaciones produjeran casi todos los componentes necesarios —semiconductores, hardware y sistemas operativos— y principalmente dentro de un país (Dedrick y Kraemer, 1998; Chandler, 2001).

Para la producción del sistema de cómputo 360 en la década de los sesenta, IBM adoptó por primera vez una arquitectura de producción modular. Los desarrolladores de dicho sistema concibieron una familia de computadoras que incluiría equipos de diferentes tamaños compatibles con diferentes programas, todo lo cual usaría el mismo conjunto de instrucciones codificadas y compartiría los periféricos. Todos los productos IBM del futuro se adherirían a este sistema modular. Para lograr la compatibilidad de los componentes, IBM creó una oficina de control del procesamiento que estableció e impuso estándares tanto abiertos como codificados que determinaron cómo trabajarían unidos los módulos de la máquina (Baldwin y Clark, 2000; Langlois, 2000). Esto permitió a los fabricantes de los componentes concentrar sus esfuerzos de innovación en reducir los costos de coordinación y así mejorar su módulo del sistema independientemente de los otros.

Esta adopción de una arquitectura de producto modular alteraría permanentemente la estructura de la producción en la industria electrónica. Como veremos en las siguientes secciones, la industria electrónica iría primero de la integración vertical a la concentración horizontal. Después, llevaría a la transformación de las cadenas de valor, de locales a globales.

De la integración vertical a la concentración horizontal

A principios de los años ochenta, la producción modular llevó a IBM a abandonar su estructura de producción integrada verticalmente. En su lucha por colocar en el mercado su computadora personal (PC) como una alternativa más barata a la popular Apple II, la gigantesca industria subrogó a proveedores externos la fabricación de componentes clave. La producción de discos floppy fue subcontratada con Tandon, el suministro de energía con Zenith y las tarjetas de circuitos con SCI Systems e incluso, la producción del sistema operativo y del microprocesador fue subcontratada con Microsoft e Intel.

La PC tuvo un éxito enorme. Como resultado, los estándares codificados de interoperabilidad, que IBM había establecido y hecho públicos para asegurar una colaboración cordial con sus socios externos, rápidamente se convirtieron en los estándares de facto de toda la industria, lo cual redujo las barreras a la entrada. Ahora, las empresas serían capaces de especializarse en una parte de la cadena de valor sin necesidad de coordinarse de manera profunda con otras corporaciones en la misma cadena. Esto hizo que miles de clones de IBM y productores de componentes quisieran entrar en los diversos nichos del negocio de la computación, lo cual reconfiguró el ámbito industrial. La producción modular había llevado a la desintegración vertical de la industria electrónica (Sanchez y Mahoney, 1996; Baldwin y Clark, 2000).

Más allá de provocar la desintegración vertical, la producción modular también incrementó la concentración del mercado en segmentos de la cadena de valor (Sturgeon, 2002). Con los estándares de compatibilidad e interoperabilidad determinados para toda la industria, ahora las empresas podrían producir módulos genéricos para múltiples clientes y propósitos. Microsoft podría vender su sistema operativo a muchos productores de PC. Las impresoras se hicieron compatibles con la mayoría de las marcas de computadoras. Los semiconductores comunes podrían usarse para teléfonos celulares, aparatos de televisión, asistentes personales digitales y computadoras. Todo esto permitió a los productores de componentes sacar ventaja de las economías de escala y en los ámbitos de la ingeniería y la manufactura para estar al tanto de lo que se compartía en su segmento de la industria, lo que llevó a una alta concentración del mercado altamente especializado en la cadena de valor.

Al paso del tiempo, la desintegración vertical fue llevada aún más lejos, ya que las compañías comenzaron a especializarse únicamente en partes de módulos. En la producción de muchos productos electrónicos, por ejemplo, el diseño llegó a estar separado de la manufactura (Sturgeon, 2002; Shih *et al.*, 2009). Como resultado, todas las marcas que comercializan artículos electrónicos como Apple, Hewlett-Packard, IBM y Nokia vendieron sus plantas de producción a un nuevo tipo de compañía electrónica: el fabricante por contrato, quien no diseña ni vende productos de marca por sí mismos, sino que se especializa en emplear las mismas rutinas de producción genérica para producir una amplia gama de productos electrónicos, que va desde computadoras, equipo de comunicación, electrónicos consumibles, instrumentos electrónicos y aparatos para las industrias eléctrica, médica y militar/aeroespacial (Sturgeon y Lee, 2001; Sturgeon, 2002).³

³ Shih *et al.* (2009) describen una separación similar entre diseño y manufactura en la industria de los semiconductores.

De las cadenas de valor locales a las globales⁴

La producción modular también llevó a la transformación de las cadenas de valor locales a globales. Como parte del proceso de producción modular, las empresas dependieron cada vez más de la tecnología de la información (TI) así como de la tecnología negocio a negocio (NAN) para transferir información codificada entre módulos de productos (Sturgeon, 2002). Esto, a su vez, ha dificultado realizar tareas en puntos geográficamente distantes (Baldwin y Clark, 2008). Siguiendo la teoría de la ventaja comparativa, las empresas pueden conservar sus actividades de capital intensivo en los países desarrollados, mientras subcontratan las de trabajo intensivo con los países en desarrollo (Dedrick y Kraemer, 1998).

Asia oriental (las nuevas economías industrializadas —*newly industrialized economies*, NIE—, ASEAN-4 —Association of Southeast Asian Nations— y China)⁵ se considera un lugar especialmente favorable para desarrollar bloques de producción electrónica de trabajo intensivo. Primero, la región ya había demostrado ser exitosa en la producción de artículos electrónicos de consumo desde la década de los sesenta (Lowe y Kenney, 1999); la región era conocida por tener no sólo una reserva abundante de trabajo con bajos salarios sino también de ingenieros altamente calificados. Segundo, Asia oriental tenía un ambiente político y macroeconómico relativamente estable que propiciaba proyectos de inversión y relaciones comerciales de largo plazo (Yusuf, 2001). Tercero, los países de Asia oriental cambiaron su postura política de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones, lo cual trajo un mejor ambiente para las relaciones internacionales de negocios.

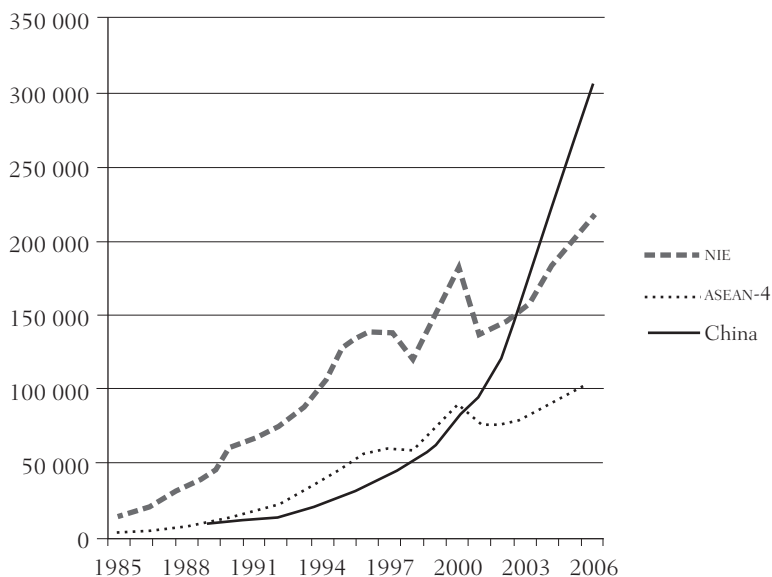
Como resultado, Asia oriental rápidamente se convirtió en una manufacturera global especializada en electrónica, y fabricó productos electrónicos destinados en primer lugar a los países desarrollados (Dedrick y Kraemer, 1998; Lowe y Kenney, 1999; Borrus *et al.*, 2000). En la gráfica 2, usamos los datos de producción electrónica de Reed Electronics Research (2007) para ilustrar la velocidad y el proceso de ascenso de Asia oriental. La expansión se dio en tres olas: la primera vio la rápida expansión de las NIE en su producción electrónica. Estos países se especializaron, al principio, en actividades de trabajo intensivo sobre productos electrónicos de consumo como ensamblaje de aparatos de audio y video, y después en procesadores electrónicos de datos y otras áreas más sofisticadas. Este crecimiento tomó fuerza en los países de la ASEAN-4 a principios de los noventa, cuando el aumento a los costos

⁴ Véanse Gangnes y Van Assche (2009; en prensa) para conocer más ampliamente el papel cada vez mayor del Oriente asiático en las cadenas de valor de la industria electrónica. Véanse también Bonham *et al.* (2007) sobre las implicaciones para las normas de comercio.

⁵ Las NIE son Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán; la ASEAN-4 está integrada por Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia.

del trabajo en las NIE hizo que los países de la ASEAN fueran una alternativa atractiva. La tercera y quizá más impresionante ola ha sido el surgimiento de la producción electrónica en China, que superó la de las NIE en 2003.

GRÁFICA 2
 PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA DE ASIA ORIENTAL
 (MILLONES DE DÓLARES ESTADUNIDENSES)



FUENTE: Cálculos de los autores, con datos de Reed Electronics Research (2007).

Esta rápida expansión ha llevado a Asia oriental a ser el núcleo incuestionable de la producción de productos electrónicos. Como se puede apreciar en el cuadro 3, la participación mundial en electrónica por parte de Asia oriental pasó de un 4.5 por ciento en 1985 a un 41.2 por ciento en 2006, actualmente más del doble que la de Japón, la Unión Europea y Estados Unidos.

CUADRO 3
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA, 1985-2006

País	<i>Electrónica</i> <i>Valor de producción</i> <i>(millones de dólares</i> <i>estadunidenses)</i>		<i>Tasa de</i> <i>crecimiento</i> <i>anual</i> <i>compuesto</i> <i>(%)</i>	<i>Participación</i> <i>de la producción</i> <i>electrónica mundial</i> <i>(%)</i>	
	1985	2006	1985-2006	1985	2006
Asia oriental	17 323	624 433	18.6	4.5	41.2
NIE	13 552	217 402	14.1	3.5	14.4
Corea del Sur	5 881	117 426	15.3	1.5	7.8
Singapur	4 032	51 760	1.2	1.1	0.3
Taiwán	—	44 460	—	—	0.3
Hong Kong	3 639	3 756	0.2	1.0	0.2
ASEAN-4	3 771	104 988	17.2	1.0	6.9
Malasia	1 829	52 711	17.4	20.5	3.5
Tailandia	435	24 875	21.2	0.1	1.6
Filipinas	831	15 167	14.8	0.2	1.0
Indonesia	676	12 235	14.8	0.2	0.8
China	—	302 043	—	—	19.9
Estados Unidos	175 014	293 896	2.5	45.7	19.4
UE-15	64 715	232 528	6.3	16.9	15.4
Japón	87 038	196 573	4.0	22.7	13.0
México	—	39 931	—	—	2.6
Total de mercados	383 023	1 514 816	6.8	100.0	100.0

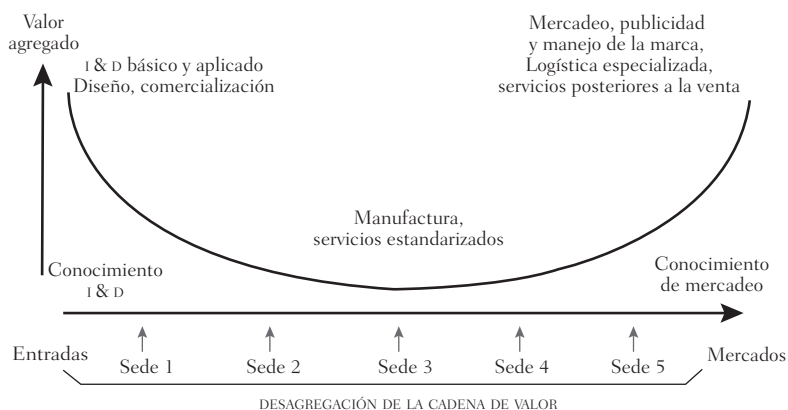
FUENTE: Elaborado por los autores.

La “sonrisa” de la creación de valor

Como resultado de la transformación de la industria de integración vertical en una de concentración horizontal y de las cadenas de valor locales en globales, los especialistas representan las cadenas de valor en electrónica modernas como una curva “sonriente” (Shih, 1996; Everatt *et al.*, 1999), o, dicho de otra manera, como la “sonrisa” de la creación de valor (Mudambi, 2007; 2008). La gráfica 3 ilustra la manera en que, en el caso de muchos productos electrónicos, las empresas en los países desarrollados se han aferrado a las actividades ubicadas en la parte superior de la

curva, de alto valor (diseño), y las que se sitúan en su línea descendiente (mercado-tecnia), hacia el final de la cadena de valor, y esto los ha mantenido entre las economías avanzadas. Por otro lado, han subcontratado actividades de bajo valor en la parte media de la cadena de valor (manufactura) con compañías externas, en economías emergentes. Esto ha activado la alerta de los países en desarrollo sobre los límites que deben poner a sus ganancias en el comercio de la electrónica y la necesidad de que su industria se actualice para realizar también actividades de alto valor agregado (Gangnes y Van Assche, 2009). Pero también ha incitado el recelo en los países desarrollados de que las empresas quizá estén subcontratando demasiado, teniendo capacidades de manufactura, y de que esta situación debilite las ventajas tecnológicas de esos países (Pisano y Shih, 2009).

GRÁFICA 3
LA CURVA DE LA SONRISA



FUENTE: Mudambi (2008).

Perspectivas a partir de los estudios sobre economía

A pesar de que existe una vasta bibliografía económica que analiza el ascenso de las cadenas globales de valor, sólo unos cuantos estudios han considerado el papel de la producción modular. En este apartado revisaremos brevemente los estudios sobre economía y explicaremos por qué fracasan al explicar ciertas tendencias en la transformación industrial de la industria electrónica.

Los economistas han desarrollado tres corrientes de modelos teóricos para explicar la cambiante organización internacional de la producción en electrónica

tal como la conocemos, y de otras industrias globales. Una primera corriente se ha enfocado en lo que lleva a la transformación *de las cadenas de valor locales en globales*, por lo que ignoran los cambios en los límites de las empresas. Los estudios pioneros de Jones y Kierzkowski (1990; 2000) comenzaron con un marco de Heckscher-Ohlin, pero dividieron la cadena de valor de un bien en dos bloques de producción. Si los bloques de producción son separables y tienen diferentes intensidades de factor, afirman ellos, las empresas ubicadas en países desarrollados con escasez de mano de obra tienen un incentivo para regresar sus bloques de producción a los países en desarrollo donde haya abundante mano de obra; sin embargo, las empresas únicamente harán esto si los beneficios de fragmentar sus procesos de producción exceden los costos de comercialización, comunicación y gobernanza resultantes de coordinar las actividades a través de las fronteras.⁶ Este marco, además, permitió que Jones y Kierzkowski (1990; 2000) y sus sucesores identificaran tres impulsos relacionados con la globalización para la fragmentación internacional de la producción: reducciones en los costos de transporte y comunicación, así como las reformas políticas en pro del comercio.

Para explicar el ascenso concomitante de la subcontratación fuera del país, una segunda corriente en los estudios económicos ha introducido elementos de la teoría empresarial en modelos de equilibrio general en comercio (Spencer, 2005; Helpman, 2006). En este tipo de estudios, una empresa tiene ante sí una elección simultánea y bidimensional: 1) producir sus componentes ella misma o subcontratar con otra empresa, y 2) elaborar sus componentes dentro o fuera del país. Los estudios, generalmente, concluyen que lo mismo que provoca la fragmentación internacional de la producción también hace más atractiva la subcontratación: las reducciones en los costos del comercio (Antràs, 2003; Antràs y Helpman, 2004), las mejoras en la tecnología de la comunicación (Grossman y Helpman, 2002) y la liberalización del comercio (McLaren, 2000; Ornelas y Turner, 2008). Aún más, han descubierto que las mejoras en el ambiente institucional de los países en desarrollo pueden inducir a la subcontratación en el extranjero (Antràs y Helpman, 2008).

Estas dos corrientes de la bibliografía económica han ofrecido importantes puntos de vista sobre las causas de la fragmentación y la subcontratación de la producción internacional; sin embargo, respecto a la transformación industrial de la industria electrónica enfrentan dos limitaciones. Primero, tienen muy poco que decir del cambio concomitante en la tecnología del producto; específicamente, no toman en cuenta que la modularización de la producción pudo haber facilitado a las empresas la tarea de separar la producción en bloques y llevarlos a distintos lugares, propiciando las tendencias de las que hemos hablado en lo tocante a la

⁶ Se incluyen las contribuciones de Venables (1999) y Findlay y Jones (2000; 2001).

subcontratación en el extranjero. Segundo, no pueden explicar el incremento de la concentración del mercado que se observa en muchos segmentos de la cadena de valor; en su lugar, en los estudios se suele asumir que los insumos son tan específicos, que los proveedores de componentes sólo pueden vender su producción a una sola empresa. Con esta creencia se soslaya que la concentración del mercado puede diferir en los distintos segmentos de la cadena de valor.

Una tercera corriente ha hecho algunos intentos por explicar el papel del cambio tecnológico, enfocándose en la importancia cada vez mayor de la TI en los negocios internacionales, que ha sido una parte muy importante del proceso de modularización. Leamer y Storper (2001) distinguen entre las tareas que requieren información codificable y las que necesitan información tácita. Esta última, aseguran, no puede ser expresada en símbolos, por lo que se requiere la comunicación cara a cara. Por el contrario, la información codificable se puede expresar en un sistema de símbolos, por lo que puede ser transmitida a una mayor distancia. Autor *et al.* (2003), Levy y Murnane (2004), así como Blinder (2006) construyen sobre esta perspectiva para puntualizar que las tareas que lleva a cabo una computadora pueden realizarse de manera remota con mayor facilidad, con relativo poco riesgo de incurrir en una mala comunicación y con costo de monitoreo modesto.⁷ Si las empresas decidieran adoptar más TI para sus transacciones internacionales (quizá a causa de la producción modular), esto podría propiciar un incremento de la producción fuera del país, tal como lo hemos señalado (Blinder, 2006; Grossman y Rossi-Hansberg, 2008).

Esta corriente sigue presentando las dos deficiencias antes mencionadas. Los estudios no pueden explicar el incremento de la concentración horizontal en los segmentos de la cadena de valor. Más aún, consideran que el cambio tecnológico es algo exógeno, por lo que fallan al responder la interrogante de por qué las empresas (en algunas industrias) deciden adoptar arquitecturas de producción modular. Como veremos en el próximo apartado, ésta es una cuestión compleja que requiere una teoría de la producción modular.

La producción modular como una decisión estratégica

La decisión de una empresa respecto a qué arquitectura de producción adoptar es una cuestión estratégica compleja que necesita considerar múltiples facetas. Las empresas se enfrentan a tener que hacer diversas concesiones cuando escogen entre

⁷ Los autores usan términos ligeramente distintos: mientras Leamer y Storper distinguen entre información codificable y tácita (2001), Autor *et al.* (2003) y Levy y Murnane (2004) hablan de tareas rutinarias y no rutinarias. Blinder hace hincapié en la necesidad de contacto físico cuando se está asignando la realización de una tarea (2006).

una arquitectura integral y una de producción modular. Por un lado, se enfrentan a una concesión estática que afecta su estructura de costos a corto plazo; por el otro, se enfrentan a una concesión dinámica que afecta sus esfuerzos de innovación. Consideraremos estas dos concesiones.

Veamos primero la concesión estática. El beneficio clave de una arquitectura de producción integral es que puede generar incrementos de la productividad sinérgica, si la especificidad de cada componente está en armonía con la de los otros (Schilling, 2000). Por el contrario, una importante ventaja de una arquitectura de producción modular es que reduce la especificidad del insumo permitiendo que los mismos componentes genéricos los puedan compartir múltiples familias y/o marcas de productos. Esto aporta tres beneficios: primero, compartir componentes puede bajar sus precios al permitir a sus productores tomar ventaja de las economías de escala y alcance (Baldwin y Clark, 2000). Segundo, incrementa la flexibilidad porque permite a las empresas sustituir más fácilmente determinados componentes de un sistema tecnológico y reutilizar otros (Garud y Kumaraswamy, 1995; Schilling, 2000). Por ejemplo, Dell, basándose en su estructura de producción modular, provee a los clientes de computadoras laptop personalizadas alterando la combinación de sus componentes. Los usuarios de la iPad Apple fácilmente pueden personalizar sus equipos escogiendo qué aplicaciones desean descargar. Tercero, la baja especificidad de los insumos puede reducir la fricción en las relaciones de subcontratación (Van Assche y Schwartz, 2010). Los proveedores de componentes ya no se ven obligados a vender su producto a uno o a pocos clientes, sino que mejoran su opción hacia afuera y reducen el problema inherente al ajuste a la especificidad del activo y los contratos incompletos (Williamson, 1985; Grossman y Hart, 1986; Hart y Moore, 1990).

Las empresas también se enfrentan al problema de hacer una concesión dinámica cuando escogen la arquitectura de su producto. Según Baldwin y Clark (1997, 2000), uno de los principales beneficios de pasar a una arquitectura de producción modular es que puede reducir la complejidad e incrementar la predictibilidad de la innovación. La producción modular reduce la interdependencia entre módulos, por lo que permite a los investigadores e ingenieros concentrar independientemente sus capacidades en innovar un solo módulo; sin embargo, esto no está exento de riesgos. Los sistemas modulares pueden, en el largo plazo, provocar que haya menos avances innovadores que en los sistemas integrales (Fleming y Sorenson, 2001). Más aún, los módulos subcontratados a proveedores externos pueden hacer que las empresas pierdan su habilidad de controlar la propiedad intelectual (Zirpoli y Becker, 2011), y esto puede provocar que surjan futuros competidores (Arrunada y Vazquez, 2006). Incluso, si muchas empresas subcontrataran demasiado, podrían socavar el progreso tecnológico de un país (Pisano y Shih, 2009).

El marco teórico que modele una o más de estas concesiones generará nuevas perspectivas a quienes impulsen la producción modular. Más aún, introducir este tipo de marco en un modelo de equilibrio general de producción internacional también puede dotarnos de nuevas perspectivas sobre el cambio en la organización de la producción internacional, y las implicaciones de sus innovaciones y crecimiento.

Dos estudios recientes demuestran el potencial de esta corriente en la investigación. Van Assche (2008) desarrolla un modelo teórico para analizar en qué circunstancias la producción modular puede explicar la tendencia concurrente de la integración vertical a la concentración horizontal y de las cadenas de valor locales a las globales. Para este propósito, construye un modelo de equilibrio general de dos países en que las empresas no sólo escogen su propia estructura (integración *versus* subcontratación) y la localización de la producción de insumos (local *versus* foránea), sino también su arquitectura de producción (integral *versus* modular). Al hacerlo, necesitan considerar la concesión estática: mientras la arquitectura integral hace que la productividad se incremente, la arquitectura modular reduce la especificidad de los insumos. Teniendo en cuenta este panorama, Van Assche demuestra que el cambio tecnológico que vuelve más fácil usar componentes genéricos (como cuando se dio la revolución de las TI) no sólo lleva a la adopción de arquitecturas de producción modular, sino que también induce las dos tendencias concurrentes de la integración vertical a la concentración horizontal y de las cadenas de valor locales a globales. Entonces, lo mejor para las empresas integradas verticalmente es subcontratar la producción de componentes a proveedores extranjeros de insumos que emplean el mismo proceso de producción genérica para múltiples empresas de bienes finales.

En un sentido similar, Thoenig y Verdier (2010) construyen un modelo de equilibrio general en que las empresas innovadoras pueden escoger si codifican o no la transferencia de información con sus proveedores (una parte necesaria del proceso de la producción modular); sin embargo, se enfocan en la concesión dinámica de la producción modular. Por un lado, afirman, la codificación de la información asegura que un tercero pueda verificar y además permite diseñar contratos más eficientes. Por otra parte, la codificación incrementa las posibilidades de una fuga de información y que ésta caiga en manos de terceros que pueden explotarla y provocar una competencia con el grupo contratante inicial. Consideran que en industrias con alta competencia tecnológica, las compañías deben codificar menos su transferencia de información y así demostrar formalmente que la producción modular puede hacer que las empresas pierdan su habilidad de controlar la propiedad intelectual (Zirpoli y Becker, 2011) y generar futuros competidores (Arrunada y Vazquez, 2006).

Se necesita más investigación en esta área. Hay asuntos que siguen sin ser estudiados. Una cuestión técnica que aún no se ha analizado es cómo la producción

modular afecta los problemas de cautividad de las relaciones de subcontratación. Introducir este asunto en un modelo como el de Antràs y Helpman (2004) puede enriquecer nuestro entendimiento sobre qué tipo de empresas son más proclives a escoger arquitecturas de producción modular y cómo afecta su modelo organizacional.

Otro asunto que sigue sin entenderse a cabalidad son las implicaciones positivas y normativas para la política de competencia. Si la producción modular hace que una industria cambie de la integración vertical a la concentración horizontal, esto puede (o quizá no) incrementar el poder de regateo del productor del componente, darle poder de monopolio y así afectar la estructura del mercado. Esto puede requerir que repensemos la política de la competencia en un mundo modular.

Aunado a esto, también tenemos el interrogante de cómo esto afecta la innovación y la distribución global de los beneficios del comercio y la producción. ¿Cuál es el grado óptimo de producción modular para una empresa? Desde una perspectiva del desarrollo, ¿cómo afecta la producción modular la habilidad de las empresas en los países en desarrollo para mejorar y ponerse al día en el plano tecnológico?

Conclusiones

En este artículo hemos demostrado que el auge de las cadenas globales de valor en la industria electrónica no sólo se relaciona con cuestiones asociadas a la globalización, como las reducciones en los costos del comercio y de las comunicaciones, sino también se deriva de un cambio fundamental en la arquitectura tecnológica presente en la producción de bienes. La producción modular ha hecho posible que las empresas sean capaces de segmentar sus cadenas de valor y subcontratar partes del proceso con empresas externas en cualquier parte del mundo. Esto, a su vez, ha llevado a un incremento en la concentración del mercado en segmentos de la cadena de valor.

Se necesita más investigación teórica para entender el papel de la producción modular en la organización de la producción internacional. Hemos dicho que el grado de producción modular no es completamente exógeno, pero es, en cierto modo, una elección estratégica cuya aplicación varía de empresa a empresa. Esto nos lleva a preguntarnos por qué tantas empresas han optado por una arquitectura de producción modular y si esta decisión ha sido la mejor tanto para la empresa como para la sociedad. Entender esto adecuadamente nos llevará a tener nuevas e importantes perspectivas para la innovación y la distribución global de beneficios para la producción y el comercio.

Fuentes

ANTRÀS, POL

2003 “Firms, Contracts, and Trade Structure”, *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 4: 1374-1418.

ANTRÀS, POL y ELHANAN HELPMAN

2008 “Contractual Frictions and Global Sourcing”, en E. Helpman, D. Marin y T. Verdier, eds., *The Organization of Firms in a Global Economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 9-54.

2004 “Global Sourcing”, *Journal of Political Economy* 112, no. 3: 552-580.

ARORA, ASHISH, ANDREA FOSFURI y ALFONSO GAMBARDELLA

2001 “Specialized Technology Suppliers, International Spillovers and Investment: Evidence from the Chemical Industry”, *Journal of Development Economics* 65, no. 1: 31-54.

ARRUNADA, BENITO y XOSE H. VAZQUEZ

2006 “When Your Contract Manufacturer Becomes your Competitor”, *Harvard Business Review* 84, no. 9: 135-145.

ASSCHE, ARI VAN

2008 “Modularity and the Organization of International Production”, *Japan and the World Economy* 20, no. 3: 353-368.

ASSCHE, ARI VAN y GALINA A. SCHWARTZ

2010 “Input Specificity and Global Sourcing”, *Journal of the Japanese and International Economies* 24, no. 1: 69-85.

AUTOR, DAVID, F. LEVY y RICHARD MURNANE

2003 “The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration”, *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 4: 1279-1333.

BALDWIN, CARLISS Y. y KIM CLARK

2008 “Where Do Transactions Come From? Modularity, Transactions and the Boundaries of Firms”, *Industrial and Corporate Change* 17, no. 1: 155-195.

2002 “The Option Value of Modularity in Design”, Harvard NOM Research Paper 3, no. 11.

- 2000 *Design Rules, Volume 1: The Power of Modularity*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
1997 “Managing in an Age of Modularity”, *Harvard Business Review* 75, no. 5: 84-93.

BLINDER, ALAN S.

- 2006 “Offshoring: The Next Industrial Revolution?”, *Foreign Affairs* 85, no. 2: 113-128.

BONHAM, CARL, BYRON GANGNES y ARI VAN ASSCHE

- 2007 “Fragmentation and East Asia’s Information Technology Trade”, *Applied Economics* 39, no. 2: 215-228.

BORRUS, MICHAEL, DIETER ERNST y STEPHAN HAGGARD

- 2000 *International Production Networks in Asia: Rivalry or Riches?* Londres: Routledge.

CHANDLER, ALFRED D.

- 2001 *Inventing the Electronic Century: The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Industries*. Nueva York: The Free Press.

DEDRICK, JASON y KENNETH L. KRAEMER

- 1998 *Asia’s Computer Challenge: Threat or Opportunity for the United States and the World?* Oxford: Oxford University Press.

EVERATT, DONA, SO-HUNG TERENCE TSAI y B. CHENG

- 1999 *The Acer Group’s China Manufacturing Decision, Version A*. Ivey Case Series #9A99M009. Londres, Ont.: Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario.

FINDLAY, RONALD y RONALD W. JONES

- 2001 “Input Trade and the Location of Production”, *American Economic Review Papers and Proceedings* 91, no. 2: 29-33.
2000 “Factor Bias and Technical Progress”, *Economics Letters* 68, no. 3: 303-308.

FLEMING, LEE y OLAV SORENSON

- 2001 “The Dangers of Modularity”, *Harvard Business Review* 79, no. 8: 20-21.

GANGNES, BYRON y ARI VAN ASSCHE

- 2012 “Global Production Networks in Electronics and Intra-Asian Trade”, en Timo Henckel, ed., *Sustaining Growth and Development in East Asia*. Londres: Routledge.

2009 “China and the Future of Asian Technology Trade”, en L. Yueh, ed., *The Future of Asian Trade and Growth: Economic Development with the Emergence of China*. Londres: Routledge, 351-377.

GARUD, RAGHU y ARUN KUMARASWAMY

1995 “Technological and Organizational Designs to Achieve Economies of Substitution”, *Strategic Management Journal* 16, no. especial de verano: 93-109.

GAWER, ANNABELLE y MICHAEL CUSUMANO

2002 *Platform Leadership: How Intel, Microsoft and Cisco Drive Industry Innovation*. Boston: Harvard Business School Press.

GEREFFI, GARY, JOHN HUMPHREY y TIMOTHY STURGEON

2005 “The Governance of Global Value Chains”, *Review of International Political Economy* 12, no. 1: 78–104.

GROSSMAN, GENE y ELHANAN HELPMAN

2002 “Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium”, *Quarterly Journal of Economics* 117, no. 1: 85-120.

GROSSMAN, GENE y ESTEBAN ROSSI-HANSBERG

2008 “Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring”, *American Economic Review* 98, no. 5: 1978-1997.

GROSSMAN, GENE, SANFORD J. y OLIVER D. HART

1986 “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration”, *Journal of Political Economy* 94, no. 4: 691–719.

HART, OLIVER y JOHN MOORE

1990 “Property Rights and the Nature of the Firm”, *Journal of Political Economy* 98, no. 6: 1119-1158.

HELPMAN, ELHANAN

2006 “Trade, FDI, and the Organization of Firms”, *Journal of Economic Literature* 44, no. 3: 589-630.

JONES, RONALD W. y HENRYK KIERZKOWSKI

2000 “A Framework for Fragmentation”, Tinbergen Institute Discussion Paper 056/2.

1990 "The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework", en R. Jones y A. Krueger, eds., *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of Robert E. Baldwin*. Oxford: Blackwell, 31-48.

LANGLOIS, RICHARD N.

2000 "Modularity in Technology and Organization", *Journal of Economic Behavior and Organization* 49, no. 1: 19-37.

LEAMER, EDWARD E. y MICHAEL STORPER

2001 "The Economic Geography of the Internet Age", *Journal of International Business Studies* 32, no. 4: 641-665.

LEVY, FRANK y RICHARD J. MURNANE

2004 *The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

LI, FENG y JASON WHALLEY

2002 "Deconstruction of the Telecommunications Industry: From Value Chains to Value Networks", *Telecommunications Policy* 26, no. 9: 451-472.

LOWE, NICHOLA y MARTIN KENNEY

1999 "Foreign Investment and the Global Geography of Production: Why the Mexican Consumer Electronics Industry Failed", *World Development* 27, no. 8: 1427-1443.

McLAREN, JOHN

2000 "Globalization and Vertical Structure", *American Economic Review*, 90, no. 5: 1239-1254.

MUDAMBI, RAN

2008 "Location, Control and Innovation in Knowledge-intensive Industries", *Journal of Economic Geography* 8, no. 5: 699-725.

2007 "Offshoring: Economic Geography and the Multinational Firm", *Journal of International Business Studies* 38, no. 1: 206-210.

ORNELAS, EMANUEL y JOHN TURNER

2008 "Trade Liberalization, Outsourcing, and the Hold-up Problem", *Journal of International Economics* 74, no. 1: 225-241.

PISANO, GARY P. y WILLY C. SHIH

2009 “Restoring American Competitiveness”, *Harvard Business Review* 87, nos. 7-8: 114-125.

REED ELECTRONICS RESEARCH

2007 “Guide to the Interpretation of the Statistics”, mimeo.

SANCHEZ, RON y JOSEPH T. MAHONEY

1996 “Modularity, Flexibility, and Knowledge Management in Product and Organization Design”, *Strategic Management Journal* 17, no. 1: 63-76.

SCHILLING, MELISSA

2000 “Towards a General Modular Systems Theory and its Application to Inter-firm Product Modularity”, *Academy of Management Review* 25, no. 2: 312-334.

SHIH, WILLY, CHINTAY SHIH y CHEN-FU CHIEN

2009 “Horizontal Specialization and Modularity in the Semiconductor Industry”, Harvard Business School Case 9-609-001.

SPENCER, BARBARA JUDITH

2005 “International Outsourcing and Incomplete Contracts”, *Canadian Journal of Economics* 38, no. 4: 1107-1135.

STURGEON, TIMOTHY J.

2002 “Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization”, *Industrial and Corporate Change* 11, no. 3: 451-96.

STURGEON, TIMOTHY J. y Ji REN LEE

2001 “Industry Co-evolution and the Rise of Shared Supply-base for Electronics Manufacturing”, MIT Industrial Performance Center Working Paper no. 01-002.

STURGEON, TIMOTHY J. y RICHARD FLORIDA

2000 “Globalization and Jobs in the Automotive Industry”, MIT Industrial Performance Center Globalization Study Working Paper no. 01-003.

THOENIG, MATHIAS y THERRY VERDIER

2010 “A Macroeconomic Perspective on Knowledge Management”, *Journal of Economic Growth* 15, no. 1: 33-63.

ULRICH, KARL

1995 "The Role of Product Architecture in the Manufacturing Firm", *Research Policy* 24, no. 3: 419-40.

VENABLES, ANTHONY J.

1999 "Fragmentation and Multinational Production", *European Economic Review* 43, nos. 4-6: 935-945.

WILLIAMSON, OLIVER E.

1985 *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: Free Press.

YUSUF, SHAHID

2001 "The East Asian Miracle at the Millennium", en Joseph Stiglitz y S. Yusuf, eds., *Rethinking the East Asian Miracle*. Nueva York: Oxford University Press, 1-53.

ZIRPOLI, FRANCESCO y MARCUS C. BECKER

2011 "What Happens When you Outsource too Much?", *MIT Sloan Management Review* 52, no. 2: 59-64.

Fuentes complementarias

ASSCHE, ARI VAN y BYRON GANGNES

2010 "Electronics Production Upgrading: Is China Exceptional?", *Applied Economics Letters* 17, no. 5: 477-482.

CURRY, JAMES y MARTIN KENNEY

1999 "Beating the Clock: Corporate Responses to Rapid Change in the PC Industry", *California Management Review* 42, no. 1: 8-36.

LANGLOIS, RICHARD N. y EDWARD STEINMUELLER

1999 "The Evolution of Competitive Advantage in the Worldwide Semiconductor Industry, 1947-1996", en D. Mowery y R. Nelson, eds., *The Sources of Industrial Leadership*. Nueva York: Cambridge University Press, 19-78.

LANGLOIS, RICHARD N. y PAUL L. ROBERTSON

1995 *Firms, Markets, and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions*. Londres: Routledge.

LINDEN, GREG, KENNETH L. KRAEMER y JASON DEDRICK

2009 “Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple’s iPod”, *Communications of the ACM* 52, no. 3: 140-144.

MA, ALYSON y ARI VAN ASSCHE

2011 “Global Production Networks in the Post-crisis Era”, en M. Haddad y B. Shepherd, eds., *Managing Openness: Trade and Outward-Oriented Growth after the Crisis*. Washington, D.C.: World Bank, 275-286.

MA, ALYSON, ARI VAN ASSCHE y C. HONG

2009 “Global Production Networks and China’s Processing Trade”, *Journal of Asian Economics* 20, no. 6: 640-654.

EL NEOLIBERALISMO CONTINENTAL Y LA ÉLITE CORPORATIVA CANADIENSE

*William Carroll**
*Jerome Klassen***

Introducción

Durante más de dos décadas, la política económica exterior del Estado canadiense ha sido impulsada por una estrategia de *neoliberalismo continental*, la cual ha traído consigo dos intenciones: la de reorganizar la economía canadiense dentro de estructuras regionales de acumulación y la de reestructurar el Estado con las líneas neoliberales o de libre mercado. Esta estrategia primero se llevó a cabo por medio del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (CUSFTA, por sus siglas en inglés) de 1988, y siguió adelante por medio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994. A través de estos acuerdos, los gobiernos canadienses introdujeron la economía nacional dentro de un sistema de producción e intercambio continental y establecieron una constitución externa para racionalizar el Estado de formas acordes con los principios neoliberales.

Por supuesto, los resultados son verdaderamente revolucionarios en cuanto a la reconstrucción del espacio económico del continente. Actualmente, en la región del TLCAN habitan más de cuatrocientas cincuenta millones de personas que producen más de diecisiete billones de dólares anuales en bienes y servicios. El bloque comercial del TLCAN es el más grande del mundo y ahora representa más de un billón de dólares del comercio anual —tres veces más del nivel de 1994, cuando el TLCAN entró en vigor—. La creación de una zona de comercio continental también ha fomentado nuevos flujos de inversión extranjera directa (IED) de corporaciones multinacionales que buscan explotar los mercados, los recursos y las ofertas laborales de la región. De hecho, los flujos de la IED han aumentado entre los socios del TLCAN y entre el bloque de este acuerdo y la economía mundial en general.

Para Canadá, la búsqueda del neoliberalismo continental ha transformado la economía nacional y la estructura del empleo de manera fundamental. En 2008, uno de cada cinco trabajos estaba relacionado con el comercio dentro de la zona del TLCAN, que representaba 381.3 mil millones de dólares de la exportación de mercancía canadiense, y 245.1 mil millones de dólares de las importaciones de mer-

* Department of Sociology, University of Victoria, Columbia Británica, <wcarroll@uvic.ca>.

** Center for International Studies, MIT, <jklassen@mit.edu>.

cancia de este mismo país. El mismo año, Canadá poseía 314.6 mil millones de dólares en acciones de la IED en países de la zona del TLCAN, y estaba comprometida con 292.9 mil millones de dólares en acciones de IED que estaban en manos de corporaciones estadounidenses y mexicanas. Por medio de tales modelos de integración económica, el Estado canadiense se ha incorporado a una economía política continental, en la cual los vínculos Norte-Sur predominan cada vez más sobre los del Este-Oeste. Por esta razón, el proyecto del neoliberalismo continental ha sido muy cuestionado en Canadá, dentro y fuera del Parlamento, y por una amplia variedad de fuerzas políticas y económicas.

Este mismo cuestionamiento se ha manifestado en las ciencias sociales, en las que han surgido dos puntos de vista teóricos principales. El primero es la teoría neoliberal de la ventaja comparativa del comercio. El axioma central de esta teoría es que el comercio competitivo funciona para el beneficio de todas las naciones que participan en el intercambio fronterizo de mercancías. Según la teoría de la “ventaja comparativa de costo”, el libre comercio tendrá como efecto cambios relativos de precios para balancear las cuentas entre las naciones que mantengan un enfoque dirigido hacia el empleo. Por consiguiente, los beneficios del comercio son favorables para todas las naciones que participan en el intercambio de mercancías. En la teoría más refinada de la “ventaja comparativa del factor”, se dice que cada nación se beneficia del comercio hasta el punto de especializarse en exportar esas mercancías que puede producir relativamente con mayor eficiencia. En efecto, las naciones se beneficiarán al especializarse en la exportación de mercancías cuyos “factores de producción” existan en relativa abundancia, lo que da a esos productos una ventaja comparativa de costo en los mercados mundiales. El resultado final de la liberalización del comercio es, entonces, una economía mundial de producción especializada en la exportación, que lleva hacia una convergencia económica entre las naciones y hacia un aumento general en el bienestar global.

En el contexto canadiense, esta teoría de la convergencia del comercio neoliberal fue precisamente la que dirigió el proyecto de integración continental (Canadá, 1985). Los defensores del neoliberalismo (Harris y Cox, 1983) quisieron demostrar que el libre comercio con Estados Unidos disciplinaría la economía nacional y, de este modo, propiciaría beneficios en la productividad, la especialización industrial y las economías de escala para las firmas canadienses en una zona comercial regional. Los defensores del libre comercio predijeron que Canadá recibiría también nuevas entradas de IED, que llevarían a una mejora en el sector manufacturero con miras a líneas más competitivas de producción de valor agregado para la exportación. Durante el proceso, el país experimentaría un crecimiento neto del producto interno bruto (PIB) y del empleo en general, lo que permitiría a los gobiernos en todos los niveles mantener sólidos programas sociales y de asistencia social.

Como Jim Stanford (2006a) lo ha documentado, este pronóstico se basó en ciertas suposiciones de los modelos neoliberales del comercio equilibrado; éstas incluían el aprovechamiento total de factores de producción, factor de fijación de precios uniforme, información perfecta, acciones de ingreso constante, control de capitales, comercio balanceado y eliminación de barreras de entrada, ninguna de las cuales existía en la economía real de América del Norte. Por consiguiente, los modelos de la teoría del libre comercio no podían prever los límites y riesgos del neoliberalismo continental. Aunque Canadá ha desarrollado nuevas formas de comercio y de integración de inversión con Estados Unidos y México, no ha cosechado los beneficios en la productividad, el empleo y el crecimiento del PIB que pronosticaba la teoría neoliberal (Jackson, 2007; Seccareccia, 2007; Robinson, 2007). Tampoco ha experimentado el salto cualitativo en la producción de valor agregado para la exportación global; en cambio, se ha vuelto más dependiente de las ventas de recursos a la economía de Estados Unidos. Por estas razones, Stanford (2006a: 181) sostiene que los modelos neoliberales han sido “parciales y engañosos”.

Al hacer esta crítica, Stanford abre el camino para una segunda teoría clave de la integración continental —la teoría de la dependencia de la economía política del nacionalismo de izquierda. Inspirado por las teorías latinoamericanas de la dependencia de las décadas de los sesenta y los setenta, este marco ha considerado a Canadá como una dependencia económica, política y militar del imperio de Estados Unidos (Levitt, 1970)—. El argumento central es que el desarrollo económico de Canadá ha sido obstaculizado por una economía de planta de sucursales en donde el capital extranjero es el dominante en los sectores industriales, y el capital canadiense está limitado a los sectores primarios y financieros. Con una estructura económica dependiente, y una clase capitalista *compradora* (Clement, 1977), el Estado canadiense ha sido obligado a servir tanto a los intereses económicos del capital estadounidense a nivel regional como a los intereses político-militares del imperialismo estadounidense a nivel global (Clark-Jones, 1987). Con esta interpretación de la relación entre Estados Unidos y Canadá, la agenda del libre comercio se ha percibido como un resultado lógico de la estructura continental de la dependencia económica. Como lo ha mencionado Leo Panitch (1994: 78), “el tratado de libre comercio de 1988 se diseñó no para inaugurar sino para constitucionalizar, formalizar y ampliar la dependencia de Canadá de Estados Unidos”.

Si, como lo observó Stanford, un método hipotético-deductivo debilita los modelos neoliberales, la teoría de la dependencia se distingue por basarse en las estructuras reales del poder económico y político en la formación social continental. A pesar de esta fuerza, tres problemas fundamentales limitan la teoría de la dependencia (Carrol, 1986). El primero tiende a enfocarse en la relación entre Estados Unidos y Canadá a expensas de examinar el papel más amplio que desempeña

Canadá en la economía mundial y en el sistema de Estado-nación. El segundo tiende a hacer énfasis en las categorías del nacionalismo —y las políticas de la independencia nacional— a expensas de analizar la lógica estructural del capitalismo y sus relaciones sociales fundamentales. El último emplea una interpretación empírica de los “circuitos del capital” y, por lo tanto, no pudo ver los sectores “primarios” —por ejemplo, gas, petróleo y minas— como formas avanzadas de producción industrial basadas en tecnologías complejas. Por todas estas razones, la teoría de la dependencia ofrece una opinión parcial de la economía política canadiense y una visión parcial del cuestionamiento político bajo el estandarte de la independencia nacional o soberanía (Hurtig, 2003).

Para tratar estos problemas dentro de las teorías neoliberales y de la dependencia, este trabajo desarrolla una interpretación marxista del neoliberalismo continental. Esta visión está permeada por la teoría marxista del capitalismo como un sistema generalizado de producción de mercancías por una ganancia. La clase capitalista, que posee y controla los medios de producción, obtiene ganancias o plusvalía a través de la explotación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo (Marx, 1976). La acumulación de capital avanza por medio de las dinámicas gemelas de concentración y centralización (Shaikh, 1983), y crea un imperativo correspondiente para la expansión internacional. Desde esta perspectiva, la internacionalización del capital aparece como un “arreglo espacial” (Harvey, 1990) a las contradicciones internas del sistema, en particular, a las formas de lucha de clases y la sobreproducción que ejercen presión hacia la disminución en la tasa de ganancia. La inherente marcha hacia la internacionalización del capital se produce, por lo tanto, por la crisis interna del sistema a medida que la clase capitalista y el Estado tratan de establecer nuevas geografías de producción y dirigencia de clases. Para desarrollar esta teoría en el caso de Canadá, este trabajo rastrea la movilización de la clase capitalista alrededor de un proyecto de neoliberalismo continental desde la década de los ochenta hasta ahora. Así, demuestra cómo la élite corporativa canadiense ha buscado una estrategia de integración norteamericana, cada vez mayor, como un arreglo espacial para las luchas de clase y las tendencias de crisis del capitalismo. En particular, este trabajo analiza el proyecto de integración continental como un marco para fomentar la internacionalización del capital en el bloque de América del Norte, así como la reorganización del Estado y la estructura social en Canadá. Sobre esta base, también explica los nuevos modos de protesta popular y oposición a la agenda del libre comercio. Específicamente, considera cómo el reajuste de las relaciones de clase en el bloque de América del Norte ha creado nuevas formas de resistencia nacional y transnacional a la lógica del capital en Canadá y más allá.

Por razones conceptuales, la discusión se centrará alrededor de tres conceptos clave: “el arreglo espacial” de David Harvey (1990), “la comunidad corporativa” de

William Domhoff (2006) y “transnacionalismo contencioso” de Jeffrey Ayres (2004). Según Harvey, un camino para salir de una crisis económica es que el capital busque nuevos espacios en los cuales se organice el poder de la fuerza de trabajo y de los medios de producción de manera más redituable. Al reorganizar la economía mundial por medio de formas nuevas de comercio e inversión fronterizas, el capital, a menudo a través de iniciativas del Estado, puede lograr un “arreglo espacial” para que las ganancias aumenten. Como lo demuestra este trabajo, desde el punto de vista de la clase capitalista canadiense, el proyecto de la integración de América del Norte se puede ver como un método de solución a las crisis dentro de nuevos espacios de producción.

Sin embargo, para lograr este arreglo espacial, la comunidad corporativa se tuvo que organizar alrededor de los intereses comunes de clase. Para Domhoff, una comunidad corporativa está formada por las direcciones engranadas que existen entre grandes corporaciones, al igual que por organizaciones de políticas que crean y dirigen los mismos intereses corporativos. Estos vehículos de cohesión económica y política proporcionan a la comunidad corporativa los medios para promover un interés común de clase al Estado. Con esto en mente, los sociólogos han identificado “a los miembros coincidentes de los comités de gobierno en los campos de negocios corporativos, en la formulación de políticas y en el Estado”, como una forma de documentar la organización social y el activismo político de la clase capitalista (Carroll y Shaw, 2001: 203).

Durante el periodo del neoliberalismo, la movilización de la comunidad corporativa a través de los grupos de política intersectorial ha sido de importancia fundamental para lograr la hegemonía política. Debido a que la red del engranaje directivo se ha vuelto más escasa, al igual que las nuevas reformas de gobierno corporativo, los grupos de políticas intersectoriales han surgido como puntos clave en la formación de clases y el activismo político para la comunidad corporativa. En el caso de Canadá, “las asociaciones de negocios, junto con las redes asociadas, las coaliciones y los grupos de presión, han probado ser la fuerza social más poderosa en la práctica cuando se establecen las prioridades para la economía política de América del Norte” (Clarkson, 2008: 180). De hecho, los grupos regulatorios, como el Consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales (Business Council on National Issues) y la Cámara de Comercio de Canadá, han desempeñado papeles fundamentales al impulsar la estrategia del neoliberalismo continental en conjunto con las agencias estatales clave y sus contrapartes en el extranjero.

Sin embargo, como una estrategia de la clase capitalista, el proyecto de integrar el bloque de América del Norte ha creado nuevas formas de “políticas contenciosas” a nivel nacional y transnacional (Ayres y Macdonald, eds., 2009: 7). El proyecto del neoliberalismo continental ha transformado radicalmente la estructura econó-

mica y el panorama político de la región, para beneficio del capital y en detrimento de la mano de obra y de los estratos sociales más marginados. La clase trabajadora y las fuerzas populares, a las que se les ha negado un papel en el proceso de negociaciones, se han movilizadado en contra de la agenda de integración en varias ocasiones utilizando formas de protesta locales, nacionales y transnacionales. A la fecha, estas movilizaciones todavía no han impedido o detenido la agenda del libre comercio. Sin embargo, a medida que la “integración profunda” avanza en el presente, vale la pena analizar hasta qué punto una estrategia de “transnacionalismo contencioso” (Aytes, 2004) puede dar marcha atrás o reformar el proyecto de neoliberalismo continental en Canadá y más allá.

En resumen, este trabajo examinará las formas en que la comunidad corporativa en Canadá ha llevado a cabo una estrategia, cada vez más fuerte, de neoliberalismo continental como un arreglo espacial a la crisis del capitalismo. Asimismo, demostrará cómo esta estrategia ha provocado cada vez más oposición política a la internacionalización del capital en el bloque de América del Norte.

Para trazar la historia de este proceso, este trabajo se organizará en cuatro partes. La primera y la segunda examinarán el papel determinante del Consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales (Business Council on National Issues, BCNI) al fraguar los acuerdos de comercio e inversión de 1988 y de 1994, y las diferentes formas de protesta a las que se enfrentaron estos acuerdos. La tercera parte examinará la estrategia de “integración profunda” que surgió dentro de la comunidad corporativa canadiense después del 11 de septiembre de 2001. En particular, se analizará el papel del Comité Canadiense de Directores de Empresas (Canadian Council of Chief Executives, CCCE) en la movilización de la comunidad corporativa de América del Norte alrededor de la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN). El Consejo de Competitividad de América del Norte (NACC, por sus siglas en inglés), creado por la ASPAN, surgió en 2005 como el nexo organizativo de los intereses corporativos transnacionales en el continente. Por medio de la ayuda de un sociograma, se analizará el NACC como una cristalización del poder corporativo transnacional en el bloque de América del Norte. La última parte se ocupará de la movilización que se generó alrededor de la Declaración del Perímetro de Seguridad y la Competitividad Económica de 2011. Al final, este trabajo explicará cómo el proyecto de neoliberalismo continental se desarrolló por medio de una serie de coyunturas y evaluará lo que el proyecto ha significado para el balance de los grupos de clase en Canadá y más allá.

De la crisis al neoliberalismo: el Consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales y el Tratado de Libre Comercio

En el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, la economía política canadiense se caracterizaba por ser un régimen particular de acumulación, al que Jane Jenson (1989) describió como un “fordismo permeable”. Como lo demuestra Jenson, la economía política canadiense se diferenciaba de la asistencia social socialdemócrata de los Estados europeos, tanto como de la variante liberal del fordismo de Estados Unidos. Este régimen peculiar de acumulación combinaba tres importantes características.

La primera: el Estado reconocía los derechos sindicales y las negociaciones colectivas en el sector privado sin incorporar a las organizaciones de la clase trabajadora a los mecanismos de planeación pública. El Estado dirigía a distancia las relaciones laborales, y promovía un sistema de producción y distribución del sector privado.

La segunda: debido a que al fordismo en Canadá no lo determinaba un acuerdo mutuo, entre el trabajo y el capital, regulado por el Estado, los programas de asistencia social estatales nunca se desarrollaron como los europeos. En cambio, el gobierno federal se ocupaba principalmente de financiar el gasto de los programas sociales de las provincias por medio de acuerdos compartidos y de crear programas de infraestructura nacional, como la Carretera TransCanada (TransCanada Highway) y la Ruta Marítima St. Lawrence (St. Lawrence Seaway).

Por último, la tercera, la economía canadiense estaba incorporada dentro de una estructura regional de acumulación. El complejo fordista de “la producción en masa para el consumo en masa” se organizaba alrededor de la exportación de recursos hacia el mercado estadounidense, a cambio de la importación de productos manufacturados y de inversiones extranjeras directas. La naturaleza de permeabilidad de esta estrategia de acumulación significaba que las técnicas keynesianas de la gestión de la demanda eran menos eficaces en Canadá, y que el Estado canadiense y la élite corporativa dependían, en gran medida, de la economía política del capitalismo estadounidense. Sin embargo, la estrategia resultó eficaz al desarrollar una economía nacional diversa, con capacidades de valor agregado, una infraestructura avanzada y programas sociales austeros, los cuales apoyaban la acumulación de capital y el aumento del nivel de vida de los trabajadores. El hecho de que la economía canadiense creciera a una tasa de promedio anual de más del 5 por ciento en las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial era un signo del éxito del fordismo permeable como régimen de acumulación.

No obstante, la estrategia de la posguerra llegó a un límite a finales de la década de los sesenta, cuando la economía entró en una crisis de rentabilidad, causada por

una sobreacumulación de capital en América del Norte, Japón y Europa Occidental (Brenner, 2006). En Canadá, la crisis se hizo patente de distintas maneras. En primer lugar, después de una rápida recuperación a principios de la década de los setenta, la tasa de ganancia empezó a descender fuertemente entre 1974 y 1982 (Baragar y Seccareccia, 2008: 69). Esto tuvo como resultado una década de estancamiento económico, caracterizado por bajas tasas de inversión, un alto nivel de desempleo y bajas tasas de crecimiento del PIB.

En segundo lugar, la crisis se había agravado debido a las altas tasas de inflación, que iban acompañadas de la crisis del petróleo de 1973, de los déficit fiscales federales y de los intentos por parte de las corporaciones de elevar las ganancias aumentando los precios. En este contexto, los trabajadores canadienses se pusieron en huelga cada vez más para mantener sus salarios y niveles de vida. En 1996,

un récord de un millón y medio de huelguistas estuvieron en más de mil manifestaciones con pancartas y detuvieron la producción de 11.6 millones días de trabajo. Tres de cada diez huelgas en 1970 carecían de autorización sindical, [y] se dice que Italia fue el único país del mundo occidental con una militancia igual en número a Canadá. El país estaba presenciando una *revuelta masiva a gran escala* (Heron, 1996: 94; cursivas de los autores).

En tercer lugar, en el periodo que siguió a Bretton Woods, el valor del dólar canadiense se incrementó frente al dólar estadounidense, de una tasa fija de 92.5 centavos en 1970 hasta superarlo en 1974. En este contexto el déficit de la cuenta corriente se incrementó repentinamente, la balanza de mercancías cayó en déficit y Canadá sufría nuevas formas de fugas de capital.

Por todas estas razones, la década de los setenta fue de *crisis sistémicas* para el Estado canadiense y para la clase capitalista. Debido a la turbulencia de la caída de ganancias, el hundimiento de las tasas de crecimiento, los trabajadores en huelga, el aumento de los precios y los déficit comerciales, el Estado canadiense abandonó la estrategia del fordismo permeable y empezó a explorar nuevos métodos para salir de la crisis. Para el gobierno liberal de Pierre Trudeau, la primera tarea fue parar la inflación controlando los salarios y los precios y restringiendo las negociaciones colectivas a finales de la década de los setenta y principios de la de los ochenta (Panitch y Swartz, 1993). El gobierno de Trudeau también buscó una nueva política industrial para aumentar el control nacional sobre sectores clave de la economía, incluyendo el energético, el minero y el manufacturero. Los elementos más importantes de esta Tercera Política Nacional (Third National Policy) fueron la Agencia de Revisión de la Inversión Extranjera (Foreign Investment Review Agency —FIRA—, 1973) y el Programa Nacional de Energía (National Energy Program —NEP—, 1980). El propósito de estas iniciativas era administrar la economía del capital canadiense

en un periodo de turbulencia global cada vez mayor. Al someter a revisión la inversión extranjera y al nacionalizar la industria energética, el gobierno de Trudeau buscó dirigir una “reestructuración basada en los recursos de [todo] el sector industrial” (Brodie y Jenson, 1988: 27).

La clase capitalista rechazó firmemente esta estrategia de “nacionalismo continental” (Niosi, 1985a) en alianza con muchos gobiernos provinciales. Para estos últimos, la estrategia era una afrenta a sus derechos constitucionales del desarrollo de recursos. Para la primera, la estrategia discrepaba de los intereses políticos del sector privado que temía la creciente autonomía del Estado y su agenda “intervencionista, centralista y nacionalista” (Pratt, 1982: 27). Desde principios de la década de los setenta, las principales fracciones de la clase capitalista también derivaron una serie de intereses económicos que no reflejaban las estrategias del Estado. En este aspecto, hubo cinco transformaciones determinantes en la política económica de Canadá.

En primer lugar, de un nivel máximo alcanzado en 1971, la propiedad extranjera empezó a descender considerablemente, ya que las corporaciones estadounidenses tuvieron que repatriar su capital en vista de la crisis. En segundo lugar, a medida que las firmas canadienses expandieron el control sobre los sectores clave de la economía, se incrementaron los modelos de concentración y centralización. Como resultado, para 1978, “las diecisiete empresas más grandes controlaban el 63.6 por ciento de los activos de las corporaciones canadienses más grandes que aparecían en el periódico *The Financial Post*. Para 1987, sólo diecisiete empresas dominantes controlaban el 74.5 por ciento de los activos de las 186 corporaciones canadienses más grandes no financieras” (Richardson, 1992: 311-312). En tercer lugar, sobre esta base, la red corporativa canadiense se reconstituyó, con engranajes directivos que tomaron forma de un bloque nacional de “capital financiero” (Caroll, 1989). En cuarto lugar, el capital canadiense se expandió al extranjero por medio de inversiones fronterizas y formas de producción multinacionales. Las instituciones financieras canadienses crearon importantes operaciones en el Caribe y en Latinoamérica (Kaufman, 1984-1985), y las principales firmas industriales canadienses compraron activos por todo el mundo (Niosi, 1985b). Por último, gran parte de esta expansión se moldeó como una integración continental. Como lo demostró Jorge Niosi (1985a: 63): “la empresa canadiense [se volvió] cada vez más continental, tanto en términos de su orientación al mercado como en términos de modelos de inversión”.

Por lo tanto, la crisis de la década de los setenta produjo una nueva estructura de acumulación y la formación de la clase capitalista en Canadá. El capital canadiense recuperó el control sobre los sectores clave de la economía, fraguó nuevas formas de concentración y centralización, y se expandió internacionalmente, en especial

en el bloque de América del Norte. Un caso relevante es que, entre 1981 y 1990, las acciones de la inversión directa canadiense en Estados Unidos crecieron un 12 por ciento en promedio anual y se duplicaron entre 1981 y 1985. En términos más generales, las firmas canadienses estuvieron cada vez más activas en el mercado mundial de la producción de exportación. Por ejemplo, al principio de la década de los ochenta, el 40 por ciento de las firmas que estaban representadas por la Asociación de Fabricantes de Canadá (Canadian Manufacturers Association) participaba en la producción de exportaciones, comparado contra el 15 por ciento a principios de la década de los setenta (Clarkson, 2008: 173). De 1980 a 1991, la participación de la producción manufacturera nacional destinada a la exportación también se incrementó de un 23 a un 43 por ciento (BCNI, 1993).

Por consiguiente, la comunidad corporativa desarrolló un interés económico de organizarse en contra de las políticas nacionales del gobierno de Trudeau. Por medio del vehículo del Consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales (Business Council on National Issues, BCNI, formado en 1976), la comunidad corporativa creó los medios organizativos para desarrollar un conciencia de clase común y un programa político de acción en relación con los parámetros generales de las políticas públicas y la administración económica. Tomando como modelo a la Mesa Redonda Empresarial (Business Roundtable) de Estados Unidos, el BCNI se formó, en palabras de su presidente de muchos años, Thomas d'Aquino, debido a que "importantes líderes empresariales querían poder proceder rápidamente en los asuntos y tratarlos en el nivel más alto" (citado en Langille, 1987: 53-4). La meta no era simplemente responder a las iniciativas gubernamentales, sino, en primer lugar, determinar esas iniciativas para impulsar los intereses colectivos del Canadá corporativo.

Para principios de la década de los ochenta, empezó a crecer una brecha entre las políticas nacionales del Estado y los modelos económicos de la internacionalización en la economía política canadiense. En este contexto, las principales fracciones del capital estaban muy preocupadas por la creciente autonomía del gobierno de Trudeau, que nunca había estado tan en desacuerdo con los intereses de todas las clases del capital canadiense. Para proteger dichos intereses, la comunidad corporativa se organizó por medio del BCNI para volver a ejercer la hegemonía sobre el Estado (Langille, 1987: 46-7). Más allá de querer disciplinar al gobierno de Trudeau, la comunidad corporativa comenzó a prever un nuevo régimen de acumulación para Canadá, un nuevo marco para la internacionalización del capital a nivel nacional, regional y global. La mejor forma de describir este proyecto, que se concretó por medio del CUSFTA, sería como *neoliberalismo continental*.

Es importante reconocer la importancia del papel que desempeñó el BCNI en la dirección de la agenda del libre comercio. Para los miembros del BCNI, con sus crecientes intereses internacionales, no podía haber *soluciones nacionales* a las crisis

de la década de los setenta y los ochenta. En cambio, se requería de un arreglo espacial para consolidar un nuevo régimen de acumulación, en el cual el capital se liberaría para cruzar las fronteras y la mano de obra se contendría y desorganizaría debido a nuevas formas de competencia internacional. Para una comunidad corporativa cuyas ganancias derivaba cada vez más de las formas de producción continentales y de intercambio, el libre comercio logró el arreglo espacial que requería el capital.

A mediados de la década de los ochenta, la economía de capital había entrado en una nueva etapa de la crisis: las ganancias se estaban hundiendo, los costos unitarios de la mano de obra estaban subiendo, el crecimiento de la productividad estaba estancado y los déficits comerciales estaban aumentando (Robinson, 2007: 270). En este contexto, el BCNI empezó una importante campaña a favor de un acuerdo comercial integral que pudiera asegurar el acceso al mercado estadounidense, proteger las inversiones en ambos países, y bajar la presión en los salarios en Canadá como palanca para racionalizar el sector manufacturero. En un discurso clave para el BCNI, D'Aquino (1987), sostuvo que el libre comercio era necesario para vencer el proteccionismo en el Congreso de Estados Unidos, atraer la IED a Canadá como base emergente para las importaciones estadounidenses, proporcionar un "modelo" para la liberación a nivel global, "aumentar la capacidad de Canadá para competir en el mercado global" y "fomentar una producción más grande y a más bajo costo en nuestras fábricas", lo que llevaría a ganancias de productividad, a la especialización y a economías de escala dentro de una zona comercial regional.

Así pues, para el BCNI el tratado de libre comercio fue la piedra angular de una estrategia más amplia de neoliberalismo continental, el cual era visto como un paso crucial hacia la internacionalización del capital a nivel global. La meta fundamental era reorganizar las relaciones de clase en Canadá y restaurar la tasa de ganancia por medio del arreglo espacial que el acuerdo comercial posibilitaría.

Con estos fines, el BCNI empezó una mayor movilización por el "libre comercio". Después de lograr un consenso interno en 1982, empezó a ejercer presión en otros grupos de política empresarial en Canadá, así como en el gobierno de Estados Unidos y el sector privado. El BCNI presentó a la Real Comisión Macdonald (Canadá, 1985) las ventajas clave del libre comercio y, para 1984, había conseguido el apoyo del primer ministro conservador Brian Mulroney. En marzo de 1985, diecisiete miembros del BCNI viajaron tres días a Washington para reunirse con las élites corporativas y los miembros del gabinete estadounidenses, y obtuvieron la aprobación de la Mesa Redonda Empresarial para el libre comercio. El mismo mes, en la Cumbre Shamrock (Shamrock Summit) en la ciudad de Quebec, el primer ministro canadiense Mulroney y el presidente estadounidense Ronald Reagan anunciaron el comienzo de las negociaciones para un acuerdo comercial preferencial. Estas

negociaciones eran a puerta cerrada y muy reservadas, excepto para los miembros de la élite corporativa, que estaban presentes en los comités consultivos de Canadá (Clarkson, 2008: 176).¹ Por su parte, el BCNI formó la Alianza Canadiense para Empleos y Oportunidades (Canadian Alliance for Jobs and Opportunities, CAJO) para dar forma al resultado de la “elección del libre comercio” de 1988.² En los dos años que precedieron a la elección, la CAJO gastó aproximadamente dieciocho millones de dólares en publicidad a favor del libre comercio, más de lo que habían gastado juntos todos los partidos políticos (Richardson, 1992: 322). De esta forma, el BCNI desempeñó un papel determinante en el discurso político del país, en el marco de políticas del gobierno y en el resultado de la elección, lo que le dio a Partido Conservador otra mayoría en el gobierno.

El 1º de enero de 1989, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá entró en vigor. Como acuerdo comercial preferencial, el CUSFTA redujo las tarifas en productos clave durante un periodo de diez años, consagró el principio de “trato nacional” a mercancías y servicios producidos en el exterior, y estableció nuevas formas de protección para los inversionistas y mecanismos de solución de controversias. Sin embargo, no eliminó el derecho de los gobiernos estadounidenses de imponer impuestos *antidumping* y compensatorios y, por lo tanto, esto representaba un logro más moderado del que había buscado el gobierno de Canadá.

Los que se oponían al acuerdo estaban muy dispersos en Canadá, entre ellos había numerosas coaliciones de sindicatos, grupos religiosos, organizaciones de mujeres, defensores ambientales, gobiernos provinciales y los partidos de oposición en Ottawa, que representaban la mayoría de los votantes canadienses.³ En 1987, la oposición formó la Red Pro Canadá (Pro-Canada Network), que después cambió su nombre por la Red de Acción de Canadá (Action Canada Network) a la luz de las protestas de los activistas en Quebec. La oposición sostenía que el libre comercio dañaría los sectores manufacturero y cultural de la economía canadiense, así como los programas sociales universales del Estado. En su propio detrimento estratégico, la oposición del Canadá inglés formuló el debate en términos de soberanía nacional e independencia y, por lo tanto, bloqueó la posibilidad de forjar

¹ En septiembre de 1985, la estrategia de comunicaciones del gobierno fue filtrada. Ésta sostenía que “Nuestra estrategia de comunicaciones debería depender menos de educar al público general que de hacer entender el mensaje de que la iniciativa del comercio es una buena idea. En otras palabras, un trabajo de ventas [...] [Una] importante mayoría del público quizá quisiera dejar el tema en manos del gobierno y de otros grupos que estén interesados, si el gobierno mantiene el control de las comunicaciones de la situación. Una negligencia benigna de parte de la mayoría de los canadienses podría ser el resultado realista de un programa de comunicaciones bien llevado a cabo” (cit. en Brownlee, 2005: 83-84).

² La elección se convocó después de que Senado, de mayoría liberal, retrasara el paso del CUSFTA.

³ Los partidos de oposición obtuvieron más votos en 1988, pero perdieron la elección en el sistema parlamentario de escrutinio mayoritario uninominal de Canadá.

alianzas profundas con los sindicatos y los activistas en Quebec, que no estaban interesados en defender un Estado federal fuerte (Brunelle y Dugas, 2009: 63-64). Además, el Partido Neodemócrata (New Democratic Party, NDP) en gran parte no hizo caso de los movimientos contra el CUSFTA y simplemente ofreció un “populismo descontento” en la elección de 1988 (McBride, 2005: 66). Lo mismo era cierto para la mayoría de la oposición, que formuló la batalla en términos de nacionalismo sobre la clase. Como lo ha mencionado Leo Panitch (1994: 80):

se debe admitir que esta coalición nunca explicó de manera clara cuál era verdaderamente su alternativa, y mucho menos lo hicieron los partidos de oposición. La experiencia con el gobierno liberal de 1980 a 1984 mostró que una política para una mayor independencia económica y justicia social no podía depender de la cooperación del comercio. Sin embargo, la coalición contra el libre comercio [tenía] miedo de explicar en detalle la conclusión de que la alternativa tenía que implicar desafíos fundamentales para el poder del capital y democratizar radicalmente el Estado.

Por todas estas razones, la oposición no logró construir un contrapoder eficaz al CUSFTA y las principales fracciones del capital que están detrás de éste. Parte del problema fue no lograr reconocer el carácter multinacional del Estado canadiense y las dificultades del nacionalismo de izquierda como un marco político para la oposición. Parte del problema también fue una reticencia a analizar el CUSFTA en términos de internacionalización del capital, y a construir un movimiento *anticapitalista* para esta agenda. Aunque muchos grupos marxistas ofrecieron dichas líneas de argumentación, no participaron en el movimiento principal y, por lo tanto, no influyeron en la campaña. Asimismo, hay que mencionar que el movimiento en contra del CUSFTA se localizaba en su inmensa mayoría en Canadá (y no en Estados Unidos), y que se habían establecido pocos vínculos con las fuerzas opositoras del otro lado de la frontera. Sin embargo, con el fracaso del movimiento a principios de la década de los noventa, empezaron a surgir nuevas formas de oposición transnacional como parte de las protestas en contra del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la internacionalización del capital canadiense

La desaparición del CUSFTA marcó un punto clave de transición para el capital canadiense. Con el marco de integración continental ya implementado, la lógica estructural de la economía canadiense estaba lista para cambiar. Después de la recesión de 1992, la tasa de ganancias tuvo un considerable ascenso, que duraría una década y media, de aproximadamente un 6 por ciento en 1992 a casi un 20 por ciento en

2005. Hacia 2007, las ganancias alcanzaron un récord histórico de 203 002 000 de dólares, o más del 13 por ciento del PIB (Baragar y Seccareccia, 2008: 68-69). Este aumento radical en las ganancias corporativas estaba basado, en parte, en la racionalización de la producción en los años posteriores al CUSFTA.

Según Baldwin y Gellatly (2007: 25-26), el sector manufacturero canadiense experimentó una tasa rápida de volumen de ventas en la década posterior a 1988, con el 40 por ciento de las fábricas que representaban nuevos desembolsos de inversión productiva en 1997. A la inversa, aproximadamente el 47 por ciento de aquellas fábricas de 1987 ya no estaban operando una década después. Aunque las empresas extranjeras presentaban una tendencia más fuerte a expandirse por medio de las fusiones y adquisiciones, las empresas nacionales tenían tres veces más posibilidad de dedicarse a campos nuevos de inversión y, por lo tanto, generar un nuevo modelo de expansión industrial bajo control canadiense. No obstante, como lo sostuvieron los que se oponían al libre comercio, este proceso de racionalización le costó a la economía una pérdida neta de 276 000 empleos entre 1989 y 1997 (Salas, Scott y Campbell, 2001). Aunque no se puede culpar solamente al CUSFTA por estas pérdidas, fue parte de la agenda para reorganizar las relaciones de clase y restaurar la tasa de ganancias por medio de la imposición de presiones más competitivas en la economía nacional. El TLCAN de 1994 exacerbó o intensificó todas estas dinámicas y consolidó todavía más la hegemonía del capital financiero en el Estado canadiense. La agenda para un nuevo acuerdo se trató por primera vez en 1990 como parte de las negociaciones comerciales entre el presidente de Estados Unidos, George H. W. Bush, y el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari; pero el gobierno canadiense de Brian Mulroney se movió rápidamente para ser incluido. La condición clave para Canadá, como lo ha puesto de manifiesto Stephen Clarkson (2002: 32), era el envío de sus fuerzas militares la operación Tormenta del Desierto en 1991. Con este compromiso, las negociaciones para un nuevo acuerdo comercial adquirieron un alcance trilateral.

El 12 de agosto de 1992, después de catorce meses de negociaciones, se anunció el TLCAN, y posteriormente lo firmaron los tres líderes el 17 de diciembre del mismo año. El TLCAN fue el acuerdo comercial más completo del momento y pronto sirvió como modelo para otros acuerdos multilaterales sobre la liberalización del comercio y la inversión. El acuerdo incluía la eliminación por etapas de las tarifas en todas las mercancías manufacturadas; la eliminación de cuotas, de las compras del sector público, de las empresas comerciales del Estado y de los sistemas generales de preferencia; el libre comercio de productos agrícolas entre Estados Unidos y México dentro de un periodo de quince años; el principio del comercio en los servicios, finanzas, seguros, transporte, telecomunicaciones y servicios gubernamentales; un mecanismo de solución de controversias bien sancionado; protecciones para los

inversionistas por medio del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC); y los derechos de la propiedad intelectual a través de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

De manera más notoria, el Capítulo 11 del TLCAN les dio a las corporaciones de los países que cubría el derecho de demandar a los gobiernos en caso de perder ganancias debido a barreras “injustas” contra la inversión y el comercio. El Artículo 1902 permitió impuestos compensatorios y leyes *antidumping*, y el tratado impuso fuertes límites en la nacionalización y expropiación. Por consiguiente, muchos críticos sostuvieron que el TLCAN no estableció reglas para las disputas comerciales, más bien empoderó a las corporaciones para defender sus ganancias contra toda invasión estatal. Para Canadá, el TLCAN también impuso un nuevo régimen en el sector energético, incluyendo un trato nacional para las corporaciones de los Estados miembros; el principio de “participación proporcional” para salvaguardar los niveles actuales de exportación hacia Estados Unidos; el fin de los precios preferenciales para los consumidores y empresas canadienses; y la eliminación de los impuestos de exportación, las evaluaciones de impacto y las licencias de exportación.

Por todas estas razones, el TLCAN reflejó la jerarquía de poder en el bloque de América del Norte; en particular, incorporó la asimetría de poder entre Estados Unidos y otros países miembros. En palabras de Stephen Clarkson (2002: 41-42), el TLCAN “reconstituyó la hegemonía estadounidense bajo la forma de un reglamento que establece un mercado liberalizado desigual y un conjunto de restricciones supraconstitucionales en las opciones de formulación de políticas de Canadá y México”. El acuerdo también incorporó una desigualdad estructural entre el capital y la mano de obra. Aunque incluyó acuerdos paralelos sobre la mano de obra y la cooperación ambiental, éstas “eran en gran parte mecanismos consultativos [...] con medios limitados para aplicarse” (Hufbauer y Schott, 2005: 7).

El BCNI apoyó por completo este nuevo marco para el neoliberalismo disciplinario en el continente. En una propuesta clave a la Comisión Permanente del Senado sobre Asuntos Exteriores (Senate Standing Committee on Foreign Affairs), el BCNI (1993) sostuvo que la “liberalización del comercio global y los regímenes de inversión multilaterales deben permanecer en el centro de la política económica exterior de Canadá”. Para este fin, el TLCAN no sólo expandiría el CUSFTA, sino también “aumentaría la capacidad de Canadá para competir en el mercado global”, “forjaría relaciones comerciales más fuertes con otros países latinoamericanos”, abriría “el mercado mexicano a las mercancías, servicios e inversiones canadienses de manera similar que con Estados Unidos”, “se anticiparía al surgimiento de un sistema comercial *hub-and-spoke* (tipo estrella)”, y prepararía “el terreno para cualquier participación de parte de Canadá en arreglos de liberalización comercial más amplios que

podrían desarrollarse en el hemisferio occidental". Por lo tanto, para el BCNI, el TLCAN era un marco determinante para la internacionalización del capital a nivel nacional, regional y global. Éste facilitaba un arreglo espacial para la concentración y centralización de capital en niveles nunca antes vistos del mercado mundial.

En busca de estos objetivos, el BCNI desempeñó un importante papel al ejercer presión y movilizar a los gobiernos y a las comunidades corporativas del continente. En 1990, por ejemplo, ayudó a establecer una organización hermana en México, la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior, que ayudó a iniciar las primeras negociaciones. Por medio de una variedad de medidas de presión, el BCNI también ayudó a convencer al nuevo gobierno liberal de Jean Chrétien a apoyar el TLCAN después de su elección en 1993. La plataforma liberal hizo un llamado a la negociación de este tratado, pero esta promesa se rompió poco después de tomar posesión de su cargo. Por lo tanto, la implementación del TLCAN demuestra cómo la comunidad corporativa de Canadá forjó un consenso interno y después ejerció una estrategia de presión en varios niveles, para establecer un marco para el neoliberalismo continental.

Siendo una estrategia transparente de la comunidad corporativa, el TLCAN provocó una nueva serie de disputas políticas. Las negociaciones de principios de la década de los noventa generaron una ola de protestas en los tres países, que incluían nuevas formas de colaboración entre corrientes opositoras (Ayres y Macdonald, eds., 2009: 10). En Canadá, Fronteras Comunes (Common Frontiers), una amplia coalición de sindicatos, grupos ambientales, grupos religiosos y organizaciones de mujeres, llevaron el movimiento como sociedad civil. Fronteras Comunes apoyó diversas actividades nacionales y transnacionales, y trató de apoyar una campaña regional de la clase trabajadora así como movimientos sociales en contra del acuerdo comercial. En Quebec, la oposición estaba dirigida por la Coalición Quebequense para las Negociaciones Trilaterales (Quebec Coalition on Trilateral Negotiations), que cambió su nombre, en 1995, a la Red Quebequense sobre Integración Continental (Network on Continental Integration), cuando decidió enfocarse en la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas que se acercaba (Brunelle y Dugas, 2009: 69). Sin embargo, a propósito del mismo TLCAN:

Había un aumento considerable de actividad fronteriza entre los grupos canadienses, estadounidenses y mexicanos antes y durante las negociaciones para el TLCAN. Había una experimentación cada vez mayor en los márgenes del repertorio de la protesta nacional, incluso antes de que el TLCAN entrara en vigor. Al tratar de unir a sus audiencias nacionales en contra del acuerdo, los grupos ciudadanos en los tres países miembros compartieron información y prepararon una estrategia que llevara a la aparición de la planeación de estrategias cooperativas transfronterizas e intersectoriales. Los grupos canadienses desempeñaron un papel de liderazgo al compartir sus experiencias en la creación una red de contactos en contra del CUSFTA con sus contrapartes estadu-

nidenses y mexicanas. Los intercambios fronterizos regulares y las conferencias entre varias organizaciones empezaron desde 1990, cuando las deliberaciones sobre un posible acuerdo continental se volvieron más serias. Las consultas sobre el libre comercio y su impacto se llevaron a cabo en Canadá, Estados Unidos y México y a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos. Aunque muchas de estas acciones eran campañas pasajeras enfocadas limitadamente a criticar las posibles implicaciones sectoriales del TLCAN, también surgieron relaciones estratégicas a largo plazo. Estas relaciones proporcionaron los elementos para crear formas más sustentables de actividad cívica contenciosa en América del Norte (Ayres, 2004: 104-105).

Aunque esta variada oposición no pudo detener el acuerdo, estableció una tradición positiva de organización transnacional que volvería a surgir más tarde en las luchas masivas contra el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (1997), la Organización Mundial del Comercio (1999) y la Cumbre de las Américas (2001).

Para la izquierda canadiense, esta experiencia de organización transnacional fue transformativa: en lugar de enmarcar la amenaza (así como el movimiento) en el lenguaje del nacionalismo, empezó a entender la agenda del libre comercio en el lenguaje del capital y de la clase, mientras que al mismo tiempo reconoció las asimetrías nacionales entre Estados Unidos y Canadá, por un lado, y México, por el otro. El resultado fue un movimiento más internacionalista, con más conciencia de clase que omitió los elementos del chovinismo nacional en el movimiento Pro Canadá de 1998 (Coburn, 2011).

Si al final la oposición fracasó, ¿qué fue lo que logró el TLCAN? Por una parte, el valor de las exportaciones canadienses siguió subiendo del 25.7 por ciento de PIB en 1989 al 45.5 por ciento en 2000, mientras que el valor de las importaciones se disparó del 25.7 por ciento al 40.3 por ciento durante los mismos años. Además, entre 1992 y 2002, la producción y empleo crecieron rápidamente —el primero un 47.6 por ciento y el último un 21.5 por ciento—. En este contexto, la proporción de la producción manufacturera dedicada a las exportaciones saltó de aproximadamente un 33 por ciento en 1988 al 53 por ciento en 2007 (Jackson, 2007: 213-216). Durante el mismo periodo, la inversión directa canadiense en Estados Unidos y México aumentó a tal punto que Canadá se convirtió en un exportador neto de IED. Así pues, en cierta medida, el TLCAN apoyó la internacionalización del capital en nuevas formas.

Por otra parte, el TLCAN no logró los resultados que los defensores habían pronosticado. En primer lugar, los modelos de importación y exportación canadienses se volvieron aún más dependientes de las condiciones macroeconómicas en Estados Unidos y de las políticas monetarias del dólar en casa (Seccareccia, 2007). El poder de exportación de Canadá también se volvió más dependiente de la producción manufacturera con salarios bajos, a medida que la competencia estadouniden-

se y la amenaza de fuga de capitales hicieron que los costos unitarios de la mano de obra bajaran (Ayres, 2004: 115). En este contexto, la densidad sindical cayó del 39.5 por ciento en 1988 al 30.7 por ciento en 2005, un signo claro de la descomposición del poder de la mano de obra en el contexto del neoliberalismo continental (Robinson, 2007: 273). Por último, la tasa de crecimiento de la productividad en Canadá siguió estancándose con respecto a Estados Unidos, y Canadá tampoco recibió los flujos anticipados de IED que expandirían radicalmente los sectores de valor agregado de la economía. Como resultado, Stanford (2006a: 154) observa que: “Lo que es obvio [...] es que los cambios *cualitativos* más importantes que supuestamente impulsaría la liberalización del comercio evidentemente no han ocurrido”.

Sin embargo, lo que sí ha ocurrido es la transformación espacial de la producción, la acumulación y la formación de clase en la economía política canadiense. El TLCAN facilitó la *internacionalización del capital canadiense a nivel nacional, regional y global*. En particular, ha permitido que la economía canadiense registre déficits comerciales con Europa, Asia y regiones en vías de desarrollo, y que supere esos déficit, por medio los excedentes comerciales con Estados Unidos. También ha permitido a las firmas canadienses cosechar economías de escala en una zona regional comercial como un precursor para la expansión hacia nuevos espacios de la economía mundial. El acuerdo ha consolidado los derechos del capital de hacer negocios en donde sea y cómo le guste, y ha provocado una baja de salarios y de las condiciones laborales en Canadá por medio del contacto con presiones competitivas continentales directas. De manera colateral, el Estado canadiense ha incrementado la “continentalización” del poder de la mano de obra por medio de la importación de trabajadores agrícolas mexicanos que ganan bajos salarios. Importados de forma temporal, estos trabajadores son explotados económicamente en plantaciones agrícolas en Canadá y políticamente por el Estado, que expropia sus ganancias a través de impuestos sin que les dé servicios sociales y, por lo tanto, sanciona una relación de empleo con contratos desventajosos, que no tienen los beneficios de los que disfrutaban los ciudadanos canadienses. En este nuevo régimen de acumulación, la élite corporativa canadiense ha asumido la forma de una *clase capitalista transnacional* con intereses económicos que abarcan el continente y, de hecho, el mundo (Klassen y Carroll, 2011). Hay estudios recientes que indican que al Canadá corporativo no lo ha “vaciado” la agenda del libre comercio (es decir, que la manufactura canadiense no se ha deslocalizado a otros países con mano de obra más barata), más bien lo ha reconstituido alrededor de una cadena de firmas con operaciones que abarcan el bloque norteamericano y una economía mundial más grande (Carroll y Klassen, 2010).

Como marco determinante para todos esos cambios, al TLCAN se le puede ver, por lo tanto, como una constitución externa para la internacionalización del capital

en múltiples niveles. De hecho, es un marco para imponer el neoliberalismo disciplinario en las clases trabajadoras y en los grupos marginales de todo el continente.

Del 11 de septiembre de 2001 a la “integración profunda”: las políticas de clase de la ASPAN y del NACC

Los atentados del 11 de septiembre de 2001 provocaron una tercera coyuntura en la economía política del neoliberalismo continental —una nueva fase de “integración profunda” para Canadá dentro de la “fortaleza América del Norte” (Grinspun y Shamsie, eds., 2007; Barlow 2005)—. El cierre de la frontera después del 11 de septiembre de 2001, la recesión económica subsiguiente y la nueva agenda de la “seguridad nacional” pusieron límites al sistema económico por medio del cual el capital transnacional operaba en Canadá. Por temor a que se bloqueara el intercambio continental, surgió un consenso entre la comunidad corporativa de que Canadá necesitaba una nueva estrategia para los temas de la seguridad y la defensa en América del Norte. Por medio de muchas coaliciones especiales y grupos permanentes de presión, la clase capitalista canadiense se unió en una estrategia de “integración profunda” con las estructuras de poder estadounidense como condición necesaria para el acceso irrestricto hacia el mercado estadounidense.

Entre 2001 y 2005, por ejemplo, la Coalición para Fronteras Seguras y Eficaces en el Ámbito Comercial —“una de las más grandes coaliciones que se han formado en la historia canadiense” (CSEB, 2005: 1)— publicó varias recomendaciones sobre comercio y políticas de seguridad para América del Norte y para todo el sistema mundial, muchos de los cuales se incorporaron en la Declaración de la Frontera Inteligente entre Estados Unidos y Canadá y en el Plan de Acción de 30 Puntos (30-Point Action Plan) de diciembre de 2001. Asimismo, en 2003, el Foro de Políticas Públicas (2003) —un *think tank* formado por importantes miembros de la comunidad corporativa canadiense— entregó un informe clave al gobierno liberal entrante de Paul Martin sobre la urgente necesidad de estrechar lazos con Estados Unidos en los temas del comercio continental y la seguridad internacional. Durante el mismo periodo, el C.D. Howe Institute de Canadá pidió en repetidas ocasiones una “gran negociación” con Estados Unidos en términos de integración regional (Dobson, 2002). Con todos estos estudios y recomendaciones, surgió una nueva estrategia para “la integración profunda”; a manera de intercambio para tener acceso económico al mercado estadounidense, el Estado canadiense tendría que colaborar en la “guerra contra el terrorismo” en todos los niveles: nacional, regional e internacional.

Como sucedió en el pasado, el BCNI, que después se convertiría en el Comité Canadiense de Directores de Empresas (Canadian Council of Chief Executives,

CCCE), expresó esta estrategia claramente.⁴ Entre 2001 y 2008, el proyecto primordial del CCCE era la Iniciativa para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (North American Security and Prosperity Initiative), un paquete integral de políticas sobre la seguridad fronteriza, la integración continental, el libre comercio y la defensa nacional.

De acuerdo con este plan, Canadá y Estados Unidos deben replantearse la seguridad fronteriza cambiando el enfoque de la frontera interna por el de la frontera exterior de América del Norte. Un enfoque en los puntos de entrada externos podría proteger al continente de las amenazas externas a la seguridad y mantener el libre flujo de las mercancías a través de la frontera interna, que funcionaría como un “control compartido dentro de un espacio económico integrado” (CCCE, 2003: 4). En segundo lugar, Canadá y Estados Unidos maximizarían los rendimientos económicos al armonizar los regímenes regulatorios. Las regulaciones sobre el comercio, la inversión, la propiedad extranjera, la salud, la seguridad y el medio ambiente tendrían que armonizarse para ajustarse a la integración económica ya existente. En tercer lugar, Canadá y Estados Unidos firmarían un “pacto de seguridad de recursos” que operaría conforme a los principios de acceso abierto y libre comercio. Estados Unidos lograría el acceso garantizado al suministro de petróleo y gas natural, mientras que Canadá sería eximida de las leyes *antidumping* y de los impuestos compensatorios. Por último, Canadá tendrá que reconstruir y reestructurar sus fuerzas armadas. Durante mucho tiempo, Canadá ha sido “un polizón colgado en el carro estadounidense y un defensor sin colmillo del poder blando” (CCCE, 2004: 17). En el nuevo ambiente de seguridad, Canadá debe “contribuir de manera más eficaz a la guerra global contra el terrorismo” y “construir una capacidad creíble [...] para responder significativa y rápidamente a las crisis en cualquier parte del mundo” (CCCE, 2003: 5).

Bajo la rúbrica de una “Iniciativa para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte” (North American Security and Prosperity Initiative), estas cuatro recomendaciones se diseñaron para consolidar la posición económica de la élite corporativa canadiense en el bloque de América del Norte y de las capacidades político-militares de Canadá como poder secundario a nivel global. Propiamente dicho, estas recomendaciones forman la estrategia política clave del capital transnacional en el Canadá actual —una estrategia de la imposición del mercado neoliberal, de la alineación de la seguridad nacional y de la militarización disciplinaria hacia el tercer mundo. En este trabajo, se analizarán las dimensiones continentales de esta estrategia.

Al igual que en campañas anteriores, el CCCE se adelantó al ejercer presión sobre organizaciones empresariales clave en Estados Unidos y México, así como sobre

⁴ En 2001, el BCNI cambió su nombre a del CCCE con el fin de presentar un perfil más global.

los gobiernos de todos los países perteneciente al TLCAN. Para 2005, había conseguido el apoyo del Consejo de Relaciones Exteriores (Council on Foreign Relations), en Estados Unidos, y del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, en México. En un informe conjunto (Council on Foreign Relations, 2005), estas instituciones clave en la red política del poder corporativo continental diseñaron un plan integral para “la construcción de América del Norte”. Éste pedía una tarifa externa común y un perímetro de seguridad exterior; un paso fronterizo norteamericano con información biométrica, un plan de acción para una frontera unificada; la coordinación de la aplicación de la ley y el compartir información; y un espacio económico común en el cual el capital y las mercancías pudieran circular libremente.

En marzo de 2005, en una cumbre regional en Waco, Texas, los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México acordaron fundar la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), formalizando así la “Iniciativa para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte” de la CCCE. En marzo de 2006, se formó el Consejo de Competitividad de América del Norte (NACC, por sus siglas en inglés) como aspecto integral de esa nueva iniciativa. El 13 de junio de 2006, el primer ministro canadiense Stephen Harper presentó a los diez representantes canadienses en el NACC, cinco de ellos eran miembros del CCCE (los otros cinco se incorporaron posteriormente al CCCE).

La mancuerna del ASPAN con el NACC, como su único consejo consultivo oficial, fue un intento sin precedentes de formar un consejo de planeación de políticas que representara y diera voz a una comunidad corporativa norteamericana incipiente, con un aportación directa a la formulación de políticas dentro del mandato de la ASPAN. Sin embargo, dentro de una visión más amplia y global, esta mancuerna del poder corporativo y estatal a través de las fronteras nacionales sí tenía precedentes: la Mesa Redonda Europea de Industriales (European Round Table of Industrialists), formada a mediados de la década de los ochenta, es conocida por haber tenido un acceso directo al Consejo Europeo y por haber desempeñado un papel formativo en la integración europea (Van Apeldoorn, 2002; Carroll y Sapinski, 2010). En este sentido, el NACC representa una instancia de la formación de la clase capitalista regional dentro de una dinámica más grande de la formación de la clase capitalista transnacional (Carroll y Klassen, 2010). No obstante, el papel consultativo del NACC en el ASPAN era especialmente íntimo y proactivo; las reuniones del NACC tuvieron lugar justo antes de las cumbres principales de la ASPAN y en la misma ubicación, y las recomendaciones del NACC se introdujeron directamente en las reuniones de las cumbres. No es de sorprender que muchas de las medidas políticas específicas que se incorporaron a la ASPAN fueran formuladas primero por el NACC. En febrero de 2007, el NACC dio a conocer su *Informe para los ministros* que contenía cincuenta y una recomendaciones para “elevar la posición de competi-

vidad en la economía mundial” mejorando el flujo seguro de productos y de personas dentro de América del Norte”, por medio de la disminución de regulaciones excesivas y de la protección de la prosperidad de Estados Unidos a través de un “suministro seguro de energía importada” (citado en Healy, 2007: i). Como lo demuestra Healy (2007), entre febrero y la Cumbre de Líderes de América del Norte en Montebello, Quebec, en agosto de 2007, los poderes ejecutivos de los tres países adoptaron directamente muchas recomendaciones. Como proyecto político al que impulsa de manera considerable el capital corporativo, la ASPAN se puede leer precisamente en cuanto a la denominada interdependencia de sus dos metáforas dominantes: seguridad y prosperidad:

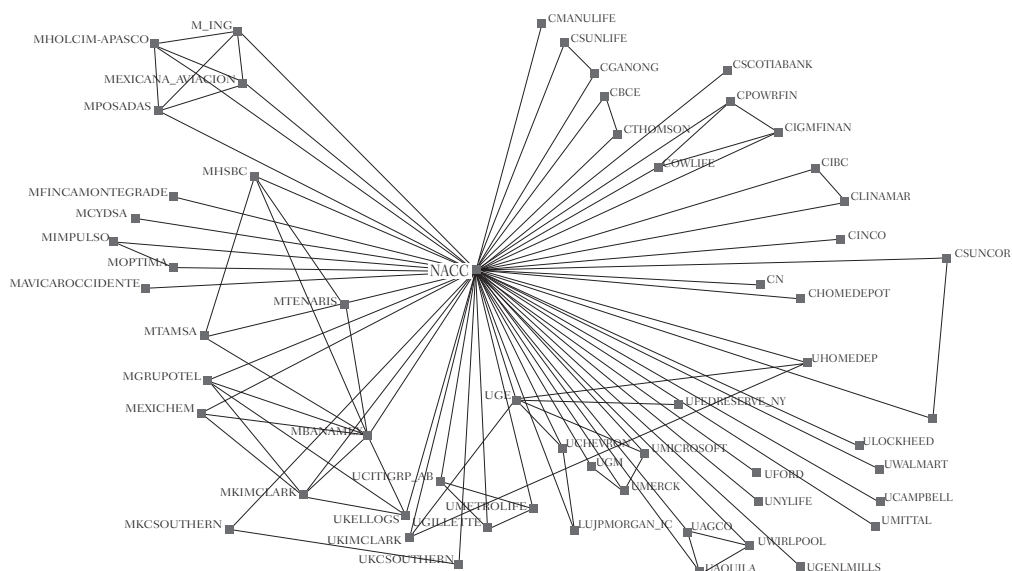
Desde el 11 de septiembre de 2001, la agenda de “prosperidad” de los presidentes de las corporaciones se presenta y justifica por medio de un discurso de “seguridad”. Los presidentes hacen todo lo posible por mostrar cómo las dos agendas se pueden reforzar mutuamente. Desde el punto de vista del NACC, la seguridad no entorpece el comercio. Por el contrario, el comercio puede aumentar la seguridad (Healy, 2007: 29).

Los análisis de redes del círculo social de las corporaciones representadas en el NACC desde finales de 2006 ofrecen una gráfica de los intereses capitalistas que el NAAC reunió, como si fuera un lugar de encuentro de una incipiente comunidad corporativa norteamericana (véase figura 1).

Por definición, todas las corporaciones en el objetivo del sociograma se engranan con el NACC; lo interesante son los otros vínculos que relacionan los consejos corporativos entre sí y la composición del círculo social del NACC. Hay varias características que sobresalen.

1. La mayor parte de los vínculos de la élite entre las firmas canadienses y estadounidenses en el sociograma conectan compañías dentro de los dos países, en lugar de hacerlo a través de las fronteras nacionales —por ejemplo, los miembros canadienses y estadounidenses del NACC aparecen como subconjuntos de distintas comunidades corporativas—;
2. No hay vínculos de élite entre los miembros del NACC que representan a la comunidad corporativa canadiense y aquellos que representan a la comunidad corporativa mexicana;
3. Los representantes de la comunidad corporativa estadounidense muestran algunos vínculos con cada uno de los otros dos socios; en este sentido, el segmento estadounidense se encuentra entre los otros dos, lo que establece algunas bases, dentro del NACC, para la formación de la élite continental, con la comunidad empresarial en el centro.

FIGURA I
EL CÍRCULO DE CAPITAL DEL NACC, 2007



NOTA: Las firmas canadienses empiezan con una “C”, las firmas estadounidenses con una “U” y las firmas mexicanas con una “M”.

FUENTE: Elaboración propia.

¿Hasta qué punto el NACC representó una comunidad corporativa norteamericana incipiente y no simplemente una recopilación de tres distintas comunidades corporativas? Las afiliaciones continentales se vuelven más claras si consideramos las biografías de los miembros del NACC. Por ejemplo, del lado canadiense, el vínculo entre Suncor, una importante firma petrolera canadiense, y la compañía de perforación petrolera estadounidense GlobalSantaFe lo realiza Richard George, el presidente de Suncor. George, originario de Estados Unidos, era un administrador en la Sun Company de Estados Unidos, (en ese entonces matriz de Suncor) antes de convertirse en el presidente de Suncor en 1991 y de presidir el cambio de Suncor a ser propiedad canadiense en la década de los noventa. Otros dos representantes canadienses en la NACC tienen vínculos con capital estadounidense. Hunter Harrison, el presidente de la Canadian National Railway (CN), originario de Estados Unidos, fue el presidente de la Illinois Central Railroad Company antes de incorporarse a CN en 2003. CN, una compañía de ferrocarriles, tiene importantes operaciones en Estados Unidos y pertenece en parte a ese país. Annette Verschuren, la presidente de Home Depot de Canadá, hizo su propia fortuna como copropietaria

del minorista Michael's de Canadá, pero ha sido parte de la dirección principal de Home Depot de Estados Unidos desde 1996. Aunque no formó parte del consejo matriz en 2006 (por esta razón no mostramos un vínculo directo entre Home Depot y Home Depot Canadá), Verschuren ejemplifica lo que Clement (1977) ha llamado elemento *comprador* dentro de la élite corporativa canadiense.

Dichos elementos son más evidentes a medida que vemos más de cerca el lado mexicano de la relación continental. A diferencia de sus contrapartes canadienses (todos ellos miembros del Comité Canadiense de Directores de Empresas (Canadian Council of Chief Executives), los miembros mexicanos del NACC representan una gama de asociaciones industriales y consejos comerciales, y esta función representativa, en lugar de su afiliación corporativa, se destaca por sus nombramientos en el NAAC. En 2006, Valentín Díez Morodo, presidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. y miembro de varios consejos similares, fue director de Mexichem, una muy importante firma industrial, así como de Kimberly Clark de México, una filial que pertenece a Estados Unidos. Pero también estuvo en el consejo de Banamex, el segundo banco más grande de México, el cual fue adquirido, en 2001, por Citigroup, de Nueva York. Claudio X. González, presidente del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A.C., se incorporó a Kimberly-Clark de México en la década de los años cincuenta y llegó a ser el presidente de esa filial estadounidense. Pero en 2006, también fue director del conglomerado mediático Grupo Televisa, la Kellogg Company, de Estados Unidos y de Banamex. Guillermo Vogel, vicepresidente de la fábrica de tubos TAMSAM también estaba afiliado con Banamex (a través de la subsidiaria Citi-Bank-Banamex), pero también era miembro del consejo de la subsidiaria mexicana HSBC de Londres. Por último, Gastón Azcárraga Andrade, presidente del Consejo Mexicano de Negocios, fue presidente de Mexicana de Aviación (privatizada en 2005 y declarada en bancarrota en 2010) y de Grupo Posadas; pero más allá de estas afiliaciones nacionales, ha formado parte de dos muy importantes subsidiarias de corporaciones europeas: ING México y Holcim Apasco.

Para completar el triángulo, entre los trece representantes del mundo corporativo estadounidense en el NACC uno era presidente de una subsidiaria extranjera (Lou Schorsch en Mittal Steel USA, controlada en India); otro era miembro del consejo de Kansas City Southern de Estados Unidos, y su subsidiaria mexicana; dos formaban parte de los consejos matrices de las subsidiarias en México o Canadá, que también tenían una representación directoral en el NACC (H. Lee Scott, presidente de Wal-Mart y director de Kimberly-Clark; James Kilts, presidente de Gillette y miembro del consejo consultivo); y dos habían tenido carreras administrativas en Canadá antes de asumir sus posiciones en las firmas estadounidenses (Joseph Gilmour de New York Life, fue gerente en Canada Life durante veinticinco

años; Rick Wagoner de General Motors, fue gerente de GM Canada durante algunos años).

Uno esperaría encontrar afiliaciones continentales en un consejo que tiene la misión de continentalizar. El NACC se creó para llevar a cabo una agenda de integración económica continental, y sus socios parecen indicar una convergencia de élites corporativas nacionales que se sobreponen al foco continental. Lo que es especialmente interesante es el patrón de vínculos. En general, los puestos del NACC reflejan la tendencia de la comunidad corporativa mexicana a interiorizar el poder corporativo estadounidense (y europeo), como sucede en los casos de Banamex, Kimberly-Clark, Kansas City Southern, HSBC y Holcim (las dos últimas son europeas). En esta relación, el mundo corporativo estadounidense desempeña un papel de exteriorización que va más allá de la frontera nacional y hacia México.⁵ Las redes canadienses y, en especial, las estadounidenses muestran más evidencia de una integración interna y de un *cofradía mutua*; el caso de Home Depot es el único ejemplo claro en el cual el poder del mundo corporativo estadounidense llega unilateralmente a Canadá. También es interesante observar que, a pesar de que los tres países han aportado muy importantes representantes de la industria (manufacturera, de transporte, de comunicaciones) al NACC, los miembros mexicanos afiliados con capital financiero tendían a relacionarse con firmas extranjeras, mientras que los intereses financieros y canadienses que están representados en el NACC estaban bajo control local. Como se refleja con los socios del NACC, la tendencia más general de la hegemonía financiera era que la ejercieran los poderes capitalistas del Norte, en comparación con las burguesías del Sur; esto se ha documentado en investigaciones recientes sobre la clase capitalista transnacional (Carroll y Klassen, 2010).

Algo sorprendentemente evidente en la iniciativa de la ASPAN y del NACC de 2006-2009 fue no sólo la sinergia cercana entre el gran capital y los poderes ejecutivos estatales, sino también la secrecía del proceso de la toma de decisiones en el programa de la integración profunda. Cuando a un alto funcionario canadiense se le preguntó por qué a la ASPAN no se le había hecho comparecer ante las legislaturas de los tres países, contestó que los gobiernos no querían repetir la “dolorosa batalla del TLCAN” (Barlow, 2005); esto implicaba que la toma de decisiones de una discreta élite era preferible a la democracia. Por su parte, el NACC sostuvo en su informe de febrero de 2007 que los poderes ejecutivos estatales deberían mantener a sus respectivas legislaturas “muy bien informadas” sobre el progreso en el mejoramiento de la competitividad regional, pero no dijo nada en cuanto a que si los temas se deberían debatir públicamente o incluso revisarse (Healy, 2007: 30).

⁵ Para un análisis de la interiorización y exteriorización del poder corporativo, véase Klassen y Carroll (2011).

Sin embargo, el enfoque de la discreción, combinado con la visibilidad del NACC como un panel consultivo corporativo de primer orden, con acceso privilegiado a un proceso fuera de lo legislativo, afectó también la legitimidad de la ASPAN. En 2007, a medida que la iniciativa se desarrollaba, la oposición popular creció en Canadá y también en Estados Unidos. El 19 de agosto, miles se sumaron a las protestas en el Parlamento de Canadá, en Ottawa, para protestar contra la ASPAN y contra la Cumbre de Líderes de América del Norte, que se estaba llevando a cabo en Montebello, Quebec. Unos mil seiscientos manifestantes trataron de perturbar el desarrollo de la cumbre, pero se les relegó a las áreas de protesta, designadas por el estado, lejos del lugar de la Cumbre. Cientos de manifestantes se negaron a ir a dicha áreas y fueron rociados con gas lacrimógeno, atacados con balas de hule y gas pimienta conforme avanzaban hacia la sede que estaba fuertemente resguardada (Carroll, 2009: 3659).

En abril de 2008, una protesta trilateral recibió a la Cumbre de Líderes en Nueva Orleans, Luisiana. Estas acciones colectivas, producto de la exclusión de la sociedad civil, movimientos populares y sindicatos de la agenda continentalista, auguran políticas más contenciosas bajo las nuevas condiciones del “autoritarismo tecnocrático” (Carroll, 2009: 3660). Las reflexiones de Healy (2007: 31) sobre las implicaciones políticas del NACC ayudaron a clarificar lo que significaban estas condiciones.

Haciéndose pasar por demócratas, los presidentes de las corporaciones se presentan en estas reuniones como si fueran organizaciones de la sociedad civil que asesoran al gobierno. Sin embargo, siguen desacreditando la participación pública y destruyendo los deseos democráticos de la gente. Hacen provocaciones en nombre de la seguridad y para el beneficio de las ganancias; mantienen los mercados libres con tecnologías de miedo; reafirman las siempre presentes amenazas gemelas de la guerra y la deslocalización. Hacen alianzas con los líderes políticos que presionan al gobierno más allá de los límites de la legalidad hacia un territorio secreto, en el cual el uso de la vigilancia e intimidación para acallar a los disidentes es la norma. Este es un territorio lleno de violaciones a los derechos humanos, ataques a la soberanía y las comunidades. Este es el territorio de la nueva América del Norte, en el cual los derechos corporativos y el poder militar están consagrados.

Más allá de las fronteras: futuras direcciones para la integración

Para finales de 2008, el proyecto de neoliberalismo continental enfrentaba una cuarta coyuntura conforme la burbuja económica del capitalismo global financiari-

zado explotaba y un nuevo gobierno en Washington empezaba a tomar forma. En una atmósfera de manejo de la crisis global, la agenda trilateral y proactiva impulsada por el NACC/ASPAN se quedó a mitad de camino. El mismo NACC se quedó en el limbo; no fue invitado a la Cumbre de Líderes en Guadalajara, en agosto de 2009. Poco después, el gobierno de Estados Unidos declaró que la ASPAN “ya no era una iniciativa activa” (Dobbin, 2009).⁶ Los esfuerzos subsecuentes para consolidar el neoliberalismo continental tomarían una forma poco sistemática, que se cristalizó para Canadá y Estados Unidos en la iniciativa bilateral Más Allá de la Frontera (Beyond the Border) de 2011, incluso con menor visibilidad pública.

Más allá de la Frontera: Una visión Compartida para la Seguridad del Perímetro y la Competitividad Económica (Beyond the Border: A Shared Vision for Perimeter Security and Economic Competitiveness) continuó en esencia con la agenda de seguridad y prosperidad de la ASPAN, pero de forma bilateral (sin incluir a México) y sin la presencia corporativa institucionalizada que había proporcionado el NACC. Asimismo, la formulación de políticas de la élite fronteriza regresó a una forma bilateral con discreción, dentro de grupos como el Canadian American Business Council (Consejo de Negocios Canadiense-Estadunidense) y el Comité Empresarial Estados Unidos-México (U.S.-Mexico Business Council), ambos con sede en Washington. Al mismo tiempo, siguieron alianzas especiales de asociaciones empresariales nacionales que ejercían presión a los gobiernos para hacer avanzar la agenda del neoliberalismo continental. El 25 de marzo de 2011, una carta conjunta de los Fabricantes y Exportadores Canadienses (Canadian Manufacturers & Exporters), de la Asociación de Fabricantes Estadunidenses (U.S. National Association of Manufacturers) y de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin) solicitaba a los líderes de los tres países una estrategia directa y coordinada para levantar una fabricación de valor agregado en América del Norte tras la crisis, mejorando “la capacidad de la fabricación norteamericana de atraer inversión, fortalec[iendo] nuestra aptitud para competir en los mercados nacionales y extranjeros, y reduciendo las prácticas comerciales extranjeras que distorsionan del mercado” (U.S. National Association of Manufacturers, 2001).

Por su parte, el CCCE siguió promoviendo el mismo programa triple en el corazón de la ASPAN. En mayo de 2011, su propuesta para el grupo de trabajo de la iniciativa Más Allá de la Frontera de los funcionarios estatales apoyó el “perímetro de seguridad y un plan de acción para la competitividad”, solicitado para mejorar la

⁶ Los distintos destinos de la Mesa Redonda Europea de Industriales (European Business Round Table) (que ha desempeñado y sigue desempeñando un papel muy proactivo en la definición de los términos económicos para la Unión Europea) y del NACC ponen de relieve el contraste cualitativo entre los proyectos de integración política-económica y de la formación de la clase capitalista en ambos lados del Atlántico Norte (Carroll y Klassen, 2010: 227).

armonización regulatoria, que incluía reformas a las políticas de derecho de autor y la defensa de la colaboración en las políticas energéticas y ambientales para mejorar la seguridad *energética* por medio de “políticas energéticas impulsadas por el mercado” —incluyendo el controvertido proyecto del oleoducto Keystone XL para llevar arenas bituminosas desde Alberta hasta las refinerías en Texas (Manley, 2010)—. Dada la desproporcionada contribución a la acumulación de capital nacional que la economía de la energía fósil de Alberta ha llegado a representar⁷ (y la inminente amenaza de una declaración de la Unión Europea de que la arenas bituminosas no son ambientalmente viables), esto último es de gran importancia para los negocios canadienses. De hecho, Más Allá de la Frontera mantuvo entonces el proyecto de neoliberalismo continental, pero, a diferencia de Europa, en donde la Mesa Redonda Europea de Industriales sigue siendo una voz unida en lo se refiere a la amplia comunidad corporativa continental, ninguna organización de la élite que esté alineada con el Estado ha remplazado al NACC, hasta la fecha, en cuanto a ser una voz para el capital corporativo norteamericano.

Desde la perspectiva del Estado, el enfoque poco sistemático y discreto ejemplificado de Más Allá de la Frontera ofreció dividendos al quitar un objetivo visible para la protesta popular. Después de la desaparición del NACC/ASPAN, no ha habido importantes protestas que rondan el proyecto neoliberal continental, aunque algunas organizaciones del movimiento de bases (*grassroots*), como El Consejo de los Canadienses (The Council of Canadians), han seguido ofreciendo comentarios críticos. Con las negociaciones a puerta cerrada entre Canadá y la Unión Europea para lograr el Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA, Acuerdo Integral de Economía y Comercio), en julio de 2011 seis directores ejecutivos que representaban a “la comunidad empresarial canadiense” escribieron una carta a los líderes federales y provinciales exhortándolos a “que firmaran pronto el CETA”, porque observaban que el Acuerdo “facilitará los procedimientos comerciales para los negocios, reducirá las barreras técnicas, fortalecerá la protección de la propiedad intelectual y mandará un mensaje claro de apoyo para el comercio y la inversión abiertos, regulados y globales”.⁸ Aunque los detalles del CETA permanecían completamente en secreto al momento del exhorto, la elección en mayo de 2011 de un gobierno federal en su mayoría conservador, muy comprometido con la agenda neo-

⁷ Stanford (2006b: 7) ha observado, por ejemplo, que de todas las nuevas ganancias corporativas, generadas a través de Canadá en 2005, “un abrumador, 70 por ciento se encontraba en Alberta”.

⁸ Seis consejos empresariales firmaron la carta: el CCCE, la Cámara de Comercio de Canadá (Canadian Chamber of Commerce), la Mesa Redonda Empresarial Canadá-Europa (Canada Europe Round Table for Business), los Fabricantes y Exportadores Canadienses (Canadian Manufacturers & Exporters), la Asociación Canadiense de Importadores y Exportadores (Canadian Association of Importers and Exporters) y la Federación Canadiense de Empresas Independientes (Canadian Federation of Independent Business). Véase la carta en Canadian Chamber of Commerce, 2011.

liberal, fue un buen augurio para que el CETA pasará al Parlamento. La iniciativa del CETA, muy promovida por el gobierno canadiense, ilustra el importante tema de que el neoliberalismo continental, el punto principal de la estrategia de acumulación del capital canadiense es en realidad parte de un proyecto más grande de *neoliberalismo transnacional* (Overbeek, 1993), que va más allá de América del Norte y con el que el bloque de poder de Canadá está totalmente comprometido. De hecho, el Estado canadiense y la comunidad corporativa han estado enérgicamente comprometidos en una variedad de iniciativas internacionales, multilaterales y bilaterales, para ampliar los prospectos de inversión transnacional para los capitalistas canadienses, al mismo tiempo que someten a los trabajadores y a las comunidades a una disciplina de mercado más rigurosa. Algunas iniciativas, como la del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), fracasaron, en parte, debido a las protestas populares; las protestas masivas en Seattle en 1999 fueron muy eficaces para limitar el ámbito de la Organización Mundial del Comercio. Algunos tratados bilaterales, como el acuerdo de comercio e inversión, que recientemente acordaron Canadá y Colombia, han ayudado a seguir con los esfuerzos para ampliar el campo de acumulación en el cual los capitalistas canadienses puedan operar relativamente sin restricciones.

Conclusión

En este ensayo, hemos trazado el desarrollo del neoliberalismo continental en cuanto a un arreglo espacial para las tendencias de las crisis, que se hicieron manifiestas para los negocios canadienses y para el Estado en la década de los setenta y a principios de la de los ochenta, defendido principalmente por la comunidad corporativa canadiense y atacado por movimientos de resistencia popular, el neoliberalismo continental se construyó sobre las relaciones transformadas pero ya existentes del fordismo permeable, torciéndolas en la dirección de la inversión sin restricciones, a través del continente entero, así como sobre un régimen de impuestos bajos armonizados hasta los niveles del Estados Unidos posterior a Reagan y sobre la debilitación del poder de negociación de la mano de obra. Por lo tanto, Canadá se introduciría dentro la supereconomía norteamericana, en la cual los sectores principales de los negocios podrían comprometerse en formas regionales de producción y acumulación como un primer paso hacia una vigorosa expansión internacional a gran escala. Para el Estado canadiense, el TLCAN, pilar central de este programa, consolidó la relación especial con Washington y con el capitalismo estadounidense, asegurando el excedente de la balanza de pagos que puede cubrir los déficits incurridos en otros

lugares y ampliando los mecanismos de seguridad que han ofrecido a Canadá relativa paz y prosperidad desde la segunda guerra mundial. La integración continental no se ha tratado sobre “vender el país”, tampoco es una expresión de la debilidad congénita de la burguesía de Canadá, como a menudo se ha afirmado (por ejemplo, Drache, 1970); más bien es una estrategia de una clase unida para la acumulación de capital e imposición de disciplina para la mano de obra. De hecho, desde finales de los años ochenta en adelante, una de las mayores preocupaciones del mundo corporativo canadiense, y un motivo importante para crear una zona económica continental, ha sido la amenaza del proteccionismo motivado por la incompetencia relativa de los negocios basados en Estados Unidos.⁹

Más allá de asegurar a los capitalistas canadienses el acceso al mercado políticamente más grande y más estable del mundo, la lógica de clase del neoliberalismo continental ha sido evidente desde los primeros años del Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos. Dicho de manera más sencilla, la creación de un mercado común norteamericano, que sólo se ocupa de la protección social y ecológica en puras palabras, aumenta el poder estructural del capital tanto directamente como por medio de su impacto en el Estado. A medida que el circuito del capital se vuelve más continental, la inversión fluye hacia las secciones más baratas y más dóciles de la fuerza de trabajo norteamericana. Desde la posición ventajosa de los capitalistas canadienses, la clase trabajadora estadounidense, la más grande y la que ha sido diezmada organizacionalmente, y la mano de obra barata de la industria maquiladora a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos, disciplinan a los trabajadores en Canadá. En un mercado norteamericano liberalizado, en donde el capital es cada vez más móvil, los factores como los salarios mínimos, los niveles de sindicalización, las tasas de desempleo y las leyes de trabajo no obstructivas se volvieron componentes determinante de las decisiones de la inversión corporativa (Lynk, 1988: 28). De igual forma que los empleadores estadounidenses del Norte podían utilizar, en la década de los setenta, una “estrategia del Sur” para amenazar con reubicar el trabajo hacia el Cinturón del Sol (*Sunbelt*) y así obtener concesiones de sus empleados y de los estados locales, el libre comercio permite al capital canadiense el mismo poder estructural para amenazar a las fuerzas de trabajo y a los gobiernos locales con rehusarse a hacer inversiones (*capital strikes*). El efecto, utilizando la terminología de Lynk, es “una armonización forzada”, ya que estados, como Texas, con bases tributarias estrechas y regresivas, programas sociales austeros, tasas bajas de salarios mínimos y bajas densidades sindicales compiten directamente por un

⁹ Como recientemente un columnista canadiense dijo: “Cualesquiera que sean las medidas que vengan del sur de la frontera, estos tiempos son de miedo y decadencia, aislacionismo y enojo hacia la triste situación del país. Ésta no es un águila con las alas abiertas, sino una con los espolones cortados, que no se acostumbra a esta situación de infelicidad” (Simpson, 2011: A15).

nuevo capital de inversión con provincias como Ontario. Además, la armonización de las políticas requeridas para eliminar con el tiempo las ventajas de intercambio no mercantil (*non-market trade*) necesita que el Estado canadiense abandone muchas de sus intervenciones paliativas en el circuito del capital: consejos mercantiles, concesiones de desarrollo regional, corporaciones que pertenecen a la Corona, etcétera (Carroll, 1993: 231-232).

Desde la declaración de Estados Unidos en 2001 sobre la “guerra contra el terrorismo”, el neoliberalismo continental ha sido adornado con un nuevo elemento de armonización de políticas para proteger las fronteras norteamericanas. Existen nuevas formas del perímetro de seguridad, que están incluidas en el ASPAN y la iniciativa en Más Allá de la Frontera, que consolidan aún más la zona de América del Norte, en particular (el área de Estados Unidos y Canadá). De hecho, “la seguridad”, como discurso y práctica del Estado, empieza a eclipsar la soberanía y la democracia, ya que estas últimas están cada vez más atadas por los tratados supranacionales y los procedimientos tecnocráticos que afectan la capacidad de los grupos nacionales de decidir su propio futuro económico y político. Dentro de este régimen de *autoritarismo tecnocrático*, lo que más importa es la seguridad: la seguridad de acceder a los mercados, la seguridad contra los enemigos extranjeros, la seguridad contra los enemigos internos que puedan amenazar el bienestar, ahora definido elocuentemente como la “salud” de la economía. Las notorias intervenciones del gobierno canadiense de Harper contra los sindicatos empezaron semanas después de que obtuviera una mayoría en el Parlamento, señalan la extensión del autoritarismo tecnocrático hacia las relaciones industriales a nivel federal. En junio de 2011, el gobierno dispuso que los trabajadores del servicio postal en paro regresaran a trabajar bajo pretexto que el paro laboral dañaría la economía nacional, e impuso entonces un arreglo salarial que era más bajo que la última oferta de los empleadores —lo que provocó una recusación en la corte basada en el Acta Canadiense de Derechos y Libertades por parte del sindicato—. En octubre de 2011, el gobierno evitó una huelga legal de los auxiliares de vuelo de Air Canada, al pedir a la Junta de Relaciones Laborales de Canadá que determinara “si alguno de los servicios tenía que conservarse en caso de una huelga o paro para evitar un peligro inmediato y serio a la seguridad o salud del público” (CBC, 2011), esto fue una intervención sin precedentes en contra de los empleados de una compañía privada que no provee un servicio público o esencial y que no tiene un monopolio. Tales intervenciones pueden presagiar una etapa más avanzada del “excepcionalismo permanente” que ya existía en las relaciones industriales neoliberales canadienses en la década de los ochenta y la de los noventa (Panitch, 2002).¹⁰ El uso cada vez mayor de la coerción estatal

¹⁰ El excepcionalismo permanente se define como “la práctica de eliminar el derecho general a huelga

en contra de los trabajadores y otras poblaciones locales, bajo la máscara de “seguridad”, sigue la fórmula del libre mercado que está protegido por un Estado fuerte al que Gamble (1988) detectó en el corazón del neoliberalismo en sus años formativos;¹¹ las nuevas medidas del perímetro de seguridad ofrecen la misma fórmula hacia un mecanismo de defensa imperialista a nivel continental, y ayudan a proteger las condiciones más amplias para la acumulación a nivel global.

Aunque, desde el principio, el neoliberalismo continental ha provocado una ola de oposición política por parte de los que han sido perjudicados por sus arreglos espaciales y por el cambio en el equilibrio de las fuerzas de clase, las coaliciones opositoras y los sindicatos no han logrado bloquear o incluso influir en la agenda de manera significativa. Como lo observan Brunelle y Dugas (2009: 58):

no sólo las movilizaciones en Norteamérica no lograron evitar que los tratados de libre comercio se llevaran a cabo, ni siquiera lograron retrasar y disminuir la gigantesca normativa y el salto institucional que separa el CUSFTA del TLCAN. Hoy en día, los tres gobiernos del TLCAN todavía están muy a favor del libre comercio, y tampoco veinte años de oposición social y de movilizaciones fronterizas y de otro tipo [...] han apuntado hacia algún cambio de orientación importante.

Por otra parte, la agenda del neoliberalismo transnacional se deterioró considerablemente a medida que la oposición popular se fue hacia un “tansnacionalismo contencioso” a finales de la década de los noventa, en contra del AMI, de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Seattle y del ALCA. Con la transformación del TLCAN en una fortaleza de seguridad, la tarea de los movimientos democráticos será la de construir sobre estos logros, uniendo un nuevo contrapoder de izquierda de la altermundialización, lo antibélico, el medio ambiente, los derechos de los inmigrantes, las políticas laborales en el contexto de la represión de seguridad nacional, del militarismo global y de las cada vez más profundas crisis económicas y ecológicas. Con esto no se quiere desechar la importancia que continúan teniendo los Estados nacionales como condensación del poder político. Después de todo, “las campañas de protesta nacional —primero en Canadá contra el CUSFTA, y, luego, más ampliamente contra el TLCAN— fueron precursores clave para los esfuerzos de la eventual colaboración fronteriza”, al igual que aquellos en contra del AMI y del ALCA (Ayres, 2004: 104).

(que es reconocido en la legislación general que contempla la negociación colectiva) por medio de una serie constante de disposiciones de *regresar a trabajar*, y que se aplica en casos específicos de huelgas legales” (Panitch, 2002: 25; Panitch y Swartz, 1993).

¹¹ Como Gamble (1988: 236) proféticamente lo dijo: “El Estado fuerte que se necesita para que la economía siga siendo libre es un Estado que pueda llevar a cabo una vigilancia y mantenimiento del orden de los desempleados y de los pobres, que pueda confrontar y vencer cualquier desafío sindical, que pueda contener cualquier recrudescimiento de terrorismo o de disturbios”.

Por lo tanto, como Jeffrey Ayres propone,

aunque la izquierda no debiese confinar su pensamiento estratégico únicamente a nivel nacional, en ausencia de instituciones regionales responsables, sigue habiendo muchos problemas prácticos y tácticos que tienen que ver con tener mucha fe en las políticas de resistencia en masa a través de las fronteras nacionales. La pregunta fundamental es cómo reencender y construir estrategias nacionales que no compitan, pero sí sean compatibles, con la continuación de proyectos limitados de un transnacionalismo contencioso más enfocado (Ayres, 2004: 119).

Para la comunidad corporativa canadiense, la pregunta es completamente distinta. Desde la creación del BCNI en 1976, pasando por las exitosas campañas para el CUSFTA y el TLCAN, hasta la actual iniciativa Más Allá de la Frontera y las discusiones del CETA, la comunidad corporativa desempeña un papel importante en dar nueva forma, para su conveniencia, al terreno en el que actúa, y en tratar de acercarse a las contrapartes estadounidenses y mexicanas en el paso hacia una comunidad corporativa de América del Norte. Sin embargo, la consolidación del neoliberalismo continental, y el avance continuo de una visión más amplia del neoliberalismo transnacional, que es compartido con otras fracciones del capital en todo el mundo, tiene sus riesgos. A medida que intensifican las tendencias a las crisis del capitalismo, las disparidades económicas y los males ecológicos, se pone en duda la legitimidad del capitalismo como una forma de vida. Para algunos, como Rick Wolff (2011), un economista radical que impartió un seminario en Ocupa Wall Street, en octubre de 2011, estos males que empeoran cada vez más, así como el creciente movimiento por un cambio, ponen en duda si realmente es necesaria una comunidad corporativa:

Necesitamos terminar con las bolsas de valores y con las juntas directivas. La capacidad de producir bienes y servicios que necesitamos debería pertenecer a todos, así como el aire, el agua, los servicios de salud, la educación y la seguridad de los cuales dependemos de la misma forma. Necesitamos llevar la democracia a nuestras empresas. Los trabajadores que están dentro de ellas y las comunidades que están a su alrededor pueden y deberían colectivamente determinar cómo se organiza el trabajo, qué se produce y cómo hacemos uso de los frutos de nuestros esfuerzos colectivos.

A medida que la crisis económica se transforma en nuevos modos de austeridad social y represión estatal, este *toque de corneta* para un nuevo régimen de trabajo colectivo y democracia directa parece ser el único antídoto contra el fallido régimen de neoliberalismo transnacional y autoritarismo tecnocrático en Canadá y más allá.

Fuentes

APELDOORN, BASTIAAN VAN

2002 *Transnational Capitalism and the Struggle over European Order*. Londres: Routledge.

AYRES, JEFFREY

2004 "Power Relations under NAFTA: Reassessing the Efficacy of Contentious Transnationalism", *Studies in Political Economy* 74 (marzo): 101-123.

AYRES, JEFFREY y LAURA MACDONALD, eds.

2009 *Contentious Politics in North America: National Protest and Transnational Collaboration under Continental Integration*. Londres: Palgrave Macmillan.

BALDWIN, JOHN y GUY GELLATLY

2007 *Global Links: Multinationals in Canada: An Overview of Research at Statistics Canada*, catálogo no. 11-622-MIE2007014 no. 14. Ottawa: Research Paper/Statistics Canada.

BARAGAR, FLETCHER y MARIO SECCARECCIA

2008 "Financial Restructuring: Implications of Recent Canadian Macroeconomic Developments", *Studies in Political Economy* 82 (otoño): 61-83.

BARLOW, MAUDE

2005 *Too Close for Comfort: Canada's Future within Fortress North America*. Toronto: McClelland & Stewart.

BRENNER, ROBERT

2006 *The Economics of Global Turbulence*. Londres: Verso.

BRODIE, JANINE y JANE JENSON

1988 *Crisis, Challenge and Change: Party and Class in Canada Revisited*. Ottawa: Carleton University Press.

BROWNLEE, JAMIE

2005 *Ruling Canada: Corporate Cohesion and Democracy*. Halifax: Fernwood.

BRUNELLE, DORVAL y SYLVIE DUGAS

2009 "Civil Society Organizations against Free Trade in North America", en Jeffrey Ayres y Laura Macdonald, eds., *Contentious Politics in North America*:

National Protest and Transnational Collaboration under Continental Integration.
Londres: Palgrave Macmillan, 57-73.

BUSINESS COUNCIL ON NATIONAL ISSUES

- 1993 “The North American Free Trade Agreement: Why It Is in Canada’s Interest”, *Submission to the Senate Standing Committee on Foreign Affairs* (25 de mayo). Ottawa.

CANADÁ

- 1985 *Report of the Royal Commission on the Economic Union and Development Projects for Canada* (tres volúmenes). Ottawa: Minister of Supply and Services.

CANADIAN BROADCASTING CORPORATION (CBC)

- 2011 “Air Canada Union Cancels Strike”, cbc.ca, 12 de octubre, en <<http://www.cbc.ca/m/touch/news/story/1.1085123>>.

CANADIAN CHAMBER OF COMMERCE

- 2011 <<http://www.chamber.ca/images/uploads/Letters/2011/CETA%20Joint%20Letter%20Council%20of%20Federation%20-%20July%202011.PDF>>, consultada el 14 de octubre de 2011.

CANADIAN COUNCIL OF CHIEF EXECUTIVES (CCCE)

- 2004 *New Frontiers: Building a 21st Century Canada-United States Partnership in North America*. Ottawa: CCCE.
- 2003 *The North American Security and Prosperity Initiative*. Ottawa: CCCE, en <<http://www.ceocouncil.ca/>>.

CARROLL, WILLIAM K.

- 2010 *The Making of a Transnational Capitalist Class*. Londres: Zed Books.
- 2009 “World Trade Organization (WTO) Protests, Quebec City, 2001”, en Immanuel Ness, ed., *International Encyclopedia of Revolution and Protest*. Nueva York: Blackwell, 3654-3661.
- 1993 “Canada in the Crisis: Transformations in Capital Structure and Political Strategy”, en Henk Overbeek, ed., *Restructuring Hegemony in the Global Political Economy*. Londres: Routledge, 216-245.
- 1989 “Neo-liberalism and the Recomposition of Finance Capital in Canada”, *Capital & Class* 13, no. 2 (julio): 81-112.
- 1986 *Corporate Power and Canadian Capitalism*. Vancouver: UBC Press.

CARROLL, WILLIAM K. y JEAN PHILIPPE SAPINSKI

2010 "The Global Corporate Elite and the Transnational Policy-Planning Network, 1996-2006: A Structural Analysis", *International Sociology* 24, no. 4: 501-538.

CARROLL, WILLIAM K. y JEROME KLASSEN

2010 "Corporate Canada Hollowing Out? Changes in the Corporate Network since the 1990s", *Canadian Journal of Sociology* 35, no. 1: 1-30.

CARROLL, WILLIAM K. y MURRAY SHAW

2001 "Consolidating a Neoliberal Policy Bloc in Canada, 1976 to 1996", *Canadian Public Policy* 27, no. 2 (junio): 195-217.

CLARK-JONES, MELISSA

2008 *Does North America Exist? Governing the Continent after NAFTA and 9/11*. Toronto: University of Toronto Press.

2002 *Uncle Sam and Us: Globalization, Neoconservatism and the Canadian State*. Toronto: University of Toronto Press.

1987 *A Staple State: Canadian Industrial Resources in the Cold War*. Toronto: University of Toronto Press.

CLARKSON, STEPHEN

2008 *Does North America Exist? Governing the Continental after NAFTA and 9/11*. Toronto: University of Toronto Press.

2002 *Uncle Sam and Us: Globalization, Neoconservatism and the Canadian State*. Toronto: University of Toronto Press.

CLEMENT, WALLACE

1977 *Continental Corporate Power: Economic Linkages between Canada and the United States*. Toronto: McClelland & Stewart.

COALITION FOR SECURE AND EFFICIENT BORDERS (CSEB)

2005 "Rethinking our Borders: A New North American Partnership", Japan Automobile Manufacturers Association of Canada (julio), en <www.jama.ca/pubs/.../coalition_report_4_2005.pdf>.

COBURN, ELAINE

2011 "Resisting Neoliberal Capitalism: Insights from Political Economy", en Stephen McBride y Gary Teeple, eds., *Relations of Global Power: Neoliberal Order and Disorder*. Toronto: University of Toronto Press, 194-226.

COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS

2005 *Building North America: Report of an Independent Task Force*. Nueva York: Council on Foreign Relations.

D'AQUINO, THOMAS

1987 *Truck and Trade with the Yankees': The Case for a Canada-United States Comprehensive Trade Agreement*. Montreal: McGill University.

DOBBIN, MURRAY

2009 "Canada Must Forge its Own Economic Fate: The SPP Is Dead. Good. That Helps Reduce Dependence on a Downbound US", *The Tyee* (24 de septiembre), en <<http://thetyee.ca/Opinion/2009/09/24/EconomicFate/>>, consultada el 13 de octubre de 2011.

DOBSON, WENDY

2002 *Shaping the Future of the North American Economic Space: A Framework for Action*. Toronto: C.D. Howe Institute.

DOMHOFF, G. WILLIAM

2006 *Who Rules America? Power, Politics & Social Change*. Nueva York: McGraw-Hill.

DRACHE, DANIEL

1970 "The Canadian Bourgeoisie and Its National Consciousness", en Ian Lumsden, ed., *Close the 49th Parallel etc., The Americanization of Canada*. Toronto: University of Toronto Press, 3-25.

GAMBLE, ANDREW

1988 *The Free Economy and the Strong State: The Politics of Thatcherism*. Londres: Macmillan.

GRINSPUN, RICARDO y YASMINE SHAMSIE, eds.

2007 *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*. Montreal: McGill-Queen's University Press.

HARRIS, RICHARD G. y DAVID COX

1983 *Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing: Report from the Ontario Economic Council*. Toronto: University of Toronto Press.

HARVEY, DAVID

1990 *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell.

HEALY, TERESA

2007 "North American Competitiveness Council and the SPP: *Les agents provocateurs* at the Montebello Leaders' Summit", *Canadian Labour Congress*, en <http://www.canadians.org/DI/documents/NACC_SPP_Summit_Healy_07.pdf>, consultada el 12 de octubre de 2011.

HERON, CRAIG

1996 *The Canadian Labour Movement*. Toronto: James Lorimer.

HUFBAUER, GARY CLYDE y JEFFREY J. SCHOTT

2005 *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

HURTIG, MEL

2003 *The Vanishing Country: Is It Too Late to Save Canada?* Toronto: McClelland & Stewart.

JACKSON, ANDREW

2007 "From Leaps of Faith to Hard Landings: Fifteen Years of 'Free Trade'", en Ricardo Grinspun y Yasmine Shamsie, eds., *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*. Montreal: McGill-Queen's University Press, 211-233.

JENSON, JANE

1989 "'Different' but Not 'Exceptional': Canada's Permeable Fordism", *Canadian Review of Sociology & Anthropology* 26, no. 1 (febrero): 69-94.

KAUFMAN, MICHAEL

1984-1985 "The Internationalization of Canadian Bank Capital (With a Look at Bank Activity in the Caribbean and Central America)", *Journal of Canadian Studies* 19, no. 4 (invierno): 61-81.

KLASSEN, JEROME y WILLIAM K. CARROLL

2011 "Transnational Class Formation? Globalization and the Canadian Corporate Network", *Journal of World-Systems Research* 17, no. 2: 379-402.

LANGILLE, DAVID

1987 "The Business Council on National Issues and the Canadian State", *Studies in Political Economy* 24 (otoño): 41-85.

LEVITT, KARI

1970 *Silent Surrender*. Toronto: MacMillan.

LYNK, MICHAEL

1988 "Free Trade and the Forced Harmonization of Labour Law", *Canadian Dimension* 22, no. 5: 28-32.

MANLEY, JOHN

2010 "Notes for Remarks by the Hon. John Manley, President and Chief Executive Officer. Canadian Council of Chief Executives to the Committee Studying Bill c-32. House of Commons, Ottawa" (8 de diciembre), en <http://www.ceocouncil.ca/wp-content/uploads/archives/Notes_for_remarks_by_The_Hon_John_Manley_re_Bill_C_32_December_8_2010.pdf>.

MARX, KARL

1976 *Capital: A Critique of Political Economy* [1867], volumen 1. Londres: Penguin.

MCBRIDE, STEPHEN

2005 *Paradigm Shift: Globalization and the Canadian State*. Halifax: Fernwood.

NIOSI, JORGE

1985a "Continental Nationalism: The Strategy of the Canadian Bourgeoisie", en Robert J. Brym, ed., *The Structure of the Canadian Capitalist Class*. Toronto: Garamond, 53-66.

1985b *Canadian Multinationals*. Toronto: Garamond.

NORTH AMERICAN COMPETITIVENESS COUNCIL

2007 "Enhancing Competitiveness in Canada, Mexico and the United States: Private Sector Priorities for the Security and Prosperity Partnership (SPP); Initial Recommendations of the North American Competitiveness Council (NACC)", en <<https://www.uschamber.com/enhancing-competitiveness-canada-mexico-and-united-states-private>>.

OVERBEEK, HENK, ed.

1993 *Restructuring Hegemony in the Global Political Economy: The Rise of Transnational Neoliberalism in the 1980s*. Nueva York: Routledge.

PANITCH, LEO

2002 "Violence as a Tool of Order and Change: The War on Terrorism and the Anti-globalization Movement", *Monthly Review* 54, no. 2 (junio): 12-32.

1994 "Globalisation and the State", en Ralph Miliband y Leo Panitch, eds., *The Socialist Register 1994: Between Globalism and Localism*. Londres: Merlin Press.

PANITCH, LEO y DONALD SWARTZ

1993 *From Consent to Coercion: The Assault on Trade Union Freedoms*. Toronto: Garamond.

PRAATT, LARRY

1982 "Energy: The Roots of National Policy", *Studies in Political Economy* 7, no. 7 (invierno): 27-59.

PUBLIC POLICY FORUM

2003 *Canada in Transition*. Ottawa: Public Policy Forum.

RICHARDSON, JACK

1992 "Free Trade: Why Did It Happen?", *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 29, no. 3: 307-28.

ROBINSON, DAVID

2007 "All Pain, No Gain: Canadian Labour in the Integrated North American Economy", en Ricardo Grinspun y Yasmine Shamsie, eds., *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*. Montreal: McGill-Queen's University Press, 259-279.

SCOTT, ROBERT E., CARLOS SALAS y BRUCE CAMPBELL

2001 "Revisiting NAFTA: Still Not Working for North America's Workers", *EPI Briefing Paper*, no. 173 (septiembre).

SECCARECCIA, MARIO

2007 "Critical Macroeconomic Aspects of Deepening North American Economic Integration", en Ricardo Grinspun y Yasmine Shamsie, eds., *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*. Montreal: McGill-Queen's University Press, 234-258.

SHAIKH, ANWAR

1983 "Concentration and Centralization of Capital", en Tom Bottomore, ed., *A Dictionary of Marxist Thought*. Oxford: Basil Blackwell, 68-69.

SIMPSON, JEFFREY

2011 “An Eagle with Clipped Talons”, *The Globe and Mail*, 12 de octubre, p. A15.

STANFORD, JIM

2006a “Modelling North American Integration: Pushing the Envelope of Reality”, en Bruce Campbell y Ed Finn, eds., *Living with Uncle: Canada-US Relations in an Age of Empire*. Toronto: James Lorimer, 151-182.

2006b “A Tale of Two Economies: Gap between Alberta and Rest of Canada Now a Yawning Chasm”, *CCPA Monitor* 13, no. 2: 7.

WOLFF, RICHARD

2011 “Occupy Wall Street Ends Capitalism’s Alibi”, *The Guardian* (4 de octubre), en <<http://www.guardian.co.uk/commentisfree/cifamerica/2011/oct/04/occupy-wall-street-new-york>>, consultada el 16 de octubre de 2011.

LAS REDES COMPLEJAS DE COMERCIO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: EL ESPACIO DE PRODUCTOS, REDES CON CARACTERÍSTICAS DE MUNDO PEQUEÑO Y LA ACELERACIÓN DEL CRECIMIENTO

Raja Kali*
Javier Reyes**

Introducción

¿Existe alguna manera de impulsar la aceleración en la tasa de crecimiento económico de un país? ¿Cuál es el papel del comercio y de la ventaja comparativa en este proceso? Éstas son algunas de las preguntas más persistentes e importantes en la economía. El objetivo de este proyecto de investigación es abordar el comercio internacional a partir de un enfoque novedoso que se basa en las redes para tener avances en la decodificación del misterio de la aceleración del crecimiento.

En cuanto a la primera pregunta, un trabajo reciente realizado por Hausmann, Pritchett y Rodrik (2005) analiza las “aceleraciones del crecimiento” —episodios de gran aceleración en el crecimiento económico que se han mantenido durante al menos ocho años— y encuentra que dichos episodios han sido altamente impredecibles.¹ La mayoría de las aceleraciones del crecimiento no tienen relación con condicionantes estándar, tales como los cambios políticos o las reformas económicas, mientras que en la mayoría de los casos de reformas económicas no producen aceleraciones del crecimiento. Esto nos coloca frente a un dilema: ¿son las aceleraciones del crecimiento idiosincráticas y/o una cuestión de suerte? Las implicaciones de una conclusión semejante serían, por decir lo menos, alarmantes. Pero mientras que la mecánica de estas transiciones sigue siendo un misterio, la buena noticia es que Hausman *et al.* descubrieron que las aceleraciones del crecimiento son hechos bastante frecuentes. De los ciento diez países que conforman su muestra, sesenta han tenido al menos una aceleración en el periodo de treinta y cinco años que va de 1957 a 1992, lo cual representa un índice del 55 por ciento. En cuanto a la segunda pregunta, trabajos recientes realizados por Hausmann y Klingler (2007) y

* Profesor, Department of Economics, University of Arkansas, <kali@uark.edu>.

** Vicedirector de Educación a Distancia, University of Arkansas, <reyes@uark.edu>.

¹ Las aceleraciones del crecimiento son definidas como episodios de gran aceleración que cumplen con las siguientes condiciones: 1) crecimiento del ingreso per cápita del 2 por ciento anual, 2) el aumento en el crecimiento tiene que mantenerse por al menos ocho años, 3) el crecimiento posterior a la aceleración debe de ser de al menos el 3.5 por ciento anual, y 4) el rendimiento posterior a la aceleración debe superar el nivel más alto de ingreso del episodio anterior, para descartar casos de simple recuperación.

por Hidalgo *et al.* (2007) han desarrollado un enfoque innovador para el análisis de las ventajas comparativas que sugiere una nueva perspectiva. Utilizando información detallada del nivel de producto obtenida de la base de datos sobre comercio internacional de la Oficina Nacional de Investigación Económica (National Bureau of Economic Research, NBER), estos trabajos miden la relación que existe entre los productos a partir del patrón de la ventaja comparativa revelada en el comercio internacional. En otras palabras, infieren qué tan probable es exportar diferentes productos de manera conjunta a partir de la información relativa a las exportaciones. Esta red de afinidad entre los productos es conocida como “el espacio del producto”. Posteriormente, averiguan si el patrón de especialización de los productos de un país determinado se encuentra vinculado de manera densa o dispersa. Aquí identifican dos patrones. En primer lugar, el patrón de afinidad de los productos muestra un alto grado de heterogeneidad: hay partes del espacio del producto densas, mientras otras son más bien dispersas. Los productos más sofisticados se encuentran en núcleos más densamente conectados, mientras los productos menos sofisticados ocupan la periferia, que está menos conectada. En segundo lugar, los cambios en la ventaja comparativa revelada de las naciones se rigen por el patrón de afinidad en el ámbito global. De forma empírica, los países se mueven a través del espacio del producto al desarrollar bienes semejantes a los que ya producen. Esto significa que cambiar la ventaja comparativa revelada resulta más sencillo para los países especializados en una parte densa del espacio del producto que para los países especializados en productos menos relacionados. La mayoría de los países pueden alcanzar el centro únicamente al recorrer de manera empírica trayectos poco frecuentes, lo que explica por qué para los países pobres resulta más complicado desarrollar exportaciones más competitivas, no logrando alcanzar el nivel de ingreso de los países ricos. La incapacidad de dar saltos de largo alcance se vincula con la dificultad para cambiar los productos de bajo crecimiento (tradicional/pobre) a productos de alto crecimiento (moderno/rico).

Los países que tienen una ventaja comparativa en productos tradicionales son proclives a estancarse en la “trampa del producto”, dado que sólo podrán producir productos semejantes a los que ya producen. Según esta visión, la ubicación de un país en el espacio del producto es una determinante fundamental de sus capacidades de crecimiento.

Nuestra investigación tiene como objetivo construir y desentrañar, a partir de estas dos líneas de trabajo, parte del misterio detrás de la mecánica de la aceleración del crecimiento y, al hacerlo, ofrecer una relación unificada entre la ventaja comparativa, el comercio y el crecimiento económico. Los trabajos de Hausmann y Klinger (2007) y de Hidalgo *et al.* (2007) sugieren una interpretación natural del “espacio del producto” en términos de redes. Por lo tanto, adoptamos una interpre-

tación del espacio del producto a partir de las redes y hacemos uso de métodos analíticos provenientes de la bibliografía reciente sobre redes complejas.²

Uno de los resultados generales a los que llegan dichos trabajos es que las redes de alto rendimiento en diversos ámbitos (biológico, tecnológico, social, económico) son propiedad del “mundo pequeño” (Watts y Strogatz, 1998). En otras palabras, en diversos contextos, el mundo pequeño parece ser una topología “ideal”. Un mundo pequeño (MP) es una red cuya topología combina un alto nivel de agrupación entre nodos con una alta conectividad (la ruta más corta) a través de éstos. Debido al alto nivel de agrupación, con frecuencia dichas redes presentan fuertes excedentes entre nodos, y la ruta más corta brinda el potencial para saltos de largo alcance a través de la red. Ambas características son ventajosas en el contexto del desarrollo económico y del crecimiento. ¿Podría ser que la clave para la aceleración del crecimiento se encuentre en la capacidad del patrón de especialización de productos de un país para desarrollar una topología de “mundo pequeño” antes del despegue? Esto podría ocurrir porque el espacio del producto y el patrón de especialización de productos de un país, ambos tendientes a evolucionar con el tiempo, coinciden y generan las condiciones necesarias para un mundo pequeño. De ser así, significa que la ubicación de un país en el espacio del producto, así como su patrón de especialización de productos, son importantes para poder experimentar una aceleración del crecimiento. Si logramos encontrar evidencia de este razonamiento, entonces habremos logrado un avance importante en la decodificación del misterio de la aceleración del crecimiento.

Nuestro proyecto de investigación tiene como objetivo organizar la evidencia para analizar esta perspectiva. La idea es hacerlo en diversas etapas, que serán descritas a lo largo de este documento. La primera, en la que ya hemos hecho un progreso considerable, es trazar la topología del espacio del producto a lo largo del tiempo, de 1965 al año 2000. Esto nos brinda evidencia de que, durante este periodo, la red de afinidad del espacio del producto entre productos que se basan en el patrón de ventaja comparativa revelada dentro del comercio internacional ha evolucionado de manera considerable. Encontramos que la evolución del espacio del producto experimentó una fractura estructural durante los años ochenta. En segundo lugar, haremos un mapa del patrón de especialización de productos de los países de forma individual. En tercer lugar, sobrepondremos (a escala nacional) la especialización de productos de los países que se encuentran en la red del espacio del producto. Sobreponer la “sub”red de especialización de productos a escala nacional a la red más grande de espacio del producto nos permitirá analizar si

² Newman (2003) y Albert y Barabasi (2002) son buenos resúmenes de esta literatura. El sondeo de Jackson (2006) es una buena introducción a la economía de redes.

la especialización de productos a nivel nacional se asemeja a un “mundo pequeño” antes de que se diera la aceleración del crecimiento. En cuarto lugar, haremos una regresión multivariada para entender si existe un respaldo de evidencia importante que sostenga la hipótesis de que si el patrón de especialización de producto de un país se parece a un mundo pequeño, entonces será más factible que experimente una aceleración del crecimiento ulterior. Finalmente, dependiendo del resultado de las etapas anteriores, nos gustaría indagar un poco más acerca del efecto del mundo pequeño y analizar con mayor detalle los patrones de especialización de producto específicos de los países que han experimentado una aceleración del crecimiento, para poder entender las semejanzas y las diferencias en las formas en que estos países han logrado tener las características “adecuadas”. Como es bien sabido en la literatura de las redes complejas, existen diversas formas en que las redes pueden lograr la combinación de un alto nivel de agrupación con una ruta más corta, que representa a un MP (tales como enlaces, atajos y modularidad), y lo que entonces queremos entender es si existen factores comunes en los patrones de los países exitosos. Está de más decir que las repercusiones en materia política de tales hallazgos podrían servir para la consiguiente elaboración de estrategias de desarrollo.

El estudio de la relación entre el comercio, el crecimiento económico y el desarrollo tiene una larga y distinguida genealogía en la economía, que se remonta a los trascendentales estudios realizados por Hirschman (1958). El excepcional desempeño de las economías del este de Asia durante el último cuarto del siglo XX revitalizaron esta cuestión, y suscitaron varias de las contribuciones más recientes, como las de Grossman y Helpman (1991), Matsuyama (1992), Frankel y Romer (1999) y Rodríguez y Rodrik (2001), entre otras. Sin embargo, esta cuestión no parece haber sido resuelta, ni teórica ni empíricamente. Consideramos que un conjunto de herramientas analíticas completamente diferente para considerar estas cuestiones producirá nuevos conocimientos e incluso podría ofrecer una piedra Rosetta para decodificar el misterio de la aceleración del crecimiento.

En la siguiente sección, explicaremos nuestra hipótesis y el enfoque de red con más detalle. En la segunda sección, se describe el análisis empírico que realizamos, así como los pasos subsiguientes en el programa de investigación. En la tercera sección se analizan las implicaciones más amplias del proyecto de investigación y se presentan las conclusiones. Más avances sobre estas cuestiones se encuentran resumidos en Kali *et al.* (2011).

El espacio del producto, la especialización por país y el mundo pequeño

EL ESPACIO DEL PRODUCTO

Seguimos a Hidalgo *et al.* (2007) y a Hausmann y Klinger (2007) al calcular el espacio del producto de la afinidad entre los productos con base en el patrón de ventaja comparativa revelada en el comercio internacional. Aquí ofrecemos una breve descripción; para mayor detalle, el lector puede consultar los trabajos de dichos autores. Al igual que ellos, utilizamos la base de datos sobre comercio internacional de la NBER para calcular el espacio del producto (Feenstra *et al.*, 2005). El primer paso es el cálculo de la “ventaja comparativa revelada” (*revealed comparative advantage*, RCA), la cual mide si un país c exporta más del producto i , como parte de sus exportaciones totales, que un país promedio ($RCA > 1$ no $RCA < 1$).

$$RCA_{c,i} = \frac{\frac{x(c,i)}{\sum_i x(c,i)}}{\frac{\sum_c x(c,i)}{\sum_{c,i} x(c,i)}} \quad (1)$$

La RCA, calculada de esta forma, se utiliza para medir la “proximidad” entre productos, lo cual formaliza la idea intuitiva de que la capacidad de un determinado país de producir cierto producto depende de su capacidad de producir otros productos relacionados. Si dos bienes se encuentran vinculados porque necesitan instituciones, infraestructura, recursos o tecnología similares, o alguna combinación de las anteriores, es probable que se produzcan de manera conjunta, mientras que es menos probable que se produzcan conjuntamente bienes distintos. Formalmente, la proximidad \emptyset entre productos i e j representa lo mínimo indispensable para que exista la probabilidad condicional por pares de que un país exporte un bien por el hecho de exportar otro:

$$\emptyset_{i,j} = \min \{P(RCAx_i | RCAx_j), P(RCAx_j | RCAx_i)\} \quad (2)$$

La matriz de estas proximidades es lo que caracteriza al espacio del producto. Calculamos la matriz de proximidad para cada año entre 1962 y el año 2000. Estas matrices pueden compararse para entender la evolución del espacio del producto durante dicho periodo.

La matriz de proximidad puede considerarse como una red compleja,³ en la que cada producto representa un nodo de la red, mientras las proximidades entre los productos indican los bordes entre ellos, así como sus intensidades.

Dada la simetría de la matriz de proximidad, la red resultante puede describirse como una red indirecta ponderada. Esta perspectiva nos permite analizar el espacio del producto y su evolución en términos de las propiedades de la red.

ESPECIALIZACIÓN DE PRODUCTO POR PAÍS

Cuando hablamos de especialización de producto por país nos referimos al conjunto de productos por el que un país posee RCA (>1). Esto es, en esencia, la ventaja comparativa de un país. Podemos examinar cómo este conjunto ha cambiado durante el periodo que analizamos, tanto para los países que experimentaron una aceleración del crecimiento como para los que no.

LA HIPÓTESIS DEL MUNDO PEQUEÑO

Una red presenta características de un MP si, grosso modo, dos nodos cualesquiera de la red pueden conectarse mediante una secuencia corta de enlaces intermedios. Esto puede ocurrir por la combinación de una ruta característica más corta con un alto nivel de agrupación en la red. El coeficiente de agrupación de una red es la medida de exclusivismo de los nodos, y la ruta característica es un índice de la cantidad promedio de vínculos que conectan dos nodos cualesquiera. Trabajos recientes han sugerido que, en el caso de redes que surgen en la naturaleza, el fenómeno es generalizado (Watts y Strogatz, 1998; Watts, 2003; Albert y Barabasi, 2002, Goyal y Van der Leij, 2006). Virtualmente, todas las redes completas conocidas en la naturaleza, como la red de colaboraciones científicas, la red de energía de Estados Unidos y la red neuronal de las lombrices, son redes del MP. Existe consenso en cuanto a que el MP es una topología “ideal” para redes (de alto rendimiento) que tienen éxito en la naturaleza.⁴

³ Las redes complejas son gráficas a gran escala compuestas de tantos nodos y enlaces que no pueden ser visualizadas y analizadas de forma significativa haciendo uso de la teoría gráfica tradicional. Avances recientes en la investigación de redes nos permiten ahora analizar tales gráficas en términos de sus propiedades estadísticas. Albert y Barabasi (2002) y Newman (2003) presentan una excelente visión general de estos métodos.

⁴ En la actualidad existe una amplia variedad de literatura sobre redes. Véanse Newman (2003), Albert y Barabasi (2002) y Jackson (2006).

Suponemos que al superponer la especialización de producto por país al espacio del producto encontraríamos que, en los países que experimentaron aceleraciones de crecimiento previas a su despegue, el patrón de especialización de productos presenta características del MP. En cambio, los países que no experimentaron aceleraciones del crecimiento jamás tuvieron una especialización de producto a nivel nacional semejante a la del MP. Por lo tanto, nuestra hipótesis clave es que si el patrón de especialización de producto de un país se parece al MP, es más probable que experimente una aceleración de crecimiento ulterior.

¿Por qué una red de MP en el espacio del producto facilita un crecimiento económico acelerado? La agrupación de productos posibilita economías de escala y de alcance, así como otras externalidades de aglomeración. Una ruta más corta permite “saltos” en el espacio del producto. La magnitud de las economías de escala y de alcance determina la reducción de costos, lo cual deriva en ahorros e inversión. Las capacidades de inversión, a su vez, determinan qué tan grande puede ser el salto que dé un país. La proximidad a través del espacio del producto determina qué tan grande debe ser el salto que dé un país para alcanzar productos que generen más ganancias.

Por lo tanto, la relación entre la agrupación y la distancia entre redes en el espacio del producto tiene un papel en la determinación del salto a una vía de crecimiento superior. Si el espacio del producto cambia con el tiempo (debido a modificaciones en la tecnología, las preferencias y otros efectos), entonces un país con un patrón particular de especialización de producto podría encontrarse con que el espacio del producto se ha modificado hacia una configuración que genera condiciones ventajosas para el salto en los productos y, por lo tanto, un crecimiento más veloz. También podría suceder que tanto el espacio del producto como los patrones de especialización de producto a nivel nacional hayan cambiado con el tiempo. De esta manera, el espacio del producto y la especialización de producto a nivel nacional podrían haber evolucionado de manera simultánea para intersectarse de tal forma que generen un “mundo pequeño” que permita esos saltos de producto.

Según esta perspectiva, podríamos afirmar que la clave para la aceleración del crecimiento es, esencialmente, cuestión de estar “en el lugar y en el momento adecuados”. Buscamos identificar esas transiciones en el curso de la presente investigación.

Estrategia empírica

LA EVOLUCIÓN DEL ESPACIO DEL PRODUCTO

El primer paso de nuestra estrategia empírica supone el mapeo del espacio del producto de la relación entre productos entre 1962 y el año 2000, el periodo para

el cual contamos con información. Existen dos razones para ello. Primero, entender la manera en la que el espacio del producto ha evolucionado a lo largo del tiempo y, en segundo lugar, crear un sustrato subyacente sobre el que podamos superponer patrones nacionales de especialización de producto y calcular así nuestras medidas clave de los excedentes por país y la distancia del producto.

El espacio del producto está definido por la matriz de proximidad introducida previamente y podemos considerarlo como una red compleja en la que cada producto representa un nodo en dicha red, mientras los bordes entre ellos (así como sus intensidades) son indicados por las proximidades entre los productos. Dada la simetría de la matriz de proximidad, la red que resulta de ella puede describirse como una red indirecta ponderada. A partir de este marco, hemos intentado analizar la evolución de las propiedades del espacio del producto haciendo uso de una variedad de indicadores de red. El conjunto de comunidades, la densidad del espacio del producto, la distribución de las proximidades y la agrupación entre industrias se estudia de forma detallada para analizar la manera en que el espacio del producto ha cambiado durante los últimos treinta años.

La evolución en la red del espacio del producto entre 1962 y el año 2000 basada en medidas de red calculadas (que no reproducimos aquí en aras de la brevedad) puede resumirse de la siguiente manera:

1. La naturaleza cualitativa de la red de vinculación entre los productos ha cambiado de manera considerable entre 1962 y el año 2000. La red, descrita por la correlación de proximidad a lo largo del tiempo, es sustancialmente diferente en 2000 en comparación con 1965. Esto también resulta evidente a partir del cambio en la estructura comunitaria jerárquica en la red. La estructura comunitaria en la red de vinculación entre productos en el año 2000 es una mala descripción de la estructura comunitaria en 1975.
2. Parece que la red de vinculación entre productos experimentó un cambio estructural durante la década de los años ochenta. La densidad general de la red, que había aumentado de manera constante hasta ese momento, experimentó un fuerte declive durante la década que comenzó en 1985. El declive en la densidad de red estuvo acompañado por un aumento en la fuerza de los enlaces, como lo evidenció el aumento en la magnitud de las proximidades entre los productos durante la misma época. Lo anterior sugiere que la cantidad de productos exportados en conjunto bajó, pero las probabilidades de que los productos fueran exportados en conjunto aumentó. Una interpretación podría ser que la especialización aumentó, al igual que las sinergias entre los productos. Conjetura: esto puede haber sido impulsado por una mayor especialización en los productos agrícolas/tradicionales y tecnológicos/

- modernos en el mundo. Noten que esto podría ser consistente con el despegue de algunos países durante los años ochenta, mientras otros se estancaron.
3. La aglomeración industrial aumentó drásticamente a mediados de los años ochenta. Esto significa que probablemente los excedentes hayan comenzado a aumentar al mismo tiempo. El siguiente paso involucra la superimposición de patrones de especialización de producto por país en el espacio del producto para intentar comprobar la hipótesis del “mundo pequeño”.

LA ESPECIALIZACIÓN POR PAÍS Y EL MUNDO PEQUEÑO

Para poner a prueba de manera empírica la conjetura anterior, es necesario analizar si el patrón de especialización de producto de un país anterior a la aceleración del crecimiento (AC) se parece al MP en la red del espacio del producto. Para ello, planeamos considerar el patrón de especialización de producto de un país durante los cinco años previos al comienzo del episodio de AC y calcular medidas de red que consideramos que atraen los excedentes de producto y la distancia en el espacio del producto.

Ya logramos organizar la información para los años 1962-2000 y escribir programas apropiados (en MatLab) para calcular las medidas descritas más abajo.

DISTANCIA DEL PRODUCTO

Primero medimos la proximidad promedio de un nuevo producto potencial j (que no se encuentra en la canasta de exportación actual de un país k) a la estructura productiva actual de un país, como lo sugirieron inicialmente Hidalgo *et al.* (2007) y llamaron “densidad”.

$$w_j^k = \frac{\sum_j x_j \cdot \phi_{ij}}{\sum_i \phi_{ij}} \quad (3)$$

donde w_j^k es la densidad alrededor del bien j dada la canasta de exportación del país k y $x_i = 1$ si $RCA_{ki} > 1$ y 0 en caso contrario. Noten que un valor de densidad alto significa que el país k tiene muchos productos en su canasta de especialización de productos vinculados con el producto j .

En segundo lugar, encontramos el promedio de w_j^k sobre todos los productos potenciales $j = 1, \dots, m$ que no están en la canasta de exportación de un país:

$$k, D_k = \frac{1}{m} \sum_j w_j^k \quad (4)$$

D_k es una medida de qué tan bien conectado está el patrón de especialización de producto del país j con el resto del espacio del producto, y así puede interpretarse como una medida de qué tan “cerca” está el país j del conjunto de productos potenciales. Noten que un valor más alto de D_k corresponde a una mayor cercanía/ menor distancia en el espacio del producto.

EXCEDENTES DE PRODUCTO

Según nuestro marco teórico, calculamos dos medidas separadas de excedentes de producto por país: excedentes actuales-excedentes dentro del patrón de especialización de producto, y excedentes potenciales-excedentes hacia productos que se encuentran fuera del patrón actual de especialización de producto:

- a) Excedentes actuales: para esta medida tomamos la medida de densidad descrita en la fórmula (3) haciéndole dos modificaciones. En el denominador, sólo consideramos el conjunto de productos (i) en la canasta de exportación de un país y calculamos la suma de proximidades de cualquier otro producto en el espacio del producto a producto i . En el numerador, consideramos sólo las proximidades de los productos que llevan a ese producto específico (i) de los productos que también forman parte de la canasta de exportación del país. Esto puede ser interpretado como la densidad de los enlaces para un producto i que forma parte de la canasta de exportación de un país que provienen del interior de un conjunto de productos de la canasta de exportación. Luego ponderamos las medidas “interiores” de la densidad de producto generadas por sus cuotas de exportación para obtener un número para cada país. Esto nos otorga una medida que capta los excedentes al interior de los productos que constituyen la canasta de exportación de un país.
- b) Excedentes potenciales: para ello, calculamos una medida de la centralidad de red de la canasta de exportación de un país. Primero, calculamos la centralidad para cada producto en la canasta de exportación de un país en relación con cualquier otro producto en el espacio del producto. La centralidad del producto i es el promedio de su proximidad con cualquier otro producto:

$$centrality_i = \frac{\sum_j \phi_{ij}}{J} \quad (5)$$

Un producto que es más crucial en el espacio del producto estará conectado a una mayor proporción de productos J y, por lo tanto, tendrá un valor mayor para la centralidad. Posteriormente, generamos una media ponderada de la centralidad del producto para un país k en el que el peso es la cuota de exportación de cada producto,

$$centrality_k = \sum_{i \in k} \left(\frac{e_i}{\sum_l e_l} C_i \right) \quad (6)$$

donde e_i representa el valor de exportación del producto i y l indexa todos los productos en la canasta de exportación del país k . Finalmente, escalamos la centralidad del país por el número de productos en la canasta de exportación de un país para producir nkC_k . Escalar por la cantidad de productos capta los efectos de las economías de escala y de alcance. Lo anterior nos da una medida que capta la posición de la canasta de exportación de un país en el espacio del producto general, lo que provoca excedentes potenciales hacia nuevos productos.

¿En el lugar indicado en el momento indicado?

Dado que nuestra hipótesis es que existe algo “especial” en el patrón de especialización de producto de los países que han experimentado una aceleración del crecimiento en relación con el espacio del producto, intentaremos examinar si, antes del episodio de aceleración del crecimiento, estas medidas eran diferentes entre el conjunto de países que experimentaron una aceleración del crecimiento (países AC) y un grupo de control comparable (países GC) en un sentido estadística y económicamente significativo. Luego planeamos usar estas medidas de los excedentes y la distancia en un ejercicio de regresión multivariado (con variables de control adecuadas) para ver qué tanto pueden explicar la probabilidad de la aceleración del crecimiento.

Nos encontramos actualmente en proceso de reunir un grupo de control adecuado para este estudio utilizando un criterio de distribución basado en el PIB per cápita de cada país, tomado de la información contenida en la Penn World Table. Los países del GC se seleccionan de manera independiente para cada año en el que hubo al menos una observación de aceleración del crecimiento en nuestro grupo de estudio. Tenemos cincuenta observaciones de aceleración del crecimiento en vein-

titrés años, entre 1968 y 1992; por lo tanto, seleccionamos veintitrés GC independientes. El primer paso para elaborar el criterio de selección es calcular el promedio del PIB per cápita a lo largo de la ventana de tres años previos a la aceleración del crecimiento para cada país del que se disponga información sobre el PIB. Luego calculamos la desviación estándar para este grupo de países. Posteriormente, se crea GC para incluir a todos los países cuyo PIB promedio per cápita se encuentre dentro de la mitad de la desviación estándar del PIB per cápita medio para el conjunto de países con aceleración del crecimiento en la ventana de estudio. Por ejemplo, en 1992 hay tres países con aceleración del crecimiento: República Dominicana, Finlandia y Malawi. La ventana de PIB per cápita medio previo a la aceleración del crecimiento en estos países fue de 5 966 dólares, y la desviación estándar del PIB per cápita para todos los países fue de 5 484. Por lo tanto, el grupo de estudio incluye a los países con un PIB per cápita entre 3 224 y 8 708 dólares.

¿MUCHAS RECETAS O SÓLO UNA?

Como es bien sabido en la literatura sobre redes complejas, existen muchas formas en que las redes pueden combinar un alto nivel de agrupación con la ruta más corta que representa un MP (enlaces, atajos y modularidad), y lo que aquí quisiéramos entender es si en los países exitosos existen factores comunes en estos patrones. A continuación mencionaremos algunos ejemplos.

Enlaces: es probable que exista alguna industria (o industrias) que, debido a su posicionamiento en el espacio del producto, sea un enlace en la red, un nudo crucial con excedentes hacia muchos otros productos. La fabricación de automóviles podría ser un ejemplo específico, bajo la idea de que, una vez que un país se ha especializado en esta industria, el conocimiento genera una vía hacia una diversidad de productos igualmente sofisticados. Esto, por supuesto, se relaciona con la idea de economías de alcance.

Atajos: un cambio tecnológico imprevisto podría vincular productos hasta ese momento inconexos, lo cual generaría un atajo en el espacio del producto. Un ejemplo específico podría ser el etanol, que vincula al maíz con la gasolina y la industria energética.

Modularidad: debido a la naturaleza de su tecnología, algunas industrias podrían llevar al desarrollo jerárquico de nuevos productos. Un ejemplo de tal “modularidad” podrían ser los transistores, que derivan en aparatos de radio, televisión y, finalmente, computadoras.

En esta línea, el siguiente paso lógico en la agenda de investigación sería analizar las diversas maneras en que la red de especialización del producto de los países que experimentaron episodios de aceleración del crecimiento se aproxima a una topología ideal.

Implicaciones más amplias: la arquitectura del crecimiento

Consideramos que un enfoque basado en las redes en el sentido descrito más arriba tiene el potencial de descubrir propiedades “estructurales” de la especialización del producto, de la ventaja comparativa y de su relación con el crecimiento económico que no han sido analizadas en la literatura sobre el tema. Si encontramos evidencia que sustente la hipótesis de que existe un patrón unificador en la manera en que los productos de cierto país que tienen ventaja comparativa se relacionan (como en una topología de MP), entonces habremos hecho un avance importante en la decodificación del misterio de la aceleración del crecimiento. Esto, a su vez, tendrá implicaciones importantes para las políticas industriales y de desarrollo. Por ejemplo, podría sugerir maneras en las que un país podría dirigir o priorizar sectores de la economía en función de su patrón actual de especialización del producto para estar bien preparado para una trayectoria de desarrollo. En un nivel más fundamental, tal evidencia podría llevar a una reevaluación del comercio internacional y de su relación con el desarrollo económico. El novedoso enfoque basado en redes también puede dar lugar a nuevas orientaciones de investigación empírica al observar las relaciones comerciales de manera diferente a los enfoques convencionales. Los avances en estas cuestiones se encuentran sintetizados en Kali *et al.* (2011).

La metodología basada en redes puede desentrañar características del proceso de aceleración del crecimiento difíciles tanto de ver como de entender al hacer uso de enfoques convencionales. En este sentido, la propia metodología puede ampliar el alcance de las preguntas que se pueden plantear. Por ejemplo, como ya se mencionó más arriba, la literatura sobre redes complejas propone diversas maneras en que las configuraciones del MP pueden surgir (enlaces, atajos, modularidad). Esto, a su vez, sugiere que una cantidad de políticas y/o accidentes diferentes lograrían esta configuración ideal. Una variedad de caminos podría llevar a la posibilidad de la aceleración del crecimiento. Decir que las implicaciones políticas de tales hallazgos podrían ser de utilidad para elaborar estrategias de desarrollo y propiciar una reevaluación de los enfoques actuales sería un eufemismo.

Fuentes

BARABÁSI, ALBERT-LÁSZLÓ

2002 *Linked: The New Science of Networks*. Cambridge: Perseus.

FEENSTRA, ROBERT C., ROBERT E. LIPSEY, HAIYAN DENG, ALYSON C. MA Y HENGYONG MO

2005 “World Trade Flows, 1962-2000”, National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 11040.

FRANKEL, JEFFREY A. y DAVID ROMER

1999 “Does Trade Cause Growth?”, *American Economic Review* 89, no. 3 (junio): 379-399.

GOYAL, SANJEEV y MARCO VAN DER LEIJ

2006 “Economics: An Emerging Small World”, *Journal of Political Economy* 11, no. 2 (abril): 403-412.

GROSSMAN, GENE y ELHANAN HELPMAN

1991 *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge: MIT Press.

HAUSMANN, RICARDO y BAILEY KLINGER

2007 “The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage”, Working Paper, Kennedy School, Harvard University.

HAUSMANN, RICARDO, LANT PRICHETT y DANI RODRICK

2005 “Growth Accelerations”, *Journal of Economic Growth* 10, no. 4 (diciembre): 303-329.

HIDALGO, CESAR A., B. KLINGER, ALBERT-LÁSZLÓ BARABÁSI y RICARDO HAUSMANN

2007 “The Product Space Conditions the Development of Nations”, *Science* 317, no. 5837 (julio): 482-487.

HIRSCHMAN, ALBERT O.

1958 *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.

JACKSON, MATHEW O.

2006 “The Economics of Social Networks”, en Richard Blundell, Whitney Newey, y Torsten Persson, eds., *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications*, Ninth World Congress of the Econometric Society, vol. 1. Nueva York: Cambridge University Press.

KALI, RAJA, JAVIER REYES, JOSH MCGEE y STUART SHIRRELL

2011 "Growth Networks", Working Paper, University of Arkansas.

MATSUYAMA, KIMINORI

1992 "Agricultural Productivity, Comparative Advantage, and Economic Growth", *Journal of Economic Theory* 58, no. 2 (diciembre): 317-334.

NEWMAN, MARK E. J.

2003 "The Structure and Function of Complex Networks", *SIAM Review* 45, 167-256.

REKA, ALBERT y ALBERT-LÁSZLÓ BARABÁSI

2002 "Statistical Mechanics of Complex Networks", *Reviews of Modern Physics* 74 (enero): 47-97.

RODRIGUEZ, FRANCISCO y DAN RODRIK

2001 "Trade Policy and Economic Growth: A Sceptics Guide to the Cross-National Evidence", *NBER Macroeconomics Annual 2000*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 261-324.

WATTS, DUNCAN J.

2003 *Six Degrees: The Science of a Connected Age*. Nueva York: W.W. Norton.

WATTS DUNCAN J. y STEVEN H. STROGATZ

1998 "Collective Dynamics of 'Small-World' Networks", *Nature* 393 (junio): 440-442.

GEOECONOMÍA DE LAS MULTINACIONALES DE ESTADOS UNIDOS: GLOBALIZACIÓN, INTRARREGIONALIDAD E INTERREGIONALIDAD

*Elisa Dávalos**

Como parte del proceso de globalización, las corporaciones multinacionales (CMN) han modificado la profundidad y las formas mediante las cuales han entretreído sus actividades en la economía mundial capitalista. Esto ha dado lugar a un debate sobre los rasgos fundamentales de la naturaleza de su accionar geoeconómico y las interacciones de dichas entidades con los diferentes espacios nacionales, las regiones supranacionales y la economía global. En este debate, hay autores que afirman que las corporaciones multinacionales tienden a convertirse en empresas globales y pierden su identidad nacional o regional, mientras que otros sostienen lo contrario.

El concepto de globalización es muy complejo y se aborda desde diversas perspectivas; en este trabajo se observa a través de una disciplina específica de análisis, que toma como su objeto de estudio las estrategias de las corporaciones multinacionales.¹ De manera sencilla, Dunning y Lundan definen la estrategia de las multinacionales como “una elección deliberada tomada por los empresarios o gerentes de las firmas para organizar los recursos y capacidades dentro de su control para lograr sus objetivos en un periodo específico de tiempo, que se extiende más allá de las operaciones cotidianas de la empresa” (Dunning y Lundan, 2008: 203).

El enfoque que estudia las estrategias corporativas de las multinacionales aborda las formas a través de las cuales esas corporaciones enfrentan la competencia (interna e internacional), las dimensiones que utilizan (lo cual abarca el análisis de su extensión geográfica de acción), así como la integración y sus vínculos con otras firmas (por ejemplo, las *joint ventures* y las alianzas estratégicas); todo ello dentro del contexto de los objetivos y búsquedas de la firma, del análisis de la industria y de sus entornos, así como de sus capacidades, posibilidades y tácticas posibles (Rugman y Brewer, 2001).

* Investigadora del Centro de Investigaciones sobre América del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México, <elisag316@gmail.com>. Agradezco a Alejandrina Ortega su valioso apoyo en la elaboración de este trabajo.

¹ Esta perspectiva constituye, a su vez, una de las diversas aristas mediante las cuales se analizan las corporaciones multinacionales, pues, además de las estrategias, la gama de enfoques posibles es muy variado: la organización industrial, el comportamiento sectorial, fases tecnológicas de los productos, etcétera.

El estudio de las estrategias de las multinacionales ha cambiado sus puntos de atención; asimismo, el concepto de globalización utilizado ha experimentado transformaciones conforme se profundizan los procesos mundiales de integración y regionalización, además de que se segmenta cada vez más la cadena de valor, tanto en bienes físicos como en información electrónica (Tallman y Yip, 2001). Dicha segmentación es la culminación de la internacionalización del ciclo del capital, el cual fue antecedido históricamente por la mundialización de las fases mercantil y dineraria (Michalet, 1985).

Las razones por las que una CMN tiende hacia la globalización son muy diversas: mercados, costos, tecnologías e incluso políticas, buscando así hacer uso de las ventajas específicas de firma para ser competitiva en los mercados mundiales. No obstante, existe, además, el factor de las ventajas específicas de los países o regiones donde se localizan las filiales de las multinacionales, que son también fuentes de ventajas competitivas.

Otro aspecto del mismo problema lo señalan Bartlett y Ghoshal (1998), quienes subrayan que la multinacional debe buscar desarrollar las ventajas específicas de la firma, tanto a nivel de matriz como de filiales, lo cual se considerará en la elaboración de su estrategia y, por tanto, de su geoeconomía (Rugman y Verbeke, 1992).

Existen varios rasgos para definir lo que es una corporación global (véase cuadro 1). Ciertos autores destacan que uno de sus rasgos distintivos es que la posición competitiva de una firma en el mercado de un país se afecte significativamente por su posición competitiva en los mercados de otros países; algunos más destacan que una industria global tiene intensos niveles de competencia internacional, en el que los competidores comercian un producto mundial estandarizado. Otros enfoques señalan que los competidores de la industria tienen una presencia en todos los mercados internacionales claves, así como elevados niveles de comercio internacional. Para Porter (1991), el problema de la globalización está estrechamente asociado a su planteamiento global de las ventajas competitivas, bajo el cual las multinacionales actúan en estrecha relación con los factores que integran el “diamante de Porter”, desde cuyos elementos se diseña la estrategia de la corporación.

Para Bartlett y Ghoshal (1998), el elemento lo define el ser una industria transnacional manejada por demandas simultáneas para la eficiencia global, con capacidad de respuesta y de aprendizaje global, recurriendo a insumos óptimos en mercados múltiples con esquemas organizacionales novedosos, en el contexto de una revolución tecnológica que ha situado en el concepto nuevos aspectos funcionales.

Excepto la definición de Morrison, la cual es aplicable estrictamente al concepto de una firma global, pues maneja la idea de un producto mundial estandarizado con presencia en todos los mercados internacionales claves, las otras definiciones en realidad se pensarían para casos en los que las corporaciones multinacionales

actúan con una estrategia geográfica de localización, tanto a nivel global como regional, pues en ambos casos actúan en mercados simultáneos, el comportamiento de la firma se modifica conforme al desempeño en diversos mercados y, finalmente, las ventajas competitivas están ligadas a la geografía local de la firma en combinación con los diferentes espacios mundiales no especificados.

CUADRO I
DIFERENTES CONCEPTOS DE CORPORACIÓN MULTINACIONAL GLOBAL

Hout, Porter y Ruddin	Es global cuando la posición competitiva de una firma en el mercado de un país se afecta significativamente por su posición competitiva en los mercados de otros países.
Bartlett y Ghoshal	Es global cuando la firma es manejada por demandas simultáneas para la eficiencia global, capacidad de respuesta y eficiencia global.
Morrison	Es global cuando los competidores comercian un producto mundial estandarizado, tienen una presencia en los mercados internacionales claves y llevan a cabo elevados niveles de comercio internacional.
Rugman	Es global de acuerdo a la capacidad de vender el mismo producto o servicio a través del mundo de manera simultánea.
Porter	La globalización es un problema básicamente de ventaja competitiva, interrelacionado con los diversos aspectos del "diamante de Porter".

FUENTE: Elaboración propia, con información de Bartlett y Ghoshal (1998).

En un primer momento, parecería que la globalización de una firma implica directamente grandes ventajas, pues, entre otras cosas, con la integración de los mercados se pueden reducir notablemente los costos fijos (manufactureros, pero también de distribución, publicidad, servicios, tecnología, etc.). Una firma global hace un uso simultáneo de sus ventajas como firma, pero también de las ventajas de localización específicas en diversos países, además de multiplicar sus espacios de realización de mercancías.

No obstante, existen factores que la globalización puede obstaculizar en el funcionamiento de una firma. Las dificultades que una corporación tiene que enfrentar en un proceso globalizador son innumerables, de modo que no es una tarea sencilla de emprender, como lo muestran diversos estudios con experiencias fallidas al respecto (Abele *et al.*, 2008).

Tallman y Yip (2001) señalan que las multinacionales sufren experiencias difíciles para metamorfosearse en globales, en un proceso muy costoso y poco funcional. Nos dan el ejemplo de la corporación Ford, que incurrió en costos bastante gravosos en su intento por desarrollar sus primeros autos mundiales (el Scort, el Mondeo y el Focus). Señalan que, a diferencia de las grandes y viejas multinacionales, las más jóvenes se adaptan mejor desde un inicio, para así ahorrar recursos por operar en una modalidad integrada globalmente desde el comienzo, ya que la herencia organizacional de las multinacionales es notadamente difícil de cambiar.

Los nuevos paradigmas tecnológicos productivos, en combinación con la internacionalización de la cadena global de valor (Dabat *et al.*, 2004), que desarrolla la llamada “nueva división internacional del trabajo” (Fröbel *et al.*, 1982), dentro de la cual se desplazan tareas e insumos intermedios hacia puntos geográficos dispersos, pero integrados dentro de la logística organizacional de la firma, estimulan la deslocalización de ciertas fases productivas de la firma, conforme a las ventajas que ofrezca el país/región en cuestión, en combinación con las ventajas específicas de la firma.² En este caso, también el resultado de la estrategia que la firma siga daría lugar a una regionalización mayor o a un desarrollo de alcance realmente global.

Conviene considerar que existen industrias más “globalizables” que otras: mientras que unas son altamente globalizadas, otras tienen una naturaleza casi local. La industria de cómputo, por ejemplo, tiene un comportamiento característico global, favorecido por el bajo costo del transporte de sus insumos. También, en otros segmentos de la cadena de valor, existen actividades altamente globalizables, como el diseño de productos con software muy trasladables electrónicamente, y que asisten el proceso productivo; de hecho, los servicios tienen actividades productivas geográficamente extremas: lo más local, sería un servicio como un corte de cabello; y lo más global serían algunas actividades del mercado financiero mundial.

Podemos afirmar que la estrategia que una firma siga está íntimamente ligada también con el tipo de actividad económica que realice, por la naturaleza de su proceso y los insumos utilizados. Pero, más allá de las definiciones que describen más exactamente una corporación global, está el problema de conocer si las CMN realmente se constituyen en corporaciones globales como regla general, es decir, si las formas de acción geoeconómica de las multinacionales tienden a conformarse y a funcionar en entidades realmente globales, o si tienen una naturaleza esencialmente regional supranacional en los espacios económicos de la triada (América del

² Para una perspectiva crítica sobre las ventajas específicas de la firma y las ventajas específicas del país, véase Rugman y Verbeke (1992).

Norte, la Unión Europea y Asia dinámica), es decir, en qué medida las corporaciones multinacionales tienden a elegir estrategias globales o regionales como forma de existencia internacional, y cuáles son sus normas de acción común.

Autores como Ohmae (1995), con su concepción de que la globalización tiende a instaurarse y funcionar sin el Estado nación, y que éste tiende a diluirse en el proceso, considera que las corporaciones multinacionales tienen una naturaleza netamente global y que esta orientación guía su accionar en la economía internacional, es decir, consideran que las corporaciones multinacionales persiguen estrategias globales de funcionamiento como la gran meta a alcanzar.

Castells (1999) considera, por el contrario, que la dimensión nacional sigue siendo un factor esencial en el funcionamiento de las multinacionales, pues “las grandes compañías siguen manteniendo la mayor parte tanto de sus activos como de su centro de mando estratégicos en sus naciones ‘natales’ históricamente definidas”, y señala también que en realidad los gobiernos nacionales cumplen un papel fundamental en velar por los intereses de las multinacionales que están dentro de sus jurisdicciones; como ejemplos destaca que las multinacionales japonesas, en conjunto con sus gobiernos, han resguardado muy efectivamente sus activos financieros y tecnológicos en Japón; que la Unión Europea ha resguardado también sus tecnologías y sus mercados, que incluso las multinacionales alemanas (por ejemplo, Volkswagen) han desinvertido en los países de Europa occidental con el objeto de cumplir con el ideal nacional alemán de la unificación.

En Estados Unidos, se ubica IBM, que se tuvo que ceñir a los dictados del Estado, aun contra sus intereses, para restringir flujos tecnológicos o de comercio por motivos de política exterior (Castells, 1999: 125-126).

Cabe recordar que, cuando nos referimos al espacio geoeconómico de las multinacionales de Estados Unidos, hablamos de corporaciones que cuentan con un enorme mercado nacional, pero esto incluye también el doble juego entre la dimensión espacial regional y la global, en tanto que la primera media, conduce y construye en gran parte a la última (Oman, 1991).

En el mismo sentido, Doremus *et al.* (1998), sostienen que hay pruebas de que las estructuras nacionales perduran sobre el accionar de las multinacionales, a través de la influencia de los Estados “nativos” de dichas corporaciones, lo cual se refleja en que las operaciones más estratégicas son distintas, de acuerdo a los lineamientos de cada Estado nación. Al estar lejos de la idea de la conformación de un poder político soberano de dichas corporaciones, los autores señalan que: “La corporación global, desligada de los lazos políticos nacionales en busca de un mercado mundial cada vez con menos fronteras es un mito, pues los Estados trazan senderos a las multinacionales y dan forma al entorno en el que operan y florecen. Los Estados retienen la autoridad política para dirigir las actividades de las corporaciones multi-

nacionales” (Doremus *et al.*, 1998: 4). Indican que, por ejemplo, en los tres países centrales de la triada (Japón, Estados Unidos y Alemania), las estructuras políticas nacionales continúan dando forma a las operaciones que determinan el futuro en puntos claves de estas corporaciones: financiamiento de largo plazo, programas de investigación y desarrollo, estrategias de comercio intrafirma e inversión directa. Estas diferencias se reflejan en el tratamiento que cada país da a la inversión extranjera directa. Por ejemplo, mientras que en Estados Unidos no enfrenta casi ninguna restricción, y la que sale de Estados Unidos la apoya claramente el Estado; en Japón, la IED que pretende instalarse dentro del país enfrenta muchas restricciones formales e informales, y la que sale desde Japón hacia el resto del mundo recibe apoyo, pero con criterios selectivos. En el caso de Alemania, la IED que llega se enfrenta a un ambiente más bien liberal, con ciertas restricciones tácitas, mientras que el Estado alemán mantiene una postura neutral con la inversión saliente. De todo esto concluyen que, más bien existe una resistencia de las multinacionales frente a la globalización y que estamos lejos de que domine una real industria mundial global (Doremus *et al.*, 1998).

Como parte de este debate, Rugman (2005) señala que la idea de que las multinacionales son entes globalizados es un mito, pues en realidad esas corporaciones funcionan a nivel regional, pues sólo algunas firmas se han constituido como globales. Para ello da una serie de definiciones: una estrategia global se refleja en la capacidad de vender el mismo producto o servicio a través del mundo, y sostiene que sólo existen unas cuantas firmas de este tipo en el mundo, entre las que está Coca Cola. Acota que: “Los mercados globales no son homogéneos ni hay una tendencia hacia la globalización. Más bien hay una tendencia, a lo largo del último cuarto de siglo, hacia la regionalización y hacia una creciente actividad económica intrarregional” (Rugman, 2005: 2).

Estas conclusiones las extrae de una investigación realizada sobre las quinientas multinacionales más importantes, y encuentra que casi todas estas firmas actúan con criterios regionales en la triada: Norteamérica, la Unión Europea y Asia dinámica, no en un solo mercado global, pues los mercados son segmentados por regulaciones gubernamentales y por diferentes patrones culturales, pues lo realmente usual es el uso de estrategias regionales con base en la triada (Rugman, 2005).

Con esa investigación, Rugman muestra que la actividad para la mayoría de los negocios orbita dentro de *uno* de los tres bloques regionales y que incluso McDonald's es birregional y no global. De las empresas automotrices señala que sus ventas son fundamentalmente regionales; por ejemplo, General Motors vende más del 80 por ciento en Norteamérica, y la corporación Ford, más del 60 por ciento. Asimismo, BMW y Volkswagen venden la gran mayoría de sus unidades en Europa.

Por el lado de la cadena de valor, considera que también el ensamble y la producción de autos son de naturaleza regional, y enfatiza que los vínculos “hacia adelante”

de la cadena de valor son más globalizados que los de la cadena “hacia atrás”; que los conglomerados (*clusters*) de producción y las redes productivas regionales son factores importantes en la regionalización, aunque hace la excepción de la industria electrónica, en la que la producción está claramente globalizada, debido a que los costos de transporte son bajos en relación con el ensamble.

De acuerdo con Alan Rugman, las corporaciones multinacionales son globales, interregionales o intrarregionales, dependiendo de su sede geográfica prioritaria de acción fundamental en la triada (la Unión Europea, la región del TLCAN y la región asiática). Para determinar qué tipo de estrategia y, por lo tanto, de comportamiento, sigue la corporación multinacional; Rugman propone ciertos criterios cuantitativos de clasificación, considerando *el lugar geográfico de las ventas de sus productos*, los cuales se sintetizan en el cuadro 2:

CUADRO 2
CRITERIOS DE GLOBALIDAD, INTERREGIONALIDAD E INTRARREGIONALIDAD
PARA LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES

Intrarregional	Al menos el 50 por ciento de los datos de la variable están en la región de la triada.
Birregional (interregional)	Al menos el 20 por ciento de los datos de la variable están en dos regiones de la triada, y ninguna otra región tiene más del 50 por ciento.
Sede regional extranjera (interregional)	Una región extranjera de la triada tiene al menos el 50 por ciento de los datos de la variable.
Global	Tiene al menos el 20 por ciento de los datos de la variable en cada uno de los tres bloques.

FUENTE: Elaboración propia, con información de Rugman (2005).

Para el caso de los tres bloques económicos más relevantes, Rugman demuestra que, a partir de las ventas de las CMN, éstas tienen un comportamiento predominantemente regional; con base en estos criterios, concluye que las corporaciones multinacionales son esencialmente regionales y no globales.

Al retomar estos planteamientos y parámetros de Rugman, a continuación examinamos a las multinacionales de Estados Unidos, pero por medio de la variable del empleo, la cual nos dará una información desde dentro del proceso productivo de la cadena de valor de las multinacionales. Este tipo de estadísticas sobre el empleo se refiere a las personas contratadas por las CMN a través de sus filiales en los países receptores de inversión extranjera directa; en el caso de su propio país, a

las personas contratadas por dicha corporación dentro de su territorio de origen o donde sea residente la CMN.

Los espacios predilectos de las CMN de Estados Unidos en la triada, vistas a través del empleo

En un primer momento observaremos, dentro de los tres grandes bloques económicos regionales, el empleo manufacturero total de las multinacionales estadounidenses, para después aplicarlo a las industrias automotriz y electrónica de manera específica. En un segundo momento, veremos a las mismas multinacionales estadounidenses, pero considerando, dentro de cada bloque, sólo los países de reciente industrialización (para los casos de Asia y del TLCAN) y de nueva incorporación para el caso de la Unión Europea (en 2004 y 2007).

CUADRO 3
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL EMPLEO MANUFACTURERO
DE LAS CMN DE ESTADOS UNIDOS POR BLOQUES REGIONALES

	<i>Región TLCAN</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Región Asia</i>
1999	59.1	29.1	11.2
2000	58.9	29.7	11.2
2001	58.8	29.6	11.4
2002	58.8	29.3	11.8
2003	58.8	29.1	12.0
2004	58.1	28.8	13.0
2005	57.7	28.5	13.7
2006	57.3	28.2	14.3
2007	57.1	27.7	15.1
2008	56.9	27.2	15.7

FUENTE: Elaboración propia con base en U.S. BEA.

Consideremos ahora el problema desde la óptica de dos industrias prototipo: la electrónica, caracterizada por un comportamiento global característico, ya que se trata de una industria con un alto grado de organización productiva en cadenas globales de valor, y que cuenta con insumos muy transportables, y la automotriz, cuyo patrón es conocido como regional, dada la estructura de costos para el traslado de los insumos que caracterizan a esta industria. Estos casos se presentan en los cuadros 4 y 5, respectivamente.

En el primer caso, como se observa en el cuadro 3, las conclusiones de Rugman sobre la naturaleza regional de las multinacionales se confirman completamente, pues las firmas tienen un comportamiento *completamente intrarregional*, es decir, priorizan la región del TLCAN, pues para todos los años (desde 1999 hasta 2008) el porcentaje de participación en el empleo de las corporaciones de Estados Unidos

en la región del TLCAN supera el 55 por ciento, de tal manera que tiene un comportamiento netamente intrarregional (mayor al 50 por ciento, según el cuadro 1). Las multinacionales de Estados Unidos actúan predominantemente en la región del TLCAN, explicado en gran medida por el enorme mercado estadounidense en sí.

CUADRO 4
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO DE LAS CMN
DE ESTADOS UNIDOS EN LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA (POR BLOQUES)

	<i>Región TLCAN</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Región Asia</i>
1999	64.9	12.1	19.1
2000	68.0	10.6	17.6
2001	67.8	10.8	17.7
2002	69.3	10.3	16.8
2003	70.3	9.1	16.8
2004	64.2	10.5	21.6
2005	63.1	10.1	23.0
2006	61.8	10.4	24.0
2007	65.2	11.2	22.9
2008	62.9	11.2	22.0

FUENTE: Elaboración propia con base en U.S. BEA.

CUADRO 5
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO
DE LAS CMN DE ESTADOS UNIDOS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (POR BLOQUES)

	<i>Región TLCAN</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Región Asia</i>
1999	85.7	13.2	1.0
2000	84.5	14.1	1.4
2001	83.9	14.6	1.4
2002	83.1	15.2	1.6
2003	83.2	14.9	1.7
2004	80.7	17.2	2.0
2005	79.1	17.9	2.8
2006	78.6	17.8	3.4
2007	79.1	17.1	3.6
2008	79.3	17.0	3.6

FUENTE: Elaboración propia con base en U.S. BEA.

En ambos cuadros tenemos este escenario: la actividad de las multinacionales estadounidenses, desde el punto de vista de su comportamiento en el empleo, es abrumadoramente *intrarregional*, de manera que éste no sólo se aplica a la industria manufacturera total (como se muestra en el cuadro 3), sino que también es contundente en la misma industria electrónica, con un promedio de empleo intrarregional del 65.7 por ciento para el periodo de diez años considerado aquí, y en el caso de la industria automotriz, con un promedio muy superior, cuya cifra asciende al 81 por ciento.

Los espacios predilectos de las CMN de Estados Unidos en países de reciente industrialización de la triada, vistas a través del empleo

Ahora bien, habiendo considerado esta información, haremos un corte analítico diferente de los espacios de la triada, en los que se mueven las multinacionales en observación: de cada bloque, sacaremos a los países más desarrollados y dejaremos sólo los de reciente industrialización o de reciente ingreso a la economía capitalista para el caso de la Unión Europea. Se consideran específicamente de los tres bloques, en Asia, a la región dinámica sin Japón (entre los que están República de Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur, China continental, Malasia, Tailandia, Vietnam).

De la UE, a la UE-10 y UE-2 (República Checa, Eslovenia, Eslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Chipre y Malta)³ y para la región del TLCAN se considera únicamente a México. Se toman de entre éstos los que presenten registro de estadísticas de empleo de filiales multinacionales en la manufactura.

Se busca observar específicamente el comportamiento de las multinacionales oriundas de Estados Unidos en este grupo de países cuyos criterios de inversión tienen rasgos diferentes de los utilizados en los países desarrollados, pues mientras que en éstos las IED están tradicionalmente ligadas con mercados de alto poder adquisitivo, es decir, la llamada IED horizontal⁴ (que captura el mayor porcentaje de IED mundial), en los países menos avanzados se conjugan otros factores. El ideal buscado por las multinacionales en aquéllos incluye los siguientes aspectos: mano de obra calificada y no calificada barata, es decir, IED vertical buscadora de costos;⁵ mercados (IED horizontal) dado que muchos de estos países cuentan con mercados

³ Para el caso de la UE, es interesante señalar que países como España, Grecia e Irlanda, si bien no han alcanzado los estándares de desarrollo de los países más avanzados, los costos laborales unitarios han tendido a homologarse con los países más avanzados (Cartney, 2011), haciendo un abismo entre los niveles salariales de los llamados grupo Med (países del Mediterráneo) con la UE-12.

⁴ Ésta se refiere a la inversión en la que se producen patrones de producción y plantas similares semejantes a los del país nativo, y cuyo móvil es tener acceso a otros mercados con altos niveles de ingreso (Ellingsen *et al.*, 2005).

⁵ Las IED de tipo vertical se caracterizan por exportar fases productivas, con el móvil de disminuir los costos de producción, por lo que crea una deslocalización de partes del proceso productivo. Markusen *et al.* (1996) clasifican a las multinacionales como 1) horizontales, es decir, las que producen el mismo producto final en diversos lugares simultáneamente y 2) verticales, las cuales producen en segmentos de producción separados y geográficamente dispersos. Encuentran que las multinacionales verticales dominan cuando los países tienen una dotación de factores muy distinta, mientras que las multinacionales horizontales prevalecen cuando los países son similares en tamaño y en dotación de factores y los costos del comercio van de moderados a altos. Tradicionalmente se pensaba que la IED horizontal era propia de países desarrollados con mercados de fuerte poder adquisitivo. Posteriormente, se ha demostrado que no es así, que en países con mercados grandes hay importantes IED verticales también y que no sólo se ubican en países con bajos salarios (Alfaro y Charlton, 2009).

cada vez más importantes y dinámicos; plataformas de exportación, pues muchos de éstos están especializados en facilitar el ensamble de partes y componentes para su exportación, contando con economías de aglomeración ligadas a redes productivas regionales o globales.⁶

Al considerar la actuación de las multinacionales en aquéllos, a través de la variable del empleo, nos situamos directamente en una esfera de la cadena de valor directamente ligada a la producción y, de manera indirecta, en la participación de este grupo de países dentro de la estructura organizacional de las firmas multinacionales, las que a menudo determinan su participación dentro de la producción mundial y la división internacional del trabajo, como resultado de sus estrategias, las cuales consideran tanto las ventajas específicas de la firma, como las ventajas específicas que el país receptor ofrece, produciendo así un saldo combinado en la ventaja competitiva de la multinacional.

Si bien estos grupos de países tienen en común pocas cosas, hay algo fundamental que comparten: son economías cuya estructura productiva está organizada en parte como economías abastecedoras de insumos productivos, algunos de éstos ligados a esas redes, aunque con características muy diferentes entre sí. Mientras que México es fundamentalmente una plataforma de exportación con mano de obra barata, aunque también ofrece un mercado pequeño, las economías asiáticas dinámicas ligadas a las redes productivas son mercados cada vez más dinámicos e importantes, especialmente el de China, y constituyen, a la vez, un espacio fundamental como centros de producción manufacturera mundial. Son regiones que cada vez atraen más IED del mundo; su atractivo reside, además, de ofrecer mercados para ventas de productos, también en que cuentan con espacios para la localización de la producción, dados los conglomerados (*clusters*), eficientes centro de empresas capacitadas para subcontratación de alta calidad, mano de obra calificada, etc., por lo que se trata de zonas que no sólo atraen IED vertical ligada a costos bajos, sino que cada vez más la IED horizontal buscadora de mercados se torna más relevante.

Por su parte, el grupo de países de la llamada Europa-12, tiene a su favor un gran factor: estar integrado en un enorme mercado europeo con alto poder adquisitivo, de modo que en su caso no se trata sólo de un mercado nacional, sino de un gran mercado regional con libre movilidad de factores, mercancías y servicios; asi-

⁶ Según Castells (1999), las cadenas productivas son de cinco tipos: las que están vinculadas con las empresas japonesas, los *keiretsu* y el universo de empresas que orbitan a su alrededor; las empresas coreanas, los grandes *chaebols* y sus relaciones con otras empresas de menor tamaño; las corporaciones multinacionales de Estados Unidos, predominantemente en la industria electrónica; las redes de capital étnico-chino y, finalmente, el gobierno central y los gobiernos provinciales de China, los cuales tienen una activa participación industrial y financiera.

mismo, varios de los países de reciente ingreso a la UE se caracterizan por contar con mano de obra altamente calificada con bajos niveles salariales relativos.

Muchos de los países de reciente industrialización de Asia, de la UE-12 y México, son exportadores de grandes volúmenes de mercancías, pero esas cantidades no reflejan en todos los casos directamente su competitividad como países en sí, sino que más bien responden a que son plataformas de exportación de corporaciones multinacionales que establecen centros de operación a través de filiales, subcontratación y redes.⁷

En el cuadro 6 se observa el índice de ventas sobre exportaciones para un grupo de países seleccionados. Las ventas se refieren a las que hacen las filiales en el mercado interno en el que están situadas y las exportaciones se refiere a las ventas que dichas filiales realizan en mercados distintos de los que están situadas. Detectamos aquí dos grandes datos: en todos, el índice ha aumentado considerablemente de 1999 a 2007, destacando los casos de China, Indonesia y República de Corea. Estas economías, siendo grandes y exitosas exportadoras mundiales, se han propuesto, además, desarrollar su mercado interno, el cual se constituye cada vez más en un factor de atracción para las multinacionales.

CUADRO 6
ÍNDICE DE VENTAS/EXPORTACIONES DE LAS FILIALES
ESTADUNIDENSES EN PAÍSES SELECCIONADOS

	1999	2007
México	2.8	4.3
China	6.5	34.0
República de Corea	6.8	22.9
Filipinas	5.5	9.6
Hong Kong	10.6	19.0
Indonesia	29.1	61.4
Malasia	9.0	17.5
Singapur	11.4	17.7
Taiwán	8.1	12.0
Tailandia	12.6	27.5

FUENTE: Elaboración propia con base en el *Survey of Current Business* (SCB) (U.S. BEA, 1999; 2007).

⁷ Van Assche (2012) desarrolla una interesante metodología para mostrar que el volumen de las exportaciones en sí no nos indica realmente en nivel de competitividad de un país cuando se trata de una plataforma de exportación y, con base en este argumento, critica el índice de las ventajas comparativas reveladas aplicadas en países que prioritariamente exportan ensambles de multinacionales. Para resolver este problema, formula una propuesta: adapta dicho índice a la importación-exportación de insumos intermedios, mediante la cual detectamos qué países son plataformas de exportación.

A continuación advertimos, en este grupo de países de reciente industrialización de Asia, de UE-12 y en México, el número de empleados que las multinacionales tienen en aquéllos a través de sus filiales. En el cuadro 7 se muestra el porcentaje de participación del empleo que captan por industrias seleccionadas: a diferencia de los resultados de los cuadros 3, 4 y 5, en los que encontramos un comportamiento netamente intrarregional, notamos aquí que, en la gran mayoría de las industrias manufactureras, las multinacionales tienen un comportamiento mayoritariamente interregional, excepto en el caso de la industria automotriz, en la que sigue siendo dominante el empleo intrarregional.

Entonces, si bien las multinacionales de Estados Unidos son prioritariamente intrarregionales, para el caso de los países de reciente industrialización, su comportamiento es más interregional. Debido a que en la región sede de las multinacionales de Estados Unidos es la zona del TLCAN, y puesto que México es el único país de reciente industrialización en dicha zona; esto evidencia una disminución de su capacidad de atracción de inversión extranjera estadounidense, en comparación con la zona dinámica de Asia. No obstante, también observamos que México sigue articulando gran parte de su actividad transnacional en Norteamérica, alrededor de la industria automotriz y que, tanto las tres grandes, como las automotrices europeas y asiáticas que han elegido a México como plataforma de exportación, siguen haciendo de este país un espacio importante.

No obstante, México no es un escenario permanente, sino inestable, dada la celeridad con la que algunos países asiáticos impulsan su competitividad mundial en esa industria, entre los que destacan la República de Corea y China.

En el cuadro 7 también observamos que en Asia la industria química tiene un porcentaje de empleo del 54 por ciento; la maquinaria y equipo, del 67.2 por ciento; la electrónica tiene el porcentaje más alto (el 76.7), en cambio, la industria eléctrica y de electrodomésticos es del 58 por ciento. Por ello, en todas éstas el comportamiento de las multinacionales se caracteriza por ser interregional, cuya sede es una región extranjera, es decir, fuera de su entorno regional o bloque económico de origen.

En el caso de la industria metálica, el porcentaje es del 46.6 por ciento; mientras que en América del Norte y en la UE-12 se sitúan para esta misma industria en el 24.4 y el 23.9 por ciento, respectivamente, de ahí que su clasificación se ubicaría como interregional y birregional, de acuerdo con nuestra clasificación (señalada en el cuadro 2), es decir, al menos el 20 por ciento de los datos de la variable se hallan en dos regiones de la triada, y ninguna otra región tiene más del 50 por ciento.

Sólo el caso de la industria automotriz es claramente intrarregional, pues mientras que en América del Norte (México) el empleo de las filiales estadounidenses asciende al 57 por ciento; para la UE-12 y Asia son del 24.3 y del 18 por ciento, respectivamente. De hecho, en la industria automotriz, América del Norte es la sede más importante.

CUADRO 7
 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO DE LAS CMN DE ESTADOS UNIDOS
 EN LOS PAÍSES DE RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN O INCORPORACIÓN DE LA TRIADA
 (2008)

	<i>TLCAN México</i>	<i>UE-12+ Portugal</i>	<i>Asia dinámica sin Japón</i>	
Química	27.1	18.0	54.0	Interregional (sede regional extranjera)
Metálica	24.4	23.9	46.6	Birregional (interregional)
Maquinaria	19.6	9.3	67.2	Interregional (sede regional extranjera)
Electrónica	18.3	4.6	76.7	Interregional (sede regional extranjera)
Automotriz	57.0	24.3	18.0	Intrarregional
Eléctrica y electrodomésticos	37.8	3.3	58.0	Interregional (sede regional extranjera)

FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro 1 y con datos del U.S. BEA.

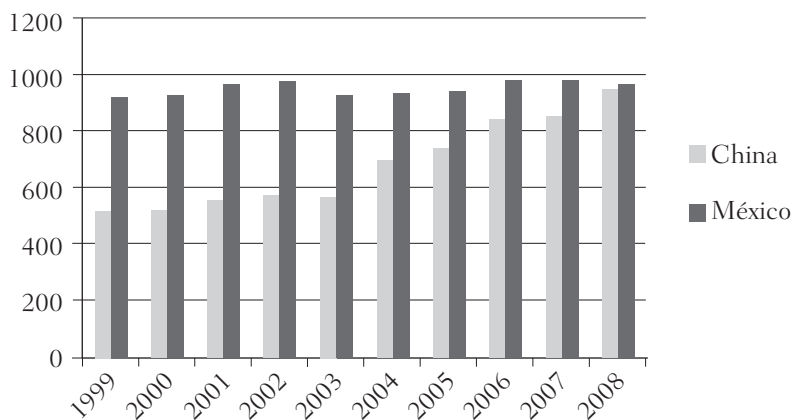
Ahora bien, este escenario no siempre fue así. Tradicionalmente, México había tenido un peso especial en la dinámica económica de las corporaciones multinacionales dentro del grupo de países de reciente industrialización. No obstante, esta tendencia se ha modificado a lo largo de las últimas décadas en industrias como la electrónica, pero en los últimos años también se ha ampliado y acelerado el proceso en otras.

Con base en los resultados del cuadro 7, en el que sobresale el caso de Asia como sede prioritaria para las multinacionales, analizaremos en seguida la evolución de su comportamiento, en comparación con el de México, el segundo espacio más relevante a partir de los noventa.

Sin duda, el caso más importante es China y, como advertimos en la gráfica 1, el empleo de las filiales de Estados Unidos en México muestra un porcentaje (de 1999 a 2008) siempre más alto que en China; para este último año, el más recientemente publicado por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, casi se igualan las cifras; y mientras que China ha mostrado un crecimiento acelerado y constante, en México ha habido oscilaciones leves hacia arriba y hacia abajo, pero esen-

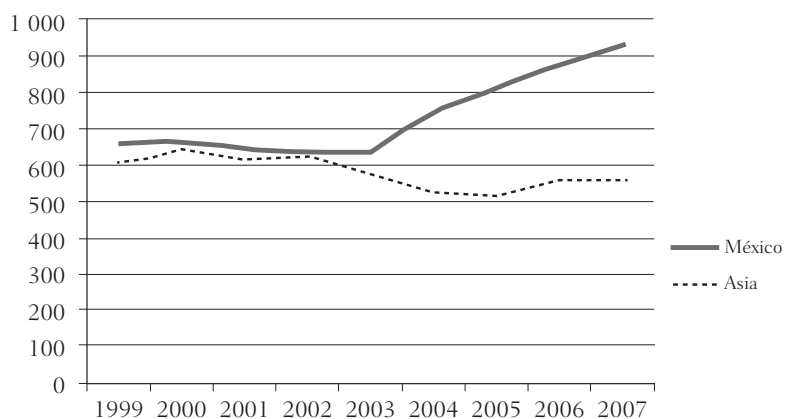
cialmente no hay un crecimiento considerable, por lo que es claro que el peso relativo de México ha disminuido, mientras que en China crece aceleradamente.

GRÁFICA 1
EMPLEO DE FILIALES DE ESTADOS UNIDOS EN CHINA Y MÉXICO
(MILES DE EMPLEADOS)



FUENTE: Elaboración propia con base en el *Survey of Current Business* (SCB), U.S. BEA.

GRÁFICA 2
EMPLEADOS DE FILIALES DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO Y PAÍSES
DINÁMICOS DE ASIA EN EL TOTAL DE LA MANUFACTURA (1999-2008)
(MILES DE EMPLEADOS)



NOTA: Asia incluye China, Hong Kong, India, República de Corea, Malasia, Tailandia, Filipinas, Singapur, Taiwán y Tailandia.

FUENTE: Elaboración propia, con base en el *Survey of Current Business* (SCB), U.S. BEA.

Otra perspectiva importante sobre el cambio de actitud de las multinacionales estadounidenses de una actividad económica más centrada en su región (intrarregional) hacia la localización de sus filiales en zonas distintas y, más específicamente, en la región de reciente industrialización dinámica de Asia, nos lo brinda la gráfica 2.

En la gráfica 2 observamos, para la misma serie de años (1999-2008), la evolución del empleo de las filiales estadounidenses en México y en Asia; de igual forma, destaca que, en todos los casos, mientras que en Asia es ascendente, en México son descendentes. De modo tal que deducimos un comportamiento manufacturero de dichas multinacionales tendiente cada vez más a actuar de manera interregional en el grupo de países que combinan bajos costos, mercados y plataformas de exportación; mientras que en los de altos ingresos, las filiales estadounidenses se comportan clara y predominantemente intrarregionales.

Palabras finales

Desde el punto de vista del empleo, la actividad de las CMN de Estados Unidos es abrumadoramente intrarregional dentro de la triada, es decir, las multinacionales sitúan su producción fundamentalmente en su región; no obstante, haciendo un corte en cada uno de los bloques y analizando por separado a los países de reciente industrialización en cada uno de aquéllos, vemos que las multinacionales estadounidenses tienen un comportamiento cada vez más interregional que intrarregional. Tal comportamiento se agudiza cada vez más y se traduce en que México pierde, paulatinamente, más relevancia como captador de filiales estadounidenses creadoras de empleo manufacturero.

Este fenómeno se relaciona con el ascenso de Asia como la “fábrica mundial”, organizada como una activa región donde su participación en el comercio internacional funciona cada vez más como nexos que ligan insumos internacionales donde las multinacionales se entretajan en redes fragmentadas dentro de la cadena de valor, conectando así los estadios del proceso productivo ubicados en distintos enclaves geográficos, donde las filiales se desempeñan como nodos de conexión de estas formas de organización de la producción (Hall, 2011).

De manera que las multinacionales estadounidenses mostraron un comportamiento eminentemente regional y, más específicamente, intrarregional; pero en el plano de los países proveedores de insumos o plataformas de exportación, hay un claro interés ascendente por la región dinámica de Asia. Las economías emergentes se revelan cada vez más como el puntal de la economía mundial futura.

Este hecho está ligado a la preocupación de Dunning cuando considera si las CMN son esencialmente regionales o no, si han de abarcar una dimensión más allá

del estudio que hace Rugman, considerando la variable de las ventas, y situarnos en la esfera de la cadena de valor más ligada a la producción, para captar otra perspectiva: dilucidar el problema desde la óptica de los países proveedores de las firmas; precisamente los de reciente industrialización, ligados a las cadenas de abastecimiento regionales y globales, serían un indicador de lectura, desde el punto de vista del abastecimiento de las multinacionales, especialmente en Asia.

A pesar de que encontramos que, en términos del empleo en países de bajos costos, las multinacionales de Estados Unidos actúan predominantemente interregionalmente en Asia dinámica; ésta es la excepción que confirma la regla: innegablemente que el peso de las multinacionales de Estados Unidos es fundamentalmente intrarregional.

En suma, el resultado de este trabajo versa sobre lo que Dicken sostiene en relación con la economía mundial: tiene una fuerte tendencia hacia formas de organización espacial transnacional, pero en realidad se articula y funciona más bien cohesionada en la esfera regional o de bloques económicos, definiendo dicha esfera como una escala intermedia entre lo global y lo nacional, dentro de la cual el regionalismo ha sido la estructura institucional en la que las multinacionales han luchado por la preservación de sus posiciones clave.

Fuentes

ABELE, EBERHARD, TOBIAS MEYER, ULRICH NÄHER, GERNOT STRUBE Y RICHARD SYKES
2008 *Global Production*. Heidelberg: Springer.

ALFARO, LAURA y ANDREW CHARLTON
2009 "Intra Industry Foreign Direct Investment", *American Economic Review*, vol. 99, no. 5: 2096-2119.

ASSCHE, ARI VAN
2012 "¿Cuáles países se convierten en plataformas de ensamble final?", en Isaac Minian y Elisa Dávalos, coords., *Redes globales y regionales de producción*. México: IIEC, UNAM-CISAN, UNAM.

BARTLETT, CHRISTOPHER y SUMATRA GHOSHAL
1998 *Managing across Borders*. Boston: Harvard University School Press.

CARTNEY, MARK
2011 *Growth in the Age of Deleveraging*. Toronto: Bank of Canada.

CASTELLS, MANUEL

1999 *La era de la información. Economía sociedad y cultura*, vol. 1, *La sociedad red*. México: Siglo XXI.

DABAT, ALEJANDRO, MIGUEL ÁNGEL RIVERA y JAMES WILKIE

2004 *Globalización y cambio tecnológico*. México: Universidad de Guadalajara-UNAM-UCLA-Profmex-Juan Pablos.

DICKEN, PETER

2003 *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. Nueva York: The Guilford Press.

DOREMUS, PAUL KELLER, WILLIAM LOUIS PAULY y SIMON REICH

1998 *The Myth of the Global Corporation*. Nueva Jersey: Princenton University Press.

DUNNING, JOHN y SARIANNA LUNDAN

2008 *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 2^a ed. Northampton, Mass.: Edward Elgar.

ELLINGSEN, GAUTE, WINFRIED LIKUMAHUWA y PETER NUNNENKAMP

2005 “Outward FDI by Singapore: A Different Animal?”. Kiel: Advanced Studies Programme, Kiel Institute for the World Economy, en <http://unctad.org/en/docs/iteit20062a2_en.pdf>, consultada en diciembre de 2014.

FRÖBEL, F., J. HEINRICHS y O. KREYE

1982 *La nueva división internacional del trabajo*. México: Siglo XXI.

MARKUSEN, JAMES, ANTHONY VENABLES, DENISE KONAN, KEVIN ZHANG

1996 “A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services”, NBER Working Paper, 5696, agosto.

MICHALET, CHARLES

1985 “Las fases de integración del capital en la economía mundial”. México: Lecturas de Economía Internacional, UAM Xochimilco (mimeo).

OHMAE, KENICHI

1995 *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. Nueva York: The Free Press.

OMAN, CHARLES

1991 *Globalisation and Regionalisation*. París: OECD.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD)

2010 *Measuring Globalization. Economic Globalisation Indicators 2010*. París: OECD.

POLOZ, STEPHEN

2011 “Integrative Trade. Globalization: What Next for Canadian Businesses?”, EDC President and CEO. Toronto: Munk School of Global Affairs, 25 de mayo, en <http://www.edc.ca/english/docs/speeches/2011/mediaroom_21471.htm>, consultada el 30 de agosto de 2011.

PORTER, MICHAEL

1991 *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara.

RUGMAN, ALAN

2005 *The Regional Multinationals. MNEs and “Global” Strategic Management*. Cambridge: University Press.

RUGMAN, ALAN y ALAIN VERBEKE

1992 “A Note on the Transnational Solution and the Transaction Cost Theory of Multinational Strategic Management”, *Journal of International Business Studies*, vol. 23, no. 4: 761-771.

RUGMAN, ALAN y THOMAS BREWER, eds.

2001 *The Oxford Handbook of International Business*. Londres: Oxford University Press.

TALLMAN, STEPHEN B. y GEORGE S. YIP

2001 “Strategy and the Multinational Enterprise”, en Alan Rugman y Thomas Brewer, eds., *The Oxford Handbook of International Business*. Londres: Oxford University Press.

US DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (BEA)

Vv. Aa. *Survey of Current Business*, en <www.bea.gov>.

LA ESTRATEGIA DE POLÍTICA INTERNACIONAL CANADIENSE BASADA EN EVIDENCIAS

*Eugene Beaulieu**

Introducción

Es sabido que Canadá tiene una economía pequeña y abierta. Es una nación altamente comprometida con el comercio internacional y con la inversión extranjera interna y externa; esta característica no es muy diferente de la de otros países con economías pequeñas y abiertas. Sin embargo, un rasgo distintivo de las relaciones comerciales internacionales de Canadá es la concentración extrema de su comercio con un solo país, mientras que las demás naciones tienen relaciones bilaterales estrechas con uno o varios socios comerciales. En un inicio, el comercio internacional canadiense se estableció primordialmente con Gran Bretaña y en la actualidad, y durante los últimos cien años, con Estados Unidos. Canadá siempre ha tenido una selección muy concentrada de socios comerciales. Antes de los tratados de libre comercio —con Estados Unidos y el de América del Norte, con México y Estados Unidos (TLCAN)— que sirvieron para incrementar aún más la centralización comercial de Canadá, éste ya tenía una alta concentración de intercambio comercial con Estados Unidos.

Esta situación ha llevado a muchos legisladores, analistas, políticos, empresarios y economistas a sentenciar que “debe hacerse algo” para reducir la dependencia comercial de un solo país. Esta declaración surge de una versión del dicho “no deben ponerse todos los huevos en una sola canasta”; por ejemplo, el Comité Permanente de Asuntos Exteriores (2003) señala “la necesidad de diversificar el comercio de Canadá” porque la dependencia económica de Estados Unidos lo sitúa en “una posición vulnerable [...] relacionada con la seguridad y las acciones comerciales de Estados Unidos”. Asimismo, Michael Ignatieff, exlíder del Partido Liberal, discutió que Canadá necesita reducir su dependencia económica de Estados Unidos y en 2004, la plataforma electoral del Partido Conservador federal se enfocó en diversificar los productos de exportación y el mercado, mientras que la plataforma más reciente evitó el término “diversificación” y enfatizó “la necesidad de establecer relaciones comerciales más allá de Norteamérica”. Según Danielle Goldfarb (2006),

* Profesor del Department of Economics, University of Calgary, <beaulieu@ucalgary.ca>.

“incluso los demás tienen una preocupación general de que el país quedaría económicamente vulnerable si hay demasiado intercambio con un solo socio”.

La idea de que Canadá en el comercio es, de alguna manera, altamente dependiente de un solo país es tentadora. La actitud de “poner todos los huevos en una canasta” refleja el problema de las compañías canadienses que ignoran a los mercados rentables fuera de Norteamérica. Existen dos preocupaciones esenciales acerca de la dependencia económica canadiense: una es la de los huevos en la canasta, relacionada con el riesgo de una creciente especialización en un solo mercado geográfico.¹ En palabras de Winham y Ostry (2003), Canadá se enfrenta a una nueva crisis debido a la vulnerabilidad que genera la dependencia comercial de Estados Unidos. Incluso el gobernador del Banco de Canadá ha dicho que los canadienses necesitan ver más allá de la parte norte del continente americano. David Dodge, exgobernador del Banco de Canadá, señaló:

Durante las décadas de los ochenta y noventa, los tratados de libre comercio con Estados Unidos y México enfocaron la atención del país en las oportunidades al sur de la frontera. Tanto los individuos canadienses como las empresas han hecho cambios difíciles, que son necesarios para enfrentar el aumento de la competencia y para beneficiarse de las nuevas oportunidades. Al mismo tiempo que mantenemos ese enfoque continental, es importante que ahora expandamos nuestra perspectiva y nos enfoquemos en las oportunidades que se abren en el resto del mundo (noviembre, 2003).

La segunda preocupación es que Canadá no sólo se volverá (o se ha vuelto) económicamente dependiente, sino también políticamente integrada a Estados Unidos. Este problema se relaciona con la pérdida de la soberanía canadiense. McDougal especifica que la inquietud no es por la soberanía per se, sino por “la disminución de la visión y la efectividad de los gobiernos nacionales para ejercer su autoridad” (2005: 28). Existe una preocupación relacionada con la dependencia comercial, ya que ésta expone al país a la incertidumbre, toda vez que Estados Unidos ha politizado sus relaciones de comercio al conectar sus políticas comerciales con otros objetivos políticos (Winham y Ostry, 2003). En mayo de 2003, el representante de comercio de Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció que cooperar en asuntos de política exterior y de seguridad era una precondition para cualquier país que quisiera negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

La propuesta para solucionar dicha dependencia económica es que la política gubernamental anime a las empresas canadienses a ver más allá de Norteamérica. El gobierno federal ha establecido una “estrategia de mercado emergente” considerando

¹ Goldfarb (2006) presenta un resumen del problema de la falta de diversificación en las exportaciones de Canadá; incluso emplea la metáfora “no hay que poner todos los huevos en una sola canasta” en el título.

este problema. Las interrogantes cruciales son si Canadá se beneficiará de una integración más profunda con Estados Unidos y si debe extender su integración mercantil a una escala regional o buscar la integración con otras áreas del mundo. Algunos han defendido un acercamiento multilateral a fin de que Canadá logre dichos objetivos simultáneamente. Stockwell Day, exministro de Comercio Internacional canadiense, afirma de manera rotunda que el “objetivo esencial” de la “estrategia global comercial” de su área es que el país “continúe expandiendo su comercio mucho más allá de Norteamérica”.

Existen opiniones discordantes acerca de la estrategia de diversificación. El académico de la Universidad de Carleton, Michael Hart, opina que Canadá no debería adoptar dicha estrategia, sino que tendría que enfocarse en forjar lazos con Estados Unidos y eliminar los obstáculos fronterizos. Sus objeciones tienen como base, principalmente, la falta de productividad de las herramientas y políticas de diversificación, y también, la falta de reciprocidad al otorgar recursos de política exterior a un sistema comercial multilateral. Hart señala que la Ronda de Doha, de la Organización Mundial de Comercio (OMC), no vale la pena si Canadá cambia de opinión respecto a la protección de la agricultura. Los tratados de libre comercio con países pequeños no cubren los costos de la negociación y las misiones extranjeras como la del “equipo Canadá” no son efectivas. En lugar de eso, Hart sostiene que en virtud de que los gastos para cruzar la frontera Canadá-Estados Unidos son muy altos, los escasos recursos en política exterior deberían usarse mejor para reducir fricciones comerciales entre ambos países. Hart argumenta que la frontera aumenta los costos entre el 5 y el 13 por ciento y ajustar las regulaciones los reduciría de manera importante. Estas acciones en la frontera posicionarían a Canadá como un sistema comercial mundial basado en una producción fragmentada.

Cada vez son más los interlocutores que apoyan ambas estrategias: por una parte, fortalecer los vínculos con Estados Unidos y por otra, un comercio más diversificado. Mathias Hartpence (miembro de la Cámara de Comercio canadiense) opina que fortalecer los lazos económicos con Estados Unidos es la primera columna en la política comercial canadiense pero “ahora más que nunca, los gobiernos y los negocios deben trabajar juntos para construir una segunda columna sólida que impulse los intercambios económicos con los mercados clave alrededor del mundo, como China, India, la Unión Europea y otros” (Hartpence, 2010).

El problema en el debate sobre la diversificación comercial es la falta de una discusión que se apoye en evidencias. ¿Qué es lo que nos dice la evidencia de la elección para usar políticas y recursos regulatorios que minimicen fricciones entre fronteras de Canadá y Estados Unidos, *vs.* la adopción de políticas para diversificar el comercio? Aunque la opinión de emplear una política diversificadora es atractiva, no hay una evidencia contundente que indique que Canadá “depende demasiado” del

comercio con Estados Unidos y que dicha política necesite resolver el nivel de dependencia.

¿Qué significa ser “demasiado dependiente”? Para definir explícitamente qué tanto es “demasiado”, resulta un prerrequisito identificar una estrategia para diversificar el mercado y los objetivos que deberían establecerse para reducir dicha dependencia. En pocas palabras, cuantificar el problema (si es que lo hay) y obtener puntos relevantes para enfrentarlo.

Este artículo analiza la evidencia detrás de las disputas por las alternativas en las políticas canadienses dirigidas a la diversificación comercial y/o una integración más profunda con Norteamérica. Históricamente, el intercambio comercial canadiense ha estado dominado por Estados Unidos y la magnitud de esta integración es un hecho sin precedentes. El comercio internacional canadiense se concentra en ese país por su ubicación geográfica y por sus productos. Este artículo documenta las tendencias en el nivel de integración y de concentración de productos comerciales canadienses y discute los costos y beneficios del patrón comercial canadiense contemporáneo. Las disputas por la diversificación son examinadas con cuidado. Finalmente, el artículo estudia las opciones políticas potenciales que pueden diversificar el portafolio comercial canadiense.

¿Qué opciones hay para diversificar las producciones o los patrones comerciales y con esto generar ingresos fijos y sustentables para los canadienses? En este trabajo examinaremos si el gobierno federal puede o debe alentar a los exportadores canadienses a cambiar la dirección de su comercio con Estados Unidos. Para determinar esto, el presente estudio analizará cómo y por qué han cambiado los patrones comerciales canadienses.

Canadá: una nación comercial

El comercio internacional de Canadá ha sido históricamente dominado por el comercio con Estados Unidos. El alcance de esta integración consiguió su máximo histórico al inicio de esta década, y antes de la reciente declinación económica de Estados Unidos. El comercio internacional de Canadá está concentrado tanto geográficamente como en términos de sus productos. Esta sección documenta las tendencias en el nivel de integración y concentración de los productos comercializados canadienses.

Canadá siempre ha sido una nación comercial, aunque la tendencia de la participación de las exportaciones canadienses en la producción económica total se ha elevado. La expansión de su comercio con Estados Unidos provocó que la dependencia de Canadá respecto del comercio externo aumentara, tal y como se mide en

la tasa de exportaciones en relación con el producto nacional bruto o producto interno bruto (PNB/PIB). La gráfica 1 muestra la participación de exportaciones respecto de la producción en Canadá, de 1870 a 2009, y presenta una tendencia lineal a lo largo de todo el periodo. Exceptuando los periodos cercanos a la Primera y Segunda Guerra Mundial, cuando las exportaciones eran increíblemente altas, las exportaciones ocupaban normalmente entre el 15 y el 20 por ciento del PNB. Desde 1960, la proporción del valor de exportaciones respecto del PIB ha aumentado considerablemente. El porcentaje alcanzó un máximo histórico del 40 por ciento en el año 2000 y desde entonces han disminuido al 25 por ciento.



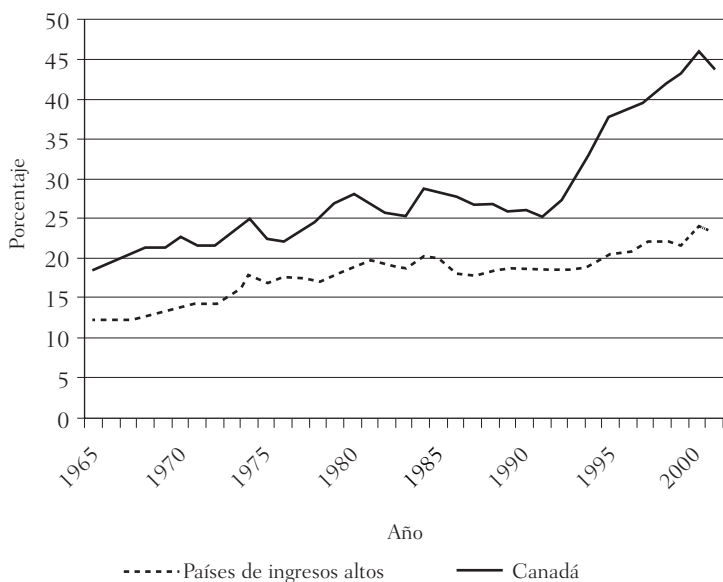
FUENTE: Urquhart (1993); Statistics Canada (2008).

En la gráfica 1 puede verse la importancia de las exportaciones para la economía, calculadas por la proporción de las exportaciones respecto del PIB, el cual en el año 2000 fue más alto que en cualquier otro año en la historia canadiense.

La gráfica 2 muestra que la proporción de las exportaciones de Canadá respecto del PIB se compararon con la tasa promedio de los países con altos ingresos desde 1965, aunque la gráfica también muestra que la tasa de las exportaciones canadienses respecto del PIB creció más rápido que la tasa promedio de los países con altos ingresos después de 1990. En 1965, la tasa de exportaciones respecto del PIB fue

aproximadamente del 19 por ciento en Canadá y del 12 por ciento en promedio en los países con altos ingresos (representando un diferencial del 53 por ciento). La elevación en las tasas de 1965 a 1990 fue similar para Canadá y también para el promedio de los países con alto ingreso (el diferencial no cambió mucho). Sin embargo, después de 1990 la participación se elevó más rápido en Canadá que en otros países. Hacia el 2001, ésta era del 44 por ciento en Canadá y del 23 por ciento en los otros países, con un diferencial de más del 87 por ciento.

GRÁFICA 2
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PIB PARA CANADÁ
Y PAÍSES DE INGRESOS ALTOS
1965-2001



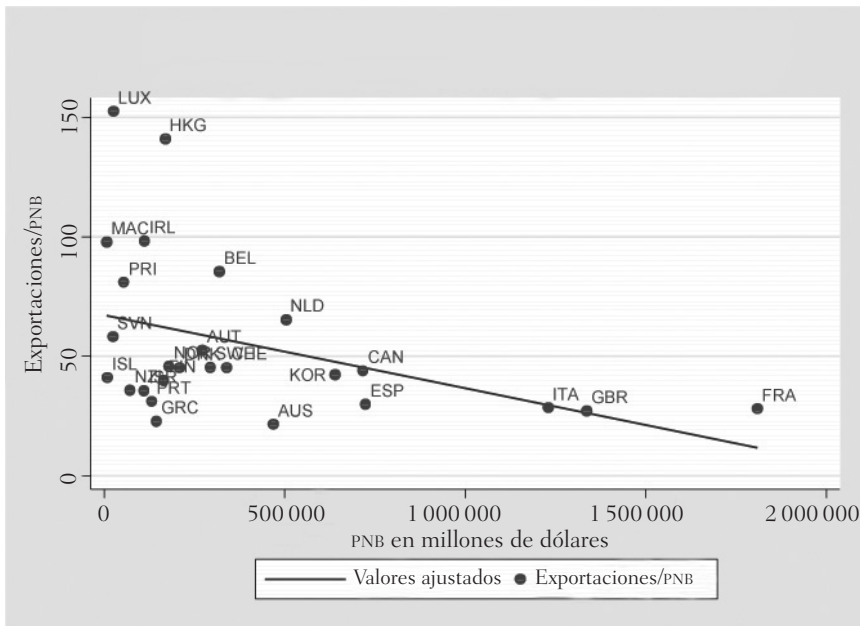
Debe tomarse en cuenta que comparar a Canadá con el promedio de otros países oscurece el hecho de que un gran número de éstos tiene una proporción de exportaciones respecto al PIB mucho mayor que el suyo. De hecho, en los ciento sesenta y seis países cuyos datos están disponibles, el promedio de exportaciones respecto del PIB de Canadá estuvo en el lugar número sesenta y cuatro en el 2001. La gráfica 3 presenta una dispersión en la tasa de exportaciones respecto del PIB, en contraste con el tamaño del país (medido por el PIB) para los países de alto ingreso.² Tomando

² Los países de altos ingresos son los que tenían un PIB en dólares estadounidenses mayor a 12 000 en el 2001. Es necesario apuntar que las tres economías mundiales más grandes (Alemania, Japón y Estados Unidos) se excluyen de la figura por consideraciones de espacio y escala.

en cuenta el tamaño del país, Canadá no se queda atrás en términos de la tasa promedio de las exportaciones respecto del PIB tomando en cuenta el tamaño de su economía; tiene una tasa promedio mayor a la de los países más grandes del mundo pero, y como se ve en la línea de regresión, esta tasa se relaciona inversamente con el tamaño del país. Luxemburgo y Hong Kong son estadísticamente diferentes, con promedios de exportaciones respecto del PIB de más del 100 por ciento. Irlanda (IRL), Bélgica (BEL) y los Países Bajos (PBJ) también tienen promedios de exportación más altos de lo que su tamaño sugiere. Por otro lado, Australia (AUS) y Grecia (GRC) tienen un promedio de exportación menor respecto de Luxemburgo y Hong Kong, tomando en cuenta su tamaño económico.

GRÁFICA 3

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PIB Y TAMAÑO DE LOS PAÍSES EN 2001
 LÍNEA DE REGRESIÓN LINEAL INCLUIDA. PAÍSES DE ALTOS INGRESOS



FUENTE: The World Bank, s.f.

Es importante reconocer que Canadá no es el único país que ha sufrido un aumento en la dependencia comercial. De hecho, el rápido crecimiento de las exportaciones mundiales en el periodo de la posguerra causó que los ingresos por exportaciones fueran una parte primordial del ingreso interno de muchos países. Moore y

Rugman (2001) señalan que de 1980 a 2000, los flujos comerciales mundiales se han vuelto mayoritariamente regionales y menos globales. En efecto, el comercio interno del TLCAN pasó de ser el 34 por ciento del comercio en Norteamérica en 1980 a un 56 por ciento en 2000. Europa y Asia experimentaron un crecimiento similar en las ganancias del comercio regional. Aunque los flujos comerciales mundiales se han vuelto más regionales, los de Canadá se concentraron aún más.

Es claro que la economía canadiense es muy abierta al intercambio y que el comercio internacional ha crecido considerablemente en relación con el PIB, pero si incorporamos como variable el tamaño de su economía, el resultado en su nivel de apertura no es tan atípico. De hecho, si la tasa de exportaciones/PIB continúa declinando, la pregunta en política comercial no debería ser la dependencia comercial de Canadá en el comercio, sino el tratar de entender por qué el país tiene un bajo desempeño en los mercados internacionales. El próximo problema a discutir será la dependencia de Canadá de un solo país.

Integración económica

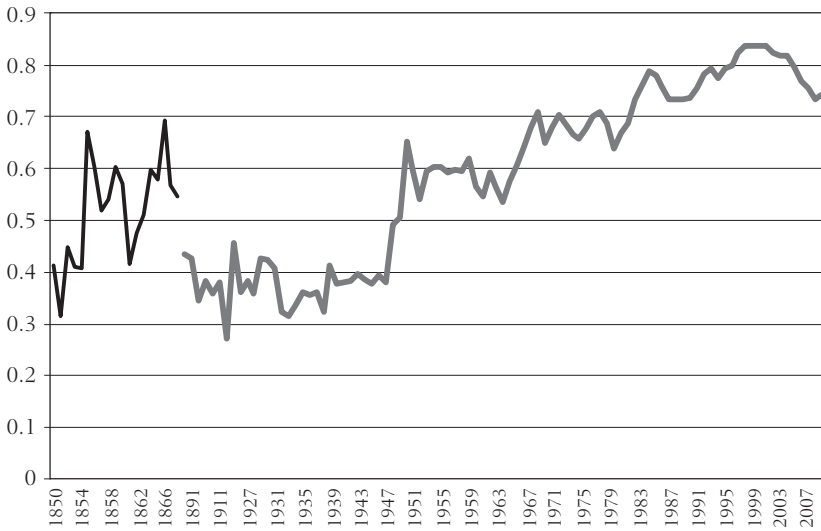
Históricamente, Canadá ha tenido vínculos económicos fuertes con Inglaterra y Estados Unidos. Como puede verse en la gráfica 4, la participación de las exportaciones de Canadá con Estados Unidos aumentó de 1854 a 1866, durante el periodo del Tratado de Reciprocidad, llegando hasta un 70 por ciento. Inglaterra volvió a tomar la posición dominante como socio comercial de Canadá después de la anulación de dicho tratado (no se muestra en la gráfica). De 1886 a 1947, las exportaciones a Estados Unidos eran de entre el 35 al 40 por ciento del total, y éstas cubrían del 25 al 40 por ciento del PNB de Canadá. De 1886 a 1913 las exportaciones a Inglaterra representaban más de la mitad de las exportaciones canadienses, pero decayeron de forma abrupta durante la Primera Guerra Mundial, de un 25 por ciento a un 30 por ciento del total de las exportaciones canadienses. Desde la Segunda Guerra Mundial, la confianza en Estados Unidos como destino de las exportaciones canadienses ha aumentado progresivamente. En este periodo, el 39 por ciento de las exportaciones fueron para Estados Unidos y el 27.5 por ciento para Reino Unido. En 1950, el porcentaje del Reino Unido cayó a un 15 por ciento y el de Estados Unidos llegó al 65 por ciento (Rooth, 2000).

Al final de los años cincuenta, el grado de dependencia comercial de Canadá respecto de Estados Unidos se definió como una relación económica excepcional y sin precedentes entre dos naciones soberanas, y sus fuertes vínculos económicos se volvieron una preocupación para políticos, legisladores y académicos. En 1958, en una ponencia en la Universidad de Carleton, el renombrado economista Jacob Viner

(nacido en Canadá) recalzó acerca de las relaciones económicas que “son un promedio excepcionalmente alto. Si se juntan, estoy seguro de que no pueden igualarse a ninguna otra entre dos países del mundo libre” (Viner, 1958: 37).

GRÁFICA 4

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES TOTALES EN LAS ESTADUNIDENSES



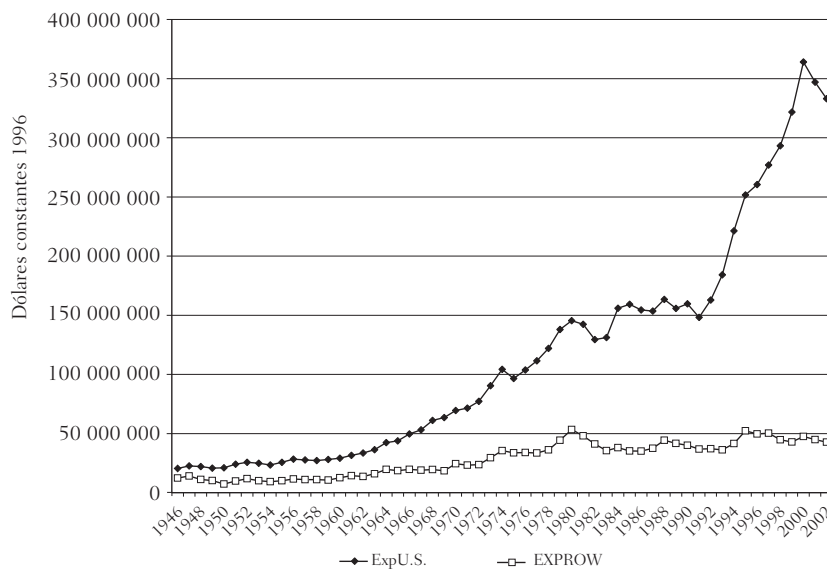
FUENTE: Leacey (1982); Marr y Paterson (1980).

Aunque las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos llegaron a un 60 por ciento del total de sus exportaciones, la tendencia continuó subiendo. De 1950 a 1967, esta cifra se mantuvo en un 60 por ciento, pero se elevó al 70 por ciento en el periodo de 1969 a 1983. Durante el periodo 1950-1960, se esperaba que el incremento en la dependencia de Estados Unidos fuera una situación temporal y una vez que otros mercados surgieran, ésta tendería a reducirse. En los años ochenta, con la parálisis económica, la respuesta de Canadá fue depender más del mercado lucrativo de Estados Unidos. Desde 1983, las exportaciones a Estados Unidos han llegado a su máximo: más del 80 por ciento del total.

La gráfica 5 muestra que el valor real de las exportaciones a otros destinatarios creció hasta 1980, pero es mucho menor que las exportaciones a Estados Unidos. El aumento del total de exportaciones, en particular a Estados Unidos, domina la expansión del comercio canadiense después de 1960. Una de las características significativas del valor real de las exportaciones es que se mantuvo constante en 1980. El valor de las exportaciones a Estados Unidos se estabilizó mientras que las exportaciones al resto del mundo disminuyeron.

GRÁFICA 5

VALOR DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES A ESTADOS UNIDOS (ExpU.S.)
Y AL RESTO DEL MUNDO (EXPROW), 1946-2002, EN DÓLARES CONSTANTES DE 1996



FUENTE: Leacey (1982).

De 1870 a 1980, el aumento de la dependencia de Estados Unidos, como mercado de exportaciones, fue resultado del aumento en la demanda de insumos industriales en ese país y de que Canadá incrementó las exportaciones al elevar el número de productos exportables. El apego a Estados Unidos como destino de exportaciones después de la Segunda Guerra Mundial, refleja la expansión del nivel de exportaciones en respuesta a la alta demanda de Estados Unidos, en lugar de direccionarlas hacia otros mercados alternativos. Según Viner, el alto grado de dependencia comercial:

No puede explicarse solamente por el tamaño de ambos países o por el tamaño y la cercanía. Un factor operacional para unir a la economía canadiense con la estadounidense es la naturaleza complementaria de las dos economías. Canadá tiene una abundancia de materias primas de las que Estados Unidos carece. En términos generales, los bienes de capital se adaptan muy bien a las técnicas de producción canadienses; la calidad de consumo y gustos de ambos países son casi idénticos, de esta manera los bienes canadienses encuentran en Estados Unidos un mercado favorable (Viner, 1958: 37).³

³ El último segmento de la oración en el original dice: "la calidad de consumo y gustos de ambos países son casi idénticos, de esta manera los bienes estadounidenses encuentran en Estados Unidos un mercado favorable", es un error tipográfico, debería decir "bienes canadienses".

La demanda industrial de Estados Unidos por las *commodities* que Canadá tiene en abundancia causó la expansión de exportaciones y el auge del capital canadiense en la década de los cincuenta. David Slater encontró que:

Los cambios tanto en el contenido como en el destino geográfico están relacionados. El declive del Reino Unido como mercado tiene que ver con la disminución de las exportaciones de producto animal, de madera y la caída de productos vegetales y de agricultura. El ascenso de Estados Unidos como un mercado está relacionado con la enorme expansión de bienes madereros, en especial la pulpa y el papel, también en metales no ferrosos. Hasta cierto grado, para que Canadá venda a diferentes áreas, debe vender (y producir) cosas diferentes. Para vender diversos productos debe hacerlo en diferentes áreas (1955: 4).

El Reporte Final de la Comisión Real acerca de las perspectivas económicas de Canadá en 1957 incluía cálculos de las exportaciones respecto del promedio del PIB y el porcentaje de las exportaciones a Estados Unidos para 1980. Con estas estimaciones, basadas en las premisas básicas de que no hubiera una depresión económica severa, conflictos mundiales o cambios radicales en políticas, entre otros, el reporte predijo que el total de exportaciones respecto del PIB se elevaría del 62 al 69.5 por ciento. Entre las exportaciones de mercancía, los únicos subgrupos que elevarían sus ganancias totales de exportaciones entre 1955 y 1980 serían químicos, aluminio y sus derivados y petróleo, con sus derivados. Todos los demás subgrupos que incluían productos agrarios y comida, pulpa y papel, madera, cobre y níquel tendrían una baja en las ganancias totales de exportaciones (Kuznets, 1959: gráfica 3). Las estimaciones fueron extraordinariamente precisas, ya que en 1980 la tasa de participación de las exportaciones en el PIB estuvo cerca del 20 por ciento y el porcentaje de las exportaciones a Estados Unidos fue alrededor del 70 por ciento. Esto sugiere que el Autopact, el abandono del sistema de tipo de cambio fijo de Bretton Woods y las grandes conmociones, como las crisis petroleras de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) durante 1957 y 1980, tuvieron poco efecto a largo plazo. Dicho esto, todo sugiere una estabilidad y predictibilidad impactante en la relación comercial de Canadá y Estados Unidos antes del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.

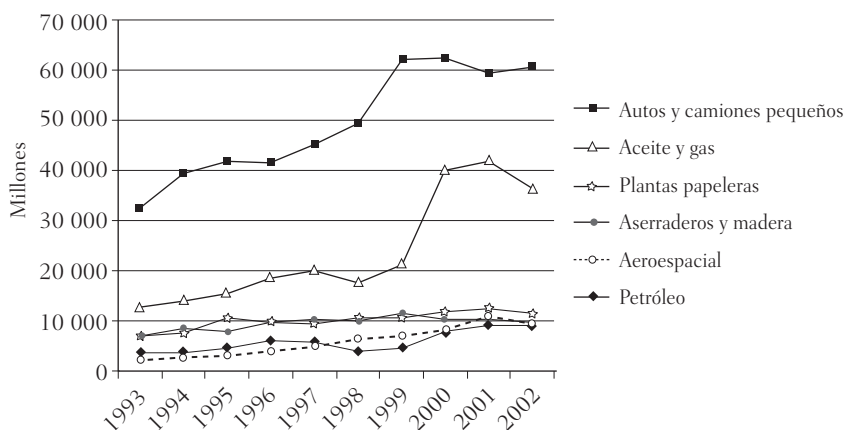
La Comisión Macdonald investigó estrategias diseñadas para reforzar la economía canadiense, ya que al principio de los ochenta experimentaba una recesión severa que coincidió con la paralización del crecimiento de sus exportaciones. Al mismo tiempo que surgió esta crucial iniciativa estratégica, aumentó el sentimiento proteccionista en Estados Unidos, junto a una política comercial con enfoques unilaterales estadounidenses. Después de años de estudio y volúmenes de investigación, la conclusión clave a la que llegó la Comisión Macdonald fue que Canadá

debía tener un comercio mucho más libre con Estados Unidos. La recomendación fue una brecha fundamental respecto de los enfoques comerciales del pasado y el gobierno canadiense actuó bajo las recomendaciones de dicha comisión. En 1998 la administración conservadora de Mulroney implementó el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos e implementó el TLCAN en 1993. Las exportaciones a Estados Unidos aumentaron rápidamente siguiendo estas políticas y mientras que las exportaciones al resto del mundo mostraron poco crecimiento, el total de las exportaciones destinadas a aquel país crecieron en un 86 por ciento.

A finales de los ochenta, el aumento en la especialización del destino de exportaciones acompañaba a una diversificación de productos para exportación. Desde 1980 el tamaño del comercio internacional canadiense continuó creciendo velozmente y se volvió mucho más especializado en el intercambio con Estados Unidos. No obstante, Archarya, Sharma y Rao (2003) encuentran que la mayoría del crecimiento comercial ha sido de tipo intraindustrial, en lugar de inter industrial. El crecimiento en el comercio intraindustrial sugiere que los flujos comerciales se han vuelto más diversificados respecto de los bienes intercambiados, pero los autores también sostienen que la ventaja comparativa canadiense se mantiene en los sectores intensivos en recursos naturales. Archarya *et al.* (2003) examinan los cambios en la intensidad en las exportaciones y la penetración de las importaciones de ochenta y cuatro industrias entre 1985 y 1997. Los autores encontraron que el número de industrias con un comercio elevado (mayores intensidades de exportación y penetración de importaciones) se elevó durante este periodo. En 1985, treinta de las ochenta y cuatro industrias (el 36 por ciento) tuvieron intensidades de exportación de más del 30 por ciento y para 1997, cincuenta industrias (el 60 por ciento) tuvieron intensidades de exportación del 30 por ciento. Algo similar ocurrió en las tasas de penetración de las importaciones.

Es notable que aunque se produjo un gran incremento comercial en una sección amplia de las industrias, el patrón relativo de la intensidad de exportaciones y de penetración de importaciones era estable entre 1985 y 1997. No obstante, desde 1997 el valor de las exportaciones se ha elevado debido al aumento del comercio intraindustrial en automóviles y exportaciones de energéticos, donde los altos precios son el resultado de una composición de exportación especializada. La gráfica 6 muestra las seis mayores exportaciones canadienses de 1993 a 2002; también muestra que los aumentos en el total de sus exportaciones desde 1993, y en especial desde 1997, se deben a incrementos en las exportaciones de automóviles, camiones pequeños, petróleo y gas.

GRÁFICA 6
 LAS SEIS MAYORES EXPORTACIONES DE CANADÁ DE 1993 A 2005
 (MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)



FUENTE: Strategics Web Page, s.f.

En lugar de enfocarse exclusivamente en las medidas agregadas de patrones comerciales, es útil examinar las empresas exportadoras canadienses. En 2006, 45,641 establecimientos exportaron 404.4 billones de dólares canadienses. Esto se incrementó un poco (un 0.7 por ciento) en el 2005 y fue dos veces más que en 1993. Casi la mitad de las compañías exportadoras (el 46 por ciento) en 2006 eran del sector manufacturero, que representa el 61.4 por ciento del valor de las exportaciones, el cual bajó un 70.7 por ciento en 1998. La mayoría de las exportaciones (37 712, el 83 por ciento) fue a Estados Unidos. Es notable que los 37 712 negocios que exportaron mercancías a este país hayan registrado el menor número desde 1998. En términos de valor, estas compañías exportaron más de 330 billones (82 por ciento) menos que su máximo de 337.1 billones en 2005.

Según la publicación *Profile of Exporters*, el sector manufacturero representó menos de la mitad (el 46. por ciento) del número de exportadores en 2006, y menos de dos tercios (el 61.4 por ciento) del valor de exportaciones de Canadá. Dentro del sector manufacturero, las máquinas y metal fabricado tuvieron las ganancias más grandes (el 26.6 por ciento) dentro de los exportadores manufactureros. El equipo de transporte fue el líder en términos del valor total de exportaciones, representando casi un tercio, a pesar de dos años de descenso. La mayor concentración de exportadores no manufactureros se dio en el comercio general, que representó un cuarto del total de los exportadores.

CUADRO 1
NÚMERO Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES:
AÑOS SELECCIONADOS 1998-2006

	1998	2000	2002	2004	2005	2006
Número de exportadores						
Registro total de exportadores	41 864	45 403	47 498	48 258	48 067	45 641
Exportadores a EU	36 213	40 091	41 494	40 200	39 639	37 712
Ganancia de exportadores a EU (%)	86.5	88.3	87.4	83.3	82.5	82.6
Valor de exportaciones						
Valor total (millones \$)	293 884	378 355	359 146	378 511	401 519	404 359
Valor para EU (millones \$)	247 560	328 126	312 291	320 259	337 110	330 111
Ganancia del valor a EU (%)	84.2	86.7	87.0	84.6	84.0	81.6
Promedio de exp. por empresa (millones \$)	7.020	8.333	7.561	7.843	8.353	8.860
Promedio de exp. por empresa a EU (millones \$)	6.836	8.185	7.526	7.967	8.505	8.753

FUENTE: Statistics Canada (2008).

Concentración de socios en el comercio

Existe una información amplia que examina el impacto de concentración comercial en el crecimiento económico y en el desarrollo. Farmer (1999) hace una síntesis excelente de toda la información y cuantifica la concentración comercial para medir el impacto de esta concentración en el crecimiento económico de los países menos desarrollados. La preocupación es que un alto nivel de concentración comercial puede hacer que un país se vuelva dependiente económica y políticamente. Un alto grado de dicha concentración hace vulnerable al país si tiene problemas comerciales con un socio comercial principal. El país puede ser vulnerable a fluctuaciones en la economía de sus principales socios comerciales, su tipo de cambio y a problemas políticos como las tarifas e incluso boicots.

Una medida de la dependencia comercial es el porcentaje de exportaciones totales (o importaciones) con el principal socio comercial. Cassing y Husted (2004) presentan este porcentaje en 186 países en 1980 y en el 2000; encuentran que la

participación promedio de las exportaciones con los socios comerciales líderes fue del 27 por ciento en 1980 y del 26 por ciento en el 2000. Canadá tenía el porcentaje más alto con un 68 por ciento en 1980 y el 64 por ciento en el 2000, mientras que México era el segundo, con el 62 por ciento en 1980 y el más alto en el 2000, con un 73 por ciento. En ambos casos, el socio comercial principal, obviamente, era Estados Unidos. Los únicos países que se acercan a estas cifras son países pequeños con relaciones coloniales como la República Central Africana (con el 62 por ciento en 1980 y el 31 por ciento en el 2000), Gabón (con el 58 por ciento y el 65 por ciento, respectivamente) en comercio con Francia; Honduras (con el 42 por ciento y el 57 por ciento, respectivamente) y Haití (entre el 53 y el 54 por ciento) en comercio con Estados Unidos.

Cassing y Husted (2004) observan las relaciones comerciales bilaterales para los 186 países y encuentran que el patrón comercial es extremadamente persistente, a lo largo del tiempo; y lo que determina a los principales socios comerciales es la proximidad con países de altos ingresos, el tamaño de la economía, las relaciones coloniales y la cercanía.

Una medida alternativa para la dependencia comercial es el índice de Herfindahl-Hirschman (HH) para la importación y exportación que mide la concentración en un socio comercial. En el caso de las exportaciones/importaciones, el índice HH es la suma de los cuadrados de los porcentajes de la participación del socio en las exportaciones (importaciones) totales:

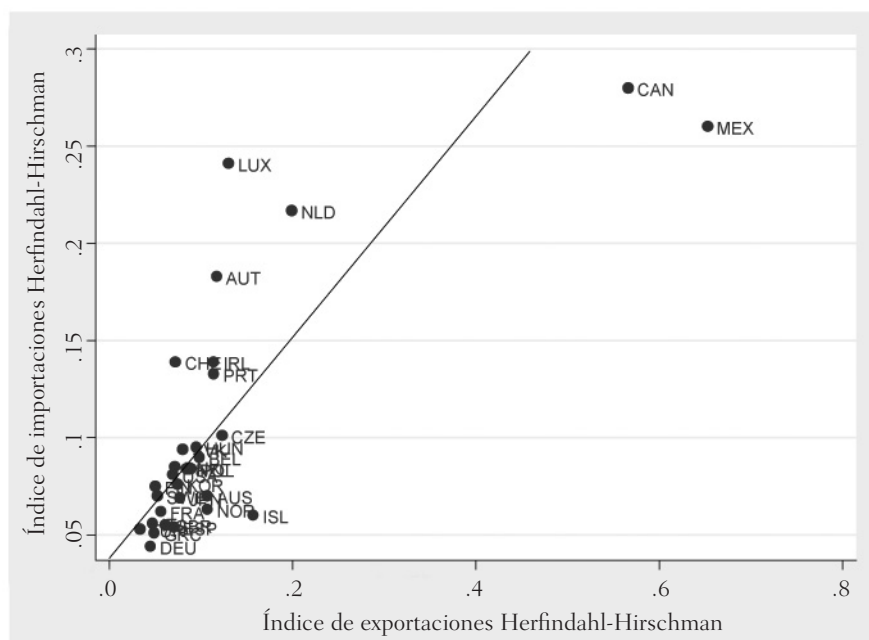
$$\text{índice HH} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X} \right)^2$$

Donde n es el número de socios comerciales para exportaciones (importaciones) y X_i es el valor de exportaciones (importaciones) de países socios i y X es el total del valor de exportaciones (importaciones). El índice HH va del 0 al 1. Si no hay un socio comercial, el índice es igual a cero y si hay sólo un socio comercial, el índice HH será igual a 1. La interpretación del índice es que mientras éste sea más cercano a 1, la concentración con el socio comercial será mayor y viceversa, Cuando el intercambio es repartido entre un número mayor de socios, el índice se acerca a 0.

La gráfica 7 muestra los índices HH de treinta países de la OCDE en 2009. Existen características que destacan en esta información. Primero, la mayoría de los países tiene un nivel bajo de concentración comercial, menos del 0.2 en exportación y menos del 0.1 en importación; también, la mayoría de los países tiene una concentración similar en importaciones y exportaciones. Canadá y México sobresalen en esta gráfica. El índice de concentración de las exportaciones de Canadá es

un asombroso 0.566 y el de México es incluso más alto, de 0.653. Todos los demás países de la OCDE tienen una concentración en la exportación de menos de 0.2; y diecinueve de los treinta países de menos de 0.1.

GRÁFICA 7
LA CONCENTRACIÓN DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE
HERFINDAHL-HIRSCHMAN EN LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN
Y DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE), 2009



FUENTE: ONU Comtrade.

Canadá y México también tienen la más alta concentración del lado de las importaciones. La concentración de las importaciones en Canadá, de 0.28, es ligeramente más alta que la de México, con 0.26. Ambos países destacan al compararse con los otros países en la OCDE. Sin embargo, la diferencia es mucho mayor respecto de las exportaciones. Como ya se mencionó, la mayoría de los países de la OCDE tiene concentraciones similares y, por eso, están cerca unos de otros de la línea en la gráfica 7. Para Canadá y México, la concentración de exportación es dos veces mayor que la de importación.

La economía de la diversificación comercial

En la sección anterior se mostró que Canadá tiene nexos cruciales con la economía estadounidense. Este grado de dependencia reporta un nivel sin precedentes en términos históricos y comparativos con otros países. Esta sección pregunta si la falta de diversidad representa un problema y cómo determinar si Canadá tiene la suficiente diversidad, cuáles son los argumentos para esos problemas, y si existen modelos económicos que indiquen si la falta de patrones de diversidad afectan al bienestar social. Otras preguntas adicionales son: ¿qué factores determinan los patrones comerciales de un país?, ¿por qué al patrón comercial canadiense le falta diversidad?, ¿qué tanta diversidad es suficiente?

La trampa de la dependencia: tipos de discusiones

Una de las problemáticas de la dependencia comercial con un solo socio y la concentración de exportaciones en unas cuantas industrias, basadas en recursos naturales, es que Canadá se quedará atrás de otros países que avanzan en la innovación y la exportación de bienes intensivos en alta tecnología. En efecto, es conocido y aceptado que el comercio internacional facilita la difusión de tecnología y conocimiento incorporados en ciertos bienes; al grado que los productos de tecnología avanzada como los farmacéuticos y los aviones son catalogados como de alto grado de conocimiento y de economías externas. Como consecuencia, el mercado internacional de productos de alta tecnología promueve una mayor difusión de conocimiento y aprendizaje, comparado con los mercados de otros bienes. Una pregunta relevante que necesita ser planteada es si el comercio canadiense está enfocado en productos de alta tecnología o si se ha concentrado mucho en productos de baja tecnología. Si es lo segundo, ¿Canadá está destinado a permanecer en este patrón comercial? La pregunta tiene implicaciones para la distribución de ganancias en el comercio internacional.

Debido a los altos costos fijos y a los altos costos de investigación y desarrollo, es posible que el comercio de productos de alta tecnología, se concentre en unos cuantos países desarrollados. Además, la liberalización comercial podría llevar a países tecnológicamente menos avanzados a especializarse en grupos de productos en los que la posibilidad de aprender por medio de la práctica sea limitada (Young, 1991). Asimismo, la liberación de inversiones para corporaciones multinacionales y el surgimiento de muchos “nuevos países industrializados” brindan más posibilidades de reducir la concentración del comercio en productos de tecnología avanzada.

Políticas para la diversidad comercial: ¿cuál podría usarse?

Hasta ahora hemos visto que el patrón comercial canadiense carece de diversidad, lo que tiene varios costos y beneficios. También vimos que las poderosas fuerzas de la economía geográfica y las dotaciones de recursos determinan estos patrones. Existe una inercia considerable en los patrones comerciales.

Si es el caso de que Canadá necesite diversificarse comercialmente, ¿qué políticas pueden conseguir de manera efectiva esa diversidad? En cuestión de evidencia, no existe una prueba convincente de que Canadá sea “muy dependiente” de Estados Unidos. Canadá no pone “todos los huevos en una canasta” y no hay evidencia que indique que esto tenga repercusiones en su economía. Es importante reconocer que los países no comercian con otros países, sino que las compañías importan y exportan productos entre ellas y con otros consumidores de otros países. En el 2006, más de cuarenta y cinco mil empresas canadienses exportaron miles de productos a millones de empresas y consumidores alrededor del mundo. Por otra parte, aunque Estados Unidos continúa siendo el socio comercial primario, las compañías canadienses han expandido su comercio con otros países y regiones.

Con base en la evidencia presentada, no hay un problema con los patrones comerciales de Canadá que requieran intervención gubernamental. Sin embargo, eso no quiere decir que no haya consideraciones políticas importantes y decisiones que deban tomarse en cuenta. La política extranjera canadiense debería enfocarse en dos frentes: por una parte, profundizar su integración con Estados Unidos y por otra, expandir y construir relaciones con otros países. Esta sección explorará qué políticas son más efectivas para dichos fines.

La información muestra una evidencia clara acerca de los factores determinantes de los patrones de comercio y su persistencia. La ubicación geográfica importa, los países negocian con países más cercanos, grandes y similares. Dichos patrones son persistentes y las políticas no han sido efectivas para cambiarlos. No obstante, hay evidencia que apunta a que los acuerdos comerciales pueden afectar esos patrones en algunas circunstancias:

La ubicación geográfica garantizará que Estados Unidos, la economía más próspera e innovadora del mundo, continúe siendo nuestro socio comercial y de inversión principal; aunque, como un país dependiente del comercio y las inversiones, Canadá no puede negociar únicamente con los mercados al sur de su frontera, mercados en los que nuestro país ya no tiene exclusividad. Profundizar las relaciones con Estados Unidos es la primera columna en nuestra política de comercio internacional e inversión, pero ahora más que nunca, los gobiernos y las empresas deben trabajar para construir una segunda columna sólida para impulsar intercambios económicos con mercados clave

alrededor del mundo, como China, India y la Unión Europea. Durante el año pasado, el gobierno federal ha aumentado el trato directo con China e India, y ha lanzado las negociaciones del Acuerdo Integral de Economía y Comercio, que ponen los cimientos para construir esa segunda columna. Ya que el centro de gravedad económico en el mundo se mueve del Atlántico al Pacífico, debe ser prioritario en la lista de comercio internacional e inversiones de Canadá moverse en favor de los dinamos asiáticos. Esto es en beneficio de nuestros grandes y pequeños negocios de todos los sectores, así como de nuestras comunidades y familias. En suma, para la prosperidad de Canadá (Hartpence, 2010).

Sin embargo, hay información convincente acerca del impacto del TLCC-EU y el TLCAN en los flujos comerciales. Un trabajo reciente de Romalis (2002) apunta que es difícil medir el impacto del TLCC-EU y el TLCAN. Parte del problema está en el nivel de agregación. Romalis utiliza información comercial detallada y encuentra el gran impacto que tuvieron el TLC y el TLCAN en el cambio de las tarifas en el flujo comercial de Norteamérica. El problema al usar datos más agregados es que la mayoría de la variación *cross-commodity* en las tarifas ocurre dentro de sectores industriales muy detallados. Hay más información basada en Helliwell (1998) acerca de la reducción del efecto transfronterizo entre Canadá y Estados Unidos a partir del TLCAN. Nuevamente, esto prueba que el tratado comercial ha tenido un impacto en el grado de integración comercial.

Aunque hay evidencias de que estos tratados de libre comercio han afectado las relaciones comerciales en Norteamérica, ¿esto implica que este tipo de acuerdos aumentarían el comercio con otras regiones y diversificarían el patrón comercial canadiense? Por ejemplo, Peter van Loan —Ministro de Comercio Internacional de Canadá— discutió recientemente que su país está comprometido en diversificar el comercio y ampliar su acceso mercantil. Van Loan recalcó la importancia de las relaciones comerciales de Canadá con Medio Oriente y África del Norte.⁴ A pesar de que estos comentarios y sus respectivas políticas son buenos para la diplomacia, ¿qué tan efectivas son las inversiones y las alianzas comerciales cuando el número de países que cambia sus patrones comerciales es muy pequeño?

Hay una evidencia contundente de que los acuerdos con países pequeños, pobres y lejanos no afectan los patrones comerciales. Por ejemplo, el gobierno canadiense puede hablar de mejorar las relaciones con estos países pero un tratado de libre comercio no rendirá muchos frutos. Hay pruebas considerables de que los tratados de inversión bilateral no afectan dicha inversión. Neumayer y Spess (2004) examinan el impacto de los tratados bilaterales de inversión (TBI) en el flujo de inversión extranjera directa (IED) para los países en desarrollo; encuentran que el número de TBI aumenta el flujo de la IED en un país en desarrollo; discuten que los TBI funcionan

⁴ El ministro Van Loan promueve oportunidades comerciales en el Medio Oriente (Loan, 2010).

como sustitutos para una buena calidad institucional interna, de esta forma los países con una calidad institucional interna pobre ganan más por firmar los TBI.

Tobin y Rose Ackerman (2004) examinan empíricamente si los TBI afectan los flujos de inversión. Ellos analizan datos de la IED de ciento setenta y seis países e incluyen varios indicadores del desempeño del gobierno, los índices de inversión, indicadores sociales y acuerdos de inversión. Los autores eligen un *panel approach* y utilizan información desde 1959 (el año del primer TBI) hasta el 2000. La evidencia se examina de dos formas: 1) los flujos de la IED, en general y 2) información bilateral de Estados Unidos. Para el caso general, los autores señalan la relación entre el porcentaje de IED de un país y el número de TBI ratificados por un país. Toman en cuenta los flujos bilaterales de Estados Unidos y los TBI exclusivamente para examinar si firmar un TBI con un país afecta los flujos de la IED de ese país. La variable del TBI se calcula como el número acumulativo de tratados que el país ha firmado, considerando un promedio de cinco años para evitar la variación anual en el número de TBI de 1975 al 2000. Los autores encontraron que el número de TBI firmados por un país no tiene un efecto considerable en los flujos de IED y también que un PIB más alto per cápita, un riesgo político menor y una población y mercado grandes incrementan el flujo de la IED.

Los autores usan diferentes bases de datos para analizar específicamente la relación entre los flujos de la IED bilaterales de los TBI firmados entre Estados Unidos y otros países. Mientras la primera parte de este artículo explora el flujo agregado de la IED por país, la segunda parte examina cómo firmar un TBI con Estados Unidos afecta el flujo de la IED de Estados Unidos respecto de dicho país. Las conclusiones de este análisis son muy débiles y abren la puerta a resultados contradictorios: encuentran una relación negativa entre la IED de Estados Unidos y los TBI. La consecuencia puede reflejar el hecho de que los países con un nivel menor de IED respecto al de Estados Unidos están sujetos a firmar acuerdos para intentar atraer más inversión de ese país.

Conclusión

La evidencia es clara. La economía canadiense está fuertemente integrada a la economía de Estados Unidos; el Tratado de Libre Comercio entre Canadá-Estados Unidos y el TLCAN han contribuido a ello. Por otro lado, hay poca, quizá ninguna, evidencia de que Canadá es “muy dependiente” de Estados Unidos, aunque es claro que la economía mundial ha cambiado dramáticamente desde que Canadá y Estados Unidos (y más tarde México) se pusieron de acuerdo para formalizar una estrategia de integración de Norteamérica.

Como muchos saben, la producción se ha vuelto más fragmentada y las compañías deben operar en un ambiente de cadenas globales de valor. Otros países y regiones han crecido enormemente y ahora representan más de tres cuartos de la economía mundial. No obstante, basados en la evidencia, no hay razón para que Canadá sea “económicamente muy dependiente” de Estados Unidos.

¿Cuál es el objetivo para alterar de manera significativa los patrones comerciales de Canadá? Debido a la ubicación geográfica y la persistencia de esos patrones, la economía canadiense continuará estando profundamente integrada a la estadounidense. Por otro lado, las evidencias sugieren que las políticas diseñadas para diversificar las relaciones comerciales, como el comercio regional y los acuerdos de inversión, no cambiarían mucho los patrones comerciales canadienses en un corto o mediano plazo. Además, estas políticas podrían tener otras cualidades debido a la ineficacia para diversificar el comercio, y esto no debería ser el motivo principal para adoptar dichas políticas.

Referencias

ACHARYA, RAM, PRAKASH SHARMA y SOMESHWAR RAO

2003 “Canada-US Trade and Foreign Direct Investment Patterns”, en Richard G. Harris, ed., *North American Linkages: Opportunities and Challenges for Canada* (The Industry Canada Research Series). Calgary, Alberta: UCP.

BEAULIEU, EUGENE

2002 “Factor or Industry Cleavages in Trade Policy: An Empirical Analysis of the Stolper-Samuelson Theorem”, *Economics & Politics* 14, no. 2 (julio): 99-132.

BEAULIEU, EUGENE y J.C. HERBERT EMERY

2001 “Pork Packers, Reciprocity and Laurier’s Defeat in the 1911 General Election”, *Journal of Economic History* 61, no. 4 (diciembre): 1082-1100.

CASSING, JAMES y STEVEN HUSTED

2004 “Trade Pattern Persistence”, capítulo 6, en Michael G. Plummer, ed., *Empirical Methods in International Trade: Essays in Honor of Mordechai Kreinin*. Northampton, Mass.: Edgar Elgar, 91-110.

FARMER, BRIAN

1999 *The Question of Dependency and Economic Development: A Quantitative Analysis*. Lexington, Mass.: Lexington Books.

GEORGES, PATRICK, MARCEL MERETTE y AYLIN SECKIN

2009 "Should Canada Diversify its Trade Pattern? An Overlapping Generations CGE Analysis of Trade and Ageing", en Ali Bayar, ed., *EcoMod International Conference on Policy Modeling 2009*. Ottawa: University of Ottawa.

GIBSON, J. DOUGLAS

1956 "The Changing Influence of the United States on the Canadian Economy", *Canadian Journal of Economics and Political Science* 22, no. 4 (noviembre): 421-36.

GOLDFARB, DANIELLE

2006 "Too Many Eggs in One Basket? Evaluating Canada's Need to Diversify Trade", *CD Howe Commentary*, no. 236 (julio), en <www.cdhowe.org>.

HART, MICHAEL

2007 "Canadian Engagement in the Global Economy", en Jeremy Leonard, Christopher Ragan y France St-Hilaire, eds., *A Canadian Priorities Agenda*. Montreal: The Institute for Research on Public Policy.

HARTPENCE, MATHIAS

2010 "Canada's Trade and Investment Diversification, Beginning with China", Canadian Chamber of Commerce, en <http://www.canadianbusinessjournal.ca/features/features_august_10/canada_s_trade_and_investment_diversification_beginning_with_chi.html>.

HEAD, KEITH

2007 "Engage the United States, Forget the Rest?", en Jeremy Leonard, Christopher Ragan y France St-Hilaire, eds., *A Canadian Priorities Agenda*. Montreal: The Institute for Research on Public Policy.

HEAD, KEITH y JOHN RIES

2010 "Do Trade Missions Increase Trade", *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'economique* 43, no. 3 (agosto): 754-775.

HELLIWELL, JOHN F.

1998 *How Much Do National Borders Matter?* Washington, D.C.: Brookings Institution.

ISLAM, SADEQUL

2001 "Concentration of International Trade in High-technology Products", *Applied Economics Letters* 8, no. 2, en <<http://www.informaworld.com/10.1080/13504850150204138>>.

KUZNETS, SIMON

1959 "Canada's Economic Prospects: A Review Article", *American Economic Review* 49, no. 3 (junio): 359-385.

LEACY, F.H.

1982 *Historical Statistics of Canada*, 2a. ed. Ottawa: Statistics Canada.

LEAMER, EDWARD y ROBERT M. STERN

1970 *Quantitative International Economics*, capítulo 7. Boston: Allyn and Bacon.

LOAN, PETER VAN

2010 No. A/51-23, en <<http://news.gc.ca/web/article-eng.do?m=/index&nid=520349>>

MARR, WILLIAM L. y DONALD G. PATTERSON

1986 *Canada: An Economic History*. Toronto: Gage.

NORRIE, KENNETH, DOUGLAS OWRAM y J.C. HERBERT EMERY

2002 *A History of the Canadian Economy*. Toronto: Harcourt Brace.

ROMALIS, JOHN

2002 "NAFTA's and CUSFTA's Impact on North American Trade", University of Chicago GSB mimeo (abril): 1-32.

ROOTH, TIM

2000 "Australia, Canada, and the International Economy in the Era of Postwar Reconstruction, 1945-50", *Australian Economic History Review* 40, no. 2 (julio): 127-152.

SLATER, DAVID W.

1955 "Changes in the Structure of Canada's International Trade", *The Canadian Journal of Economics and Political Science* 21, no. 1. (febrero): 1-19.

STATISTICS CANADA

2008 "A Profile of Canadian Exporters 1993 to 2006", catálogo no. 65-506-X, en <<http://www.statcan.gc.ca/pub/65-506-x/65-506-x2008001-eng.pdf>>.

STRATEGICS WEB PAGE

s.f. Government of Canada, Industry Canada, en <<http://strategics.ic.gc.ca/>>

THE WORLD BANK

“World Development Indicators”, en <dataworldbank.org>.

TYSZYNSKI, H.

1951 “World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950”, *The Manchester School* XIX (septiembre): 272-304.

URQUHART, MALCOLM

1993 *Gross National Product, Canada 1870-1926: The Derivation of the Estimates*. Montreal: McGill-Queens Press.

VINER, JACOB

1958 *Canada and Its Giant Neighbour*, Alan B. Plaunt Memorial Lectures, 30 de enero y 1o. de febrero. Ottawa: Carleton University.

WINHAM, GILBERT R. y SYLVIA OSTRY

2003 “The Second Trade Crisis”, *The Globe and Mail*, 17 de junio.

GOBERNANZA DEL TRANSPORTE DE CARGA EN AMÉRICA DEL NORTE

*Ernesto Carmona**

Introducción

Debido a que en el pasado no prosperaron los intentos de formular una regulación global del transporte multimodal, tampoco un plan regional de América del Norte que incluyera planificación, inversión y regulación conjunta en este sector, los actores económicos interesados en integrar el transporte en la región han enfocado sus esfuerzos en incorporar a actores gubernamentales locales (estatales/provinciales y municipales) en su estrategia y, de ser posible, a actores gubernamentales nacionales. La alta concentración tanto de los flujos de carga en regiones geográficas específicas de Norteamérica, como el reducido número de actores potencialmente beneficiados permite que un acuerdo regional de integración del transporte se sustituya con acuerdos subregionales de coordinación. Así, los grandes actores económicos con interés en integrar el transporte de carga en la región promueven una gobernanza multinivel para articular redes de transporte multimodal concentradas y, en cierto sentido, desvinculadas de una estrategia más amplia de desarrollo regional.

En América del Norte, a diferencia de Europa, la integración es un proceso que no cuenta con marcos formales e instituciones concretas para cada tema. Excepto en lo comercial, el resto de temas se coordinan o gestionan a nivel regional por acuerdos entre actores públicos y privados, sin la necesidad de acuerdos explícitos o de instituciones que verifiquen su cumplimiento o la ejecución de determinadas políticas. A este proceso se le conoce como “gobernanza sin gobierno”, es decir, a la capacidad de homogeneizar comportamientos de los actores que participan en un determinado sector de la actividad humana (Börzel y Risse, 2010). El de gobernanza es un término que busca explicar una realidad compleja, caracterizada principalmente por un reacomodo de la relación entre lo público y lo privado, entre el gobierno y el resto de actores no gubernamentales (Overbeek, 2004).

A pesar de que en Norteamérica no hay acuerdos formales, sí existen mecanismos para alinear a los actores públicos y privados a los criterios de mercado, en

* Doctorante por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, <cargo0206@yahoo.com.mx>.

especial los que benefician a las grandes corporaciones transnacionales. En ese sentido, la gobernanza en materia de transporte ha evolucionado desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y actualmente se concentra en reacomodar las relaciones entre actores públicos y privados, para coordinar las grandes cadenas de transporte, pero no a nivel regional, sino subregional, es decir, entre entidades federativas, aunque también intervienen los gobiernos nacionales y factores de orden global.

Por este motivo, se conforma una gobernanza multinivel en materia de transporte. Esta gobernanza en América del Norte no incluye todo, sino sólo a ciertas cadenas articuladas por una infraestructura física y mecanismos de coordinación subregionales, en los que participan actores públicos y privados, mecanismos que son una alternativa a los fallidos intentos de alcanzar acuerdos de integración en materia de transporte en la región y se concentran en cadenas de distribución utilizadas principalmente por las grandes transnacionales industriales y comerciales que extienden su actividad en estas latitudes.

La gobernanza actual de las redes de transporte en Norteamérica no se restringe a mejorarlo, sino que implica un reordenamiento de las relaciones entre los intereses privados y los actores públicos o gubernamentales, en la formulación de las políticas del sector; dicho reacomodo tiende hacia una alineación de las acciones de los actores gubernamentales en este rubro, acorde con los intereses comerciales e industriales transnacionales, que se presentan como intereses generales en forma de recomendaciones.

Sin posibilidades de sancionar el incumplimiento de las recomendaciones que emanan de esos mecanismos de coordinación, basan su poder en el prestigio. Generan un marco para acercar a representantes clave del sector público y privado, así como a académicos y técnicos especialistas en foros (conferencias o grupos de trabajo), que son una representación de lo que Susan Strange denominó comunidades epistémicas (Overbeek, 2004).

Estos foros tienen elementos de comunicación, socialización, institucionalización e integración: comunican a quienes formulan las políticas, expertos y otros actores interesados en el tema. La función de socialización pone en contacto real a actores del nivel local con comunidades epistémicas globales. La institucionalización ocurre cuando se garantiza la aplicación de políticas deseadas. Finalmente, la integración se refiere a la homogenización o armonización internacional de reglas de la actividad que se trata (Overbeek, 2004; Morales, 2009).

Este trabajo analiza la gobernanza actual de las redes de transporte de carga de Norteamérica, con la finalidad de mostrar cómo se han privilegiado mecanismos de coordinación subregionales, con los que se elude un gran acuerdo regional de cooperación y se destinan recursos públicos para mejorar sólo las redes de trans-

porte que utilizan las grandes transnacionales, otorgándoles incluso capacidad de autorregulación.

En ese sentido, el primer apartado analiza el proceso productivo que incrementó la vinculación de las redes de transporte de Canadá y México a la de Estados Unidos. El segundo apartado se enfoca en la importancia del transporte para el comercio y las redes productivas regionales. Un tercer apartado explica los mecanismos de la gobernanza del transporte en la región. Finalmente, se explica cómo se ha avanzado en la armonización del transporte.

El proceso económico y la formación de la red de transporte multimodal de América del Norte

La región de Norteamérica ha experimentado un crecimiento del intercambio comercial que se calcula en un 600 por ciento desde los noventa a la fecha. Dicho intercambio se realiza casi totalmente por medios terrestres. Por tal razón, es del interés de diversos actores económicos transnacionales, nacionales y locales que se formule un plan para la integración de redes de transporte regionales norteamericanas.

Uno de los principales factores que provocó la intensificación del intercambio comercial y el aumento de los cruces fronterizos fue la reorganización de las empresas transnacionales, que consistió en distribuir diferentes fases de una misma cadena de producción en países con ventajas intensivas para cada uno. El objetivo de esta reorganización industrial fue aumentar la competitividad, es decir, una mayor ganancia con similar o menor cantidad de recursos. Esta transformación se gestó desde los setenta, pero fue hasta que se formalizó el TLCAN cuando se establecieron reglas explícitas para el intercambio comercial entre Canadá, Estados Unidos y México (Blank, Golob y Stanley, 2007).

Esa nueva organización productiva generó una demanda de cambios en el transporte, tanto a nivel organizativo como regulatorio. En Norteamérica, en especial, la atención se centró en el transporte terrestre, pues es y ha sido el medio con el que se moviliza la mayor parte del comercio en la región. Aquí originalmente existía libre circulación del autotransporte hasta 1982, cuando la Comisión Interestatal de Comercio canceló los permisos para el cruce fronterizo de camiones que provenían de México y Canadá. Una vez cancelados, las redes quedaron fragmentadas. Hasta que se firmó el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALCCEU), y luego con el TLCAN se retomó el tema, como una demanda de los actores económicos. En el ALCCEU, Canadá y Estados Unidos acordaron eliminar las barreras al cruce fronterizo de autotransporte y de ferrocarril. Sin embargo, con México el tema se abordó en el TLCAN, pero no se ha obtenido respuesta (Mendoza y Rico, 2005).

El principal objetivo de los actores interesados en la integración del transporte a nivel regional era armonizar las reglas con que opera esta actividad, de tal manera que se diera certidumbre a los empresarios del ramo. Por esta razón, en el TLCAN se trazaron algunos planes para homologar los estándares de operación de vehículos, así como los pesos y dimensiones permitidos para el autotransporte.

En este marco, una de las primeras iniciativas de una red de transporte regional fue la Súper Carretera del TLCAN, que partía de la zona centro de México a San Antonio, Texas (Mendoza y Díaz, 2003). Esta iniciativa suponía una inversión en infraestructura en las carreteras ya existentes, especialmente en México, para ampliarlas y facilitar el flujo de comercio. Sin embargo, nunca se realizó un plan de inversiones ni se creó un fondo conjunto para invertir en la infraestructura.

Otro de los factores del nivel global ha sido el uso masivo del contenedor en el transporte de carga. Paul Stephen (2009) afirma que casi el 80 por ciento del comercio mundial es *contenerizable*, es decir, que puede transportarse en contenedor. El contenedor ha permitido mover grandes volúmenes de comercio en menor tiempo y costo; esta innovación facilitó la coordinación entre diferentes modos de transporte.

Los primeros grandes flujos de contenedores se realizaban entre los puertos estadounidenses del Golfo de México y la Costa Este con Europa (Stephen, 2009: 9), ya que las manufacturas se producían en Estados Unidos cerca de esas zonas y la mayor parte del comercio era entre Estados Unidos y Europa. Esto cambió paulatinamente desde los años setenta, cuando ciertos procesos manufactureros salieron de Estados Unidos con destino a Asia y América Latina.

La incursión de Asia en América del Norte

A fines de los noventa, América del Norte, especialmente Estados Unidos, intensificó las compras a países asiáticos, con lo que se incrementó el flujo de mercancías provenientes de Asia, en detrimento de las provenientes de México. Dicho aumento de flujos provocó que se saturaran los puertos de California y de Washington, por lo que se buscaron rutas alternas. Las opciones se presentaron en México y Canadá, pues algunos de sus puertos tenían conexiones ferroviarias aprovechables.

Por ejemplo, según datos de la Oficina de Estadísticas del Transporte (Bureau of Transport Statistics, BTS) de Estados Unidos, un 44.66 por ciento de la carga proveniente de China entra por el Pacífico estadounidense; un 16.67 por ciento por México, vía los puertos del Pacífico, para luego trasladarla por tierra hasta la frontera y, de igual forma, los puertos del Pacífico de Canadá captan un 21.11 por ciento, que luego se trasladan por vía terrestre a la frontera (BTS, 2008: 9).

El aumento del trasiego mercantil entre Asia y América del Norte saturó los puntos de entrada, de ahí la búsqueda de rutas alternas. El canal de Panamá no era una opción, debido a que los buques utilizados en las rutas Asia-América del Norte excedían el tamaño del canal. Por esta razón, algunos puertos de México y Canadá se habilitaron para recibir cargas provenientes de Asia, con destino a Estados Unidos. Esto se tradujo en un desfase entre la cantidad de flujos y la capacidad de la infraestructura, por lo que los puertos de entrada fronterizos se saturaron.

Los modos del transporte de mercancías en América del Norte

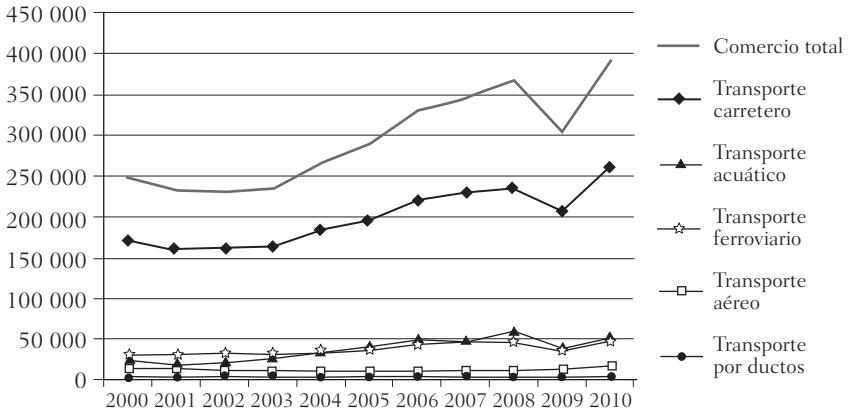
Para Canadá y México, Estados Unidos es su principal socio comercial, mientras que este último tiene una balanza comercial más diversificada. De ese modo, cada país distribuye su comercio exterior de diferente manera entre los modos de transporte ferroviario, carretero, marítimo y aéreo, aunque, en general, en Norteamérica el comercio se realiza por vía terrestre. Por ello, el aumento del volumen del comercio implica un incremento de cruces fronterizos, que a su vez ejercen una presión mayor sobre la infraestructura, en caso de que ésta no se amplíe.

Estados Unidos es la mayor economía del mundo y, por ende, el centro del comercio en la región norteamericana. Por esta razón, tanto México como Canadá compiten con el resto del mundo para ganar parte del mercado de esa nación. La mayor parte del comercio de Canadá y México con Estados Unidos se hace por medios terrestres, principalmente autotransporte. Las gráficas 1 y 2 muestran la distribución por modo de transporte del comercio de ambos países con su vecino más grande.

De forma bilateral, el comercio entre México y Estados Unidos se desarrolla en gran medida por autotransporte, como muestra la gráfica 1. Entre esas dos naciones, no existen vías fluviales navegables y el transporte marítimo no es de gran escala, pues las comunidades que comercian entre estos países se asientan cerca de las fronteras, no de las costas; por otro lado, el ferrocarril cuenta con poca participación, debido a las limitaciones de la red ferroviaria mexicana. Se observa que los datos parten de 1995, porque la fuente no tiene información estadística previa, ya que no existían datos homologados.

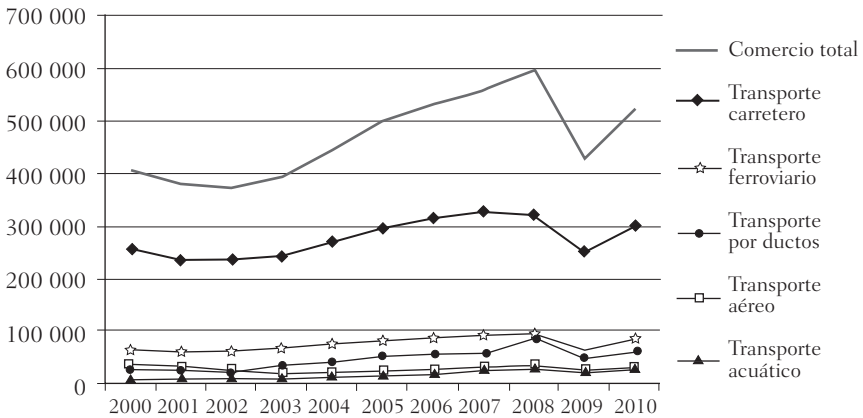
Por su parte, en el comercio de Canadá y Estados Unidos también aparece el autotransporte como el modo predominante sobre las otras modalidades (véase la gráfica 2). También se cuenta con el ferrocarril como el segundo modo de transporte más utilizado en el comercio bilateral de ambos países. Esto demuestra que para el comercio en el TLCAN el transporte terrestre es fundamental.

GRÁFICA 1
COMERCIO ESTADOS UNIDOS-MÉXICO (POR MODO DE TRANSPORTE)
(MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia con datos de NATS (2010).

GRÁFICA 2
COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CANADÁ (POR MODO DE TRANSPORTE)
(MILLONES DE DÓLARES)



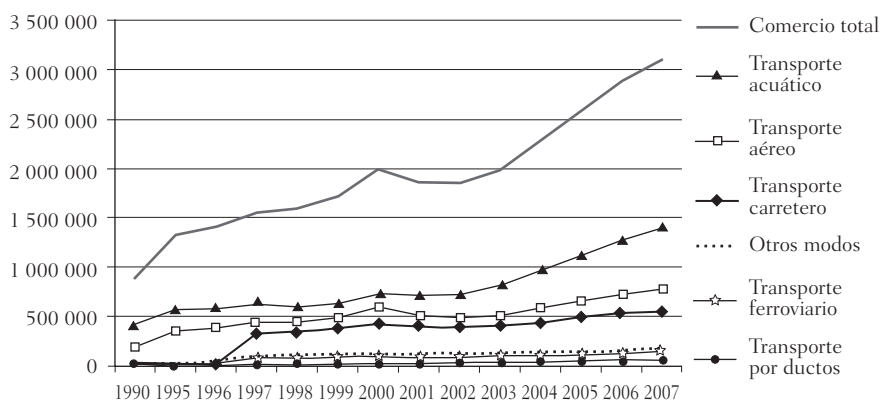
FUENTE: Elaboración propia con datos de NATS (2010).

Tanto para el comercio con México, como con Canadá, por parte de Estados Unidos, debido a las condiciones geográficas, las extensas fronteras, así como por la falta de vías fluviales aptas para el traslado de mercancías y que el tipo de éstas

es de gran volumen, el transporte terrestre predomina en este comercio (USDOT, 2005: 11-15).

En cuanto a la actividad comercial por modo de transporte de Estados Unidos (véase la gráfica 3), se realiza principalmente por mar y aire; esto refleja la diversidad de su balanza comercial y su poca dependencia económica de Canadá y México.

GRÁFICA 3
COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS
(POR MODO DE TRANSPORTE) (1990-2007) (MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia con datos de NATS (2010).

De igual manera, en la gráfica 3 se advierte la gran proporción del transporte aéreo, debido a que Asia, en particular China, prefieren comerciar por ese medio, en vez de utilizar rutas alternas que pasen por Canadá o México, pues los retrasos en los cruces fronterizos se traducen en pérdidas económicas para las empresas; algunas de éstas han establecido “puentes aéreos” que llegan a centros concentradores de carga más cercanos a la Costa Este estadounidense, que los puertos del Pacífico de México y Canadá. Esto no significa que no transiten cargas de Asia por Canadá y México, sino que, debido a la falta de infraestructura (en el caso de México a causa de los pobres cruces fronterizos), el comercio se realiza con menor costo por avión que mediante combinaciones multimodales (USDOT, BTS, 2008).

Finalmente, un gran obstáculo para conseguir que el transporte se convierta en un factor de competitividad regional es que, al incremento del comercio no ha seguido un correspondiente aumento de infraestructura, en especial de cruces fronterizos y rutas alternas para diversificar las rutas de traslado y resolver el congestionamiento fronterizo. El cuadro 1 refleja la alta concentración en esos cruces.

Se consideran sólo medios terrestres, pues el 80 por ciento del comercio regional se hace por este medio.

CUADRO 1
PRINCIPALES PUNTOS DE CRUCE FRONTERIZO EN ESTADOS UNIDOS
(2004) (MILES DE DÓLARES)

	<i>Todos los modos terrestres</i>	<i>Camión %</i>	<i>Tren %</i>
Comercio total	633 526 711	71.4	28.6
Total Canadá-Estados Unidos	408 612 969	65.7	34.3
Diez puntos principales %	79.2	76.4	23.6
Total México-Estados Unidos	224 949 742	81.9	18.1
Diez puntos principales %	93	85	15

FUENTE: Elaboración propia con información de USDOT (2005).

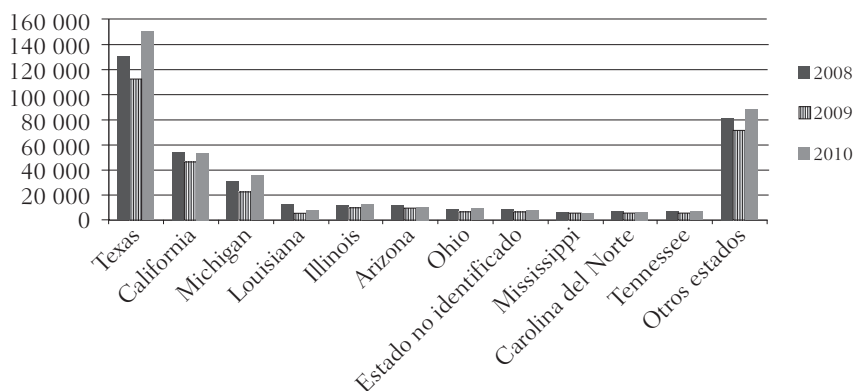
El cuadro 1 muestra que entre Canadá y Estados Unidos, los primeros diez puntos de cruce fronterizo representan el 79 por ciento del total del comercio terrestre y, de éste, un 76 por ciento utiliza autotransporte. Si bien ambos países comparten un área lacustre amplia (los Grandes Lagos), la mayor parte del comercio se hace por puertos de entrada de la zona este, lo cual concuerda con el hecho de que sea ésta la de más intensa actividad industrial en la zona transfronteriza.

En el caso de México y Estados Unidos, los diez principales puntos de cruce representan aproximadamente el 93 por ciento; en este caso, la concentración es mayor, al acumular el 85 por ciento tan sólo en los dos primeros cruces de la lista.

Esta concentración se debe a la saturación y envejecimiento de la infraestructura por los grandes flujos propios de la región, a los que se añade el comercio con otras regiones, como Asia, la Unión Europea o Mercosur. Además, como se indica en el cuadro 1, la acumulación para ambas fronteras es diferente, debido al comercio que cada entidad federativa de Estados Unidos hace con Canadá y México, respectivamente, lo cual se muestra en las gráficas 4 y 5.

En la gráfica 4, que representa el comercio con México por cada entidad federativa de Estados Unidos entre 2008 y 2010, se muestra un comportamiento constante en cuanto a porcentajes del comercio total. También refleja el predominio de Texas en el comercio con México, seguido de California y Michigan. Los primeros dos, Texas y California, son estados fronterizos con México; por tal motivo, sus puertos de entrada participan con la mayor parte de cruces fronterizos.

GRÁFICA 4
DIEZ PRINCIPALES ENTIDADES DE ESTADOS UNIDOS
QUE COMERCIAN CON MÉXICO (MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia, con datos de NATS (2010).

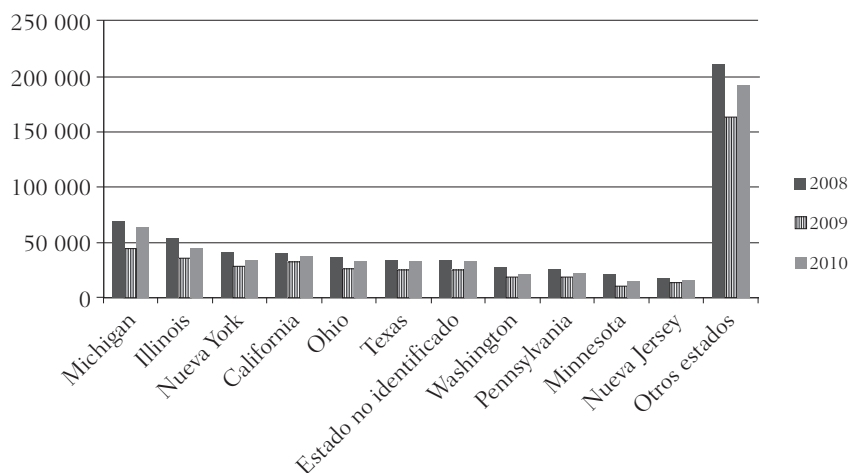
Ante estos datos, es lógico que en las fronteras de California y Texas se concentren los flujos fronterizos, y que el comercio proveniente de otros estados no fronterizos prefiera esas mismas rutas, pues concentran la infraestructura y los servicios comerciales necesarios para el comercio (servicios aduanales, despachos jurídicos, transporte). Asimismo, del lado mexicano la infraestructura carretera y ferroviaria se aglomera en la frontera con Texas. De este modo, se genera un “círculo” de concentración y aumento de demanda sobre los puntos de cruce.

Canadá presenta una balanza comercial, estado por estado, más diversa (véase gráfica 5). La relación entre el principal socio, Michigan, y el rubro “otros estados” es mucho más favorable a este último. Además, las diferencias entre los primeros cinco no son tan distintas.

En comparación, México presenta una balanza más concentrada; tan sólo Texas y California cubren casi el 50 por ciento del comercio con México, mientras que Canadá cuenta con una mayor relación comercial con varios estados. Sobresale el hecho de que Texas y California aparecen entre los primeros diez socios de Canadá y México, lo cual explica que sean estos estados los más interesados en promover acciones trilaterales.

Finalmente, en ambos casos se observa el rubro “Estado no identificado” que quizás se refiere a tránsitos internacionales, o bien a las zonas de libre comercio.

GRÁFICA 5
DIEZ PRINCIPALES ENTIDADES DE ESTADOS UNIDOS
QUE COMERCIAN CON CANADÁ
(MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia con datos de NATS (2010).

La saturación y concentración de las fronteras provocan retrasos en los cruces, que se traducen en aumento de costos del transporte, así como un mayor consumo de combustible, con impactos ambientales negativos. Un ejemplo de cómo aumentan los costos lo ofrece la industria del acero, que anualmente emplea entre trescientos y seiscientos millones de dólares para el transporte. De igual modo, algunas actividades pierden aún más, por ejemplo, la industria automotriz, que realiza hasta ocho cruces antes de terminar un vehículo. Por tales motivos, el costo supera el valor de las reducciones arancelarias conseguidas con el TLCAN; así, la ventaja del acuerdo se convierte en su desventaja. El costo de los bienes en América del Norte se incrementa un 2.7 por ciento en promedio por los retrasos del transporte (Pastor, 2008).

El proceso de la gobernanza del transporte

Como ya se mencionó, el TLCAN formalizó una actividad industrial que ya se desarrollaba; sólo le otorgó un marco regulatorio. Por tal motivo, el transporte fue parte de las negociaciones, aunque, conforme avanzaron, se retiraron los transportes marítimo y ferroviario; al final, únicamente quedó el autotransporte que, como ya vimos, tiene una gran importancia en el comercio regional.

La discusión sobre el libre tránsito del transporte de carga se remonta a 1982. Antes de esa fecha, Estados Unidos permitía a empresas autotransportistas mexicanas y canadienses operar en su territorio, con un permiso de la Comisión Interestatal de Comercio (ICC, por sus siglas en inglés). A partir de aquel año, el Congreso estadounidense expidió una Ley de Reforma de la Regulación de Transporte que imponía una moratoria de dos años para otorgar nuevos permisos, ya que México y Canadá no permitían la entrada de camiones estadounidenses a sus respectivos territorios (Mendoza y Díaz, 2003: 1116).

Esta controversia se resolvió con Canadá al firmarse el ALCCEU, que permitió la libre circulación de autotransporte, sobre todo porque Canadá aceptó homologar sus normas con las estadounidenses y porque desde entonces los *teamsters* (el sindicato de autotransportistas en Estados Unidos) mantienen una sección de la organización con casi ciento cincuenta mil trabajadores canadienses del transporte (Canacar, 2005).

Por otro lado, con México la solución de la controversia de 1982 se pospuso hasta las negociaciones del TLCAN (Mendoza y Díaz, 2003: 1116). Cuando se firmó el TLCAN, se estipuló en su capítulo XII (Comercio Transfronterizo de Servicios) una liberalización paulatina que llegaría a la totalidad en 2000. En una primera etapa, se enfatizó alcanzar la armonización de estándares, ya que las dimensiones o pesos permitidos eran muy diferentes entre las legislaciones de los tres países (Blank, Golob y Stanley, 2007). Eran tan grandes las diferencias que incluso las estadísticas se realizaban con diferentes parámetros.

Inicialmente, el TLCAN dispuso grupos de trabajo para el tema del transporte. Así, se creó el Grupo Trilateral de Asesoría de Transporte (GTAT), del cual se desprende el Subcomité de Normas de Transporte Terrestre (SNTT). El objetivo del GTAT es atender los asuntos del transporte, realizar recomendaciones para la armonización de normas, así como dar una opinión en los conflictos que se presenten entre los socios. Lo conforman un representante de los ministerios o secretarías de Transporte de cada país.

Por su parte, el SNTT tiene como objetivo primordial hacer compatibles las “Medidas relativas a normalización referentes a vehículos, incluso las relativas a pesos y dimensiones, llantas, frenos, partes y accesorios, aseguramiento de la carga, mantenimiento y reparación, inspecciones, emisiones y niveles de contaminación ambiental” (Mendoza y Rico, 2005: 40).

Para cumplir con sus objetivos, el SNTT acordó el “Plan inicial a cinco años para incrementar la cooperación en el campo de las tecnologías de transporte en Norteamérica”¹ (NATS, 2010) que, entre otras cosas, consiguió que la Ley de Eficiencia del Transporte Terrestre Intermodal de Estados Unidos (ISTEA, por sus siglas en

¹ En lo sucesivo Plan de Cinco Años.

inglés) autorizara la creación de la BTS, a cargo del Departamento de Transporte de Estados Unidos, que permite tener una base de datos más o menos específica sobre el sector, vigente y funcional hasta la fecha (Blank, Golob y Stanley, 2007).

Por otro lado, como resultado de los trabajos del GTAT, México reformó su Norma de Pesos y Dimensiones para Autotransporte Federal, pues las permitidas en México eran mayores que en Estados Unidos y Canadá (Mendoza y Rico, 2005: 104).

Actualmente, estos grupos de trabajo han caído en desuso, pues sólo convocaban a miembros de las agencias de transporte de los gobiernos, pero sus alcances eran muy limitados. Ante el fracaso de los grupos de trabajo trilaterales, la relación del sector transporte regresó a una dinámica intergubernamental bilateral.

En la etapa posterior a la crisis de seguridad provocada por los ataques terroristas a Nueva York en 2001, se puso a prueba el estatus de la coordinación en materia de transporte en América del Norte. Las excesivas revisiones entorpecieron los flujos en las fronteras, afectando económicamente a amplios sectores productivos.

Canadá tomó la iniciativa para resolver el congestionamiento y, mediante el Grupo de Trabajo Transfronterizo, propuso el “Plan de Acción de Fronteras Inteligentes Canadá-Estados Unidos”, que sí operó durante un tiempo. Sin embargo, al aprobarse la Ley de Reforma a la Inteligencia y de Prevención al Terrorismo (IRTPA, por sus siglas en inglés), el Plan de Cinco Años dejó de funcionar (Canadian International Council/Brookings Institution, 2009: 9) y por tanto las fronteras entorpecieron de nuevo su tránsito respecto del transporte. Fue hasta 2005, en las negociaciones de la ASPAN, cuando se retomó el programa y se hizo extensivo a México (Canadian International Council/Brookings Institution, 2009). Dicho plan incluye con Canadá treinta puntos de cruce y diez para México, entre los que hay diversos programas que comparten medidas de seguridad y exigen el uso de ciertas tecnologías para dar seguimiento a las unidades de transporte.²

Existen actores con fuerte capacidad de negociación política oponentes a la libre circulación transfronteriza, sobre todo en el caso de México y Estados Unidos, por ejemplo, el sindicato de los *teamsters*, así como la organización de empresarios de autotransporte en México (la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga, Canacar). Ambas agrupaciones convergen en la idea de que el libre tránsito trans-

² Otros programas han sido la Red Segura Electrónica para la Rápida Inspección de Pasajeros (SENTRI, por sus siglas en inglés), Sistema de Aforo Vehicular (SIAVE), Iniciativa de Viajes en el Hemisferio Occidental, Comercio Libre y Seguro 2005 (FAST, por sus siglas en inglés), Alianza de Comercio contra el Terrorismo 2001 (C-TPAT por sus siglas en inglés), Programa de Fronteras Inteligentes (Canadian International Council/Brookings Institution, 2009: 10, 21-23). Todos esos programas han permitido adelantar los puntos de inspección, evitando la revisión exhaustiva en la frontera, además de que promueven el uso de tecnologías de seguridad, tanto en los vehículos, como en las instalaciones de las empresas. Sin embargo, su impacto se ve disminuido, en la medida que la infraestructura no crece de forma proporcional al comercio y los cuellos de botella anteriores al punto de cruce.

fronterizo les resulta de un alto costo y, en cambio, les ofrece pocas ventajas (Canacar, 2005). Debido a su peso político y económico, han conseguido que las instancias gubernamentales de transporte, así como sus respectivos poderes legislativos, se opongan a un acuerdo de libre tránsito entre México y Estados Unidos.

Instituciones intergubernamentales bilaterales Canadá-Estados Unidos para la cooperación en transporte

En México se recurre al Comité de Trabajo Conjunto (Joint Work Committee, JWC), existente desde 1992, grupo eminentemente intergubernamental, en el que se elaboran recomendaciones no obligatorias (JWC, 2008).

En ese mismo sentido, en el 2000 se creó un organismo similar para atender los asuntos de transporte con Canadá, el Grupo de Trabajo Transfronterizo (Trans Border Working Group, TBWG), que funciona como un centro de comunicación entre los distintos cruces fronterizos, así como entre los actores que participan en asuntos fronterizos para no duplicar esfuerzos y difundir experiencias exitosas (TBWG, 2005). Ambos organismos dependen de la Administración Federal de Carreteras (FHWA, por sus siglas en inglés) y cuentan con la participación de representantes de los titulares de Transporte de cada país.

En cuanto a la libre circulación del autotransporte, la acción más cercana a cumplir lo pactado en el TLCAN fue el “Proyecto Demostrativo o Programa Piloto de Autotransporte Transfronterizo”, cuyo objetivo era permitir a cien empresas transportistas de cada país prestar servicios directos de México a Estados Unidos o viceversa, por un periodo de un año a partir de 2007. Dicho programa lo suspendió unilateralmente el Senado estadounidense en 2009 (Torres, 2009). Las empresas mexicanas que participaron cumplieron los estándares de calidad, seguridad y de protección al ambiente, de acuerdo con las normas estadounidenses.

Dado que la libertad de paso es uno de los principales problemas, junto con la congestión de los cruces fronterizos, los corredores han de solucionar ambos aspectos. Actualmente este programa se replanteó, a raíz de que México aplicó aranceles a cien productos de Estados Unidos, en represalia por el incumplimiento del acuerdo.

Finalmente, en 2011, la Casa Blanca anunció la reedición de un proyecto piloto, lo que ha parecido satisfactorio a las autoridades mexicanas, quienes retiraron las represalias comerciales, pero en realidad no es un plan de integración del transporte. La falta de entusiasmo masivo frente a esta iniciativa se debe a que los empresarios transportistas no quieren gastar en cumplir las condiciones para acceder al programa, pues lo consideran una iniciativa unilateral revocable en cualquier momento.

Los corredores de transporte como mecanismos de coordinación

Este tipo de corredores, al igual que la cooperación y coordinación intergubernamentales, se han creado en dos niveles: bilateral y trilateral. El primero se refiere a los corredores asentados en regiones transfronterizas de Estados Unidos, ya sea con Canadá o México. Por otro lado, también existen algunos trilaterales. En este apartado se mencionan algunos de aquéllos, de los que se describen sus características principales y algunas de sus acciones en materia de transporte. Se hace la división entre bilaterales de Canadá con Estados Unidos y de este último con México.

CORREDORES BILATERALES CANADÁ-ESTADOS UNIDOS

Ambos países tienen mucho en común: idioma, tipo de legislación (*common law*), una extensa y activa frontera, flujos de personas, sistemas de telecomunicaciones compartidos como Internet o telefonía celular; los aeropuertos canadienses permiten revisiones previas de las autoridades estadounidenses y, actualmente, se discute si se puede aplicar esa medida a transporte en carreteras y trenes (Kuykendall, 2007).

La región económica del Pacífico Noroeste alberga un corredor de petróleo y gas de Alberta (Russ, 2007: 11), pero también coordina actores con intereses traslapados. Se trata de legisladores, gobiernos locales y empresarios de Alaska, Alberta, Columbia Británica, Idaho, Montana, Oregon, Washington y el territorio del Yukón (Blank, 2006: 9). Establecido en 1991, cada estado provee fondos para sostener la organización. Se divide en grupos de trabajo sobre agricultura, asuntos fronterizos, seguridad, energía, medio ambiente, recursos forestales, alta tecnología, turismo, comercio y transporte. Cada grupo de trabajo lo preside un legislador y dos codirectores, uno del sector público y un empresario de la región. Los grupos de trabajo son la columna vertebral de la organización y han propuesto iniciativas legislativas, patrocinado conferencias y producido documentos especializados (Blank, 2006: 9).

El Corredor Quebec-Nueva York se encuentra más enfocado en temas de transporte, sobre todo entre las comunidades de Saint Lawrence, Richelieu, Champlain y el valle de Hudson, debido al gran interés en el Corredor Quebec-Hudson como punto clave en las conexiones de Nueva York y Quebec como socios comerciales. Este proyecto inició en 2001, tratando de mejorar los cruces fronterizos en Lacolle-Champlain. Más tarde, el desarrollo del *cluster* de alta tecnología facilitó la creación del Consejo de Desarrollo Económico del Corredor Quebec-Nueva York.

El Corredor del Río Colorado lo conforman los estados de Manitoba, Dakota del Norte y Minnesota. Los principales actores son grupos empresariales, líderes

comunitarios y gobiernos locales. Los productos que se mueven a través de este corredor son maquinaria y equipo (Kuykendall, 2007: 12; Wong, 2005: 86).

CORREDORES BILATERALES ESTADOS UNIDOS-MÉXICO

El Corredor Tijuana-San Diego quizá sea el de menor tamaño; en este caso existen proyectos de coordinación en materia ambiental, económica, social y de infraestructura entre esas dos ciudades (Wong, 2005: 86). Otro caso es la Alianza Económica Camino Real, que se compone de siete ciudades que formaban el antiguo Camino Real en tiempos virreinales: Las Vegas, Santa Fe, Albuquerque, Las Cruces, El Paso, Ciudad Juárez y Chihuahua. Los principales actores son las cámaras de comercio, universidades, empresarios y gobiernos municipales (Wong, 2005: 186).

El Acuerdo de Estados del Golfo de México es uno de cooperación internacional entre los estados de Tamaulipas, Veracruz, Tabasco, Yucatán, Campeche y Quintana Roo (México), Florida, Alabama, Mississippi, Luisiana y Texas (Estados Unidos) que comparten la ribera del Golfo de México. En febrero de 2000, se dieron los primeros pasos para crear el Secretariado del Acuerdo de los Estados del Golfo de México.

En 2002, la Asociación de los Estados del Golfo de México Inc. creó, por parte de los empresarios de esta zona, la organización representante de la voz empresarial ante la organización. Sus objetivos se centran en la construcción de infraestructura, transporte, seguridad, protección ambiental; además de promover la investigación regional e influir en las políticas públicas (Blank, 2006: 11). Como resultado, tanto la organización empresarial como los estados firmaron un acuerdo con la Administración Marítima de Estados Unidos, en el que se comprometen a fortalecer la navegación corta (*short shipping*) en el Golfo de México. Daimler-Chrysler comenzó a utilizar este tipo de ruta para trasladar vehículos y partes de México a Estados Unidos por los puertos de Tampa y Pensacola, en vez de utilizar medios terrestres (Blank, 2006: 11).

CORREDORES TRILATERALES

La Coalición del Súper Corredor de América del Norte (North American Super Corridor Coalition, NASCO) es el mayor de los corredores y con mayor grado de organización. Geográficamente abarca desde los puertos marítimos de Lázaro Cárdenas, Michoacán, y Manzanillo, Colima, en México; llega al cruce fronterizo de Laredo, Texas, y culmina en Winnipeg, Canadá. Este corredor ha logrado la mayor influencia en México, la cual se extiende al Congreso mexicano. Su corazón se

encuentra en Texas, de ahí su importancia para México. Incluye la mayor cadena de puertos interiores en México y ha promovido la coordinación con los de Estados Unidos y Canadá. Entre los beneficios que ofrece a los gobiernos locales está la promoción de su imagen en el entorno global (Carmona, 2010).

El Corredor Canamex lo conforman Arizona, Idaho, Nevada, Utah y Montana en Estados Unidos; por México, Sonora, y, de Canadá, Alberta. Son estados con poca población, principalmente agrícolas. Arizona provee el 40 por ciento de los gastos de operación de la organización. El Corredor Canamex recibió en 1999 un millón de dólares del Congreso estadounidense (Blank, 2006: 7). Sus resultados han sido modestos, pero de alto impacto en la región Sonora-Arizona, donde existen fuertes vínculos comerciales. Entre sus planes está lograr que Guaymas sea el puerto del corredor, para alimentar las zonas manufactureras con productos de Asia y dar salida a los productos agrícolas regionales.

Por su parte, el Corredor de Comercio Ports-to-Plain concentra sus esfuerzos en crear fronteras inteligentes para un transporte eficiente de México hacia el oeste de Texas, Oklahoma y Colorado, para llegar finalmente al Pacífico canadiense. Su territorio se halla poco poblado; en conjunto, la región suma la población total de Los Ángeles, y tiene pocos centros industriales, pero ofrece una alternativa para los corredores más saturados como el NASCO. Su objetivo es enlazar las zonas fronterizas de Texas con México, con los mercados de Edmonton, Calgary, Saskatoon y Vancouver mediante la mejora de los puntos de cruce en Eagle Pass, Del Rio y El Paso (Blank, 2006: 6).

El Corredor Comercial del Centro de Norteamérica, mejor conocido como CNATCA (por sus siglas en inglés), tiene como objetivo promover el desarrollo de conexiones entre la zona centro de Estados Unidos con la parte norte de México y parte de Canadá hasta Alaska. Planea convertir esta zona en la más dinámica económicamente hablando, mediante una cadena de zonas industriales que existen o se desarrollarán a lo largo de la misma. Realiza conferencias anuales, en las que se analiza cómo incrementar el comercio norte-sur. En opinión de Stephen Blank (2006: 6), mientras el NASCO trabaja en lo que es, el CNATCA lo hace en lo que debería ser.

Los corredores de transporte se erigen como canales de comunicación entre actores económicos y gubernamentales del nivel estatal/provincial. Son medios de socialización de actores locales con comunidades epistémicas globales; por ejemplo, los municipios que albergan puertos marítimos o secos en México se han vinculado a grupos globales de expertos en materia de comercio internacional y de transporte. La institucionalización se refleja en que los actores gubernamentales locales sí apoyan con recursos y políticas públicas el desarrollo del corredor. Y, finalmente, cumplen con la integración, al armonizar las reglas a lo largo del corredor (cabe señalar que esta función se explica más detalladamente en el apartado siguiente).

Armonización de las reglas para promover el transporte multimodal

Este tipo de transporte fue reconocido a nivel internacional en la Convención de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD) del 24 de mayo de 1980.³ Debido a que las negociaciones globales no lograron regular el transporte multimodal, los grandes operadores de este tipo de transporte impulsaron cambios en legislaciones nacionales clave como Estados Unidos y la Unión Europea. Los respectivos gobiernos crearon planes de inversión en infraestructura y adoptaron cambios regulatorios que facilitarían la operación de los grandes corporativos del transporte global.

Durante los ochenta, fue evidente la necesidad de adecuar la legislación nacional para adoptar esta innovación organizativa, pues casi en todos los países había una regulación por cada modo de transporte y una agencia estatal que supervisaba y planificaba por cada una de esas modalidades de transporte. Derivado de esa planificación fragmentada, en algunas ocasiones se promovían programas incompatibles o definitivamente contrarios. A lo anterior se añade el hecho común de que hubiera un trato diferenciado para el transporte nacional y el de comercio exterior.

El transporte multimodal es una innovación en movilidad que facilita la interdependencia y comercio entre las naciones del mundo en dos sentidos: 1) las de tipo tecnológico, como el contenedor y sus implicaciones, y 2) las regulatorias, que las diversas instancias han emprendido para facilitar las rutas comerciales (Stephen, 2009: 2).

En Estados Unidos, el transporte de comercio exterior se regulaba de la siguiente manera: la Comisión Interestatal de Comercio (Interstate Commerce Commission, ICC) reguló, hasta 1996 (cuando desapareció), el autotransporte, transporte ferroviario, ductos y navegación interior.

Por su parte, el Consejo de Aeronáutica Civil (Civil Aeronautics Council, CAC) se encargaba, hasta 1985, de la regulación de las líneas directas e indirectas de carga. En cambio, el transporte oceánico que arriba o parte de Estados Unidos lo regula la Comisión Marítima Federal (Federal Maritime Commission, FMC) (Stephen, 2009: 5). Esta división hacía que la coordinación de obras, o regulaciones entre modos de transporte, fuera lenta y burocrática. Uno de los primeros pasos para adecuarse a los tiempos del transporte multimodal en Estados Unidos fue terminar con la división de la regulación del transporte de comercio exterior de ese país.

³ Si bien el reconocimiento legal internacional al transporte multimodal no ha sido posible por la ausencia de ratificaciones de la UNCTAD, eso no ha limitado sus impactos en el resto de los actores y en otros rubros del sistema de transporte (Sagarra *et al.*, 2003).

A finales de los noventa, el negocio del transporte multimodal representó 7 300 000 000 de dólares tan sólo en Estados Unidos. Mediante alianzas entre empresas de diferentes modos de transporte, surgieron empresas de servicios multimodales⁴ (Stephen, 2009: 4). Sin embargo, estas empresas no se desarrollaban plenamente, pues la legislación existente las identificaba como monopólicas. Fue hasta 1982 cuando se permitió que las empresas ferroviarias fueran propietarias de tráilers (Stephen, 2009: 15-17).

Conforme crecían los flujos de comercio internacional, tanto con los socios del TLCAN, como con Asia, varias empresas presionaban al poder político para que modificara la regulación del transporte e invirtiera en la infraestructura necesaria para propiciar el desarrollo de esta actividad, como la modificación de vías ferroviarias, centros de concentración y distribución de mercancías, mejoras de autotransporte, nuevas carreteras y mejora de las existentes, entre otras.

En ese sentido, desde 1991 y hasta 2008, el Congreso estadounidense aprobó regulaciones para fomentar el transporte multimodal: la Ley Equitativa de Transporte Superficial Intermodal (Intermodal Surface Transport Equity Act, ISTEA) (Stephen, 2009). Al finalizar la vigencia de la ISTEA, se aprobó la Ley de Transporte Eficiente para el siglo XXI (Transport Efficient Act for 21 Century, TEA-21), que designó nuevos corredores.

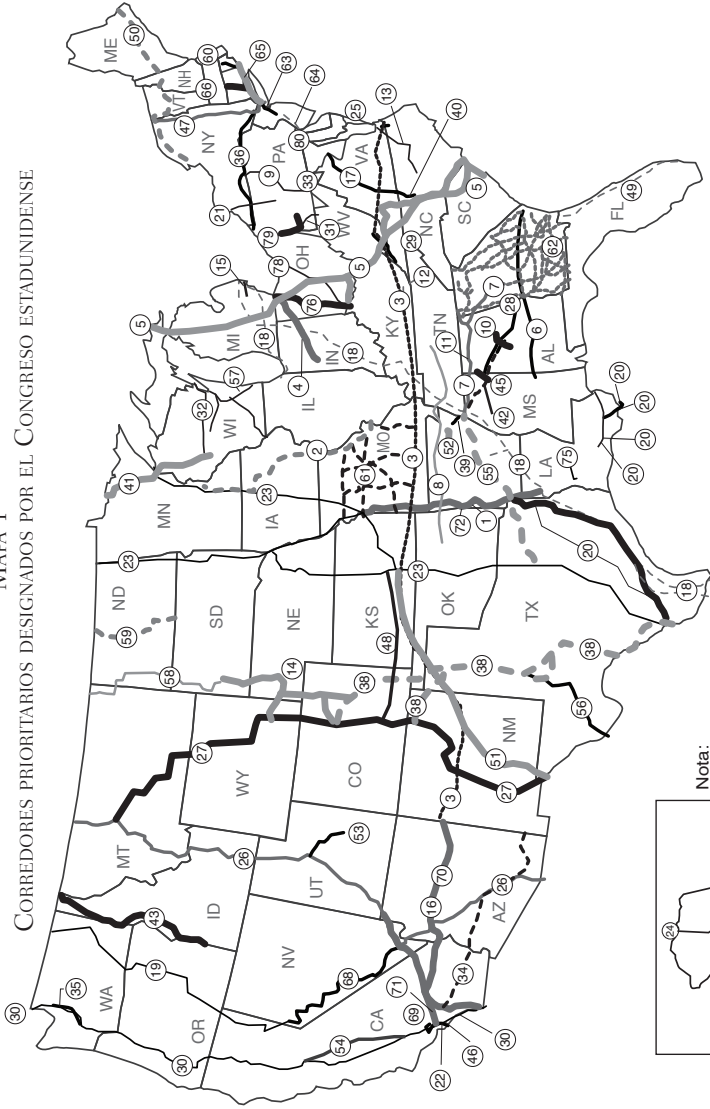
A partir de 2003 y hasta 2008, la Ley de Transporte Responsable, Flexible, Seguro y Eficiente y Equitativo-Legado para las Generaciones (SAFETEA-LU, por sus siglas en inglés), dio seguimiento tanto a la ISTEA y a la TEA-21 en la asignación de fondos para los ochenta corredores prioritarios (Villa y Rothe, 2007: 4).

El mapa 1 muestra los corredores prioritarios designados en la ISTEA. Se observa que los tamaños varían y que hay un mayor desarrollo de corredores norte-sur, pues se buscaba vincular a México y Canadá con Estados Unidos. Con el paso del tiempo, se perdió este objetivo al politizarse la adjudicación de recursos, pues los congresistas condicionaban sus votos a cambio de desarrollar infraestructura en su distrito (Stephen, 2009).

Con las leyes para promover el transporte multimodal, el Congreso buscó construir una gran red multimodal, flexible y eficiente de transporte que pusiera a Estados Unidos en los más altos niveles de competitividad (Stephen, 2009). Es innegable que las modificaciones en la legislación estadounidense han sido un estímulo para Canadá y México, debido a la fuerte interdependencia económica. Asimismo, la búsqueda de alternativas en México y Canadá ha favorecido el desarrollo del transporte multimodal en esos países. Las rutas alternas en ambos compiten con las mejoras

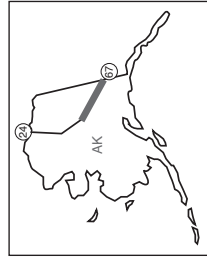
⁴ Por ejemplo, la naviera Sea Land, que poseía camiones y ferrocarril, antes de ser absorbida por la naviera global Maersk-Sea Land; o bien la empresa de autotransporte Roadway, que ahora da servicio de carga aérea; otro ejemplo es la ferroviaria Union Pacific, actualmente propietaria de Overnite Trucking.

MAPA 1
CORREDORES PRIORITARIOS DESIGNADOS POR EL CONGRESO ESTADUNIDENSE



Nota:

- El número de los corredores corresponde a la enumeración establecida en la sección 1105 (c) del Instituto Superior Tecnológico Empresarial Argentino (ISTEA).
- Se agregan tonos únicamente para la nitidez.
- Las líneas negras entrecortadas indican secciones relativamente largas de corredores que se sobrepone.
- Los corredores están basados en la información disponible a partir del 7 de septiembre de 2006.
- En algunos corredores, las alineaciones están en etapa de desarrollo del proyecto.



FUENTE: FHWA (2009).

realizadas en el territorio estadounidense, así como con otras rutas, como el canal de Panamá, puentes aéreos o rutas marítimas largas desde China hasta la Costa Este, vía el Canal de Suez (Transport Canada, 2004; BTS, 2008).

Canadá, a diferencia de Estados Unidos, no tiene una legislación para el transporte multimodal. Al contrario, ha adoptado una política de *laissez faire*, esperando que el mercado produzca los nichos donde debe evolucionar el transporte multimodal (Transport Canada, 2004).

Desde algunas instituciones se han propuesto conceptualizaciones para la elaboración de políticas de transporte multimodal. Como muestra de este esfuerzo, citamos las “puertas de entrada” (*gateway*), “cadenas de alimentación” (*supply chain*) y “corredores de comercio” (*trade corridors*), este último es el más utilizado por el Departamento de Transporte de Canadá para solucionar las necesidades de infraestructura de transporte para el comercio (PRI, Government of Canada, 2006). Este concepto de “corredores de comercio” lo desarrolló dicho ministerio a finales de los noventa, para profundizar la afinidad con Estados Unidos (Canadian International Council/Brookings Institution, 2009).

México, por su parte, ha impulsado proyectos de corredores multimodales desde hace varios años. Desde la firma y entrada en vigor del TLCAN, se han creado varias iniciativas para impulsar el transporte multimodal en México, así como para tratar de vincularlo con el comercio global y, en particular, con Estados Unidos; en especial, algunas localidades que cambiaron su manera de vincularse a las corrientes de comercio global (Martner, 2008).

Ernesto Zedillo diseñó un Plan de Corredores Multimodales Transversales, que propuso crear una serie de corredores en dirección sur-norte y otros en dirección este-oeste, aunque los avances, sobre todo los planes que se propusieron unir ambas costas, no se consolidaron. Más adelante, en la administración de Vicente Fox, en la reunión de la APEC de 2004, se presentó un plan llamado “Sistema de Seguridad Multimodal Transpacífico”, presentado anteriormente como el “Proyecto Bandera” de México en la Reunión APEC 2002. Este proyecto se diseñó para enlazar principalmente flujos de contenedores entre el sudeste asiático (concentrados en Singapur) y el centro de Estados Unidos (Misuri, Tennessee, Illinois, Texas, entre otros) a través de los puertos mexicanos de Manzanillo o Lázaro Cárdenas y la frontera norte. Se trataría de una vía complementaria a los puentes terrestres estadounidenses, articulados desde los puertos de Long Beach y Los Ángeles, California (Martner, 2008).

En 2007, el gobierno de Felipe Calderón lanzó el Plan Nacional de Infraestructura (PNI) en 2007, que propuso una serie de obras en vías de comunicación y transporte. Creó para tales fines el Fondo Nacional de Infraestructura (Fonadin), se retomó el proyecto de los corredores de Ernesto Zedillo, pero aún falta ver los resultados (SE, 2008).

Aunado a estos planes nacionales, gobiernos estatales como los de Guanajuato, Michoacán, Nuevo León, San Luis Potosí, y municipales, por ejemplo, Lázaro Cárdenas, Michoacán, o Manzanillo, Colima, se han incorporado a algún corredor e implementan recomendaciones hechas en los foros de esas organizaciones: inversiones públicas para mejorar la infraestructura, concesiones de terrenos para construir puertos secos, entre otras. Asimismo, en Canadá se promueven los puertos secos de Winnipeg, Ontario, por poner un ejemplo, y la coordinación con entidades federativas de Estados Unidos para agilizar el comercio y los cruces fronterizos.

Conclusiones

La gobernanza de la red multimodal de transporte de América del Norte se concentra en los corredores por encima de acuerdos trilaterales intergubernamentales. Los mecanismos eminentemente intergubernamentales han arrojado pocos resultados, debido a que implican trastocar grandes intereses opuestos a la integración, como las organizaciones gremiales de transportistas, que tienen un peso político significativo, especialmente los *teamsters* de Estados Unidos. Por esta razón, se han privilegiado los acuerdos subregionales, es decir, sólo entre las entidades federativas interesadas.

La fuerte concentración del comercio de México con Texas, así como la importante participación de esa entidad en el comercio con Canadá abren una salida para que se evite impugnar los grandes acuerdos de transporte; además de que una estrategia subregional tenga un alto impacto económico y político en la región.

Otro factor es que la ausencia de coordinación y planes conjuntos al más alto nivel gubernamental ha orillado a los grupos de interés económico a asociarse para mejorar el transporte en sus zonas de operación. Estos grupos traducen su poder económico en influencia política en la expresión mínima del poder estatal: los gobiernos locales. Así, se coaligan el poder público y privado para acordar acciones que mejoren el transporte en la porción territorial en la que operan.

Mediante recomendaciones y estrategias, como poner en contacto a autoridades gubernamentales estatales/provinciales y municipales con grandes actores globales, las asociaciones público/privadas (APP), denominadas corredores, las entidades públicas trabajan para que sus políticas beneficien el desarrollo de esos corredores.

El impacto de las estrategias de coordinación es diferente en México, donde las recomendaciones de estos mecanismos son atendidas por instituciones públicas municipales, estatales e incluso por el Poder Federal, a diferencia de Canadá y Estados Unidos, que termina en instancias provinciales/estatales o municipales.

Los corredores responden a un mercado muy concreto de manufacturas; sin embargo, son vulnerables a innovaciones o mejoras que se hagan en otras rutas con las

que compiten. En ese sentido, los actores locales tendrán su propia generación de conocimiento y no dependerán de las recomendaciones realizadas desde este tipo de organizaciones; de ese modo es posible que aprovechen mejor las oportunidades que les brindan estos mecanismos, especialmente la vinculación global.

La conformación de APP tiene una perspectiva más clara de las necesidades de una región determinada, por su cercanía; sin embargo, la flexibilización de los criterios para asignar recursos en Estados Unidos, así como la falta de criterios de evaluación en México y Canadá opaca los resultados reales que tendría cada iniciativa de corredores.

Es evidente que al no lograr un acuerdo regional, los grandes actores transnacionales han enfocado sus demandas ante gobiernos locales, donde su influencia logra mayores efectos. La ausencia de un marco jurídico específico para regular la participación pública en APP deja huecos que abren la puerta a un desequilibrio entre una visión local y una global. Los poderes locales se ven más expuestos a las fuerzas globales sin tener las herramientas institucionales para aprovechar al máximo esa oportunidad para el desarrollo.

Llama poderosamente la atención que California, Texas y estados con una gran industria automotriz, como Illinois y Michigan, son importantes promotores de los grandes corredores. Esto explica de alguna manera el hecho de que la mayoría de los estados no estén interesados y resulte complicado impulsar un acuerdo regional en el Congreso de Estados Unidos.

Los corredores ofrecen varias ventajas: la flexibilidad y adaptabilidad a cambios repentinos en los flujos de comercio mundial, amplificar el potencial de una localidad en el entorno global, reducir los costos burocráticos de la gestión de redes de transporte regionales, así como profundizar los vínculos económicos entre gobiernos locales de diferentes países.

Norteamérica ha experimentado ya varias estrategias en el campo del transporte multimodal, por lo que se encuentra en condiciones de formar un marco institucional adecuado, o bien un marco de coordinación de las redes de transporte al más alto nivel. Si bien la competencia favorece a los usuarios, pues permite elegir la opción que maximice su beneficio, de igual manera debe tenerse en cuenta que en estos proyectos se invierten recursos públicos que también han de gastarse con criterios de eficiencia y maximización.

Fuentes

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE CARRETERAS (FHWA)

2009 "SAFETEA-LU Fact Sheets. Coordinated Border Infrastructure Program", en <<http://www.fhwa.dot.gov/safetealu/factsheets/borders.htm>>, consultada el 15 de noviembre de 2009.

BLANK, STEPHEN

2006 *North American Trade Corridors: An Initial Exploration*. Nueva York: Lubin School of Business, Pace University.

BLANK, STEPHEN, STEPHANIE GOLOB y GUY STANLEY

2007 “A North American Transportation Infrastructure Strategy”, en <http://www.gateway-corridor.com/roundconfpapers/documents/Blank_Golob_Stanley_Winnipeg.pdf>, consultada el 20 de enero de 2012.

BOFF TONELLA, Y.L.

2010 “State Actors in the Process towards Global Governance: The Case of the Biofuel Market”. Ámsterdam: University of Groningen, en <http://www.researchgate.net/publication/44185749_State_Actors_in_the_Process_towards_Global_Governance_The_Case_of_the_Biofuel_Market>, consultada el 24 de septiembre de 2015.

BÖRZEL, TANJA A. y THOMAS RISSE

2010 “Governance without a State: Can it Work?”, *Regulation and Governance* 4, no. 2: 113-134.

BOSKE, LEIGH B.

2005 *Innovative Strategies to Raise Efficiencies along Transportation Corridors and Multimodal Hubs*. Austin: Lyndon B. Johnson School of Public Affairs.

CÁMARA NACIONAL DE AUTOTRANSPORTE DE CARGA (CANACAR)

2005 “Sostienen Canacar y Teamsters reunión de trabajo”, *CANACAR Informa* (junio): 3-6.

CANADIAN INTERNATIONAL COUNCIL/BROOKINGS INSTITUTION

2009 *Toward a New Frontier. Improving the U.S.-Canadian Border*. Washington, D.C.: Canadian International Council/Brookings Institution.

CARMONA, ERNESTO

2010 “Corredores de transporte e integración norteamericana. El caso de la coalición del Súper Corredor de América del Norte”. Tesis de maestría en Estudios México-Estados Unidos. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM-CISAN, UNAM.

CLARKSON, STEPHEN

2008 *Does North America Exist?* Washington, D.C.: University of Toronto-Woodrow Wilson Center.

2006 “Una perspectiva sobre el futuro del TLCAN desde Canadá”, en Mónica Gambrill, *Diez años del TLCAN en México*. México: CISAN, UNAM, 339-361.

DEMPSEY, PAUL S.

2009 “The Law of Intermodal Transportation: What it Was, What it Is, What it Should Be”, U.S. Department of Transport, en <www.ie.msstate.edu/ncit/NCIT_WEB_UPDATE/Final%20Report.INTERMODAL_ARTICLE29AU-G00version2.htm>.

GAMBRILL, MONICA R.

2008 “Insumos para las maquiladoras”, *Examen* (agosto): 42-43.

2007 “El Tratado de libre Comercio de América del Norte: implicaciones para la política industrial de México”, en José Luis Calva, coord., *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, vol. 1, *Agenda para el desarrollo* (serie Conocer para decidir). México: UNAM/Miguel Ángel Porrúa/Cámara de Diputados, LX Legislatura, 193-200.

HUFBAUER, GARY CLYDE y JEFFREY J. SCHOTT

2005 *NAFTA Revisited. Achievements and Challenges*. Wahington, D.C.: Institute for International Economics.

JOINT WORK COMMITTEE (JWC)

2008 “US/Mexico Border Transportation Planning, Draft US/Mexico Joint Work Committee Strategic Plan”, en <<http://www.borderplanning.fhwa.dot.gov/workplans.asp>>, consultada el 11 de mayo de 2009.

KUYKENDALL, RUSS

2007 *Trade Corridors Roundtable*. Ontario: Work Research Foundation.

LOMBERA, MANUEL

2009 “Esperan que Obama traiga plan transfronterizo bajo la manga”, *El Universal*, 8 de agosto, en <<http://www.eluniversal.com.mx/nacion/170469.html>>.

MARTNER PERVELONGE, CARLOS

2008 *Transporte multimodal y globalización en México*. México: Trillas-UDEM.

MAYNTZ, RENATE

1998 “Nuevos desafíos para la teoría de *governance*”, *Jean Monet Chair Paper RSC*, 50, no. 98.

MENDOZA COTA, JORGE EDUARDO y ELISEO DÍAZ

2003 “Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga”, *Revista de Comercio Exterior* 53, no. 12.

MENDOZA MORENO, LAURA y ÓSCAR RICO GALEANA

2005 *Problemas en la integración del autotransporte de carga entre México y Estados Unidos*. Sanfandila, Querétaro: Instituto Mexicano del Transporte.

MORALES, ISIDRO

2009 *Post NAFTA North America. Reshaping the Economic and Political Governance of Changing Region*. Nueva York: Palgrave-MacMillan.

NATIONAL NUCLEAR SECURITY ADMINISTRATION (NNSA)

2003 “Megaports Initiative”, en <<http://nnsa.energy.gov/aboutus/ourprograms/nonproliferation/programoffices/internationalmaterialprotectionandcooperation/-5>>, consultada el 10 de diciembre de 2011.

NORTH AMERICAN TRANSPORTATION STATISTICS (NATS)

2010 “Estadística del Transporte en América del Norte”, en <<http://nats.sct.gob.mx/nats/sys/int.jsp?i=2>>, consultada el 10 de enero de 2012.

OVERBEEK, HENK

2004 “Global Governance, Class, Hegemony: A Historical Materialist Perspective”, *Working Papers Political Science*, no. 1: 1-20.

PASTOR, ROBERT

2008 “The Future of North America. Replacing a Bad Neighbor Policy”, *Foreign Affairs* 87, no. 4: 84-98.

POLICY RESEARCH INITIATIVE (PRI), GOVERNMENT OF CANADA

2006 *The Emergence of Cross-Border Regions between Canada and the United States. Roundtable Synthesis Report*. Ottawa: PRI, Government of Canada.

SAGARRA, MARI *et al.*

2003 *El transporte de contenedores, terminales, operatividad y casuística*. Barcelona: UPC.

SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES (SCT)/U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION (USDOT)

- 1994 Joint Work Committee, “Memorandum of Understanding Between the Department of Transportation of the United States and the Secretariat of Communications and Transportation of the United Mexican States en the Planning Process for Transport on Each Side of the Border”, en <http://www.fhwa.dot.gov/memorandum_of_understanding_01>, consultada el 29 de abril de 2014.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SE)

- 2008 *Agenda de competitividad logística*. México: SE.

TORRES, ENRIQUE

- 2009 “Noticias del día”, *Revista Electrónica T21*, 19 de abril, en <http://www.t21.com.mx/news/news_display.php?story_id=10422>, consultada el 19 de noviembre de 2014.

TRANS BORDER WORKING GROUP (TBWG)

- 2005 “Trans Border Working Group”, en <<http://www.thetbwg.org/subcommittees.htm>>, consultada el 23 de octubre de 2009.

TRANSPORT CANADA

- 2004 *Literature Review on Intermodal Transportation*. Ottawa: Transport Canada.

U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION (USDOT), BUREAU OF TRANSPORT STATISTICS (BTS)

- 2008 *US-China Trade Growth and America's Transportation System*. Washington, D.C.: USDOT, BTS (abril).
- 2005 *U.S.-North American Trade and Freight Transportation Highlights: Transborder Freight Data*. Ed. de W. Moore. Washington, D.C., USDOT, Research and Innovative Technology Administration, Bureau of Transport Statistics (junio).

VILLA, JUAN CARLOS y CHRISTOPHER ROTHE

- 2007 North American Transportation Corridor Network. Austin, Texas: Southwest Region University Transportation Center.

WONG-GONZÁLES, PABLO

- 2005 “La emergencia de regiones asociativas transfronterizas: cooperación y conflicto en la región Sonora-Arizona”, *Frontera Norte* 17, no. 33: 77-106.

ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA EN AMÉRICA DEL NORTE: IMPLICACIONES PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA

*Ernesto Castro**

Introducción

El fenómeno de la globalización en el terreno económico, en gran medida se explica por la relevancia creciente de las empresas multinacionales (EMN) y su injerencia en la organización productiva internacional, así como organizadoras del comercio internacional que determina, a su vez, el monto y dirección del flujo de inversiones. Este último elemento es considerablemente relevante, ya que la inversión extranjera en muchos países constituye una opción importante para vincularse con el mercado internacional.

La operación de las EMN ha conducido a que la región de América del Norte funcione más allá de un espacio donde se realizan actividades dispersas. Esto significa que las entidades económicas multinacionales han permitido la configuración de un tejido complejo de relaciones productivas, comerciales y financieras que se han materializado en cadenas de valor organizadas regionalmente. En este sentido, la integración de las cadenas globales de valor (CGV) en diversas industrias ha sido un mecanismo que supedita la lógica de la organización productiva subcontinental al emprendimiento estratégico de las EMN. En otras palabras, estas entidades son actores centrales en la creación de una estructura organizada jerárquicamente, en la cual las economías cumplen un papel primordial para complementar una estrategia homogénea y con objetivos corporativos particulares.

Con el fin de analizar esta configuración productiva subcontinental, la industria automotriz representa un sector típico en la organización de la CGV y, por tanto, permite entender la estratificación jerárquica de las economías dentro de la cadena. En este contexto, el ascenso industrial de México en este sector se explica por la acción de las EMN en el diseño estratégico de la CGV y los esfuerzos gubernamentales para consolidar los mecanismos de inserción a la industria regional.

Para el análisis, se ha recurrido al enfoque de las CGV, el cual ha posibilitado explicar la lógica de la organización productiva de la región y, consecuentemente,

* Profesor de Economía Internacional, Facultad de Economía, UNAM, <erngerard@hotmail.com>.

la intensidad del gobierno que detentan las EMN dentro de la CGV, además, de las opciones o limitaciones de ascenso para México en su inserción a la economía global como mecanismo de crecimiento económico.

La organización productiva expresada en la estructura de las CGV¹ permite enfocar el análisis de las industrias para rescatar la importancia de su geografía económica y, por otro lado, subrayar la relevancia de algunos eslabones de la cadena en la definición de su dirección organizativa (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005).

En este sentido, el estudio de la CGV implica, primero, un acercamiento al trazo de los patrones de producción global y la organización de la lógica de operación regional; en segundo lugar, permite analizar los mecanismos que posibilitan el gobierno de las CGV, esto es, cómo ciertos eslabones le dan sentido a la organización; en tercer lugar, se enfoca el papel que las CGV cumplen en países con diferente nivel de desarrollo económico, ya que la organización de las cadenas tiene repercusiones tanto en la inserción de las economías al ámbito global, como en la reestructuración de sus aparatos productivos (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005).

El marco analítico de las CGV, enfocado a la industria automotriz, permite evaluar la incidencia de la estrategia multinacional sobre la organización productiva en América del Norte, y sobre todo cuáles son las repercusiones sobre economías más vulnerables a dichos giros estratégicos, como es el caso de la mexicana.

Por un lado, las firmas multinacionales detentan distinto poder de gobierno, de modo que la estrategia de las ensambladoras supedita la dirección de la cadena y, de este modo, despliega o constriñe las posibilidades de participación de otros agentes económicos, esto es, limita el espectro de competencia por la creación de vínculos interempresariales basados en la búsqueda de máxima eficiencia operativa y reducción de costos.

A la par, las instituciones formales expresadas en las políticas públicas son, por un lado, un factor que amplía el ejercicio del poder de gobierno de las EMN y, por el otro, favorece que la CGV opere más eficientemente en sus respectivos escenarios geográficos. Así, los elementos institucionales han motivado la inclusión de economías, como la mexicana, a la organización productiva de la industria automotriz en la región, y en su proyección de participación global (Rugman y Verbeke, 2004).

Sturgeon y Van Biesebroeck (2010) han advertido sobre tres especificidades de la cadena de valor de la industria automotriz que la hacen distintiva sobre otra forma de organización productiva: 1) el peso de las consideraciones políticas sobre el comercio de vehículos terminados; 2) la organización productiva de la industria

¹ Éstas se definen como el rango completo de actividades que las firmas y trabajadores conforman para generar un producto: desde su diseño, producción, comercialización, distribución y soporte con el consumidor final (<www.globalvaluechains.org>).

a nivel regional, más que en el ámbito global y 3) la actual relación entre ensambladores y proveedores.

Bajo este esquema, destacan tres aspectos de la conformación de la CGV automotriz en América del Norte, subrayando las implicaciones para México: *a)* los mecanismos formales que han servido como pivote en el desarrollo de la industria automotriz, como es el caso de México y, consecuentemente, el dinamismo del desarrollo de la CGV automotriz en la región; *b)* el peso de la organización regional de la industria automotriz sobre la global, en la conformación de su CGV como opción más eficiente para la organización productiva y que ha generado la conformación de las tres regiones automotrices más dinámicas en el mundo; *c)* la estructura de la industria de autopartes y su vinculación con las manufactureras ensambladoras, uno de los rasgos más distintivos de la organización productiva regional, que a la vez restringe las opciones de ascenso industrial de las economías como la mexicana.

Incentivos institucionales a la industria automotriz y sus efectos en las ccv

Los programas de fomento sectorial se han aplicado para atender los menesteres de los corporativos multinacionales, mediante la integración de eslabones de la cadena productiva automotriz mexicana con el exterior, así, la CGV de la industria se ha consolidado desde las bases de promoción nacional. La integración de cadenas productivas estuvo presente de manera importante en los objetivos de programas sectoriales, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XX, sin embargo, en los años noventa, el gobierno buscó crear condiciones favorables para esa integración, a diferencia de la estrategia de los ochenta, basada en un mayor control, como los requisitos de contenido nacional y de balanza comercial.

Los objetivos primarios eran el fomento del desarrollo de agrupamientos industriales regionales, a fin de crear cadenas exitosas que funcionaran como economías de aglomeración. Sin duda, uno de los ejemplos más claros es el programa de política industrial en torno al ramo automotriz en los corredores Saltillo-Monterey, el Bajío, Aguascalientes y Chihuahua-Ciudad Juárez.

En un primer momento, el establecimiento de las compañías estadounidenses automotrices en México (Ford en 1925; General Motors en 1935 y Automex en 1938, que después se convertiría en Chrysler) tenían un claro objetivo de reducción de costos, mediante el aprovechamiento de la estructura arancelaria mexicana para la importación de insumos, los bajos costos de transporte y de los salarios, pero sobre todo la existencia de un mercado que potencialmente tendía hacia una estructura de oligopolio.

En esta etapa, el común denominador de las empresas de la incipiente industria automotriz fue su baja productividad, la ineficiente y carente infraestructura y niveles muy bajos de inversión (Vicencio, 2007), que revelaba que la convergencia entre los objetivos de las empresas y el marco de promoción estatal no estaba totalmente definida.

Hacia los años sesenta, los objetivos de industrialización estaban más estilizados y con una mayor claridad de la proyección del Estado, el cual regía las decisiones de prioridad nacional. La flexibilidad del Estado no era tan común ante las exigencias de los actores que se acoplaban a la rectoría estatal. En este contexto, el proceso de industrialización yacía en los objetivos de un actor unitario, en quien se amparaban los objetivos de política industrial y comercial, necesarios para el desarrollo del mercado interno (Gutiérrez, 2005). De este modo, la industria automotriz tuvo un nuevo empuje con el establecimiento del decreto de 1962, que en primera instancia buscó la integración de la industria nacional mediante la limitación en la importación de vehículos, así como de ensamblajes principales complementarios como motores y transmisiones, se fijó en un 60 por ciento de contenido mínimo nacional para los vehículos fabricados, se limitó la participación de capital extranjero en las plantas de autopartes a un 40 por ciento y se estableció un control de precios para contener las utilidades e incentivar un incremento de la productividad. Se trataba de una política sectorial explícita y con objetivos económicos de interés nacional.

En 1972, se aplicó el segundo decreto automotriz, que establecía nuevas medidas regulatorias para mejorar el funcionamiento de los mercados, las cuales consistieron en la reducción del contenido nacional mínimo para vehículos destinados al mercado de exportación y la obligación de los fabricantes de la industria terminal a exportar un equivalente al 30 por ciento del valor de sus importaciones.

En 1977, se puso en marcha el tercer decreto automotriz, mediante el cual se impulsó a que los productores exportaran como requisito para operar en el país. Asimismo, se estableció que las ensambladoras racionaran su producción, las manufacturas generaran un estándar de empleos y que se promoviera el desarrollo de la industria de la frontera norte, hecho que mostraba indicios de un viraje de la estrategia industrial que promovió un mayor vínculo con el mercado externo.

Por otro lado, el decreto automotriz de 1983 consideraba que para el año siguiente debía haber sólo tres líneas con siete modelos por empresa armadora; entre 1985 y 1986, dos líneas con cinco modelos; en 1987, cada empresa armadora tenía permitida una sola línea de producción y cinco modelos; las empresas armadoras y las productoras de autopartes debían mantener una balanza comercial positiva. Se prohibió la producción de motores de ocho cilindros. El objetivo de este decreto fue contrarrestar los efectos de la crisis de 1982, aumentando gradualmente la especialización de la industria automotriz, con mayor énfasis en la producción de autopartes.

El decreto de 1989 establecía que cada productor podía importar vehículos, sin exceder del 15 por ciento del número de autos vendidos por dicho productor en México para los modelos 1991 y 1992, el número podía aumentar a un 20 por ciento para los modelos 1993 y 1994; además, por cada unidad monetaria importada en vehículos nuevos, el productor debía exportar 2.5 unidades monetarias para el modelo 1991, 2 para los modelos 1992 y 1993, y 1.75 para el modelo 1994; también, los vehículos producidos debían poseer al menos el 36 por ciento de sus componentes fabricados localmente.

En suma, después de las modificaciones graduales de contenido reglamentario en los decretos de la industria automotriz, desde 1972 hasta 1989, los objetivos proteccionistas se difuminaron, de tal modo que, en los noventa, la promoción de la industria apuntaba más a favorecer a las operaciones de las firmas multinacionales, así, se consolidaba una base nacional para garantizar las estrategias de las EMN y, consecuentemente, integrar aún más la economía mexicana a la dinámica de la CGV de la industria automotriz en América del Norte.

Después de la transformación del papel del Estado mexicano, como actor central de las decisiones económicas, la creciente voz de los corporativos multinacionales y la nueva estructura y predominio del mercado internacional cambiaron la relación del Estado con las fuerzas privadas. En este sentido, la configuración productiva de la región intensificó el gobierno de la CGV por parte de las entidades multinacionales frente al Estado. El cambio en el peso en las negociaciones entre diversos actores nacionales y transnacionales; el amparo institucional que desencadenó la estrategia estatal al favorecer a la industria automotriz, mediante diversos decretos; la transformación estratégica de las principales firmas estadounidenses en México, que pasó de una etapa de promoción del mercado interno a la apertura económica; y la expansión de la competencia internacional, conformaron el marco general en el que se desplegó una estrategia regional de producción, la cual dio lugar a un claro diseño de la CGV en el subcontinente.

Cabe señalar que la estrategia estatal de promoción de la industria automotriz, ya sea por medio de decretos, por la flexibilidad en las negociaciones del TLCAN, o las adecuaciones generales en términos comerciales y de inversión, han mantenido un paralelismo evidente con las estrategias corporativas (Gutiérrez, 2005). Este hecho no debe considerarse superfluo si se considera que los objetivos corporativos rebasan las decisiones nacionales, en tanto que la producción nacional se supedita a una estrategia corporativa global.

En este sentido, las decisiones de las tres grandes firmas estadounidenses que operan en el mercado mexicano establecen directrices de comercio exterior y de organización industrial nacional, conforme a una lógica de producción internacional y de abatimiento de la competencia, sin omitir la constante participación de otras

firmas de Europa y Asia. Cabe decir que las firmas estadounidenses se han orientado a fortalecer la relación productiva en América del Norte, la cual serviría como una plataforma de oferta global. Por otra parte, las firmas europeas y asiáticas han intensificado su presencia en esta región para abatir la competencia de las multinacionales estadounidenses en el resto de América.

El decreto publicado el 31 de diciembre de 2003 establece en su artículo 1º del capítulo I que

El objeto del [mismo] es establecer beneficios para el apoyo de la competitividad de la industria terminal productora de vehículos automotores ligeros nuevos establecida en México, ya sean de pasajeros o de carga, así como los requisitos para obtener dichos beneficios, mismos que a su vez coadyuvarán a impulsar el desarrollo del mercado interno de dichos vehículos en México.

De acuerdo con el contenido del decreto, sus principales objetivos son el estímulo a la llegada de inversiones para la construcción o ampliación de instalaciones para la producción automotriz en México, la disminución de costos de las importaciones vía reducciones arancelarias, la autorización de registros de nuevas compañías productoras en la industria terminal en territorio nacional, siempre y cuando su inversión en activos fijos sea menor a cien millones de dólares, y contemplen la fabricación de cincuenta mil vehículos anuales como mínimo, con un cumplimiento de tres años a partir del inicio de las operaciones, y otorgar beneficios a la importación de ciertos vehículos con tasa cero en aranceles, alcanzando volúmenes de hasta el equivalente al 10 por ciento de la producción del año inmediato anterior.

De manera más evidente, la evolución de estos decretos y la concreción del de 2003 (véase el cuadro 1), expresa la transformación de la posición del Estado en la promoción sectorial; asimismo, refleja la forma en la que se promociona una industria vinculada a la dinámica de la producción internacional, más que a menesteres de mercado interno, pero, sobre todo, al paralelismo de los objetivos de la promoción estatal con las estrategias corporativas de integración industrial en las CGV.

A propósito de los mecanismos formales para motivar la integración productiva en América del Norte, la decisión de negociar el TLCAN no sólo expresó el punto más importante de la apertura económica de México ante la comunidad internacional, sino que institucionalizó formalmente la relación histórica de las economías mexicana y estadounidense y se dio un paso importante para mejorar el escenario de la integración de la CGV de industrias como la automotriz; a su vez, sirvió como estrategia para vincular a la economía mexicana al dinamismo de producción e inversión mundial y, sobre todo, regional.

CUADRO 1
 PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: DECRETOS AUTOMOTRICES

<i>Año del decreto</i>	<i>Objetivo</i>	<i>Principales lineamientos</i>
1962	Integrar la industria automotriz nacional mediante la limitación de importaciones	Limitación de importaciones de vehículos y componentes completos, contenido de mínimo nacional del 60 por ciento, participación extranjera hasta del 40 por ciento y control de precios para incentivar la productividad.
1972	Comenzar el viraje de la industria nacional al mercado de exportación.	Reducción del contenido nacional mínimo para vehículos de exportación y requerimiento de exportación de un equivalente al 30 por ciento de las importaciones.
1977	Completar el proceso de internacionalización de la industria automotriz con el rasgo regional de conglomeración.	Los productores debían tener actividades de exportación, racionalización de la producción de ensambladoras, generación de un estándar de empleos y promoción de la industria de la frontera norte.
1983	Promover la competencia a fin de evitar condiciones de monopolio, a la vez de abrir controladamente el acceso de importaciones.	Limitación en las líneas de producción y la variedad de modelos, las empresas armadoras como las productoras de autopartes debían mantener una balanza comercial positiva y se prohibía la producción de motores de ocho cilindros.
1994	Estimular la internacionalización de la industria y atraer inversión extranjera para consolidar la integración productiva regional.	Debía existir equilibrio en la balanza comercial, el contenido mínimo nacional para la producción de autopartes y ensamblaje era del 30 y el 36 por ciento, respectivamente.
2003	Estimular la atracción de inversiones para la construcción o ampliación de instalaciones para la producción automotriz, reducir costos de importaciones vía reducciones arancelarias, autorizar nuevas productoras de industria terminal.	Inversión en activos fijos por debajo de 100 millones de dólares, fabricación de 50 mil vehículos anuales, otorgar beneficios a la importación de ciertos vehículos con tasa cero en aranceles.

FUENTE: Elaboración propia, con base en Secretaría de Economía (s.f.).

La industria automotriz fue uno de los puntos estratégicos en la negociación del tratado, en función de los antecedentes que concernían al sector. Primero por la firma del acuerdo en materia automotriz de 1965 entre Estados Unidos y Canadá

(Autopact); asimismo, por la liberalización de productos automotrices entre ambos países en 1988 y, por último, por la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos en 1989 (ALCCEU). De esta manera, la negociación del sector se concentró en el establecimiento de un programa de desgravación arancelaria para las importaciones mexicanas provenientes de los otros dos países, así como la desgravación de las importaciones de Estados Unidos y Canadá provenientes de México. Estos hechos revelan la institucionalización de las relaciones económicas que surgen en la organización de la CGV en la industria.

Una de las propuestas más sobresalientes fue el intento de aumento del porcentaje de contenido regional en los insumos automotrices, sin embargo, hubo oposición por parte de Canadá, ya que perjudicaría su posición como receptor de inversión japonesa. Por otro lado, las negociaciones se complicaron por la existencia del Decreto Automotriz Mexicano, el cual exigía un arancel del 20 por ciento sobre la importación de automóviles, se requería que la producción de automóviles en territorio nacional contuviera al menos el 36 por ciento de insumos mexicanos y que se conservara una balanza comercial superavitaria entre las importaciones de autopartes y la exportación de vehículos terminados.

Los resultados de las negociaciones fue un sistema de incentivos que integró aún más a la industria regional, pues a través de las concesiones de México en sus tasas de aplicación arancelaria a las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá, también se contempló una mayor presencia de inversión canadiense y estadounidense en territorio mexicano; así pues, la apertura del mercado mexicano traería como consecuencia una oferta exportable más amplia para proveer las necesidades del consumo de la región del TLCAN y ampliar los lazos corporativos en estos tres países.

En este ánimo, la deslocalización de las empresas estadounidenses y canadienses en territorio mexicano se complementó con la desgravación arancelaria por parte de Estados Unidos y Canadá en importaciones de vehículos para pasajeros producidos en México; la reducción de la tasa arancelaria en la importación de camiones ligeros de un 25 a un 10 por ciento en 1994 y a un 0 por ciento a lo largo de cinco años. El resto de las importaciones de otro tipo de vehículos automotrices se reducirían en un plazo de diez años, comenzando con una base tributaria del 25 por ciento.

El caso de México se manejó diferente, de tal forma que los plazos de desgravación se ajustaron a periodo más amplios, esto es, no se suprimieron los lineamientos contenidos en el Decreto Automotriz, pero sí se flexibilizaron hasta su eliminación. El calendario de apertura de la industria automotriz está contenido en el cuadro 2:

CUADRO 2
DESGRAVACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN EL TLCAN
(PORCENTAJES)

	Nivel arancelario antes del TLCAN	Desgravación arancelaria a partir de la entrada en vigor del TLCAN										
		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Valor agregado nacional en industria de autopartes	30	20										
Valor agregado nacional en industria ensambladora	36	34				33	32	31	30	29	0	
Balanza comercial en ensambladoras	100	80	77.2	74.4	71.6	68.9	66.1	63.3	60.5	57.7	55	0
Arancel a vehículos importados	20	9.9	8.8	7.7	6.6	5.5	4.4	3.3	2.2	1.1	0	
Contenido regional	—	—	50			56			62.50			

FUENTE: Bancomext (s.f.).

De manera general, el TLCAN buscaba que los marcos regulatorios se ajustaran a los compromisos establecidos para la eliminación de barreras arancelarias. Las áreas fundamentales de negociación se centraron en la importación de autos usados por parte de México y Canadá, las restricciones de balanza comercial y de contenido mínimo nacional establecidas en el Decreto Automotriz Mexicano, las restricciones a la importación de autobuses, camiones y tractocamiones por parte de México, así como las disposiciones relativas al promedio de rendimiento de combustible exigidas en Estados Unidos.

Por el lado de las desgravaciones arancelarias de la industria automotriz, se fijaron plazos asimétricos, de tal modo que Estados Unidos desgravó el total de sus importaciones, mientras que México lo hizo para el 6.5 por ciento de sus importaciones. El periodo para desgravar totalmente las importaciones de autos nuevos fue de diez años, de esta manera, a partir de 2004, no existe gravamen de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá; en tanto que las empresas armadoras no tienen que cumplir con el requisito de balanza comercial positiva, establecida anteriormente en el decreto automotriz.

El TLCAN reestructuró los incentivos institucionales de inserción de la industria automotriz nacional a la lógica de organización productiva regional y, por ende, de consolidación de la CGV. Así, los principios de restricciones cuantitativas al comercio y protección a la industria nacional contenidos en el decreto automotriz sufrieron cambios para ajustarse a razón de la liberalización, la apertura a la inversión extranjera y mayor vinculación de la industria nacional al contexto regional. En cambio, la negociación en torno al contenido regional intentó equilibrar los contrapesos de la competencia europea y asiática.

Por tanto, el TLCAN no sólo acrecentó la transacción de bienes y servicios en la región, sino que fomentó las relaciones industriales mediante las reducciones arancelarias en las compras y ventas de insumos y de bienes de consumo final; ha incentivado la inversión a través de la formación de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y diversos mecanismos de fomento a la integración sectorial y ha permitido la promoción de México ante la comunidad de inversiones internacionales, por estar asociado a uno de los países con mayor peso económico.

En este sentido, los resultados van más allá de aumentar los volúmenes transados de bienes y servicios, pues, por medio del TLCAN, se ha conseguido una mayor concentración comercial y sectorial y, por ende, se ha intensificado la red de relaciones entre los actores que conforman la CGV de la industria automotriz.

En suma, la acción de las políticas públicas (promoción sectorial, apertura y la firma del TLCAN, etc.) se ha decantado en el favorecimiento de las directrices de las empresas multinacionales automotrices, omitiendo la estrategia explícita de política industrial; en otras palabras, la industrialización por parte del Estado ha tomado una orientación pasiva, en la que los responsables de la toma de decisiones de facto son las EMN, ya que a través de estos entes económicos se determina el tipo, nivel y ocasión para modificar la formación de capital.

Dimensión subcontinental de la organización de la cgv automotriz

La relación entre la industria ensambladora y la de autopartes es uno de los rasgos a partir del cual se explica la organización productiva en la industria automotriz, por ello, los avances o retrocesos de las economías (entendidas como eslabones en esa CGV), generan expectativas (ventajosas o desfavorables) para aquéllas.

A escala mundial, la reorganización de la industria ensambladora y de autopartes, sobre todo a partir de los años ochenta, ha mostrado nuevas oportunidades para los países emergentes al insertarse en nuevos segmentos de la cadena global de valor, y con ello su ascenso industrial; sin embargo, también se manifiestan dificul-

tades para otras economías que, como la de México, forman parte de una estructura productiva regional que ha manifestado retrocesos en los últimos años, sobre todo si se compara con el desarrollo y el crecimiento de la industria automotriz de la región asiática.

En los últimos veinte años del siglo xx, la industria se ha caracterizado por una mayor integración subcontinental (más que global) la cual obedece, en gran medida, a razones técnicas de abaratamiento de costos y eficiencia del ciclo productivo de la industria (Sturgeon y van Biesebroeck, 2010). En este tenor, América de Norte, Europa oriental (Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia, República Checa, Rumania, Rusia, Serbia, Turquía y Ucrania), España y el sudeste de Asia se han conformado en los escenarios de las plataformas regionales de producción de los diferentes eslabones de la cadena de valor.

En este contexto, si se considera la participación de los países emergentes dentro de la proveeduría internacional, los países americanos² expresan retrocesos que han aprovechado competitivamente los asiáticos.³

La producción automotriz está presente en una variedad amplia de espacios geográficos, sin embargo, las actividades productivas se concentran en países que articulan espacialmente a la industria, esto es, aun cuando la producción automotriz está dispersa en casi cuarenta países⁴ alrededor del mundo, es notable que algunos conformen centros productivos regionales con alcances globales de mercado.

En 2011, los diez principales países productores de vehículos automotrices participaron con el 76.29 por ciento de la oferta mundial, entre éstos México, que ocupó el octavo lugar de la producción mundial. El resto, un 24.26 por ciento de esa producción, se repartió entre aproximadamente otros treinta países (véase el cuadro 3).

La concentración productiva no sólo la aglutina un grupo de países de manera fortuita, sino que la lógica espacial de la organización de la industria muestra la relevancia de tres regiones manufactureras, donde las firmas automotrices establecen estrategias de aprovisionamiento global de automotores. En 2011, la región asiática, representada por Japón, China y Corea del Sur, participó con el 39.29 por ciento de la oferta mundial; la Unión Europea (el 27 por ciento), en donde sobresale la producción de Alemania, Francia y España, aportaron el 22.09 por ciento; en

² Entre los países emergentes de América se incluye a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana y México.

³ Los países de este grupo son Bangladesh, China, India, Indonesia, Malasia, Paquistán, Filipinas, Corea del Sur, Sri Lanka, Taiwán, Tailandia y Vietnam.

⁴ Los centros manufactureros se ubican en Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, Egipto, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Hungría, India, Indonesia, Irán, Italia, Japón, Malasia, México, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Rusia, Serbia, Sudáfrica, Suecia, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania y Uzbekistán.

tanto que la región conformada por los tres países de América del Norte participaron con el 16.81 por ciento. En suma, esas tres regiones abastecen más de tres cuartas partes de la demanda global de autos.

CUADRO 3
PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ MUNDIAL, 2011

	<i>Porcentaje de la producción mundial</i>	<i>Unidades producidas</i>
Total	100.00	80 092 840
China	22.99	18 418 876
Estados Unidos	10.80	8 653 560
Japón	10.48	8 398 654
Alemania	7.88	6 311 318
Corea del Sur	5.81	4 657 094
India	4.91	3 936 448
Brasil	4.25	3 406 150
México	3.34	2 680 037
España	2.93	2 353 682
Francia	2.86	2 294 889
Otros	23.70	18 982 132

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA) (s.f.).

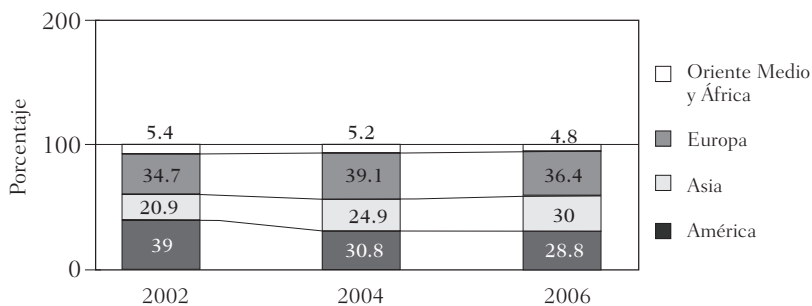
En la industria de autopartes, es importante subrayar el cambio en la participación mundial de los países americanos a lo largo de la primera década del siglo XXI, en las exportaciones del sector respecto de las asiáticas, las cuales han sido su principal competencia. Así, se manifiesta la reestructura de la competencia en la CGV automotriz, en otras palabras, no sólo la industria ensambladora ha mostrado cambios significativos en cuanto a la participación de cada país dentro de la competencia internacional, sino que la relación entre ensambladores y proveedores también ha modificado el peso de las economías dentro de la producción de autopartes.

En 2002, las ventas de partes automotrices mundiales las dominaba el mercado americano, las cuales representaron cerca del 40 por ciento, no así en 2004, cuando hubo cambios significativos en las cuotas de cada región como proveedor mundial. En 2006, es evidente el dominio de los países europeos,⁵ seguido de los

⁵ Bulgaria, República Checa, Estonia, Hungría, Lituania, Polonia, Rumania, Rusia, República Eslovaca, Eslovenia y Ucrania.

asiáticos y, por debajo, la participación del grupo de países emergentes americanos y de Oriente Medio y África⁶ (véase la gráfica 1).

GRÁFICA 1
EXPORTACIONES MUNDIALES DE AUTOPARTES, 2002-2006



FUENTE: Global Production (s.f.).

El hecho de que tales países manifiesten retrocesos o adelantos en su participación como exportadores mundiales es reflejo de la relación con otras economías que demandan sus productos; sin embargo, no sólo expresa una relación comercial, sino que, desde la perspectiva de la CGV, revela el comportamiento de una complementariedad productiva.

En este tenor, el avance de Asia como proveedor mundial es un signo de fortalecimiento regional de la industria automotriz y, por ende, de una mayor eficiencia en la comunicación entre los eslabones de la cadena de valor, es decir, entre las firmas ensambladoras y sus relaciones de cooperación con las empresas fabricantes y proveedoras de partes y componentes automotrices. En otras palabras, la complementariedad productiva entre ensambladoras y fabricantes de autopartes es una de las causas que explican el dinamismo regional de la industria automotriz y, por ello, su importancia global.

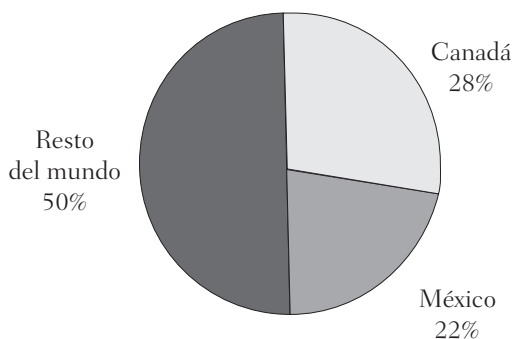
En la estructura de ventas y adquisiciones externas estadounidenses, tanto de automóviles terminados como de autopartes, se evidencia la posición central de esta economía como articulador del comercio regional de la industria, de ahí sus respectivas implicaciones de organización productiva en América del Norte (véanse las gráficas 2 y 3). En primer lugar, en 2011, del total de consumo externo de vehículos de Estados Unidos, sus importaciones intrarregionales son del 50 por ciento, donde el 28.17 y el 21.82 por ciento de aquéllas las aportan Canadá y México, respectivamente; es

⁶ Los países emergentes de Oriente Medio y África son Marruecos, Arabia Saudita, Sudáfrica, Túnez y Turquía.

decir, la mitad de las compras externas de automóviles ensamblados las realiza con sus socios comerciales del TLCAN.

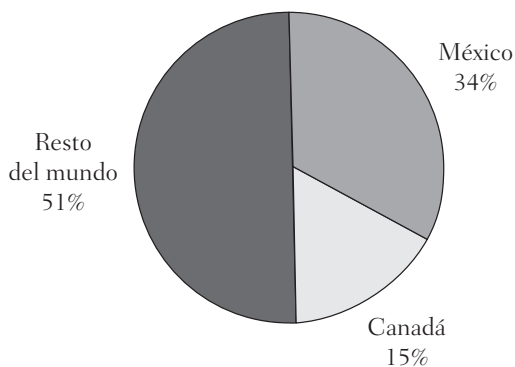
Por otro lado, del total de requerimientos de partes de automóviles, Estados Unidos importa de la región el 48.67 por ciento; esto es, del total de sus compras externas, Canadá y México aportan el 15.12 y el 33.54 por ciento cada cual.

GRÁFICA 2
IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES DE AUTOMOTORES



FUENTE: Department of Commerce, ITA.

GRÁFICA 3
IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES DE AUTOPARTES

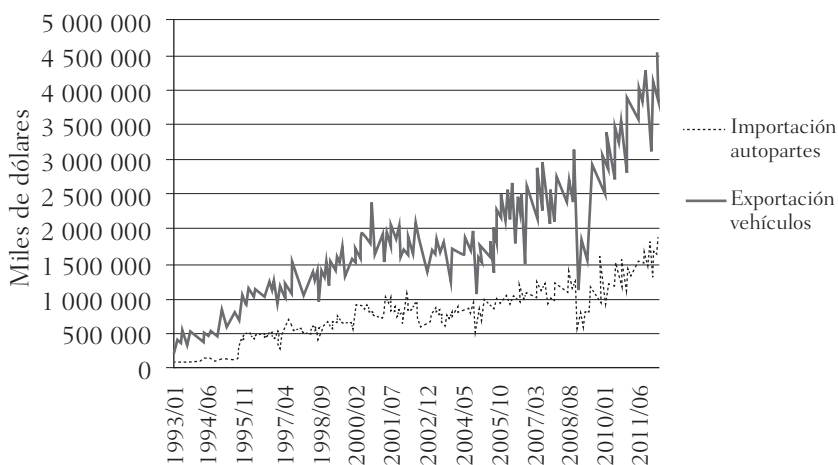


FUENTE: International Trade Administration (ITA), Department of Commerce (s.f.).

La función de México como ensamblador de automóviles se ilustra en la correlación entre la importación de autopartes y las exportaciones de automóviles

terminados. La estimación del índice de correlación entre ambas variables da cuenta de la dependencia de la industria, en términos de la proveeduría externa (véase la gráfica 4). Según la estimación del coeficiente de correlación de Pearson,⁷ ambas variables se relacionan en un 94.41 por ciento, es decir, la posición de México como oferente de automóviles obedece a la dependencia que guarda con el aprovisionamiento de insumos externos, principalmente de los provenientes de Estados Unidos. En este aspecto, la integración de las ensambladoras con su base de proveedores en el exterior es preponderante para entender la integración productiva entre ambos países.

GRÁFICA 4
IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES Y EXPORTACIÓN DE AUTOMÓVILES
ENSAMBLADOS DE MÉXICO, 1993-2011
(MILES DE DÓLARES)



FUENTE: Banxico (s.f.).

De esta correlación, también se infiere que las compras exteriores mexicanas de autopartes se asocian al consumo externo estadounidense de automóviles, es decir, la importación mexicana de autopartes responde a la necesidad de integración pro-

⁷ El cual mide la relación lineal entre dos variables, expresada por $r = (\sigma_{xy}) / (\sigma_x * \sigma_y)$; donde σ_{xy} es la covarianza de (x,y) , y σ_x y σ_y las desviaciones típicas de las distribuciones marginales de las variables. El valor del coeficiente varía en el rango $(-1,1)$, de tal modo que, si $r=1$, existe una correlación positiva perfecta, es decir, una dependencia total entra ambas variables o relación directa; si $0 < r < 1$, existe una correlación positiva; si $-1 < r < 0$, existe una correlación negativa; si $r=-1$, existe una correlación negativa perfecta o relación inversa.

ductiva en la región para suplir las necesidades de demanda externa de bienes finales de Estados Unidos. Mediante el método de Pearson, al correlacionar las importaciones mexicanas de autopartes con las importaciones estadounidenses de vehículos terminados provenientes de México, se sostiene tal afirmación, pues ambas variables se correlacionan al 95.48 por ciento. Es decir, el móvil de las compras mexicanas de autopartes y de las compras estadounidenses de automóviles es la complementariedad entre la oferta y la demanda intraindustrial en la región la cual surge a partir las relaciones interempresariales entre ambos eslabones de la CGV.

CUADRO 4
ÍNDICE DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL MÉXICO. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 2008

Grupo	Índice Grubell-Lloyd		
	Alemania	Japón	Estados Unidos
781*	79.05	12.70	75.27
782**	21.05	0.54	40.46
783***	0.00	0.00	81.36
784****	15.39	14.78	82.60
785*****	8.50	0.04	60.53
786*****	2.71	0.00	93.34

* Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos del tipo utilizado para transportes públicos), incluso camionetas y automóviles de carreras.

** Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales.

*** Vehículos automotores de carretera, n.e.p.

**** Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783.

***** Motocicletas (incluso velemotores) y velocípedos, con motor o sin éste; sillas de ruedas para inválidos.

***** Remolques y semirremolques; otros vehículos sin propulsión mecánica; contenedores especialmente diseñados y equipados para transporte.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Cepal (s.f.) y Badecel. Con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) Rev. 3 y el nivel de agregación a tres dígitos (grupo).

Por otro lado, la integración productiva entre México y Estados Unidos se explica en la medición del comercio intraindustrial,⁸ sobre todo en sectores específicos como el de autopartes, considerablemente superior al que mantiene con otros socios comerciales con vínculos importantes en la industria, la cual es resultado de

⁸ El índice utilizado para el cálculo del comercio intraindustrial fue el de Grubell-Lloyd:

$$B_i = \{[(X_i + M_i)] - |X_i - M_i| \} / (X_i + M_i) \times 100; i = 1, \dots, n; 0 \leq B_i \leq 100$$

la estrategia de los corporativos multinacionales automotrices. Con excepción del grupo 782, el índice presenta niveles superiores al 60 por ciento, lo que enmarca la importancia de las transacciones entre empresas de la misma industria y, por ende, de su complementariedad productiva.

Por otro lado, ha de considerarse que los grupos 781 y 784 tienen mayor peso en las exportaciones e importaciones de productos automotrices entre los dos vecinos de América del Norte y cuantifica uno de los rasgos de la integración de la CGV.

En resumen, las tendencias comerciales, así como los adelantos en la competencia internacional definen las características de la integración subcontinental y, además, las opciones para que las economías asciendan industrialmente. Esto significa que en la complementariedad productiva y comercial de los subcontinentes señalados se generan diferentes opciones de crecimiento para las economías emergentes, por lo que en este elemento se materializa la importancia de la dimensión subcontinental frente a la dimensión global de la organización de la CGV. La economía mexicana es altamente sensible a esta realidad, de manera que uno de los factores más relevantes para su crecimiento y ascenso industrial en el sector depende del dinamismo del bloque de América del Norte, que en el fondo es resultado de la gestión estratégica de las EMN automotrices. En suma, conviene recalcar que la organización de la CGV tiene como escenario el espacio subcontinental, por ello la posición de estos bloques en la competencia internacional tiene una afectación relevante sobre las economías vinculadas.

Relación entre la industria automotriz ensambladora y la industria de autopartes

La relación de la industria ensambladora con sus proveedores revela gran parte de la lógica operativa de la industria automotriz. Mucho más que en el pasado, la relación entre las grandes firmas fabricantes de automóviles y la industria de autopartes explica la organización de la CGV y, en este sentido, la participación de las economías nacionales a través de la estrategia de los grandes corporativos multinacionales (Sturgeon *et al.*, 2009).

Cabe subrayar la sincronía entre la industria automotriz ensambladora y la de autopartes, y a la vez la autonomía entre ambas para gestionar el proceso productivo, de innovación y de estrategia global. Dentro de la primera industria, la estructura de competencia se caracteriza por un universo limitado en participantes, que ha derivado en la apropiación de ventajas competitivas, de localización y barreras a la entrada difíciles de superar. Esta estructura oligopólica trasciende mucho más allá de su propio eslabón en la CGV, debido a los vínculos entre la base de proveedo-

res de autopartes de primer nivel y los eslabones más adelantados,⁹ es decir, que la estructura de competencia prevaleciente en la industria final, también afecta la estrategia corporativa, así como las relaciones de producción, comercio e inversión a lo largo de toda la CGV.

Por ello, a pesar de la autonomía operativa de las firmas proveedoras, cabe recalcar que las grandes ensambladoras gobiernan la dinámica de la estructura de la CGV, y a ésta se ajusta la operación de la amplia base de proveedores (Sturgeon y van Biesebroeck, 2010). En este sentido, la organización horizontal de ambos eslabones ha conducido a una mayor independencia que, a su vez, ha motivado que la industria de autopartes haya creado los mecanismos para vincularse con las grandes multinacionales, apoyados en factores de competitividad como la innovación en productos y en procesos, así como una mayor eficiencia en las estrategias corporativas y organización de la proveeduría regional; sin embargo, no se niega que, a pesar de que una proporción importante de valor agregado se origina en el desarrollo tecnológico de las empresas de autopartes, también existe una relación supeditada a los menesteres del eslabón central de la industria.

La fuerte relación entre las ensambladoras y su base de proveedores debe entenderse como un esfuerzo de reducción de costos de transacción, es decir, que las ensambladoras han consolidado un grupo diversificado de relaciones con proveedores de primer nivel a través de la conciliación de estándares de calidad adaptados a los requerimientos productivos y tecnológicos para asegurar un abastecimiento competitivo.

Por otro lado, estos proveedores están inmersos en una lógica de abastecimiento regional que abona a la eficiencia de integración productiva con inventarios cero y con alcances de comercialización global. Al respecto, se mencionarían algunos ejemplos de programas de selección de proveedores, como el Programa GM Supplier Diversity de General Motors y el Programa Aligned Business Framework de Ford. En ambos se favorece la concentración de abastecimiento en México desde Estados Unidos y compras mexicanas a transnacionales estadounidenses que operan en territorio nacional y, por tanto, motivan la integración productiva en la región. Adicionalmente, cabe indicar que la estrategia de empresas como Volkswagen y Nissan, mediante los programas Supplier Forum y Quality Assurance Tools, respec-

⁹ La estructura de la cadena de valor de la industria automotriz la componen diferentes eslabones que se vinculan al eslabón central, esto es, al de ensamble. Los proveedores de primer nivel son aquellos que están más cerca de las ensambladoras, es decir, que mantienen acuerdos directos de proveeduría y generan productos de alto valor agregado, de los cuales disponen directamente las ensambladoras. A su vez, estos proveedores de primer nivel subcontratan a proveedores de segundo nivel, los cuales abastecen al primer nivel para la producción. Esta lógica de cercanía con las ensambladoras estructura una cadena de cuatro o cinco niveles que configuran la proveeduría de insumos, materias primas y componentes al eslabón de ensamble.

tivamente, busca la diversificación internacional de proveedores de primer nivel, sin omitir que se procuran proveedoras con estándares cualitativos de competitividad internacional.

Este aspecto determina la participación de las pequeñas empresas en la proveeduría de las grandes ensambladoras, es decir, que sólo las empresas con capacidades tecnológicas y de innovación, han sido capaces de mantenerse en la preferencia de consumo intermedio. La exigencia impuesta a la base de proveedores por parte de las ensambladoras (abaratamiento de costos, calidad y ubicación de la producción), deriva de la creciente participación de valor agregado de las empresas de autopartes en el producto final, ya que aportan cerca del 60 por ciento del valor final del producto (OIT, 2005). En suma, el vínculo entre las ensambladoras con los proveedores de primer nivel es una relación que sintetiza la estrategia productiva de las grandes multinacionales automotrices, de ahí que el papel relevante de la integración y organización de la industria en la región de América del Norte.¹⁰

Cualidades competitivas de la industria de autopartes

El hecho de que los estándares de competitividad de las empresas de autopartes de primer nivel están determinados por los requerimientos de las firmas ensambladoras ha provocado una reducción en el número de competidores, sobre todo a lo largo de los últimos treinta años, por ello el eslabonamiento regional, creado a partir de los vínculos entre las manufactureras automotrices y sus proveedores, se caracteriza por limitar las posibilidades para nuevos concursantes, tanto por los niveles competitivos como por la relación histórica entre estas empresas y el eslabón hacia adelante (Sturgeon y van Biesebroeck, 2010).

Según datos de la SE, en 2011, en México existían casi mil fabricantes de autopartes, de las cuales aproximadamente el 35 por ciento pertenecían al segmento de primer nivel, es decir, que aproximadamente una tercera parte de los proveedores se vinculan de forma directa con las ensambladoras y las demás son empresas más alejadas del eslabón central.

¹⁰ Cabe mencionar que las empresas ensambladoras se valen de acciones de verticalización en los eslabones hacia adelante para garantizar la máxima eficiencia de la cadena global de valor, mediante un control jerárquico total, y que a su vez se traduce en mayor competitividad. Esto se expresa en los departamentos financieros, comerciales y servicio posventa de las armadoras. Algunas ilustraciones al respecto son Ally Financial, ACDelco, Goodwrench, GM Powertrain y GM Ventures, en General Motors; Motorcraft, Programa Blue Oval y Ford Motor Credit Company, en Ford; vw Leasing, vw Beteiligungs y el Instituto para la Formación y Desarrollo vw, en Volkswagen; Nissan Shatai, Aichi Machina Industry Co., Jacto Ltd., Nissan Kokh Co. y Nissan Financial Services, en Nissan, entre otros.

Por otro lado, debe considerarse que del total de empresas de autopartes de primer nivel existe una alta participación de empresas extranjeras, sobre todo de proveedoras de origen estadounidense, lo que refuerza aún más la relación productiva y comercial entre ambos segmentos de la cadena de valor entre los dos países.¹¹ Esto es, en este escenario se explica que la relación entre las ensambladoras que operan en México con la industria de autopartes se conforma esencialmente de una red de vínculos multinacionales que refuerza el carácter subcontinental de la organización productiva en América del Norte.

En función del acomodamiento selectivo entre firmas ensambladoras y de autopartes, se expresa una de las principales tendencias de la CGV en la industria automotriz, esto es, la consolidación de una estructura de competencia limitada a las grandes firmas productoras de autopartes, con altos niveles de competitividad internacional que operan en escenarios regionales, sobre los cuales mantienen un dominio gracias a las relaciones horizontales con las ensambladoras.

Este reducido grupo de empresas proveen principalmente a las tres grandes multinacionales ensambladoras de Estados Unidos, lo cual significa que las tendencias comerciales y productivas de la industria de autopartes en la región dependerán de la relación estratégica de ambos segmentos. En este tenor, conviene subrayar que las empresas de autopartes de primer nivel que dominan en América del Norte son las mismas cuya presencia prevalece en el segmento de nivel 1 en México, es decir, sólo las firmas que han logrado cumplir con los estándares cualitativos de las manufactureras de automóviles también han conseguido colocarse dentro del pequeño universo de proveedores de primer nivel.

El segmento acotado de estas firmas se presenta en el cuadro 4, que agrupa firmas de un alto nivel competitivo, con presencia global y que cumplen con estándares cualitativos, como la certificación ISO/TS 16949.¹² La exigencia de los fabricantes de vehículos insisten en que sus proveedores cuenten con este tipo de certificación, pues garantiza la calidad del producto, productividad, competitividad y mejora continua.

¹¹ El origen externo de las empresas de autopartes no sólo se circunscribe a las de primer nivel, pues del total de empresas fabricantes de partes y accesorios, casi el 70 por ciento son de capital extranjero y el 30 por ciento de capital nacional (Industria Nacional de Autopartes, INA) (s.f.).

¹² La norma ISO/TS 16949 unifica y sustituye las normas de sistemas de calidad automotriz estadounidenses, alemanas, francesas e italianas, esto es, las normas QS9000, VDA6.1, EAQF y ASQ. Las ventajas que derivan de poseer esta certificación son la posibilidad de participar en los mercados internacionales sin obstáculos por cuestiones cualitativas; permite la mejora continua de los productos y procesos, por lo tanto, reduce los residuos y evita los defectos, llevando al mínimo las variaciones en la cadena de suministros; por último, genera una mejor imagen de promoción ante las ensambladoras que verifican que sus proveedores cuenten con este tipo de estandarizaciones en la certificación de calidad.

CUADRO 5
PRINCIPALES PROVEEDORES EXTRANJEROS DE PRIMER NIVEL QUE OPERAN EN MÉXICO
(REGIÓN DE ORIGEN)

	<i>Estados Unidos/Canadá</i>		<i>Europa</i>	<i>Japón/Corea</i>
American Axle	AFL Automotive	Autoliv	Brose Fahrzeugteile	Aisin Seiki
Arvin Meritor	Alcoa Inc.	Basf Group	Edscha AG	Alpine Electronics
Borg Wagner	Collins and Aikman	Behr	Grupo Antolin	Asachi Glass
Continental AG	Cooper-Standard	Benteler	Hella KGaA	Bridgeston
Cummins	Dow Automotive	Dupont Automotive	Hutchinson SA	Calsonic Kansei
Dana	Dura Automotive	Faurecia	Inergy Automotive	Clarion
Delphi Co.	Eaton Co.	Freudenberg and Co.	Kolbenschmidt	Denso Co.
Federal Mogul	Hayes Lemmerz	Friedrichschafenf	Pikington PLC	F-tech
Goodyear	Key Safety	GKN Plc	Plastic Omnium	Hitachi Ltd.
Honeywell	Linamar	Magneti Mareli	Royal Phillips	Mitsuba
Johnson Controls	Metaldyne	Mahle	Saint-Gobain	NSK
Lear Corp.	PPG Industries	Michelin North Am.	Schefenacker	Panasonic Automotive
Magna Int.	Systems	Robert Bosch	SKF Automotive	Sanden
Navistar Int.	Timken	Siemens VDO	Teksid Aluminum	Takata Corp.
Tenneco	Tomkins	ThyssenKrup AG	TI Automotive	Toyoda Gosei
Tower Automotive	Trim Masters	Valeo		Toyota Bokoshu
TRW		Wilhelm Karmann		TS Tech
Visteon		ZF Group NAO		Yasaki

FUENTE: A.T. Kearney Global Management Consultants (2007).

El gasto de los departamentos de investigación y desarrollo es una condición de existencia entre las empresas de autopartes de primer nivel, por ello, la mejora constante en procesos y productos es una de las claves que garantiza que el avance tecnológico de estas firmas satisfaga las necesidades de las grandes armadoras, ya que permite mantener los vínculos interfirma, los que, a lo largo del tiempo, reducen costos de transacción y eficientizan más la relación productiva en toda la cadena de valor.

En función de las preocupaciones por mantenerse en la cima de la innovación, se observa que el monto que las empresas de autopartes destinan al desarrollo tecnológico es directamente proporcional a la suma de ingresos por ventas (véase el cuadro 5), hecho que revela que uno de los fundamentos operativos de estas empresas es la creación de valor basado en el conocimiento, lo cual redundará en sus capacidades de largo plazo para mantener un vínculo estrecho con el segmento hacia adelante.

Por ello, empresas como Delphi, Visteon, Magna International, Michelin North America, Dana, entre otras, han demostrado poseer las ventajas competitivas para mantenerse, a lo largo del tiempo, dentro del programa de proveeduría de las grandes ensambladoras globales, de modo que han consolidado relaciones empresariales institucionalizadas de complementariedad productiva, cuya permanencia se traduce en una mejora en el sistema de costos.

CUADRO 6
INGRESOS POR VENTAS Y GASTOS EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS
DE AUTOPARTES DE PRIMER NIVEL, 2011 (MONTOS Y PORCENTAJES)

<i>Empresa</i>	<i>Ingresos por ventas</i>	<i>Gastos en I+D</i>	<i>Gastos en I+D</i>
	<i>Millones de dólares</i>	<i>Millones de dólares</i>	<i>Porcentaje de ingresos por ventas</i>
Delphi Automotive Systems	16 041	1 200	7.48
Visteon	8 047	326	4.05
Johnson Controls	40 833	876	2.15
Magna International	28 748	85	0.30
Robert Bosch	51 494	4 190	8.14
Lear Corporation	14 200	110	0.77
Michelin North America	29 089 476	831 168	2.86
PPG Industries	14 885	445	2.99
Navistar International	11 569	532	4.60
Dana	7592	155	2.04
Denso	37 660	3 488	9.26
Arvinmeritor	4 622	73	1.58
TRW Inc.	16 244	827	5.09

FUENTE: Elaboración propia, a partir de los estados de resultados de cada empresa.

El grupo de empresas del cuadro 6 no sólo forma parte de las principales firmas de autopartes de primer nivel en México, sino que de igual modo forman parte del núcleo regional de proveedores de las tres grandes firmas norteamericanas, así como de otros complejos regionales (sea el europeo o el asiático).

Al igual que acontece en la industria terminal, las empresas de autopartes de primer nivel cuentan con mecanismos de cooperación y vinculación estratégica para cubrir un espectro más amplio de actividades, aprovechar las economías de escala, potenciar sus cualidades tecnológicas y abatir costos de cooperación futuros. Al considerar a las principales empresas de autopartes que proveen en la región, con una alta participación en la proveeduría de primer nivel en México, es notable que

CUADRO 7
EJEMPLOS DE ADQUISICIONES DE EMPRESAS DE AUTOPARTES DE PRIMER NIVEL

<i>Empresa</i>	<i>Adquisiciones</i>	<i>Principales productos</i>
Delphi Automotive System	Grunding, Lucas Diesel Systems, ATRI	Dirección, chasis, gestión de electricidad, energía y motor, gestión térmica, interiores, componentes electrónicos.
Visteon	Atlantic Automotive Components, L.L.C., Infnitf Speech Systems Corp., VC Regional Assembly and Manufacturing	Chasis, control de climatización, cabinas, electrónica, sistemas exteriores/interiores, control del tren de fuerza, gestión de motor, sistemas de combustible.
Johnson Controls (JCI)	Varta Automotive, Borg Instruments, Sagem	Asientos, guarniciones interiores, baterías, electrónica, cabinas y paneles de instrumentos.
Robert Bosch GMBH	Detection of Systems Inc., Mannesmann Rexroth AG completed, Subsidiary Communication, Security and Imaging from Philips B.V., Buderus AG	Sistemas de inyección, sistema de chasis, sistemas de energía y de carrocería, multimedia y electrónica.
Michelin North America	Hankook (10 por ciento), En Tire Solution, Apollo (51 por ciento), Viborg.	Cubiertas
Dana	GKN Ayra Cardan, S.A.	Ejes, <i>paliers</i> , estructuras, juntas, gestión térmica, transferencia de líquidos, productos para la potencia del motor, chasis, productos de dirección y suspensión.
Arvinmeritor	Zeuna Stärker, Mitsubishi Steel Manufacturing (Joint Venture), WABCO (Joint Venture) ZF (Joint Venture)	Tecnologías para la purificación del aire y las emisiones, sistemas de apertura y aterrizaje, tren motor, sistemas de frenado y suspensión, componentes especiales.
TRW Inc.	Autocruise, S.A. EnTire Solutions, LLC.	Dirección, suspensión, frenado, componentes del motor, sujetadores, sistemas de sujeción de pasajeros, electrónica de seguridad.
Collins and Aikman Corp.	Becker Venture LLC, Joan Fabrics Corp., Trexton Transaction	Módulos de cabina, paneles de instrumentos, sistemas de revestimiento inferior y acústicos, telas, guarnición, sistemas de techos descapotables y alfombrillas.
Federal Mogul	wsk Gorzyce, S.A. (un 85 por ciento)	Pistones, aros de pistón y camisas de pistón, tren motor y productos relacionados con la transmisión, sistemas de protección contra la fricción, cojinetes, iluminación, juntas.
Siemens VDO	Industrial Turbine Bussiness of Alstom, Draeger Medical	Componentes y sistemas eléctricos y electrónicos.

FUENTE: OIT (2005).

muchas de aquéllas realizaran adquisiciones o fusiones en su nivel, con el fin de crear mayores ventajas de competencia. Esas acciones estratégicas, explicitadas en el cuadro 6, han ampliado la oferta de empresas como Delphi, Visteon, Johnson Controls, Robert Bosch, Michelin North America, Dana, Arvinmeritor y, consecuentemente, han estrechado la relación con las ensambladoras.

El sentido de la estrategia de las grandes multinacionales de autopartes es tener mayor independencia respecto de las manufactureras ensambladoras y, de este modo, generar una amplia diversidad productiva que les permita allegarse de un mayor número de manufactureras finales.

Estas empresas utilizan las ventajas de localización como un factor importante de desarrollo de ventajas competitivas, de modo que aprovechan la creación de externalidades derivadas de la conglomeración espacial, es decir, mediante el uso de la infraestructura creada a partir de las necesidades de vinculación con las ensambladoras, así como de los menesteres de movilidad por razones de comercialización, las empresas de autopartes se han concentrado en ciertas áreas del país (véase el cuadro 7), la mayoría de las veces a expensas de las necesidades de las armadoras. De este modo, la formación de conglomerados industriales ha dado lugar a la creación de polos espaciales funcionales a la cooperación interempresarial, así como a la mayor eficiencia de cooperación e integración horizontal de las empresas de partes y accesorios con sus proveedores de insumos y materias primas.

CUADRO 8
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE EMPRESAS DE AUTOPARTES.
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL POR ENTIDAD FEDERATIVA

<i>Estado</i>	<i>Porcentaje</i>
Nuevo León	20
Distrito Federal	21
Estado de México	20
Jalisco	8
Querétaro	7
Puebla	7
Coahuila	6
Chihuahua	5
Tamaulipas	3
Aguascalientes	3

FUENTE: Industria Nacional de Autopartes (INA) (s.f.).

La distribución de las empresas de autopartes en el territorio mexicano está en función de la producción final de automóviles, es decir, que la organización productiva regional es resultado del objetivo de volver más eficiente la estructura de costos y, al mismo tiempo, aprovechar las ventajas derivadas de la infraestructura de transporte para la movilidad interna e internacional. Asimismo, la ubicación de las empresas productoras de autopartes de segundo y tercer nivel está contigua a las de primer nivel, concentradas principalmente en Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, San Luis Potosí, Querétaro, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nuevo León y Tamaulipas.

Cabe mencionar que las entidades federativas con mayor presencia relativa de producción de autopartes conforman el mismo grupo de estados de mayor representatividad como receptores de IED, asimismo constituyen el escenario de asentamiento de las ensambladoras. Dicho fenómeno denota la relación entre la presencia de empresas de autopartes y el nivel de aglomeración y desarrollo industrial, amén de la operación de las armadoras estadounidenses, europeas y asiáticas establecidas en suelo mexicano.

La estrategia específica de las ensambladoras multinacionales en la selección de proveedores se ha constituido en uno de los ejes prioritarios para garantizar una oferta competitiva. Así, la tendencia de las ensambladoras es equiparse de una base reducida de proveedores competitivos (Sturgeon y van Biesebroeck, 2010) que satisfagan las necesidades de desarrollo tecnológico, así como adecuaciones a las imperantes directrices de diseño y de preservación del ambiente, por medio del uso de energías alternativas.

En este sentido, la alineación que las ensambladoras imponen a las empresas de primer nivel supone una rigurosa discriminación, la cual ha permitido concretar lazos interempresariales que se han institucionalizado al paso de los años y que, de igual manera, han permitido maximizar la eficiencia de la CGV automotriz. Algunos ejemplos concretos, presentados a continuación, revelan la amplitud y complejidad de esos programas. Para fines ilustrativos, se presenta el caso de las armadoras General Motors, Ford, Nissan y Volkswagen.

La primera ha sido pionera en el desarrollo de los programas formales de diversidad de proveedores que han buscado la consolidación de una oferta competitiva, con una mayor eficiencia en costos y estándares cualitativos, que sujete a los proveedores en un marco de excelencia corporativa. Según esta firma, las tres bases que se buscan en los proveedores son “cultura superior”+ “capacidad organizacional superior”+ “ventaja competitiva superior”. Estas tres bases se resumen en las cualidades corporativas mínimas de las empresas de autopartes de primer nivel; en suma, que mantengan una actitud proactiva frente a la competencia, la definición y consecución cabal de objetivos, la generación de diseño superior en cada clase de productos, la utilización de tecnología de punta, la rapidez en los sistemas de entrega,

CUADRO 9
PRINCIPALES PROVEEDORAS DE GENERAL MOTORS DE MÉXICO, 2002-2007

<i>Empresa</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Origen</i>
American Yazaki Corp.		Estados Unidos-Japón
Allied Signal	Sonora, San Luis Potosí, Distrito Federal, Baja California, Chihuahua	Estados Unidos
Autoliv	Distrito Federal	Suecia
Brose de México	Estado de México	Alemania
Cifunsa, S.A. de C.V.	Saltillo	México
Delco Electronics Corp.	Chihuahua, Baja California, Tamaulipas	Estados Unidos
Echlin Inc.	Estado de México	Estados Unidos
Delphi Alambrados Automotrices 1 y 2	Nuevo Laredo, Tamps.	Estados Unidos
Delphi Alambrados y Circuitos Eléctricos 1	Ciudad Cuauhtémoc, Chihuahua	Estados Unidos
Delphi Alambrados y Circuitos Eléctricos 2	Delicias, Chihuahua	Estados Unidos
Delphi Alambrados y Circuitos Eléctricos 3	Chihuahua, Chihuahua	Estados Unidos
Delphi Alambrados y Circuitos Eléctricos 4	Nuevo Casas Grandes, Chih.	Estados Unidos
Delphi Alambrados y Circuitos Eléctricos 5	Chihuahua, Chih.	Estados Unidos
Delphi Alambrados y Circuitos Eléctricos 6	Meoqui, Chih.	Estados Unidos
Aralmex	El Salto, Jal.	México
Componentes Mecánicos Matamoros	Tamaulipas	México
Dana Heavy Axle México, S.A. de C.V.	N.d.	Estados Unidos
Delphi Delnosa 1, 2, 3, 4, 5 y 6	Reynosa, Tamps.	Estados Unidos
Delphi Energy and Engine	Chihuahua	Estados Unidos
Delphi Packard Electric 1	Guadalupe, Chih.	Estados Unidos
Delphi Packard Electric 2	Guadalupe, Chih.	Estados Unidos
Delphi Packard Electric 3	Sabinas Hidalgo, N.L.	Estados Unidos

CUADRO 9
 PRINCIPALES PROVEEDORAS DE GENERAL MOTORS DE MÉXICO, 2002-2007
 (continuación)

<i>Empresa</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Origen</i>
Delphi Packard Electric 4	Linares, N.L.	Estados Unidos
Delphi Packard 5	Anáhuac, N.L.	Estados Unidos
Delphi Packard Electric 6	Sabinas Hidalgo, N.L.	Estados Unidos
Delphi Packard 7	Ciudad Victoria, Tamps.	Estados Unidos
Delphi Packard Electric	Saltillo, Coah.	Estados Unidos
Deltronics de Matamoros	Matamoros, Tamps.	Estados Unidos
Enertec México		México
Ramos Engine	Ramos Arizpe, Coah.	México
Delphi Rimir	Matamoros, Tamps.	Estados Unidos
Río Bravo Eléctricos 1, 23, 4, 5, 6 y 7	Ciudad Juárez, Chih.	México
Grupo Alfa	Nuevo León	México
Grupo Rassini	Estado de México	México
Grupo Condumex	Puebla, Tlaxcala, Guanajuato	México
Moresa	Morelos, Guanajuato, Nuevo León	México
Pemsa	N.d.	México
Grupo Industrial Saltillo	N.d.	México
Harada Industry of America	N.d.	Japón
Lagermex	Distrito Federal, Puebla, Guanajuato	México
Plastic Omnium	Ramos Arizpe, Coah.	Francia
Tenecco Automotive	Querétaro	Estados Unidos
Valeo, S.A.	Estado de México, Querétaro, San Luis Potosí	Francia
Vitro	Nuevo León	México

FUENTE: Juárez, Lara y Bueno (2005).

presencia global de sus productos, enfoque en los niveles de calidad, lanzamientos exitosos y ejecución de programas a tiempo, ventajas en costos y generación de alto valor agregado.

Para ello, General Motors ha consolidado un grupo de talleres cuyo objetivo es el desarrollo de una base sólida de proveedores (véase el cuadro 8). Los talleres se han enfocado en la evaluación de proveedores potenciales, análisis de capacidad, administración de la cadena de valor, sistemas básicos de calidad (QSB), ingeniería de costos (VA/VE), mantenimiento planeado, reingeniería y Value Stream Mapping (VSM), asimismo manufactura Esbelta. Estas acciones han tenido como principales efectos el ahorro de materiales directos e indirectos, mayor integración local de partes y componentes, mejora sustancial en calidad del producto e incrementos importantes en la exportación.

Ford Motor Company, a través del programa Aligned Business Framework, formula acuerdos de largo plazo con proveedores globales estratégicos, con el objetivo de fortalecer la colaboración y el desenvolvimiento de un modelo de negocios sostenible, el cual derive en una mayor rentabilidad y desarrollo tecnológico.

Entre las empresas que conforman tal núcleo de proveedores estratégicos globales de Ford, se hallan Autoliv, Delphi, Johnson Controls, Lear, Magna, Visteon y Yazaki, firmas de Tier 1, líderes a nivel global, regional y nacional (véase el cuadro 9). Adicionalmente, las empresas con capacidad para proveer innovaciones tecnológicas y que muestren compromiso con la calidad, la disminución de costos y los sistemas de entrega, se evalúan para integrarse a los programas de proveedores estratégicos.

Según Ford, el objetivo de su programa de proveedores, en el mediano y largo plazos, es reducir en un 50 por ciento la cantidad de proveedores de partes y componentes, con el fin de optimizar las relaciones de cooperación productiva y negocios entre ambos segmentos de la cadena de valor. De los acuerdos de largo plazo contemplados en el programa Aligned Business Framework destacan los siguientes:

- Eliminar los pagos por adelantado de Ford de los costos de ingeniería y desarrollo.
- Crear compromisos bilaterales para generar costos competitivos basados en modelos de transparencia de datos y reducción de costos, asociados a las características del producto.
- Compromisos con el proveedor para que las innovaciones de vanguardia sean llevadas a la ensambladora.
- Que los proveedores mantengan el compromiso de mantener una estructura de costos competitivos, de modo que este esfuerzo no lo asuma Ford.
- Constante énfasis en las relaciones de cooperación que busquen mejores alternativas de abastecimiento.

En suma, el modelo de proveedores de Ford busca un mayor compromiso de las productoras de autopartes para asumir los costos de desarrollo tecnológico que creen externalidades positivas sobre el siguiente segmento de la cadena de valor. Así, los avances en cualidades competitivas de los proveedores no sólo los benefician a sí mismos para que se mantengan en la competencia, sino que garantizan el desarrollo tecnológico de las armadoras y, a su vez, éstas concentran sus esfuerzos de ingeniería en su propio segmento del proceso productivo, sin incurrir en costos de organización vertical.

CUADRO 10
RECONOCIMIENTO (*GOLD AWARDS*)
A MEJORES PROVEEDORES INTERNACIONALES DE FORD, 2007

<i>Empresa</i>	<i>País de localización</i>
Autoliv Bki, S.A.	España
Brose Fahrzeugteile GmbH and Co. KG	Alemania
Brose, S.A.; Santa Margarida	España
Continental Automotive Mexicana, S.A. de C.V.	México
Delphi Harrison Thermal Systems	Corea del Sur
Faurecia Interior Systems	Alemania
Faurecia Interior Systems	España
Intier Automotive Seating	Gran Bretaña
Kuka Systems Corporation North America	Estados Unidos
Penske Logistics; Reading	Estados Unidos
Ronal Polska Sp.z o.o.	Polonia
Superior Industries International, Inc.	Estados Unidos
Visteon Sistemas Interiores España, S.L.	España
Warn Industries, Inc.	Estados Unidos
Yumex Corporation	Japón

FUENTE: Elaboración propia, con información del sitio corporativo de Ford Motor Company.

En su caso, Nissan mantiene una estructura de extensa revisión de calidad que examina cada aspecto de la cadena de producción, de modo que los proveedores de autopartes también son detalladamente evaluados mediante el protocolo Supply Quality Assurance, que busca mantener y mejorar la calidad de los componentes de los proveedores, que aportan entre el 70 y el 80 por ciento de las necesidades de par-

tes de Nissan, conformados por un universo de cinco mil empresas en todo el mundo.

La división de evaluación cualitativa busca una visión objetiva y neutral para evaluar las necesidades reales de diseño y producción de Nissan, con el fin de crear asociaciones fuertes, de buena reputación y de beneficio mutuo. Además, Nissan se ha apegado a un estándar global de calidad de los componentes de su base de proveedores. La creación de un sistema mundial de gestión se ha acelerado con la Alianza Renault, y como resultado existe menor incertidumbre en la garantía de los estándares de calidad de Nissan, pese a la diversidad de empresas que proveen globalmente a la firma.

Además, el Alliance New Product Quality Procedure (ANPQP), basado en la norma ISO/TS 16949, que especifica las normas de sistemas de calidad de los productos y componentes de automóviles, cubre hasta 387 criterios en función de cada producto final de la industria de autopartes. La complejidad de cada componente permite que los proveedores y Nissan trabajen más estrechamente, y de este modo se evita la manufactura de productos por debajo del umbral de calidad.

Por otro lado, Nissan ha creado el sistema Alliance Supplier Evaluation Standard (ASES), que contiene 240 criterios de evaluación de cinco etapas para determinar si un componente es calificado como “impecable” o “defectuoso”, contrastando los resultados entre varias empresas. Asimismo, la Alliance Supplier Audit Standard in Production (ASAS-P) es otra medida de 170 criterios con la que Nissan realiza inspecciones periódicas en los sistemas de control de calidad en la fábrica del proveedor. Al final, se hace una clasificación de las compañías de partes y componentes, y se informa a cada cual la calificación que Nissan les ha concedido; posteriormente, se otorgan recompensas de reconocimiento que derivan en asociaciones entre la ensambladora y las empresas de autopartes.

El aprovechamiento de las asociaciones con los proveedores se logra mediante una gestión que permite la comunicación bidireccional, en la que Nissan y sus proveedores especifican sus necesidades. Además, para promover una mayor comunicación, Nissan celebra periódicamente conferencias de calidad con los proveedores a nivel mundial, sobre todo en los mercados regionales de Europa, América del Norte y Japón, para brindar una visión global de la calidad de la cadena de suministros.

El grupo de firmas proveedoras de Volkswagen se ajusta a un conjunto de criterios que, al igual que las otras ensambladoras, busca la competitividad en costos y calidad productiva. Los procesos de contratación procuran una estandarización global, de modo que la toma de decisiones la ejecuta un comité central que se reúne semanalmente para discutir este tipo de procedimientos. La metodología para la selección de proveedores en el desarrollo de autopartes es el Forward Sourcing Process. Este proceso de abastecimiento global se integra a los mejores proveedores

para el desarrollo de procesos desde una fase temprana, en el cual se toman criterios de innovación, calidad, servicio y la competitividad en precios. El proceso se aplica a todas las marcas producidas por el Grupo VW, de manera estandarizada y con apoyo de la aplicación en la plataforma de proveedores B2B.

Por otro lado, para mantener la competitividad más allá del ciclo de vida del producto, el proceso Global Sourcing se aplica a todas las piezas utilizadas en la serie de producción; un proceso continuo para planificar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades mundiales de abastecimiento, con el fin de mejorar la calidad, el servicio y la competitividad de las piezas, sobre una base sostenible y estandarizada.

La división de adquisiciones desarrolla los principios estratégicos de control de calidad, en estrecha colaboración con las marcas fabricadas por el Grupo VW, de este modo, se garantiza la cobertura de necesidades para cada caso específico. Además, existe un intenso intercambio de conocimientos y habilidades para aprovechar el desarrollo tecnológico y organizacional de los proveedores de Volkswagen. Asimismo, a la par de la selección de proveedores, en los acuerdos se pone de manifiesto la responsabilidad que éstos tienen para coordinar la cadena de valor con los proveedores de segundo y tercer nivel, de modo que Volkswagen delega esta responsabilidad para asumir la complejidad del control cualitativo.

En suma, Grupo Volkswagen reconoce que la estrategia para identificar a los proveedores idóneos es que éstos generen procesos y productos de innovación acogidos por la ensambladora; también que los productos adquiridos representen una estructura de competitividad de costos y cualitativamente superiores que cumplan las expectativas y exigencias de los consumidores globales; por último, que los proveedores se sitúen estratégicamente a lo largo y ancho del orbe, con el fin de mantener una ventaja de aprovisionamiento global para garantizar la presencia productiva en todo el mundo (véase el cuadro 10).

La importancia del grupo de proveedores de autopartes y accesorios radica en la cuota con que participan en el producto final, esto es, que entre el 15 y el 20 por ciento de los requerimientos de la industria terminal ésta los manufactura, por lo tanto, las productoras de autopartes son significativas para el sostenimiento de la cadena de valor automotriz y, por ende, las relaciones entre armadoras y proveedoras son el boceto de la organización productiva global con sus respectivas manifestaciones regionales.

El valor intrínseco de la industria de autopartes no sólo radica en que proveen las piezas del producto final, sino en la trayectoria tecnológica y el papel de los proveedores como detonantes del desarrollo tecnológico en la cadena de valor de toda la industria automotriz. Las tendencias mundiales a reducir el número de concurrentes en la competencia de la industria de autopartes endurecen las condiciones para que surjan nuevas empresas de alta generación de valor agregado, de ahí que la

acotación de las condiciones de competencia tienen efectos contundentes sobre las economías que, como la mexicana, dependen de la organización corporativa global de la industria automotriz.

CUADRO 11
RECONOCIMIENTO A MEJORES PROVEEDORES DE VOLKSWAGEN EN MÉXICO, 2007

<i>Tipo de reconocimiento</i>	<i>Empresa</i>
Calidad	Autoliv Steering Wheels
Calidad	Brose Puebla
Calidad	Gestamp Puebla
Calidad	Robert Bosch
Calidad	Thyssen Krupp Automotive Systems de México
Logística	Agencia Aduanal Acierno Milchorena
Logística	Autoliv México
Logística	Concord Group
Logística	Hulf-North America Automotive
Logística	Lear Corporation
Excelencia en desarrollo	Aunde México
Excelencia en desarrollo	Autoliv México
Excelencia en desarrollo	Lear Corporation México
Excelencia en desarrollo	Sanden International
Excelencia en desarrollo	Valeo Térmico
Servicio	Autopartes Walker
Servicio	Autorrefacciones de calidad

FUENTE: Elaboración propia, con información del sitio *web* corporativo de Volkswagen.

La singularidad del desarrollo de productoras de autopartes de primer nivel en México es la dependencia externa, asimismo la vulnerabilidad y supeditación a la estrategia de las grandes multinacionales del ramo, sin crear bases endógenas de desenvolvimiento tecnológico (Brown, 2007). En este contexto, la base de proveedores de primer nivel, así como de mayor valor agregado, ha dependido de las innovaciones de las matrices y el conocimiento que se transfiere a las filiales que operan en México. Por ello, los retos de ascenso industrial consisten en consolidar empresas nacionales con ventajas competitivas, cuyas externalidades se vean reflejadas en otros segmentos industriales y en las condiciones de desarrollo tecnológico y crecimiento económico.

Por tanto, las relaciones intraempresariales de las productoras de autopartes y las expresiones de cooperación horizontal con las armadoras definen los grados de libertad con que se conducen, mediante la estrategia comercial, la dirección de las ventas y compras externas, esto es, que la diversificación comercial y productiva depende en gran medida de la organización internacional de las corporaciones multinacionales, además de la significación de la plataforma productiva mexicana como escenario estratégico de comercio e inversión.

Consideraciones finales

La industria automotriz se ha transformado en el marco de las reglas que han definido la posición de México dentro de los flujos de comercio e inversión internacionales. En una primera etapa, los diversos decretos en torno a esta industria permitieron su consolidación, mediante la protección del mercado interno. En la aplicación instrumental de apertura, el sistema de incentivos transmitió efectos importantes a la industria automotriz, sobre todo por su internacionalización, aunque cabe mencionar que esos efectos beneficiaron a los sectores más competitivos de la industria, los cuales, por supuesto, no pertenecían al grueso de empresas nacionales, más bien al contrario, estos cambios significaron para las empresas multinacionales extranjeras mayores alicientes para vincular sus actividades productivas con el exterior.

La disminución arancelaria en América del Norte, la promoción a las inversiones extranjeras y la aplicación de las reglas de origen propiciaron que la industria automotriz mexicana se vinculara aún más a la dinámica subcontinental; sin embargo, esto no fue un efecto propagado en términos generales, sino al sector de la propiedad extranjera. Así, se subraya que estos beneficios parciales consistieron en integrar y sueditar aún más la estructura productiva mexicana a la dinámica de la CGV.

Por otra parte, mediante el TLCAN, así como con la promoción de la IED, se logró que la industria automotriz creciera notablemente, asimismo, el sistema de incentivos sirvió de complemento de las ventajas competitivas que las multinacionales automotrices ya poseían; es decir, los instrumentos directos e indirectos que fortalecieron a la industria automotriz significaron un aliciente más para el abaratamiento de costos de transacción de las empresas multinacionales y, en menor medida, un estímulo de inducción para dirigir la inversión hacia ciertos sectores estratégicos, de tal manera que se fomentara el predominio de las EMN sobre la CGV.

En otro aspecto, se subraya que la participación del Estado para dirigir la inversión ha adoptado una postura pasiva, pues el desarrollo de capacidades competitivas ha provenido del diseño de acciones de las automotrices, cuyas estrategias han buscado abaratar costos y volver más eficiente su operación, objetivo que se ha con-

seguido por la promoción que el Estado mexicano ha dado a este sector. Las capacidades competitivas de las empresas han sido el resultado de la estrategia diseñada desde el país de origen de las firmas, lo que ha vuelto más eficiente su operación, mediante el establecimiento de subsidiarias, que no siempre generan externalidades positivas por el grado de apropiación de conocimiento, dadas las condiciones de competencia.

La multinacionalidad de las grandes compañías automotrices que operan en México se debe a la concreción de ventajas competitivas que caracterizan a este cúmulo oligopólico, de modo que estas cualidades competitivas estarán presentes dondequiera que operen, debido al sentido de organización global que persiste en su funcionamiento, características competitivas que no siempre se adquieren en el país de operación, pero que sí se fortalecen en escenarios de competencia como el mexicano.

La dirección de las estrategias corporativas de las firmas multinacionales no sólo ha determinado la posición de México en la organización productiva en América del Norte, sino que surgen otras implicaciones que se atenderán para asimilar la operación de las multinacionales automotrices y su relación con empresas de otros segmentos de la cadena de valor.

La estructura de competencia de la industria automotriz y de autopartes obedece a la posesión de ventajas competitivas que difícilmente superarán los competidores que no mantengan un mínimo de tecnología de vanguardia, organización corporativa eficiente, transnacionalidad de sus operaciones, entre otros aspectos. En este contexto, convendría observar con detalle la relación entre armadoras y empresas de autopartes, pues constituyen uno de los aspectos más relevantes de la organización global de la producción de la industria y, por ende, de la organización de la CGV automotriz.

En la relación ensambladoras-empresas de autopartes, la organización horizontal significa una mejora en la concreción de capacidades competitivas de la cadena de valor de esta industria. La autonomía de la que gozan las firmas de autopartes les permite gestionar más eficientemente sus recursos, los cuales han derivado en la mejora continua de productos y procesos respaldados en la innovación tecnológica.

En otro orden, las exigencias de calidad y los criterios de selección de las ensambladoras para escoger a sus proveedores se traducen en una competencia constante para mantener el estatus y, por supuesto, para permanecer en la competencia dentro de la categoría de primer nivel.

A pesar de la autonomía entre ambos eslabones de esta cadena, cabe destacar la existencia de una relación jerárquica entre las armadoras y los fabricantes de autopartes, relación muy significativa para México, ya que, en función de las decisiones de las firmas de la industria final, se diseñan las estrategias corporativas de

operación a nivel global, así como en el subcontinente. Esto significa que la relación cliente-proveedor manifiesta opciones de ascenso o retraso industrial.

En primer lugar, debe considerarse que en México la mayoría de las productoras de autopartes no pertenecen al segmento de primer nivel; además, las que forman parte de las fabricantes de autopartes de primer nivel, en su mayoría son filiales de empresas extranjeras. En este sentido, el nivel tecnológico desarrollado no es un producto nacional que permita ascender en la cadena de valor y que se propague hacia otras industrias. Además, los criterios de selección de las ensambladoras aplicables a las empresas de autopartes de primer nivel no se traducen en un incentivo de desarrollo tecnológico, porque existen pocas empresas mexicanas que pertenecen al segmento de primer nivel; por el contrario, las exigencias cualitativas refuerzan las capacidades tecnológicas de las empresas de autopartes de dicho nivel, es decir, las armadoras promueven incentivos de desarrollo competitivo, tanto en la organización, como en la gestión de la innovación, sobre los segmentos proveedores más cercanos al eslabón central de la cadena de valor.

En suma, la estrategia de las firmas multinacionales automotrices conduce el flujo de una parte muy importante del comercio exterior mexicano, en función del diseño estratégico de la organización de la producción global; asimismo expresa la lógica de organización de las CGV, las cuales delimitan las opciones de ascenso industrial de economías más vulnerables a la estructura jerárquica dominada por las grandes entidades multinacionales.

Fuentes

AGUILAR BARAJAS, ISMAEL

2007 “Frontera norte de México: agenda de desarrollo e integración económica. Reflexiones sobre el noreste de México-Texas”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, no. 81 (julio-octubre): 125-155.

ÁLVAREZ, MA. DE LOURDES

2002 “Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México”, *Contaduría y Administración*, no. 206 (julio-septiembre): 2949.

ARVIN MERITOR

<<http://www.meritor.com/default.aspx>>.

A.T. KEARNEY GLOBAL MANAGEMENT CONSULTANTS

2007 “Estudio de prospectiva tecnológica de la industria automotriz en México”, en <http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/atkearney.pdf>, consultada en julio de 2012.

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

s.f. <<http://www.bancomext.com/>>, consultada en julio de 2012.

BANCO DE MÉXICO (BANXICO)

s.f. Estadísticas de Balanza de Pagos, en <<http://www.bancomexico.gob.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarDirectorioCuadros§or=1§orDescripcion=Balanza>>, consultada en julio de 2012.

BOSCH, ROBERT

<<http://www.bosch.com.mx/content/language1/html/index.htm>>.

BROWN GROSSMAN, FLOR

2007 *La industria de autopartes mexicana: reestructuración reciente y perspectivas*. México: CEPAL/Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID).

CARRILLO, JORGE

2000 “The Integration of Mexican Automobile Industry to the U.S.A.: Between Policies and Corporate Strategies”. París: Actes du Gerpisa, Réseau International, no. 28 (febrero): 55-77.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL)

s.f. Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior (Badecel), en <<http://interwp.cepal.org/badecel/basededatos.asp>>, consultada en julio de 2012.

DANA CORPORATION

s.f. <<http://www.dana.com/wps/wcm/connect/dext/dana/Home>>.

DELPHI AUTOMOTIVE SYSTEMS

s.f. <<http://delphi.com/>>.

DENSO CORPORATION

s.f. <<http://www.globaldenso.com/en/>>.

DICKEN, PETER

2005 *Tangled Webs: Transnational Production Networks and Regional Integration*. Marburgo: Faculty of Geography, Philipps-University of Marburg.

DICKEN, PETER *et al.*

2001 "Chains and Networks, Territories and Scales: Toward a Relational Framework for Analyzing the Global Economy", *Global Networks* 1, no. 2 (abril): 89-112.

GEREFFI, GARY

2001 "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", *Problemas del Desarrollo* 32, no. 125.

1996 "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control among Nations and Firms in International Industries", *Competition and Changes* 11, no. 4.

GEREFFI, GARY, JOHN HUMPHREY y TIMOTHY STURGEON

2005 "The Governance of Global Value Chains", *Review of International Political Economy* 12, no. 1 (febrero): 78-104.

GEREFFI, GARY y STACEY FREDERICK

2010 *The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis Challenges and Opportunities for Developing Countries*. Washington, D.C.: The World Bank Development Research Group, Trade and Integration Team.

GLOBAL PRODUCTION INC.

s.f. <www.global_production.com>.

GLOBAL VALUE CHAINS

s.f. <www.globalvaluechains.org>.

GUTIÉRREZ ROMERO, ELIZABETH

2005 "Los actores de la integración de la industria automotriz entre México y Estados Unidos", en Edit Antal, ed., *Nuevos actores en América del Norte*, vol. 1: *Seguridad, energía, economía y medio ambiente*. México: CISAN, UNAM.

HUMPHREY, JOHN y HUBERT SCHIMTZ

2004 "Las empresas de los países en vías de desarrollo", *Aportes*, no. 1.

HUMPHREY, JOHN y OLGA MEMEDOVIC

2003 *The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

2002 "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?", *Regional Studies* 36, no. 9: 1017-1028.

INDUSTRIA NACIONAL DE AUTOPARTES (INA)

s.f. "Producción de autopartes en México", en <http://www.promexicoglobal.com.mx/work/models/promex_global/Resource/61/1/images/pmg_pueralvarezina.pdf>, consultada en julio de 2012.

INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION (ITA)

s.f. Department of Commerce, <<http://www.trade.gov/data.asp>>, consultada en julio de 2012.

JOHNSON CONTROLS

<<http://www.johnsoncontrols.com.mx/content/mx/es.html>>.

JUÁREZ NÚÑEZ, HUBERTO, ARTURO LARA RIVERO y CARMEN BUENO

2005 *El auto global: desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil*. México: BUAP-Conacyt-UAM/Universidad de las Américas.

KOSAKOFF, BERNARDO y ANDRÉS LÓPEZ

2008 "América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades", *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad* 2, no. 1, doi: 10.3232/GCG.2008.V2.N1.01.

LARA RIVERO, ARTURO ET AL.

2004 "Cluster automotriz en el Estado de México: retos y oportunidades", *Región y Sociedad* 16, no. 31.

LEAR CORPORATION

<<http://www.lear.com/>>.

MAGNA INTERNATIONAL INC.

<<http://www.magna.com/>>.

MALDONADO AGUIRRE, SERAFÍN

2009 “La rama automovilística y los corredores comerciales del TLCAN”, *Comercio Exterior* 59, no. 5 (mayo): 370-378.

MENDOZA-COTA, JORGE EDUARDO y JORGE ALBERTO PÉREZ-CRUZ

2007 “Aglomeración, encadenamientos industriales y cambios en la localización manufacturera en México”, *Economía, Sociedad y Territorio* 6, no. 23: 655-691.

MICHELIN NORTH AMERICA

<<http://www.michelinman.com/aboutus/aboutuslanding.page>>.

MIDDLEBROOK, KEVIN J.

1991 “The Politics of Industrial Restructuring. Transnational Firms Search for Flexible Production in the Mexican Automobile Industry”, *Comparative Politics* 23, no. 3.

NAVISTAR INTERNATIONAL

<<http://www.navistar.com/Navistar/>>.

NORTH AMERICAN FORUM ON INTEGRATION (NAFI)

<www.finanafi.org>.

OCHOA VALLADOLID, KAREN

2006 “La industria automotriz de México: las expectativas de competitividad del sector de autopartes”, *México y la Cuenca del Pacífico* 8, no. 26 (septiembre-diciembre).

ORGANISATION INTERNATIONALE DES CONSTRUCTEURS D'AUTOMOBILES (OICA)

s.f. <<http://www.oica.net/category/production-statistics/>>, consultada en julio de 2012.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

2005 *Tendencias de la industria automotriz que afectan a los proveedores de componentes*. Ginebra: OIT.

PARNREITER, CHRISTOF, KARIN FISCHER y KAREN IMHOF

2007 “El enlace faltante entre cadenas globales de producción y ciudades globales: el servicio financiero en la Ciudad de México y Santiago de Chile”, *Revista Eure* 33, no. 100.

PPG INDUSTRIES

s.f. <<http://www.ppg.com/en/Pages/home.aspx>>.

RUGMAN, ALAN y ALAIN VERBEKE

2004 “Regional Transnational and Triad Strategy”, *Transnational Corporations* 13, no. 3 (enero-marzo), en <http://www.unctad.org/en/docs/iteiit20049a1_en.pdf>.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

s.f. Información sectorial en <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/informacion-sectorial>>, consultada en julio de 2012.

SOSA BARAJAS, SERGIO W.

2005 “La industria automotriz de México: de la sustitución de las importaciones a la promoción de las exportaciones”, *Análisis Económico* 20, no. 44 (segundo cuatrimestre): 191-213, en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304407>>.

STURGEON, TIMOTHY

2002 “Modular Production Networks: A New Model of Industrial Organization”, *Industrial and Corporate Change* 11, no. 3.

2000 *How Do We Define Value Chains and Production Networks?* Boston: MIT Press.

STURGEON, TIMOTHY y JOHANNES VAN BIESEBROECK

2010 “Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries. A Global Value Chain Perspective”, en Olivier Cattaneo, Gary Gereffi y Cornelia Staritz, eds., *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. Washington, D.C.: The World Bank.

STURGEON, TIMOTHY, JOHANNES VAN BIESEBROECK y GARY GEREFFI

2008 “Value Chains, Networks and Clusters: Reframing the Global Automotive Industry”, *Journal of Economic Geography* 8: 297-321.

STURGEON, TIMOTHY ET AL.

2009 “Globalisation of the Automotive Industry: Main Features and Trends”, *Int. J. Technological Learning, Innovation and Development* 2, no. 12: 724.

TEAM NAFTA

s.f. <www.teamnafta.com>.

TRW INC.

s.f. <<http://www.trw.com/>>.

VICENCIO MIRANDA, ARTURO

2007 “La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas”, *Contaduría y Administración*, no. 221 (enero-abril).

VILLARREAL LARRINAGA, OSKAR

2005 “La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea”, *Cuadernos de Gestión* 5, no. 2.

VISTEON CORPORATION

s.f. <<http://www.visteon.com/index.html>>.

Tendencias económicas emergentes en América del Norte. Nuevos patrones en la organización de la producción, de Elisa Dávalos, editora, del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, se terminó de imprimir en la Ciudad de México el 20 de noviembre de 2015, en Acrom Impresores, S. A. de C. V., Juan José Eguiara y Eguren, núm. 127, Col. Viaducto Piedad, México D.F., C.P. 09850. En su composición se usaron tipos Fairfield LH Light y Formata Light y Medium de 8, 10, 12, 14 y 18 puntos. Se tiraron 300 ejemplares más sobrantes para reposición, sobre papel cultural de 90 grs. Impreso en offset. La formación tipográfica la realizó María Elena Álvarez Sotelo. La corrección de estilo y el cuidado de la edición estuvieron a cargo de Teresita Cortés Díaz y Astrid Velasco.