

FINANCIARIZACIÓN, COMERCIO Y DESARROLLO
CAMBIOS EN LAS ESTRUCTURAS DE AMÉRICA DEL NORTE

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

FINANCIARIZACIÓN, COMERCIO
Y DESARROLLO
CAMBIOS EN LAS ESTRUCTURAS
DE AMÉRICA DEL NORTE

Claudia Maya
Monika Meireles
(editoras)



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Centro de Investigaciones sobre América del Norte

México, 2022



Catalogación en la publicación UNAM. Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales de Información

Nombres: Maya, Claudia, editor. | Meireles, Monika, editor.

Título: Financiarización, comercio y desarrollo : cambios en las estructuras de América del Norte / Claudia Maya, Monika Meireles (editoras).

Descripción: Primera edición. | México : Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte, 2022.

Identificadores: LIBRUNAM 2174364 | ISBN 978-607-30-6659-4.

Temas: Financiarización -- América del Norte. | Instituciones financieras -- México. | Comercio internacional -- América del Norte. | América del Norte -- Tratados comerciales. | Desarrollo económico -- América del Norte.

Clasificación: LCC HG185.N7.F55 2022 | DDC 332.0975—dc23

Primera edición, octubre de 2022

D. R. © 2022 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, alcaldía Coyoacán,
C. P. 04510, Ciudad de México

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

ISBN 978-607-30-6659-4

Diseño de la portada: Patricia Pérez Ramírez
Fotografía: Parrish Freeman/Usplash.com

Este libro se financió con recursos del Proyecto PAPIIT IA300920 “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”.

Este libro fue dictaminado con el método de doble ciego y se han seguido lineamientos rigurosos de edición académica. Para mayor información sobre nuestros procesos y nuestro comité editorial, véase <http://www.cisan.unam.mx/publicaciones.php> o escriba a cpublicacionescisan@gmail.com.

Prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier medio conocido o por conocerse, sin el consentimiento por escrito de los legítimos titulares de los derechos.

Impreso en México / Printed in Mexico

ÍNDICE

Introducción	9
<i>Claudia Maya y Monika Meireles</i>	
Financiarización en los extremos de América del Norte	15
<i>Margarita Camarena Luhrs</i>	
Creación de liquidez, innovación y securitización financiera: nuevas dinámicas, viejas prácticas	35
<i>Claudia Maya y Monika Meireles</i>	
Los tratados comerciales y el neomercantilismo: las relaciones de Estados Unidos con China y México	61
<i>Wesley C. Marshall</i>	
Financiamiento automotriz en México. Condiciones y retos ante la transición del TLCAN al T-MEC	85
<i>Aurora Marcial Flores</i>	
La inversión en la industria siderúrgica en México: retos ante el T-MEC y China	99
<i>Samuel Ortiz Velásquez y Jackelin Gordillo Olguín</i>	
Apuntes sobre la integración de los derechos de propiedad intelectual en la agenda comercial en los ámbitos multilateral, regional y bilateral: ADPIC y ADPIC plus.....	129
<i>Talia Rebeca Haro Barón</i>	
Sobre los posibles efectos de la desigualdad, dadas las restricciones al crédito, en el crecimiento económico del México contemporáneo.....	157
<i>Leopoldo Gómez-Ramírez, Néstor Garza Puentes y Alexander Villarraga Orjuela</i>	
Resúmenes y palabras clave	183
Sobre los autores	189

INTRODUCCIÓN

La financiarización ha venido a cambiar la cara del capitalismo global, ya que representa una nueva forma de organización de la economía, en que la lógica de la ganancia y la producción de bienes y servicios se transfiere a la dinámica de los mercados financieros. Las operaciones e innovaciones financieras se han convertido en los medios para sostener y ampliar las ganancias de las corporaciones financieras y no financieras, cuya nueva visión especulativa y rentista, sobre todo en las grandes empresas transnacionales, está hoy día en el centro de la actividad económica y, por ende, del comercio mundial. Bajo la directriz de la rentabilidad financiera o del *money management capitalism*, también llamada financiarización, las grandes corporaciones norteamericanas, particularmente las estadounidenses, buscan obtener mayores ingresos de manera inmediata mediante procesos de securitización, fusiones y adquisiciones, así como de administración de balances. Estas prácticas han sido ampliamente difundidas e implementadas principalmente por la banca de inversión y los inversionistas institucionales. La manera en que los mercados financieros han operado en las últimas cuatro décadas alteró la forma tradicional de comportarse del capitalismo, reorganizando las industrias, tanto las financieras como las no financieras, así como la reproducción y distribución de las ganancias; asimismo, reestructuró el comercio internacional y los tratados, y lo más importante, generó una gran crisis global con grandes repercusiones negativas para la sociedad en su conjunto.

El desmantelamiento de las instituciones reguladoras del aparato estatal de posguerra detonó todo un proceso de desregulación comercial y financiera, transfiriendo ese papel principalmente a las corporaciones y a otros agentes financieros privados. El mercado reemplazaría la función del Estado de establecer controles a los flujos monetarios y de comercio.

Es importante mencionar que después de la gran crisis económica de 2007-2008, la reactivación del comercio fue desigual, la caída de la demanda global en los años posteriores a dicha crisis condujo a la reorganización

comercial de los grandes bloques y a cerrar filas por parte de Estados Unidos y su área de influencia para enfrentar al gigante chino, menos afectado por el cataclismo financiero. No es raro suponer que la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ahora Tratado de México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC), tuvo tal contexto y urgencia, adoptando nuevos tintes proteccionistas, siempre a favor de los intereses de las grandes corporaciones estadounidenses, en particular en lo relativo a las exigencias de estabilidad macroeconómica a toda costa, plasmadas en los lineamientos y estatutos del nuevo tratado, lo cual desde luego afecta las posibilidades de desarrollo de una economía tan asimétrica como la mexicana en un mundo financiero sumamente interconectado y global.

De esta manera, este libro se compone de siete trabajos realizados por expertos en temas de financiarización y comercio, con énfasis en varios de los asuntos más controvertidos del nuevo T-MEC, como lo son las industrias automotriz y acerera, la propiedad intelectual y las cuestiones crediticias.

En el primer capítulo, Margarita Camarena Luhrs señala cómo la financiarización, caracterizada por un cambio institucional producto del papel de las empresas en la apertura de los mercados, requiere destruir las redes de la seguridad social y transitar de economías de producción a sistemas económicos financiarizados, en los cuales se puedan socializar las pérdidas de los agentes financieros y privatizar aún más las ganancias. La doctora Camarena explica cómo, a nivel regional, el TLCAN y su descendiente, el T-MEC, han permitido impulsar la hegemonía estadounidense en México y Canadá, aunque sus sectores financieros tuvieran distintos grados de desarrollo y profundidad, lo cual, sin duda, ha resultado perjudicial para ambas naciones, ya que la financiarización plantea paradojas fundamentales, pues si bien la integración entre las tres economías norteamericanas ha aumentado, interconectando los flujos de capital y sus limitaciones, el auge de las finanzas también implica una destrucción constante del trabajo social, la producción y la economía “real”, incrementándose aún más las desigualdades estructurales entre México, Canadá y Estados Unidos.

Por su parte, Claudia Maya y Monika Meireles exponen que el cambio en la intermediación financiera de los bancos hacia los mercados financieros y la implementación de la lógica rentista especulativa ha provocado grandes transformaciones en la economía y en la forma de hacer negocios para la obtención de ganancias por parte de las corporaciones financieras y

no financieras, modificándose así las reglas del juego gracias a la acelerada desregulación financiera a nivel global bajo la lógica de la financiarización. Uno de los aspectos clave de esta dinámica es la creación de nuevos activos financieros que permiten expandir la generación de ganancias para las instituciones financieras y no financieras a través de la titularización/securitización de activos tangibles e intangibles. El proceso de securitización se ha vuelto la innovación financiera más relevante del siglo xx y lo que va del xxi, pues permite limpiar los balances de los bancos de activos poco aceptables y convertirlos en recursos comercializables, creando así un gran volumen de liquidez privada que desestabiliza los mercados financieros debido a las prácticas especulativas generalizadas.

Wesley C. Marshall estudia la evolución del orden capitalista a nivel institucional con posterioridad a la segunda guerra mundial, que ha sido liderado por Estados Unidos, y analiza cómo los bancos han podido implementar nuevas dinámicas de control del financiamiento por parte de Wall Street y las organizaciones financieras mundiales, al igual que acciones para lograr la preponderancia en la dirección de la política económica global que, en conjunto con la naturaleza de una economía financiarizada, han destruido la capacidad industrial de los países occidentales y allanado el camino para que una potencia emergente como China tome las riendas de las cadenas globales de suministro y del financiamiento industrial de las naciones subdesarrolladas para aumentar su poder y dominio sobre la producción.

Aurora Marcial Flores analiza cómo la financiarización domina otros sectores de la economía, como la industria automotriz, y demuestra el control que las finanzas imponen en este sector mediante la dinámica de titularización de las deudas automotrices como fuente importante de ganancia de las armadoras con presencia en México. La doctora Marcial señala cómo las reformas al Tratado de Libre Comercio en América del Norte agudizan las asimetrías, pues se exige que el sector automotriz mexicano tenga una orientación a la exportación y se armonice con las cadenas globales, pero su capitalización y activos se comercializan en mercados extranjeros, convirtiéndose en este sentido en una industria estratégica para el acceso de México a divisas internacionales, aunque su capacidad interna de decisión esté delimitada.

Por su parte, Samuel Ortiz Velásquez y Jackelin Gordillo Olgún demuestran cómo, en conjunto con la industria automotriz, la industria mundial del acero es otra de las víctimas de una economía global conducida por las

finanzas, ya que debido a la importancia del acero procesado en la infraestructura y en la industria global su demanda es constante. Sin embargo, la parte más significativa de ésta se ha movido de Europa y Estados Unidos hacia China, con una mayor presencia en los mercados, lo que está afectando el desarrollo de las industrias nacionales, particularmente de la estadounidense. Lo anterior ha promovido, en parte, el conflicto de Washington y Beijing por el mercado del acero, coyuntura en la cual México se encuentra bajo el fuego de ambas potencias, pues su industria depende de este insumo para garantizar la provisión de materia prima a las armadoras automovilísticas transnacionales, en su mayoría empresas de la Unión Americana.

Talia Rebeca Haro Barón nos muestra cómo, en conjunto con los cambios institucionales en los sectores financiero y de la producción, los tratados comerciales impulsados por Estados Unidos y promovidos por sus corporaciones se han aprovechado de la revolución tecnológica para dar prioridad a sus intereses. Así, la financiarización comienza una transición de los principios y de la función social de la producción desde el bienestar común hacia la búsqueda de ganancias y la protección férrea de los derechos de propiedad. Esto puede evidenciarse claramente en los mercados de medicamentos y sus patentes como una forma de protección de sus intereses y activos, además de garantizar su predominio mercantil. El nuevo T-MEC demostró cómo Estados Unidos es capaz de promover legislación favorable hacia sus empresas pese a que esto puede ocasionar problemas en el presupuesto de países subdesarrollados. El asunto de los derechos de propiedad intelectual de procesos y componentes encarece el acceso a muchos medicamentos, incluso a aquéllos elaborados para combatir las enfermedades endémicas de una nación, negándosele el desarrollo interno o la ingeniería requerida para producir sustancias genéricas locales.

Finalmente, el capítulo de Leopoldo Gómez-Ramírez, Néstor Garza Puentes y Alexander Villarraga Orjuela presenta un análisis econométrico algo más ortodoxo acerca de la necesidad de la expansión del crédito a través de una reforma institucional que permita a los bancos mayor libertad a la hora de incrementar sus capacidades de préstamo. Los autores afirman que la limitación del acceso general al crédito y la fragilidad del sistema bancario y financiero son condicionantes fundamentales para la reproducción y prevalencia del subdesarrollo y la desigualdad en México. Sostienen que las dificultades para la obtención de créditos tienen una relación de causalidad con la desigualdad.

Reflexionar de forma colectiva sobre cómo la financiarización está sistemáticamente reconfigurando las estructuras productiva y comercial, así como redibujando los condicionantes del desarrollo económico, fue el motor inicial que nos hizo convocar a especialistas a participar en distintos eventos académicos y discusiones de trabajo con la finalidad de propiciar un fructífero intercambio de ideas en el marco del proyecto PAPIIT IA300920: “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”. A partir de las ponencias presentadas en dichos encuentros y de la discusión de los trabajos de investigación respectivos preparamos este primer volumen, de una publicación en tres tomos, que incluye aquellos trabajos que analizaron más detenidamente los fenómenos de la financiarización, el T-MEC y sus impactos en el diseño de las trayectorias de desarrollo de los países de la región norteamericana antes de la pandemia. Los otros dos volúmenes abordarán, directamente, los efectos, las respuestas y las posibles soluciones para la recuperación pospandemia.

Es importante mencionar el esfuerzo interinstitucional, materializado en la confluencia de intereses de investigadores del Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC), ambos de la UNAM, así como de otros reconocidos académicos nacionales e internacionales para la construcción de una perspectiva más amplia, interdisciplinaria y crítica de la caracterización del capitalismo financiarizado que marca indeleblemente al siglo XXI.

Para terminar, nos parece sumamente importante reconocer tanto los apoyos institucionales que hicieron posible la publicación de este libro, como el trabajo de alta calidad editorial realizado por quienes intervinieron en su confección. En primera instancia, agradecemos a la Dirección General de Apoyo al Personal Académico (DGAPA) de la UNAM por los recursos otorgados a través del proyecto PAPIIT IA300920, “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”. No se puede dejar de mencionar la labor conjunta de los becarios de dicho proyecto, particularmente de Emilio Aramís Alba Aguirre, así como el apoyo de los becarios del proyecto IN302020, quienes trabajaron en la revisión y la elaboración de algunos de sus diversos materiales.

También queremos reconocer a las autoridades del Centro de Investigaciones sobre América del Norte y del Instituto de Investigaciones Económicas, ambos de la UNAM, por el respaldo institucional y el apoyo técnico otorgados para la organización de los encuentros “Norte-Sur Global CISAN-IIEC”, promovidos y realizados por ambas entidades académicas. Agradecemos también a todas las secretarías académicas, técnicas y administrativas, así como a los equipos de apoyo a la investigación, cómputo y de divulgación, y muy especialmente a Astrid Velasco Montante, Diego Ignacio Bugada Bernal, Teresita Cortés Díaz, y en general a todos los miembros de la Coordinación de Publicaciones del CISAN por el esmerado cuidado editorial de esta obra.

Claudia Maya
Monika Meireles

FINANCIARIZACIÓN EN LOS EXTREMOS DE AMÉRICA DEL NORTE

Margarita Camarena Luhrs

Introducción

La financiarización límite o extrema, entendida como la profunda reestructuración económica provocada en y desde América del Norte en consonancia con el resto del mundo y probablemente desde finales de la guerra fría, ya es evidente y probablemente irreversible desde 1982. Los cambios en las estructuras y procesos de desarrollo, característicos de la racionalidad ecotecnológica de nuestra época, consiguen liberalizar y desreglamentar el ámbito financiero. La recuperación de la rentabilidad del capital financiero amplía la capacidad del capital de valorizarse en un circuito yuxtapuesto, ensimismado, en el que la obtención de excedentes ya sucede principalmente por medio de canales financieros.

La creciente importancia de las finanzas en la economía es propia de la financiarización (Foster, 2008; Epstein, 2005; Krippner, 2005; Palley, 2007; Stockhammer, 2007). Álvarez y Medialdea (2009: 24) muestran cómo la falta de límites en el manejo de capital ficticio acelera la formación de burbujas especulativas, que al reventar devienen en crisis financieras y obligan a realizar ajustes permanentes. Esta incapacidad de restaurar sostenidamente la valorización del capital desborda el valor de la riqueza real producida.¹

¹ El mercado de divisas es un buen ejemplo de ello: el volumen de divisas negociado en un solo día en 2006 era muy superior al valor diario de las principales variables de la economía real (quince veces superior al producto interno bruto (PIB) mundial, sesenta veces mayor al del comercio mundial y ochocientas veces por encima de la inversión extranjera directa internacional). También las bolsas han sido un ámbito privilegiado para la formación de estas burbujas financieras. Mientras que la actividad productiva real crecía a escala mundial en torno al 3-4 por ciento entre 2002 y 2007, la bolsa de valores experimentaba crecimientos del 15-25 por ciento anual. No obstante, esta dinámica de acumulación de capital ficticio desconectada de los propios fundamentos de la actividad productiva tiene límites evidentes, como señalaron tanto Marx como Keynes (y como sugiere el sentido común): los beneficios derivados de la compra-venta especulativa de activos (divisas, acciones, inmuebles, etc.) terminan desinflándose en el momento en el que los agentes que compran a precios inflados perciben que la desconexión con el valor real es tal que

De esta manera, la indiferencia de la lógica capitalista con respecto a las necesidades sociales conduce, contradictoriamente, a buscar otras formas de gestión alternativa. El predominio financiero, mediante la yuxtaposición de las esferas de la producción y la circulación económicas, redefine los criterios de eficacia y las prácticas de optimización financiera, tal como se aprecia con los mecanismos que incluyen una intensa valorización de los excedentes por medios insólitos, como son la generación, la reproducción, el préstamo, la posesión y la reapropiación de plusvalores —que ya habían sido generados en los mercados y que son vueltos a poner en circulación mediante mecanismos y dispositivos inéditos—, que alteran los límites de lo público y lo privado.

A continuación, se señala cómo estos conceptos e informaciones acerca del desarrollo financiero no pueden dejar de actualizar la búsqueda de economías sostenibles y de mejores sociedades que las del presente mundial. Se intenta que estas reflexiones sirvan para mejorar la comprensión de los contornos financieros y de las ramificaciones operativas que emergen en la actualidad para señalar disyuntivas críticas de la financiarización que delinea el desarrollo de México, Canadá y Estados Unidos.

Con esta intención se presentan las características clave del contexto de América del Norte de 1982 a 2019; se ponen de relieve algunos problemas e implicaciones de las transformaciones ocurridas en estas décadas; se plantean preguntas e hipótesis básicas que pueden ayudar a comprender mejor lo ocurrido, así como las disyuntivas que se abren hoy en día para América del Norte.

Así, analizar el proceso al que han conducido las políticas neoliberales y neoconservadoras a nivel mundial resulta central para comprender la coyuntura actual de América del Norte. En particular, se abordan las medidas económicas y políticas desplegadas durante el periodo de cuatro décadas de financiarización, de 1982 a 2019, desde diversas perspectivas: *a*) desarrollo e integración; *b*) las crisis y la reestructuración ocurridas en el periodo 1982-2019; *c*) la disyuntiva financiera actual que estas condiciones, históricas, geográficas y estructurales, abren particularmente para México, Canadá y Estados Unidos.

no será posible seguir vendiendo a precios especulativos, condición necesaria para obtener beneficios con la operación (Álvarez y Medialdea, 2009: 25).

Algunos aspectos de la socialización de pérdidas y ganancias

La evolución de la economía mundial de 1982 a 2019, básicamente tras la ruptura del pacto keynesiano al finalizar la guerra fría, se ha caracterizado por el auge de las finanzas y del poder del sector financiero, esto es, por la financiarización. Durante esta etapa financiera, el desarrollo del capital como relación social alcanza sus límites superiores. En particular, es la (ir)racionalidad de la financiarización, como límite del modelo de desarrollo, lo que acentúa las contradicciones básicas del capitalismo, entre las cuales encontramos:

- El desarrollo por medio de las crisis económicas. Esto es, de la destrucción y el desperdicio.
- La creciente desvinculación entre los beneficios y las inversiones, así como la socialización de las pérdidas.

De esta forma, las contradicciones expresadas en la lucha por la hegemonía mundial, es decir, en términos de la coerción/consenso financiero, son cada vez más álgidas. El neoliberalismo y el neoconservadurismo, entre otras ideologías de la financiarización radicalizada como alternativa neoliberal/neoproteccionista y neoconservadora, dan sentido a los reajustes constantes de las elites del poder político y económico de América del Norte y del resto del mundo, y reconstituyen a los Estados nacionales como actores subordinados de la arena financiera mundial.

Por ello, no debe sorprender que ciertas teorías y narrativas de la financiarización se ubiquen ampliamente en el marco de los procesos del cambio estructural, así como en los sentimientos pro y antihegemonía de Estados Unidos; no obstante, destaca que las estrategias y prácticas financieras se han abierto paso a través de otras muy diferentes perspectivas. Detrás de estas visiones enmarañadas de una financiarización al extremo se incluyen orientaciones nacionales, continentales y globales contradictorias.

En el contexto particular de una exacerbada competencia mundial, México, Canadá y Estados Unidos enfrentan diferenciadamente un estancamiento de la acumulación junto con un aumento de la actividad financiera. Fractura económica global e integración financiera van contradictoriamente en

aumento. Un incremento que no se debe a mayores inversiones financieras, sino que está más relacionado con el paulatino proceso de desendeudamiento que están emprendiendo las empresas, así como con la constante reducción del beneficio retenido por éstas tras contabilizar sus balances financieros, lo que demuestra las crecientes dificultades para valorizar el capital, en contraste con la enorme absorción de beneficios logrados por medio de la socialización que logra el capital financiero en sus más complejas vertientes productivas, extractivas, comerciales, especulativas y ficticias contemporáneas.

CONTEXTO DE RECOMPOSICIÓN Y CAMBIO POLÍTICO-ECONÓMICO DE AMÉRICA DEL NORTE

En el contexto de recomposición y cambios en el poder político-económico de América del Norte de las últimas décadas pueden destacarse los siguientes aspectos:

1. En el contexto de la mundialización y de la ideología de la globalización del neoliberalismo, las transformaciones ocurridas producto de la financiarización resultan las más características de las crisis capitalistas que desde los años ochenta y hasta después de 2008 afectan las estructuras y los procesos de expansión en toda América del Norte.
2. Por ello, esta restructuración es uno de los temas más discutidos y controvertidos en términos de las políticas, programas y prácticas socioeconómicas integradoras de América del Norte, así como por las consecuencias que todos estos cambios acarrearán para América Latina y el resto del mundo.
3. Las reflexiones y los análisis sobre los problemas de la financiarización en la región, que tratan de las transformaciones en los sistemas financieros que han afectado el financiamiento de las actividades productivas y que se refieren particularmente al reposicionamiento de los grandes grupos corporativos mundiales, se abordarán más adelante en el apartado dedicado a describir este fenómeno.
4. Las ramificaciones objetivas de los problemas que traen consigo los nuevos desarrollos y límites económicos de la financiarización tienen

consecuencias que siguen sin estar claras en las cuentas, estructuras, procesos y resultados, lo que da lugar a narrativas y despliegues enredados e intelectualmente complicados con diferentes efectos en las políticas y prácticas del desarrollo y la convivencia social de América del Norte.

BANCOS EN MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

Los bancos juegan un papel decisivo en el sector financiero de todos los sistemas económicos. Una selección de los bancos más seguros de Estados Unidos y Canadá, confeccionada el 17 de agosto de 2018 y publicada un mes después, muestra los resultados de las evaluaciones y calificaciones a largo plazo en moneda extranjera de Moody's, Standard & Poor's y Fitch Ratings acerca de los quinientos bancos más grandes del mundo (Fiano, 2018: 1).² En esta lista destacan en los siete primeros lugares los siguientes bancos canadienses: Toronto-Dominion Bank, Royal Bank of Canada, Bank of Nova Scotia, Bank of Montreal, Canadian Imperial Bank of Commerce, Federation des Caisses Desjardins y AgriBank. En los sitios del octavo al décimo, la selección incluye a los siguientes bancos estadounidenses: CoBank, AgFirst y Farm Credit Bank of Texas. Para completar la perspectiva bancaria y financiera, en México puede tomarse en cuenta que, según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), las cincuenta instituciones financieras más importantes operan en el país 87 500 000 000 de pesos, entre comisiones y tarifas netas (*Forbes Staff*, 2019: 1). Además, hay que destacar que “el banco más grande del país fue también el que obtuvo más ingresos totales entre enero y noviembre de 2018: BBVA Bancomer, [que] reportó 41 590 000 000 de pesos, un 29.7 por ciento del total informado por la banca que opera en México en su conjunto (*Forbes Staff*, 2019: 1).³ También pueden tomarse en cuenta

² Es preciso comentar que esta clasificación no incluye a ninguno de los bancos que operan en México.

³ El siguiente banco en la lista “fue Banorte, con 21 800 mdp (15.6 por ciento de la cuota de mercado); el bronce se lo llevó Santander, con ingresos totales de 17 449 mdp, y en cuarto lugar quedó Citibanamex, con 15 611 mdp” (*Forbes Staff*, 2019: 1). El sector bancario cerró noviembre de 2018 con resultados históricos, pues obtuvieron utilidades netas de 139 900 000 000 de pesos, 7.1 por ciento más que en 2017. En cuanto al crédito, en total creció un 5.6 por ciento respecto del año anterior, con 5153 billones de pesos (bdp). Este rubro estuvo integrado por la cartera de crédito comercial, que representa el 63.9 por ciento del total, con un saldo de 3292 bdp, para un crecimiento del 7.1 por ciento interanual. Dentro de esta cartera, la que más peso tuvo fue la de crédito empresarial, con el 77.3 por ciento del total del crédito comercial, con un saldo de 2544 bdp. En cuanto

los rangos de los bancos en México según sus activos totales en 2012, como se muestra en el cuadro I:

CUADRO I
PRINCIPALES BANCOS EN MÉXICO
ACTIVOS TOTALES, 2012

<i>Rango</i>	<i>Banco</i>	<i>Activos totales en billones de dólares</i>	<i>Fecha de balance</i>
1	BBVA Bancomer	108.81	31.12.2012
2	Banamex	–	–
3	Banorte	70.9	31.12.2012
4	Santander México	61.83	31.12.2012
5	HSBC México	38.99	31.12.2012
6	Inbursa	26.1	31.12.2012
7	Scotiabank Inverlat	17.58	31.12.2012
8	Deutsche Bank México	13.37	30.06.2012
9	Interacciones	9.85	30.06.2012
10	Banca Afirme	7.42	30.06.2012
11	Banco del Bajío	7.12	30.06.2012
12	Bank of America México	6.95	30.06.2012
13	Ixe Banco	6.59	30.06.2012
14	ING Bank México	6.25	30.06.2012
15	Banco Azteca	6.02	30.06.2012
16	BanRegio	5.12	30.06.2012
17	Monex	3.65	30.06.2012
18	Mifel	3.53	30.06.2012
19	Invex Controladora	3.35	30.06.2012
20	Banco J. P. Morgan	3.07	30.06.2012

Tipos de cambio: 30 de junio de 2012: 1 USD = 13.3761 MXN; 31 de diciembre de 2012: 1 USD = 12.9279 MXN.
FUENTE: BanksDaily.com/Banks News and Directory (2012).

al crédito al consumo, éste alcanzó los 1048 bdp, un 20.3 por ciento del crédito total. En este rubro destacaron los créditos concedidos vía tarjetas, con el 39.7 por ciento de la cartera de consumo. El índice de morosidad de la cartera total fue del 2.18 por ciento, 0.02 puntos menos que en noviembre de 2017. El índice de morosidad ajustado también se mantuvo estable, con el 4.49 por ciento de la cartera total, 0.24 puntos menos que el año anterior (*Forbes* Staff, 2019: 1).

En lo que respecta a los bancos estadounidenses, en el cuadro 2 se señalan sus rangos según los activos movilizados.

CUADRO 2
PRINCIPALES BANCOS EN ESTADOS UNIDOS*
ACTIVOS TOTALES A SEPTIEMBRE DE 2017

<i>Rango</i>	<i>Banco</i>	<i>Sede de las oficinas centrales</i>	<i>Activos totales al 30 de septiembre de 2018. Billones de dólares</i>
1	J. P. Morgan Chase	Nueva York, Nueva York	2563
2	Bank of America	Charlotte, Carolina del Norte	2283
3	Wells Fargo	San Francisco, California	1934
4	Citigroup	Nueva York, Nueva York	1889
5	Goldman Sachs	Nueva York, Nueva York	860
6	Morgan Stanley	Nueva York, Nueva York	853
7	U. S. Bancorp	Minneapolis, Minesota	459
8	PNC Financial Services	Pittsburgh, Pensilvania	375
9	TD Bank, N. A.	Cherry Hill, Nueva Jersey	374
10	Capital One	McLean, Virginia	361
11	The Bank of New York Mellon	Nueva York, Nueva York	354

* *Holding companies* con activos mayores a 10 000 000 000 de dólares.

FUENTE: Wikipedia (2019).

Dada la importancia del indicador de “capitalización de mercado”, en el cuadro 3 se muestran los datos correspondientes a la banca estadounidense.

CUADRO 3
BANCOS ESTADOUNIDENSES SEGÚN CAPITALIZACIÓN DE MERCADO*
2017

<i>Rango</i>	<i>Banco</i>	<i>Sede de las oficinas centrales</i>	<i>Capitalización de mercado</i>
1	J. P. Morgan Chase	Nueva York, Nueva York	340
2	Bank of America	Charlotte, Carolina del Norte	277
3	Wells Fargo	San Francisco, California	266
4	Citigroup	Nueva York, Nueva York	188
5	Goldman Sachs	Nueva York, Nueva York	93
6	Morgan Stanley	Nueva York, Nueva York	88
7	U. S. Bancorp	Minneapolis, Minesota	86
8	American Express	Nueva York, Nueva York	81
9	PNC Bank	Pittsburgh, Pensilvania	63
10	Charles Schwab Corporation	San Francisco, California	59
11	Bank of New York Mellon	Nueva York, Nueva York	53
12	Capital One	McLean, Virginia	42
13	BB&T	Winston-Salem, Carolina del Norte	36
14	State Street Corporation	Boston, Massachusetts	34
15	SunTrust Bank	Atlanta, Georgia	27
16	M&T Bank	Buffalo, Nueva York	24
17	Discover Financial	Riverwoods, Illinois	23
18	Northern Trust Corporation	Chicago, Illinois	21
19	Fifth Third Bank	Cincinnati, Ohio	20
20	KeyCorp	Cleveland, Ohio	19

* La capitalización de mercado de una compañía es la medida de su riqueza, calculada por la multiplicación del número de acciones por el valor corriente de cada una.

FUENTE: Wikipedia (2019).

El indicador del tamaño de un banco, o de cualquier empresa, es una medida significativa para conocer su dimensión económica. Se refiere al precio por acción en un momento específico del mercado, que se multiplica por el total de acciones en circulación. En otras palabras, indica el patrimonio que se puede utilizar para la compra y venta activa en la Bolsa de Valores. Para comparar con los datos de Estados Unidos pueden tomarse en cuenta los correspondientes a los bancos canadienses, como se muestra en el cuadro 4:

CUADRO 4
PRINCIPALES BANCOS EN CANADÁ, SEGÚN CAPITALIZACIÓN DE MERCADO*
2017

<i>Rango</i>	<i>Banco</i>	<i>Capitalización de mercado en billones de dólares canadienses</i>
1	Royal Bank of Canada (RBC)	142.86
2	Toronto-Dominion Bank (TD Bank)	123.38
3	Bank of Nova Scotia (Scotiabank)	95.19
4	Bank of Montreal (BMO)	64.83
5	Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC)	46.18

*Suma del valor corriente de una acción por el total de acciones.

FUENTE: AdvisoryHQ (2017).

Con estas dimensiones de los rangos y del tamaño de los recursos movilizados se obtiene una idea del consenso público otorgado a los bancos mencionados en América del Norte. A continuación, se pondrá el énfasis en algunas diferencias estructurales y operativas de los bancos, ya que además de sus activos y de los valores abiertos existen las opiniones públicas acerca de la solvencia bancaria que confirman o ponen en duda la confianza en las magnitudes y la valoración del patrimonio.

PROBLEMAS DE LA FINANCIARIZACIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE

Las discusiones y controversias sobre los problemas de la financiarización de México, Estados Unidos y Canadá contemplan las enormes diferencias

económico-financieras entre los tres países de la región. Abordan las transformaciones en los sistemas financieros —tanto públicos como privados— que han afectado el financiamiento de las actividades productivas (Soto, 2013: 57) y se refieren particularmente al reposicionamiento de los grandes grupos corporativos mundiales, lo que ha provocado:

- a) Un aumento de la extranjerización de los que fueran los sistemas financieros nacionales, especialmente para países emergentes como México, pero que también ocurre, aunque de otra manera, en Estados Unidos y Canadá.
- b) Una mayor especulación, que ha abierto escenarios complejos de crisis económicas recurrentes y más profundas.
- c) Reformas estructurales que han agravado los problemas del empleo, la desigualdad y la pobreza.
- d) Un incremento en la violencia interna/externa relacionada con el reparto de la riqueza, los excedentes, las ganancias y/o las ventajas de cualquier otra índole traídas consigo por emisores/receptores financieros.

CONSECUENCIAS DE LA FINANCIARIZACIÓN SOBRE EL DESARROLLO DE AMÉRICA DEL NORTE

“Después de la gran crisis financiera que marca el paso al siglo XXI es útil confrontar las dinámicas de expansión y contracción del capital financiero. No sólo porque las tensiones sociales están aumentando, sino porque encarar a las finanzas puede ayudar a elaborar mejores estrategias y políticas para forjar otro futuro...” (Greenberg *et al.*, 2015: 1, citado en Camarena, 2019: 45).

Las consecuencias de la financiarización maximizan sus efectos sobre el desarrollo subcontinental y las localidades de la macrorregión, con fenómenos que incluyen:

- a) ¿Cómo se debe gobernar con los cambios financieros y sus efectos en el (contra)desarrollo de América del Norte en su conjunto?
- b) ¿Cómo la lucha por conservar la hegemonía financiera mundial de Estados Unidos afecta el desarrollo de Canadá, México y del resto del mundo?

- c) ¿Cuáles son las fortalezas sociales, culturales y económico-políticas mediante las cuales, incluso en medio de la crisis financiera, todavía es posible sobrevivir?
- d) ¿De qué manera la austeridad y la polarización poscrisis provocan una rápida transformación económica y financiera, patente en las aceleradas dinámicas de inversión, producción y flujos de financiamiento?

La gran novedad de la financiarización de América del Norte en la época actual consiste, precisamente, en desplegar otros alcances/límites a la posibilidad de que los propietarios del excedente financiero se vean, sin menoscabo de sus ganancias, excluidos de las decisiones que se toman acerca de qué hacer y cómo mover sus capitales. Lo que esto implica es clave en el proceso de socialización que, paradójicamente, crece al amparo de la financiarización: una generalización de los derechos al beneficio exclusivo de la propiedad del capital financiero, aunque sea explotado por otros.

Ahora bien, no deja de ser insólito el hecho de que el poderío financiero todavía sea expresado en el espacio doméstico, tanto al interior de los territorios nacionales de Canadá, Estados Unidos y México, como en las redes transnacionales y trasterritoriales en las que, incluso localmente, quisiera disputarse la hegemonía mundial a Estados Unidos, encontrándose al mismo tiempo sin el reconocimiento de los derechos humanos en ningún punto del planeta.

Además, como se ha visto, ya no se trata de analizar la exclusión del disfrute de las ganancias, el mal reparto de los excedentes financiarizados y la falta de regulación pública, sino de entender la exclusión civil y política que están sufriendo desde los países desarrollados hasta sus periferias, así como todas las sociedades y culturas del mundo, a causa del (contra)desarrollo provocado por la (ir)racionalidad ecotecnológica de la financiarización.

Cuatro décadas de financiarización en América del Norte, 1982-2019

Con base en la hipótesis de que en toda América del Norte se necesitaban cambios en los circuitos financieros que fortalecieran la demanda y el empleo, más allá de recuperar la regulación financiera (mediante una adecuada legislación bancaria y en materia de política monetaria), lo cual se pensaba que

podría restaurar las soberanías monetaria y financiera perdidas y lograr el saneamiento y rescate de los activos especulativos, lo cierto es que las últimas cuatro décadas de financiarización no expandieron sino que, por el contrario, más bien limitaron el crecimiento económico en la región.

Si probablemente desde la guerra fría y ya en plena década de los sesenta del siglo pasado fue cuando iniciaron las transformaciones en la economía mundial que apuntaban entonces a la financiarización como límite de la acumulación capitalista, sin duda ya era un hecho consumado en los años en que aconteció la caída del socialismo soviético. En otras palabras, fue en los ochenta del siglo xx, bajo la hegemonía y liderazgo de Estados Unidos, cuando se implantó y consolidó la financiarización como la norma indiscutible del desarrollo de la acumulación capitalista. Ya en una escala mundial se pasó del “pre-dominio” al dominio financiero pleno.

De esta forma, cambiaron las estructuras de la economía y de la política a nivel mundial, con lo cual se agravaron la “(ir)racionalidad” y las contradicciones de los procesos de expansión imperialista —ya completamente financiarizados— en el mundo, especialmente entre los países y las redes de ciudades y áreas metropolitanas de América del Norte. Desde entonces, la creciente interdependencia financiera plantea constantemente la pregunta acerca de si esto abrirá una época de mayor igualdad e integración del desarrollo en la región norteamericana.

Las respuestas son complejas y suscitan enormes controversias porque, por una parte, están en marcha procesos integradores irreversibles y, por otra, se han provocado diferencias abismales que están socavando los recursos nacionales y que potencialmente acentúan las asimetrías económicas y políticas entre las regiones y comunidades locales de América del Norte. De 1982 a 2019, la interdependencia de la economía financiarizada no sólo acaeció entre Estados Unidos, Canadá y México, sino que se trata de un fenómeno que es tanto mundial —global— como regional y local.

Esto se debe a que la porosidad de los espacios en que actúan los flujos financieros cambia gradualmente y termina por relacionar entre sí todos los niveles a los que llega el capital, incluyendo los más recónditos lugares y condiciones. Esta interdependencia auténticamente despoja, expropia y explota todas las condiciones de vida, sujetándolas a la hegemonía financiera sin importar demasiado de que se trate incluso de territorios localizados dentro del mismísimo corazón hegemónico mundial.

En estas cuatro décadas, los procesos de expansión imperialista de la financiarización, interna e internacional, fueron particularmente contrarios al desarrollo social, y desde luego fueron asimismo transformaciones aceleradas e intensas con consecuencias extremadamente destructivas para el trabajo social, el empleo, la cohesión social, las culturas en su conjunto, al igual que para la conservación y manejo contradictoriamente eco-integrado/desconectado de los ecosistemas.

FINANCIARIZACIÓN: NECESIDAD DE CRISIS CONSTANTE PARA EL "DESARROLLO"

El fortalecimiento del sistema financiero, cuyo dominio actual descansa en los procesos de financiamiento en el nivel internacional, sembró la fragilidad financiera y las quiebras bancarias, y además generó el reposicionamiento de los inversionistas institucionales, lo que desembocó en una crisis financiera de gran magnitud en 2008 (Girón, 2015: 1).

Las crisis del capitalismo intensamente financiarizado contemporáneo, especialmente las que siguieron a la gran crisis de 2008, han traído consigo una legislación bancaria y una política monetaria de características tales que permiten a Estados Unidos, así como a sus aliados de América del Norte y del resto del mundo, luchar más o menos unificadamente por mantener su hegemonía mundial, lo cual ha agravado las tensiones con las cuatro fuerzas opositoras a esta potencial concentración de poder hegemónico: China, Rusia, la Unión Europea y los países atrasados/emergentes en su conjunto.

En estas condiciones, no ha habido una sola disyuntiva financiera unificada para México, Canadá y Estados Unidos. A lo largo de los años de la poscrisis, con la expansión de la financiarización como extremo y límite del desarrollo capitalista, el marco regulatorio financiero ha sido reestructurado/desarticulado/refuncionalizado de manera parcial, desordenada e inconexa, pero dando curso no sólo a los neoliberalismos sino también a los neoconservadurismos, que por igual exaltan las bondades de la "austeridad" contra los efectos polarizadores del "liberalismo financiero", en muchos casos paralizantes y que durante esta poscrisis se pliegan y repliegan de forma desigual hacia los mercados "interiores", nacionalmente controlados.

Esta acelerada transformación económica y financiera ha estado nutrida por "innovadoras" alteraciones en los más diversos procesos de (re)valorización

y (auto)valorización del capital financiero, mediante los cuales se producen, prestan, captan, absorben y vuelven a valorizarse los valores excedentes que ya habían sido “realizados”, alternándose los registros, marcas y controles espaciotemporales conocidos por la irregularidad cíclica de la economía y por alteraciones en la reproducción y nueva puesta en circulación de nuevos excedentes que, asimismo ya realizados, son nuevamente introducidos en el circuito para ser “reinvertidos” —y así sucesivamente—, y que se manifiestan a través de diversos y acelerados cambios en las dinámicas de inversión, producción y prestación de servicios, muy sensibles a los cambios en los flujos de financiamiento.

A diferencia de Canadá y Estados Unidos, para México esta situación genera una serie de efectos drásticos: la escasez de financiamiento al sector privado, especialmente para las empresas, se ha aunado a la volatilidad del mercado bursátil, así como al bajo desarrollo de los mercados de capitales y de bonos; el hecho de que estos últimos estén limitados a un número reducido de grandes empresas y de que los bonos se encuentren dominados por las agencias del gobierno los agrava más aún. Es por ello que se alcanzan los términos límite de la disyuntiva de que persista o cambie lo que ha impedido constituir un sistema financiero que se articule de manera razonable con las necesidades de la población y con las de la producción al interior de cada uno de los tres países de América del Norte, así como en las relaciones económicas entre ellos.

En este sentido, una alternativa es superar y dejar atrás el modelo de financiarización, que ha incrementado de manera importante no sólo el deterioro de las condiciones de vida de las grandes mayorías en el planeta, sino también el estancamiento del PIB durante los últimos años, al tiempo que ha contribuido a la gestación de un ambiente de volatilidad y vulnerabilidad financiera estructural.

Lo expuesto no sólo representa un riesgo de ocurrencia potencial de crisis financieras reincidentes, sino además la elocuente necesidad de que las crisis estructurales, periódicas y recurrentes en efecto sucedan a fin de lograr conectar unos ciclos de expansión con otros, unas fases económicas con las subsecuentes, que no podrán lograr excluirlas. De esta manera, se minimizan las consecuencias de la polarización provocada por las crisis con medidas paralizantes, de restricción, estancamiento, inflación y austeridad, pero es inevitable que provoquen destrucción y desperdicio de enormes recursos

materiales, algo que se torna necesario para mantener una transformación económica y financiera selectiva.

Conclusiones

Con lo expuesto acerca de estas últimas cuatro décadas de financiarización en América del Norte, particularmente en lo relacionado con: *a)* su desarrollo e integración; *b)* las crisis y reestructuraciones ocurridas de 1982 a 2018; y sobre todo, *c)* las disyuntivas financieras actuales para México, Canadá y Estados Unidos, se concluye que las crisis continúan actuando como recurso de ajuste de la expansión capitalista financiera y que, por ello, el desarrollo financiero no puede dejar de actualizar la necesidad de desarrollar economías sostenibles y mejores sociedades.

Dado que México, Canadá y Estados Unidos se encuentran indisolublemente ligados en los procesos límite de la financiarización, las profundas transformaciones de las estructuras económicas y financieras globales que se nuclean en Estados Unidos desde finales de los años sesenta y principios de los setenta del siglo pasado han permitido observar los drásticos impactos que tales cambios funcionales han provocado, particularmente en la profundización de las ya de por sí frágiles condiciones de vida de las grandes mayorías de América del Norte.

El contexto es complejo, porque si bien la relación de fuerzas que define la hegemonía mundial ha cambiado en estas últimas décadas, Estados Unidos y el resto de América del Norte, junto con las economías de sus países aliados, siguen siendo el centro del desarrollo y de la integración capitalista mundial —sobre todo porque las economías alternativas aún no deciden, ni adquieren la capacidad para, disputar esa supremacía—.

No obstante, las enormes tensiones y diferencias económicas, políticas, culturales y sociales presentes en América del Norte provocan la existencia de perspectivas radicalmente distintas acerca de las crisis y reestructuraciones ocurridas de 1982 a la fecha. Asimismo, acentúan las diferencias en las consecuencias provocadas por la austeridad y la polarización poscrisis a partir de 2008, lo cual sugiere que, más que una parálisis en el proceso de transformación económica y financiera las crisis han provocado, por el contrario, cambios en los flujos de financiamiento que apartan y subordinan las

mecánicas previas de (re)inversión y (re)producción; en este sentido, han superpuesto las esferas de la producción y de la circulación, de lo público y lo privado, circunstancia que ha modificado radicalmente las disyuntivas financieras que enfrenta particularmente América del Norte en la actualidad.

Para intentar contribuir al estudio de los procesos de financiarización que han tenido un impacto significativo en las transformaciones de las estructuras económicas y financieras en la región norteamericana, especialmente en su crecimiento, integración y desarrollo económico, el tema de este libro, se ha insistido en que el desarrollo alcanzado con la (ir)racionalidad de la financiarización acentúa las contradicciones básicas del capitalismo: B-P; desarrollo-crisis (destrucción y desperdicio), con el resultado de una creciente desvinculación entre los beneficios y las inversiones (socialización de las pérdidas) que, debido al exacerbado aumento de la actividad financiera, está produciendo, más que una integración floreciente, una selectiva (des)integración económica entre México, Canadá y Estados Unidos.

Entre las consecuencias de este proceso se ha destacado que consolida la lucha por la hegemonía en el primer rango de los conflictos en todas las escalas y niveles de las relaciones económicas mundiales, porque bajo el neoliberalismo y el neoconservadurismo, entendidos como ideologías de la financiarización, los reacomodos constantes de las elites del poder político y económico de América del Norte, y del resto del mundo, han ocurrido junto con la reconstitución de los Estados nacionales como actores cada vez más subordinados en la arena financiera mundial.

Las teorías y narrativas de la financiarización se ubican en los extremos de los sentimientos pro y antihegemonía de Estados Unidos; no obstante, diversas estrategias y prácticas financieras se han abierto paso a través de otros muy diferentes sistemas y perspectivas de absorción financiera (financiarizada) de los excedentes. Detrás de estos enfoques pueden encontrarse distintas orientaciones nacionalistas/localistas, continentales y globales sin duda contradictorias.

Debido a las crecientes dificultades para valorizar el capital financiero en México, Canadá y Estados Unidos, las tres naciones se enfrentan conjunta —aunque no unitariamente—, con un aumento de la actividad financiera en condiciones de un severo estancamiento de la acumulación de capital ocasionado por la menor valorización producida, lo que ha reducido los excedentes “directos” disponibles. En contraste, la enorme absorción

de beneficios logrados por medio de la socialización de las pérdidas y de la apropiación de los excedentes “indirectos” del capital financiero exhibe el “éxito” de sus más complejas, pero al mismo tiempo ficticias, vertientes especulativas contemporáneas.

Fuentes

ADVISORYHQ

2017 “Ranking & Reviews. Top Ranking Best Banks in Canada. (Ranking of the Top 5 Banks in Canada / Best High-Interest Savings Accounts in Canada)”, en <<https://www.advisoryhq.com/articles/top-banks-in-canada-high-interest-savings-account-canada/>>, consultada el 22 de febrero de 2019.

ÁLVAREZ, IGNACIO y BIBIANA MEDIALDEA

2009 “Financiarización, crisis económica y socialización de las pérdidas”, *Viento Sur*, no. 100 (enero), en <<https://vientosur.info/financiarizacion-crisis-economica-y-socializacion-de-las-perdidas/>>, consultada en octubre de 2019.

BANKSDAILY.COM. BANKS NEWS AND DIRECTORY

2012 “The 20 Largest Banks in Mexico Ranked by Total Assets”, en <<http://banksdaily.com/topbanks/Mexico/>>, consultada en noviembre de 2019.

CAMARENA LUHRS, MARGARITA

2019 “Después de la gran crisis de principios del siglo XXI, intensa concentración y conexión de las redes financieras mundiales”, *Ola financiera*, no. 32, enero-abril.

EPSTEIN, GERALD

2005 *Financialization and the World Economy*. Londres: Edward Elgar.

FIANO, ANDREA, editora

2018 “Global Finance Names. The Safest Banks in North America 2018”, en <<https://d2tyltutevw8th.cloudfront.net/media/document/press-release-global-finance-names-the-safest-banks-1538748242.pdf>>.

FORBES STAFF

2019 “Estos son los bancos que más ingresaron en 2018”, *Forbes-México*, en <<https://www.forbes.com.mx/estos-son-los-bancos-que-mas-ingresaron-en-2018/>>, consultada el 4 de febrero de 2019.

FOSTER, JOHN BELLAMY

2008 “The Financialization of Capital and the Crisis”, *Monthly Review* 59, no. II.

GIRÓN, ALICIA

2015 “Competencia bancaria y política monetaria en América del Norte”, *Norteamérica, revista académica* 10, no. 1: 39-65.

KRIPPNER, GRETA

2005 “The Financialization of the American Economy”, *Socio-Economic Review*: 173-208.

PALLEY, THOMAS

2007 “Financialization: What It Is and Why It Matters”, *Working Paper*, no. 525 (diciembre).

SOTO, ROBERTO

2013 “América Latina: entre la financiarización y el financiamiento productivo”, *Problemas del desarrollo* 44, no. 173: 57-78.

STOCKHAMMER, ENGELBERT

2007 “Some Stylized Facts on the Finance-dominated Accumulation Regime”, *Working Papers*, no. 142 (julio).

WIKIPEDIA

- 2019 “List of Largest Banks in the United States (by Assets and by Market Capitalization)”, en <https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_largest_banks_in_the_United_States>, consultada el 21 de febrero de 2019.
- 2017 “List of Banks and Credit Unions in Canada”, en <https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_banks_and_credit_unions_in_Canada>, consultada el 18 de febrero de 2019.

CREACIÓN DE LIQUIDEZ, INNOVACIÓN Y SECURITIZACIÓN FINANCIERA: NUEVAS DINÁMICAS, VIEJAS PRÁCTICAS*

Claudia Maya
Monika Meireles

Introducción

A partir de los años setenta del siglo pasado, el desempeño de las corporaciones no financieras estadounidenses se vio drásticamente afectado por las nuevas circunstancias propiciadas específicamente por los cambios en los mercados financieros y por la competencia de los productos que los integran. Estas nuevas condiciones incluyeron una reducción en el crecimiento de la demanda, una creciente competencia entre los diversos productos financieros y un cambio en la búsqueda de la generación de ganancias, que pasó de un sistema enfocado en el largo plazo a uno concentrado en el muy corto plazo.

De esta forma, empezaba una transformación en los métodos de operar de las empresas financieras y no financieras que alteró las estructuras del sector de las finanzas estadounidenses, basadas ahora en la creciente actividad y dominio de los mercados financieros y en la especulación, dejando en el pasado el financiamiento vía crédito para fundear la actividad económica productiva de las corporaciones de la Unión Americana. A este proceso también se lo ha denominado “financiarización” o “capitalismo conducido por las finanzas”.

El surgimiento del *money manager capitalism* introdujo nuevas formas de intermediación dentro de la estructura financiera. La lógica principal que rigió en este esquema fue la maximización del valor de las inversiones realizadas por los tenedores de fondos. Como consecuencia, la valuación o valoración de los activos de las firmas se vio enormemente afectada por el comportamiento del mercado de valores.

El alza de las tasas de interés reales alteró, a inicios de los ochenta del pasado siglo, el rumbo de los mercados financieros, lo cual ocasionó importantes

* Este artículo se escribió con recursos del Proyecto PAPIIT IA300920 “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”, DGAPA, UNAM.

cambios. Las corporaciones se vieron forzadas a pagar mayores recursos provenientes de sus flujos de efectivo, y en consecuencia a transferir parte de sus riquezas al sector financiero; de esta manera, las principales firmas financieras y algunas no financieras aumentaron su endeudamiento y disminuyeron la tasa de acumulación de capital, lo que significó el cambio de las estrategias de sobrevivencia de largo plazo a medidas de corto plazo.

Al modificar las estrategias de sobrevivencia y de financiamiento, las empresas también contribuyeron a la transformación de la estructura financiera estadounidense. El vehículo principal de estos cambios fue la innovación financiera, particularmente la securitización a través de la titulación de activos tangibles e intangibles y la administración del riesgo. Este proceso brindaría, en teoría, una mayor certidumbre a los mercados financieros, al crear importantes volúmenes de liquidez.

No obstante, el proceso de securitización generó el efecto contrario. Con los grandes flujos de liquidez que se crearon, los servicios, actividades y estrategias de competencia de la banca y los inversionistas institucionales se orientaron a la especulación desmedida. En sus inicios, las acciones especulativas y de arbitraje sí les generaron vastas rentabilidades a muy corto plazo y grandes comisiones; sin embargo, la generalización de estas prácticas especulativas, la creciente desregulación financiera, así como la abundante liquidez privada, pavimentaron el camino hacia una crisis financiera no experimentada desde los años treinta del siglo XX, con efectos duraderos e irreversibles para la economía global.

Los mercados financieros como fuente de ganancias especulativas y promotores de las crisis

Los mercados de crédito se desarrollaron con la intención de financiar los requerimientos de la producción. El capital industrial antecede al financiero y este último, al surgir para apuntalar al primero mediante los mercados financieros, transformó el capitalismo, pues modificó sus estructuras financieras a raíz de un profundo cambio institucional, todo ello basado en las necesidades crediticias y en la creación de liquidez, lo cual dio entrada al tipo de capital que genera intereses y cobra comisiones. Las necesidades de financiamiento indujeron a la innovación en el área de las finanzas para

trasformar la deuda de corto plazo en una de largo plazo. Esta transformación introdujo inestabilidad en los mercados financieros, particularmente en los momentos de mayor incertidumbre y astringencia crediticia.

Estructuralmente, el capitalismo moderno cambió a través del capital generador de intereses. Esta última forma del capital se apoyó en la expansión y modificación del crédito, el medio por el cual las corporaciones se enfocaron en la reestructuración de sus balances como fuentes de flujos de efectivo, modificando con ello su actividad esencial hasta entonces centrada en la producción. En este sentido, la innovación financiera modificó la naturaleza y las necesidades del capital industrial (Toporowski, 2010, 2011). Ya no se utilizan las finanzas para ampliar la planta productiva, para producir y crear empleos, sino para obtener ganancias con el manejo de sus tesorerías y con la venta y recompra de acciones mediante *buybacks* apoyados en las nuevas prácticas financieras (Lazonick, 2016, 2018; Devrim y Stockhammer, 2019).

Otro factor importante debido al cual la innovación financiera adquiere relevancia es el manejo del riesgo, no siempre de forma favorable. Los instrumentos de la innovación financiera facilitan la generación de ganancias a través de la comercialización del riesgo y la cultura de la especulación en detrimento de la producción, de manera que se aumentan las condiciones de inestabilidad financiera. Por su parte, la banca, tanto la comercial como la de inversión, a través de la expansión del crédito y de las novedades en los productos financieros, se convirtió en el medio más potente para expandir la liquidez más allá de sus propios límites, pero, reiteramos, a la vez ha resultado ser también la más efectiva impulsora de crisis financieras y de estafas (Toporowski, 2010, 2011; Partnoy, 2003).

Los mercados financieros se transformaron en una fuente de liquidez y en el origen de ganancias rápidas a través de la innovación financiera. A partir del trabajo de Hyman Minsky sabemos que no surge necesariamente como una forma de saltar barreras legislativas, debido a que la mayoría de las innovaciones ocurren después de una crisis financiera, o en cada ocasión en que el crédito se paraliza, con el fin de lubricar los mercados financieros. Por lo anterior, se afirma que la principal razón de ser de la innovación financiera es proveer de liquidez a los mercados financieros, aunque, por el contrario, lo que en mayor medida impulsa es la inestabilidad y la fragilidad financieras, y por tanto es capaz de crear las condiciones para una crisis económica de grandes dimensiones.

En este sentido, las crisis recientes son resultado de los procesos de liberalización financiera, así como del predominio de la *securitización* en las últimas décadas, bajo la hegemonía de los capitales rentistas generadores de intereses en la lógica del *manager capitalism*, o financiarización, fundado en el uso extensivo de innovaciones financieras tanto por los bancos como por diversas corporaciones no financieras. Por lo tanto, se aprecia que los nuevos procedimientos para la obtención de las ganancias (financieras) de las corporaciones y conglomerados financieros son el corazón de las crisis económicas de los últimos tiempos, así como el motor de su desarrollo (Vidal, 2010).

Gregorio Vidal sostiene que esta crisis de dominación de las finanzas no se trata únicamente de la existencia de un mayor volumen de colocaciones, ni de la expansión de los mercados donde se negocia una gran cantidad de instrumentos financieros por parte de las tesorerías de las grandes corporaciones, bancos y fondos de inversión. La novedosa forma de producir ganancias la constituyen las prácticas de fusiones y adquisiciones, que se imponen en detrimento de la inversión productiva. Las nuevas empresas, constituidas a partir de las mencionadas fusiones y adquisiciones, cambian constantemente de propietarios y se transforman en nuevas operaciones de compra que utilizan crédito, emisiones de títulos y acciones para financiarse (Vidal, 2010, 2011; Serfati, 2013).

De esta manera, la innovación financiera reflejada en títulos, operaciones de arbitraje, opciones, *swaps* y demás productos derivados, ha sido el vehículo a través del cual las tesorerías de las corporaciones se han provisto de liquidez y, a partir de ésta, el instrumento para la obtención de mayores ganancias (Vidal, 2010), pero al mismo tiempo ha sido la causa de una cada vez mayor inestabilidad del sistema financiero mundial.

El proceso de financiarización de las corporaciones se ve reflejado en la acción de convertir activos físicos en líquidos en los mercados financieros y generar así nuevos instrumentos (innovaciones financieras) productores de liquidez y de ganancias inmediatas. La innovación financiera tiene un papel central en este proceso.

El caso de Enron, en marzo de 2002, es un claro ejemplo de lo anterior: la empresa ya no enfocaba su actividad en la industria energética, como su razón social lo expresaba, sino que, por el contrario, resultó ser una corporación sumamente rentable que “traficaba” con productos derivados y otras herramientas financieras. En este famoso fraude, que cimbró a los mercados

financieros y tuvo gran responsabilidad en la crisis punto.com, los bancos de inversión fueron los primeros responsables al proveer sus servicios de consultoría mediante la organización de un esquema fraudulento de ofertas públicas iniciales de acciones (Initial Public Offerings, IPO), innovaciones financieras enormemente lucrativas en comisiones, pero igualmente riesgosas. El banco de inversión CS First Boston fue el líder principal en este negocio, pues realizó una colocación de más de 100 000 000 de dólares, con lo cual amasó una fortuna y llevó a Enron al colapso por el nivel de riesgo y apalancamiento (GAO, 2003).

Bajo la lógica del *money manager capitalism*, cuando las corporaciones financieras y no financieras buscan obtener mayores ganancias de manera inmediata mediante los procesos de titulación, de fusiones y adquisiciones, así como a través de la administración de activos y pasivos en los mercados financieros, alteran la forma tradicional de operar del capitalismo de forma tal que reestructuran las industrias financiera y no financieras, además de incidir en la generación y distribución de las ganancias, al mismo tiempo que establecen las bases para provocar una gran crisis económica global.

La nueva competencia entre banca comercial y banca de inversión

A principios de los ochenta y hasta fines de los noventa del siglo pasado, los bancos comerciales trataron de incursionar en el campo de la banca de inversión. Gracias a las innovaciones financieras tales como la “securitización” y el creciente acceso de sus clientes más grandes a los mercados de capitales de forma directa, muchos de los bancos comerciales empezaron a experimentar presiones en sus márgenes de ganancia, lo cual posteriormente se reflejó en una pérdida de participación en el mercado accionario. Fue entonces cuando la banca comercial comenzó a incursionar en los negocios de la banca de inversión de manera acelerada, particularmente en aquéllos con altos rendimientos (Maya, 2020).

Como consecuencia, algunos corporativos bancarios crearon sus propias subsidiarias de bancos de inversión; sin embargo, el proceso de fusiones y adquisiciones tomaría mayor fuerza entre instituciones de naturaleza diversa, de manera particular mediante la apropiación de algunos bancos de

inversión exitosos por parte de la banca comercial. Este fenómeno ocurrió principalmente durante la década de los ochenta. Hay quienes afirman que la creciente competencia causada por el desarrollo de los mercados financieros estrechó los márgenes de ganancia en cada uno de los mercados y sus actividades tradicionales. Ello sucedió no sólo en el mercado de créditos, sino también en los de valores y aseguradoras.

Aunque incluso se llegó a especular sobre la posible desaparición de la banca comercial, y se puso en duda su supervivencia, algunos autores afirman, sin embargo, que esta tendencia a la desintermediación de los activos bancarios no es un fenómeno nuevo y aislado, sino que va acompañado de los procesos de desregulación y auge de los mercados financieros, en donde las instituciones financieras y los mercados se transforman y adaptan a las nuevas condiciones de competencia y rentabilidad; así fueron los casos de la banca comercial y de la banca de inversión.

En la etapa de posguerra en el siglo xx, se podía reconocer que la banca y las finanzas estaban al servicio de las firmas y de la industria. Este fenómeno se revirtió con los procesos de financiarización que iniciaron en la década de los setenta, acompañados por una creciente inestabilidad y por la desregulación económica y financiera. Tal situación se gestó con el rompimiento de la relación banca-industria, lo cual dio origen al predominio de los servicios financieros especulativos en detrimento del sector industrial y de la economía tradicional en su conjunto.

De este modo, más que una desintermediación de la banca, lo que aconteció fue un cambio en la manera de realizar la intermediación, debido al cual las instituciones financieras no bancarias se tornarían muy activas desde entonces (Seccareccia, 2012).

La banca de inversión ha sido la encargada de crear y alimentar burbujas con ciertas estrategias, gracias al uso directo de la innovación financiera, en particular con la creación de sofisticados instrumentos derivados que colocan en los mercados financieros a través de los distintos fondos y luego venden a las corporaciones no financieras que buscan especular para obtener ganancias y liquidez.

Las bancas comercial y de inversión cuentan con la posibilidad de trabajar en conjunto, pues los préstamos de la primera pueden venderse a la segunda, la cual los convierte en *securities* y los coloca en mercados domésticos o internacionales. Es en este momento cuando el papel tradicional del

crédito y de la banca comercial cambia. Ya no financia la actividad industrial y el crecimiento económico, sino que más bien contribuye al apalancamiento de la banca de inversión y al avance de la securitización.

Es por estos motivos que el papel actual de la banca de inversión se ha orientado a generar innovaciones financieras, como los derivados, para garantizar mayores rendimientos en los mercados de deuda. Estas transformaciones también han sido impulsadas por la aparición de grandes fondos de inversión y de cobertura. Sin embargo, el factor más importante que contribuyó a este cambio fue el surgimiento del sector no financiero como prestamista neto, lo cual, por cierto, ha contribuido a los excesos especulativos (Guttmann, 1994; Crotty, 2003).

La innovación financiera cambió la naturaleza de las finanzas y de la propia economía moderna, particularmente en el proceso de la generación de ganancias a raíz de la estructura de los activos y pasivos de las corporaciones financieras y no financieras. El incremento en la disponibilidad del financiamiento en forma de securitización, es decir, titulación de activos, a través de una nueva red de intermediación financiera, va aunado a procesos especulativos mediante el desarrollo y uso de innovaciones financieras con el propósito de crear liquidez en los mercados y maximizar el volumen de créditos en inversiones realizadas por los tenedores de fondos de inversión, la banca de inversión y las corporaciones no financieras, entre otros jugadores en la materia (Maya, 2020).

La innovación financiera, en especial la securitización mediante las actividades de la llamada “banca sombra” y el uso de derivados, repos (se trata de acuerdos de recompra, que son instrumentos de gran liquidez a corto plazo, aparentemente de muy bajo riesgo) y otras formas de innovación, es el fenómeno financiero más importante del siglo XXI. De hecho, estos procesos revolucionaron los mercados y las estructuras financieras de Estados Unidos y del mundo en general (D’Arista, 2010, 2018; Caverzasi y Tori, 2018).

La desregulación del dinero bancario privado, ahora apoyado en nuevos instrumentos financieros, fue el inicio de la desintegración del régimen monetario del New Deal y el punto de partida para una nueva forma de gestionar el dinero y la liquidez. El colapso del sistema monetario de la posguerra, reflejado en el rompimiento de los acuerdos de Bretton Woods, dio paso al surgimiento de mayores cambios en el sistema crediticio y en los mercados financieros, al liberalizarse las tasas de interés y los tipos de cambio.

Estos cambios se observan con una mayor disposición y preferencia por la titulación más sofisticada, o securitización, como el principal canal de financiamiento y manejo del riesgo, en sustitución del crédito tradicional desde finales de los ochenta. Esta práctica se enmarca en una creciente desregulación financiera y como estrategia para la obtención de ganancias de los grandes corporativos, financieros y no financieros (Guttman, 2016), además de constituirse como el mecanismo de creación de liquidez privada más importante en los mercados financieros.

Este capítulo tiene por objeto profundizar en la naturaleza de la innovación financiera como una forma de expansión de la liquidez privada con un fuerte impacto en la inestabilidad del sistema financiero y como una de las causas principales de las recurrentes crisis económicas de nuestros días; se pretende explicar cómo las innovaciones generan una mayor fragilidad y, por lo tanto, significan más inestabilidad para el sistema financiero global.

Innovación financiera: su naturaleza

Los mercados financieros se han convertido en la principal fuente de ganancias a través de las innovaciones que conciben y que los grandes conglomerados de las finanzas han desarrollado, utilizado y difundido de manera extensa, cambiando así el modelo de negocios del sector bancario y también las estrategias de competencia de las corporaciones, tanto de las financieras como de las no financieras.

La innovación financiera es muy diferente de la industrial, pues esta última está muy articulada con la innovación tecnológica y ha avanzado a pasos agigantados hasta alcanzar la forma del *high frequency trading* y propiciar el auge de las criptomonedas, todo lo cual ha transformado por completo los mercados financieros globales (Guttman, 2016; Botta *et al.*, 2019). En la literatura tradicional se menciona que la innovación financiera se desarrolló principalmente para evadir las regulaciones impuestas a las actividades financieras; no obstante, Minsky argumenta que más bien es el resultado de las recurrentes crisis en las finanzas públicas y privadas, que conducen a la astringencia del crédito y de la liquidez a nivel global, así como a la toma de decisiones de política monetaria contraccionistas.

De acuerdo con Minsky (1986, 2008), las principales razones de ser de la innovación en el sector de las finanzas es proveer de liquidez a los mercados financieros y, en menor medida, sortear las barreras legislativas que restringen las operaciones de las instituciones financieras. En este sentido, la innovación solucionó el problema de la falta de liquidez en los mercados, aun cuando la autoridad financiera central, la Reserva Federal de Estados Unidos (Federal Reserve, Fed), no pudo o no quiso proveerla en la crisis de las firmas financieras de los años ochenta.

El proceso de securitización

La innovación financiera facilitó el surgimiento de los mercados de activos, lo que a su vez significó la expansión de las distintas formas de financiamiento contemporáneas para la infraestructura moderna y la producción a gran escala; de este modo, la innovación en productos e instrumentos en el área de las finanzas implicó el desarrollo de nuevos activos financieros.

A raíz de lo anterior, los mercados financieros gozaron de gran impulso, al igual que los de derivados y de repos, lo que implicó la proliferación de activos financieros en diferentes formas: acciones, créditos y *stocks*, que facilitaron la expansión de la masa crediticia y el financiamiento no tradicional a través de la securitización o titulación de los activos. Ésta se convirtió en una práctica común para los bancos, al otorgar préstamos con *financial securities* como garantía de respaldo.

Así, las innovaciones facilitaron la ampliación de la liquidez, convirtiendo los plazos cortos en largos y los activos poco líquidos en muy líquidos. Es importante señalar que esta práctica generalizada provocó inestabilidad en los mercados de activos, ya que impulsó la especulación financiera a gran escala con acciones cada vez más opacas y riesgosas, al mismo tiempo que ocasionó también cambios en los regímenes monetarios y en las estructuras financieras; tales han sido los casos de los sistemas financieros estadounidense y canadiense, e incluso del sistema global, dominado por los mercados financieros en detrimento del crédito bancario, el principal vehículo de financiamiento para la industria y la economía productiva.

Según Minsky (2008), la securitización conduce a la creación de papel financiero (titulación de valores o *securities*), el cual es necesario para mantener

la actual estructura financiera global. La titulación requiere de instituciones adecuadas con habilidades muy sofisticadas para conseguir que los acreedores reúnan activos que sean el respaldo subyacente, o garanticen el valor, de los nuevos instrumentos titulados.

La securitización es un esquema de finanzas estructuradas que refleja el cambio en las fuentes y en el uso del financiamiento, al pasar del crédito a la utilización generalizada de los instrumentos propios de los mercados financieros, entre los que sobresalen aquéllos provenientes de una innovación financiera cada vez más sofisticada y opaca. Lo anterior es una consecuencia de las políticas públicas antiinflacionarias y monetarias restrictivas, que limitan el crecimiento de la oferta, abriendo con ello la oportunidad a las corporaciones de desarrollar tácticas de financiamiento no bancarias, pero de una manera muy apalancada con ese sector (Minsky, 2008), como resultado de una constante búsqueda de ganancias corporativas y financieras.

El surgimiento de nuevos instrumentos financieros fue ocasionado por el auge de las finanzas que inició a finales de los setenta del siglo anterior en las economías más avanzadas (Toporowski, 2011; Guttmann, 2016). No obstante, la titulación o securitización fue la plataforma para los productos derivados y los repos. Todo este desarrollo en innovación financiera lo aprovecharon las instituciones financieras privadas, en particular los fondos de inversión y todo tipo de inversionistas institucionales, así como de la propia banca de inversión, que ya desde principios de esa misma década movilizaron capitales para satisfacer la gran demanda de créditos, con lo cual desarrollaron un nuevo modelo de negocios bancario basado en la titulación y, posteriormente, en la securitización.¹

En la securitización moderna, el flujo de efectivo de los activos financieros agrupados constituye la garantía para la nueva obligación y se destina directamente al inversionista, sin tener que pasar por la intermediación de la institución emisora o del acreedor original. La securitización representa, para los bancos, una forma de fondeo mediante la cual determinados préstamos

¹ Una definición básica de titulación tradicional es la de Berger (1999). Para este autor, la titulación hace referencia a la agrupación de valores financieros no negociados que son transformados en un nuevo título o valor financiero para ser colocado con la asistencia de un *broker* o *dealer* (banca de inversión), cuya principal tarea es conjuntar compradores y vendedores y crear un mercado para este nuevo título o valor. Esta definición hace alusión sólo a la titulación tradicional. Con el tiempo, la noción misma y la utilización de la titulación cambiaron, haciéndose mucho más compleja y opaca para las instancias reguladoras y para los usuarios, hasta convertirse en lo que ya hemos descrito como securitización.

bancarios son reunidos en lotes (*tranches*) y removidos de las hojas de balance. Los valores respaldados por este conjunto de préstamos se venden en el mercado abierto con el fin de capturar nuevos fondos que, eventualmente, pudieran ser más baratos o generar más ganancias. Estos fondos pueden producir mayores ingresos que el fondeo tradicional, a la vez que se asumen grandes riesgos e importantes pérdidas en los momentos de inestabilidad financiera.

El financiamiento estructurado (FE) es parte del proceso de securitización e implica la realización de cálculos más complejos y sofisticados para la valuación de los activos financieros. A diferencia de la titulación tradicional, el FE beneficia a los bancos y a otras instituciones en donde se origina el préstamo subyacente, al permitir que dichos créditos y pasivos salgan de sus balances contables, evadiéndose así cualquier supervisión o regulación relacionadas con las obligaciones de capitalización o los límites al apalancamiento.

De esta manera, la securitización o titulación no tradicional es una de las formas más visibles del uso de las operaciones fuera del balance. El proceso de securitización se ha convertido en uno sumamente complejo y opaco, siendo casi imposible saber con exactitud la calidad, cantidad y exposición de los activos implicados (Girón y Chapoy, 2009), lo que implica mayor inestabilidad para el sistema financiero en su conjunto.

En parte, la securitización es al mismo tiempo una respuesta a la estructura de costos de los bancos y una nueva fuente de ganancias. La participación de los bancos comerciales en la titulación fue una acción para complementar sus ingresos de intermediación o fondeo con recursos provenientes de comisiones en un momento en que las tasas de interés tenían un tope máximo, por un lado, y por el otro cuando enfrentaban una gran competencia de la banca de inversión. El desarrollo del mercado de dinero, el continuo crecimiento de los fondos de pensión y de los fondos mutuos, así como las entidades *off-shore*, fueron la base para la creación de un mercado de títulos que dio vida y sentido a la securitización, enormemente utilizada y propagada con mucha fuerza por la banca de inversión como su principal estrategia de competencia y de obtención de ganancias desde la década de los ochenta.

Según Botta *et al.* (2019) la securitización, como una innovación financiera moderna muy sofisticada, consiste en la transformación de los activos crediticios de un banco en valores financieros, para venderlos en el mercado financiero. Esta práctica permite al emisor vender activos mientras recauda

dinero y ajusta sus balances, mediante la sustitución de activos de largo plazo por otros de más corto plazo que le proporcionen liquidez, de manera que los bancos también puedan eludir los requisitos regulatorios de capitalización mínima.

De esta manera, la securitización implica que no hay límite en la iniciativa bancaria de generar créditos (y, por lo tanto, en la creación de liquidez) para financiar la actividad económica o la financiera especulativa, ya que no se requiere recurrir al capital propio ni a las reservas bancarias, tal como lo establecen los lineamientos exigidos por los Acuerdos de Basilea a los intermediarios financieros.

Creación de liquidez e innovación financiera

De acuerdo con Jan Kregel (2012), la liquidez es un concepto que varía según su ámbito de aplicación, y se la puede relacionar con la facilidad de convertibilidad de un activo (liquidez monetaria), fundamentalmente en moneda pública. La liquidez es fundamental para el funcionamiento de la economía y de los mercados financieros en su conjunto. Se utiliza primordialmente para hacer frente a los compromisos de deuda, o pasivos, de una empresa o institución. Por lo tanto, se establece que un instrumento financiero es un compromiso de pagar en efectivo en un momento determinado en el tiempo; así, el efectivo concebido como liquidez puede obtenerse a través de las ganancias, de los ingresos provenientes de ventas, del dinero generado por la compra o venta de instrumentos financieros y, también, por medio de préstamos. No obstante, la liquidez necesaria para saldar posiciones (deuda) igualmente puede generarse recurriendo a los instrumentos financieros. El efectivo producido por estos últimos representa el cumplimiento de los contratos o negociaciones con otros agentes.

De esta forma, los agentes económicos logran hacerse de flujos de efectivo, ya sea con la venta de sus activos físicos o financieros o bien mediante la contratación de préstamos. El efectivo se puede destinar al pago de las deudas o a la especulación. El problema que subyace es que la generación desmedida de liquidez en un sistema de pagos fomenta las actividades especulativas y pavimenta el camino para una nueva crisis financiera, como ya lo explicó Minsky (1982, 1986), quien afirma que cualquiera puede crear liquidez o medios

de pago, siempre y cuando éstos sean aceptados como mecanismos de liquidación de deudas o como formas válidas de pagar.

En los años ochenta fue evidente que el gran crecimiento de los mercados de fondos y de cuentas de manejo de efectivo expandió la liquidez a través de obligaciones de deuda que fungían como dinero y que fueron instauradas por instituciones financieras no bancarias en su forma tradicional, particularmente bancos de inversión y todo tipo de inversionistas institucionales. En la actualidad, cuando los bancos comerciales aceptan respaldar las deudas o pasivos de otras instituciones, están creando flujos líquidos de efectivo y medios de pago en todo el sistema, de manera tal que así es como incrementan la liquidez del mercado. De igual forma, las entidades financieras no bancarias toman posiciones en activos financieros menos líquidos con la práctica de emitir pasivos más líquidos. Esta capacidad de tomar continuamente posiciones en activos depende de la aceptabilidad de sus propios activos por otros intermediarios financieros.

Kregel (2012) identifica dos tipos de liquidez: la primera es la ficticia, cuya característica principal consiste en que depende de las condiciones del mercado, o del valor del subyacente (la garantía), lo que implica que se trata de una liquidez muy volátil que incluso, en tiempos de turbulencias financieras, puede llegar a esfumarse. El gran inconveniente es que cuando la confianza se desvanece se presenta una abrupta astringencia de este tipo de liquidez, lo cual ocasiona severos colapsos crediticios (*credit crunches*). Cabe mencionar que el uso extensivo de innovaciones financieras para tomar posiciones por parte de las corporaciones (*position making*²) fomentó la inestabilidad financiera en los mercados, la que eventualmente desembocó en una crisis. Las crisis financieras modernas se hicieron más recurrentes y severas debido en gran medida a la creación de liquidez por medio de las innovaciones financieras (Minsky, 1986; Bertocco y Kalajzic, 2019). Éstas constituyen la principal razón que permite explicar las constantes crisis. El sector financiero puede ser una fuente de inestabilidad mayor de lo que se considera gracias a su gran capacidad de generar liquidez ficticia: dentro del marco conceptual de Minsky, la liquidez de mercado se define como el proceso de emitir pasivos líquidos para financiar activos ilíquidos (Nersisyan y Dantas, 2017).

² Término utilizado por Minsky que hace referencia a la acción de adquirir liquidez para financiar pasivos.

La creación de liquidez por instituciones financieras no bancarias la podemos observar en las operaciones de la banca de inversión, así como en la suscripción de valores que ésta realiza como creadora de mercado (*market maker*: comprador o vendedor neto de la suscripción de los valores garantizados o patrocinados), aunque se trate de un mercado secundario. Este proceso de suscripción aumenta la liquidez de los pasivos de la firma en cuestión, creándose de esta forma un mercado para aquéllos, y aunque el banco de inversión no posea los recursos para financiar esos pasivos, sí puede aumentar su liquidez o su aceptabilidad respaldándolos y comercializándolos en los mercados financieros (como un patrocinador).

Por otro lado, el banco de inversión se compromete a comprar las emisiones de deuda restantes que no sean adquiridas en los mercados financieros a un precio determinado, asegurando de esta manera un monto mínimo de recursos al que el emisor puede acceder a través de su producto. Para comprar los valores de la emisión restante no adquirida de su cliente, el banco de inversión emite sus propias obligaciones, tales como los acuerdos de recompra, o repos, el papel comercial o los bonos, y pueden acceder directamente a líneas de crédito de los bancos comerciales.

La acción del *market maker* aumenta la liquidez de los reclamos financieros sin que exista pérdida de valor. De esta manera, los bancos de inversión pueden transformar los pasivos ilíquidos de sus clientes y *holders* en medios de pago que es posible usar en la compra de bienes y servicios o en la adquisición de otros activos financieros, sin que pierdan valor.

El verdadero problema surge cuando se presenta el proceso de securitización colateralizada o garantizada, donde la actividad de la “banca sombra” adquiere relevancia. El riesgo subyace en que el producto financiero colateral puede perder valor, y en consecuencia provocar que el activo o pasivo que respalda también lo pierda, generándose de esta manera una reducción de la liquidez.

En tiempos recientes, la securitización ha constituido la principal innovación financiera que ha permitido a los bancos ampliar la proveeduría del crédito a los hogares y a las empresas financieras y no financieras. El desarrollo de los activos financieros, consecuencia directa de la ampliación de la securitización, sobre todo después de los ochenta, se acompañó de una creciente expansión de los repos como instrumentos de gran liquidez y aparentemente bajo riesgo; una liquidez generada por la confianza de que se

trabajaba con instrumentos de corto plazo que generaban ganancias aun en el caso de bancarota del prestatario (Caverzasi *et al.*, 2018).

La securitización, como la principal innovación dentro de los mercados financieros, ha permitido un nuevo proceso dentro del sistema financiero estadounidense: la transformación de la deuda crediticia en activos financieros, lo que implica generar nuevos tipos de *financial commodities*, o productos financieros, cuya posesión es a corto plazo y su objetivo es solucionar la falta de liquidez y evadir las regulaciones estatales en los mercados, al mismo tiempo en que se generan intereses o rendimientos a partir de estos productos extremadamente líquidos.

Los repos son, sin duda, activos muy líquidos a corto plazo. Sin embargo, no son los sustitutos perfectos de los depósitos bancarios, ya que no pueden utilizarse para un pago final. Además, “su liquidez depende en gran medida del grado de seguridad percibido que caracteriza a la garantía subyacente” (Caverzasi *et al.*, 2018: 25).

Por otra parte, el desarrollo de los productos derivados también causa liquidez, pero a más largo plazo; sin embargo, éstos dependen más de una cuestión netamente fiduciaria, ya que la liquidez de este tipo de activos está basada en la confianza en su bajo riesgo. Estos productos financieros no cuentan, en principio, con el respaldo de un banco central, a diferencia de los repos (Caverzasi *et al.*, 2018).

En una economía con un sistema financiero tan complejo como el estadounidense se pueden observar el proceso de innovación y la inestabilidad financiera después del surgimiento de la securitización, pues este último mecanismo permite generar nuevos activos de alta liquidez, o *high liquidity of asset-backed securities*, los cuales se desarrollan con base en la idea de que los activos respaldados, principalmente las hipotecas y las garantías, aumentan la cobertura del fondo y disminuyen los riesgos, junto con un complejo entramado de normatividades y con la evaluación por parte de las compañías calificadoras de activos bajo el esquema de AAA. La liquidez de este tipo de *financial commodities* la respaldan una construcción compleja de calificaciones y ventas de deudas, que en un principio podían estar cubiertas, pero debido a la gran demanda de los ahorradores y las corporaciones por estos instrumentos, se permitió la generación de activos de alto riesgo, hasta desembocar en una crisis de la magnitud que sabemos tuvo la de 2007-2008 (Caverzasi *et al.*, 2018).

La innovación y la inestabilidad financieras van de la mano, al tener ambas el mismo objetivo principal: obtener ganancias en un modelo de capitalismo financiarizado, o *money managed capitalism*. La búsqueda de ganancias se acompaña de la necesidad de sortear las barreras vigentes del mercado en momentos de astringencia de la liquidez, lo cual provoca mayor fragilidad e inestabilidad financieras, que eventualmente desembocan en crisis económicas de gran magnitud.

Banca sombra

Los derivados son instrumentos financieros complejos y circulan casi exclusivamente en un cerrado círculo de grandes conglomerados financieros. Los manejan principalmente los bancos de inversión, los fondos de cobertura y las corporaciones transnacionales, todos interconectados muy estrechamente a través de sus balances (D'Arista, 2010, 2018). El volumen de los derivados operados por las veinticinco mayores corporaciones financieras estadounidenses en 2017 alcanzó los 234.2 trillones de dólares, más de trece veces el PIB de Estados Unidos en ese mismo año.

Los derivados pueden provocar efectos macroeconómicos devastadores y manipular las variables fundamentales como son el tipo de cambio y la tasa de interés, afectando así el volumen de la liquidez en los mercados financieros (Correa y Soto, 2008; Epstein y Hubbard, 2012; Guttmann, 2016). Estas innovaciones financieras han sido, en parte, las grandes responsables de las frecuentes y cada vez más severas crisis financieras a partir de la década de los ochenta, de espectaculares quiebras corporativas y de crisis como la asiática de 1997, de los colapsos de Long Term Capital Management, o incluso de gobiernos locales tales como el condado de Orange en California, así como de la crisis *subprime*, con el derrumbe de Lehman Brothers.

Hay quienes definen a los productos derivados como armas financieras de destrucción masiva (Omarova, 2009), pues son sumamente nocivos y carecen de cualquier valor para las sociedades (LiPuma y Benjamin, 2004). Estos instrumentos introducen un enorme riesgo que puede desembocar en un colapso del sistema bancario global; lo que algo así implicaría para las monedas y los gobiernos que las emiten sería que se comprometería, dado que los flujos de capitales electrónicamente amplificadas se han convertido en

fundamentales, la soberanía de las economías nacionales, sin la posibilidad de llegar a contar con una regulación efectiva de estos flujos.

Los derivados financieros no operan en el vacío, sino que existen competidos en una cultura de la circulación financiera, donde el capital productivo se convierte en especulativo, totalmente desligado de la producción, y se aloja en las manos de los inversionistas de los principales bancos de inversión y fondos de cobertura, así como en las divisiones de Finanzas de las más grandes corporaciones no financieras. La especulación financiera está vinculada con el crecimiento de los conglomerados financieros globales y del sistema bancario sombra (*shadow banking*), este último asociado a las agencias calificadoras de crédito (Epstein y Hubbard, 2012; Epstein, 2018). Tradicionalmente, los bancos comerciales habían sido los principales proveedores de liquidez a través del crédito, pero en las pasadas tres décadas las instituciones orientadas a los mercados financieros han formado parte de este gran negocio a través de la titulación y la securitización.

La “banca en la sombra” es un sistema de creación de crédito al margen de los bancos tradicionales, cuyas actividades son sumamente complejas y opacas. La estructura de la banca en la sombra se encuentra en el corazón mismo de la economía mundial, principalmente al representar más de la mitad de los activos bancarios mundiales y un tercio del sistema financiero global (Nevestailova, 2018).

El *shadow banking* o banca sombra se ha convertido en un elemento esencial de la estructura del capitalismo financiero moderno, que tiene una habilidad de crear liquidez similar a la de los bancos comerciales, aunque en este caso sin ningún tipo de regulación. Estos bancos a la sombra incluyen una gran variedad de intermediarios financieros apalancados que participan en el proceso de creación de liquidez a través de su acceso a los mercados financieros y de los instrumentos que manejan, particularmente productos derivados sin normatividad alguna, lo que los hace particular y exponencialmente muy peligrosos.

Aunque la banca sombra ha estado presente desde fines de los setenta del siglo XX, sus operaciones sólo se expandieron de manera exorbitante en los años finales de los noventa, y quedó totalmente al descubierto con la crisis financiera global de 2007-2008. Sus actividades se vincularon casi siempre con transacciones en los mercados de dinero, de repos y de derivados, principalmente (Fernández y Wigger, 2017).

Existen muchas concepciones sobre en qué consiste la banca sombra; no obstante, se podría tener un mejor entendimiento acerca de ella al observar sus operaciones y su naturaleza, las cuales involucran sobre todo prestar dinero y tomarlo prestado, por parte de instituciones financieras no bancarias, es decir, este tipo de actividad habilita a los bancos para incrementar el apalancamiento y asumir posiciones de deuda muy altas que pudieran dar lugar a nuevas oportunidades de rentabilidad; ahora bien, estas posiciones cuando se llevan a un nivel generalizado e interconectado podrían generar otro episodio de crisis aún más dramático que en 2008 (Fernández y Wigger, 2017).

En este sentido, queda claro que el sistema de la banca sombra es, a nivel macroeconómico, el canal más importante de acumulación de ganancias dentro del capitalismo financiarizado a través de la reutilización de instrumentos de deuda como productos colaterales. El ejemplo más visible se dio cuando Lehmann Brothers vendió un gran volumen de deuda colateralizada a través de su enorme red, y esa deuda, al devaluarse, ocasionó un colapso generalizado en los precios de los activos financieros respaldados, lo cual dio como resultado una devastadora crisis financiera, misma que se gestó gracias a la interconexión de los centros financieros *offshore* (Guttmann, 2016; Nevestailova, 2018).

En la actualidad, las actividades de securitización de la banca sombra se dirigen a financiar las acciones de desarrollo de los países emergentes, por lo que se aniquila toda posibilidad de contar con una banca pública que lo haga con objetivos de bienestar social y aumentos del gasto público (Gabor, 2018). En uno de los recientes informes de la Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD, 2019: 150) se menciona: “Los bancos multilaterales de desarrollo (BMD) consideran cada vez más la securitización como un medio para involucrar inversores privados en el financiamiento del desarrollo”.

Ello implica agrupar varios tipos de deuda contractual, o incluso otros activos no relacionados con la deuda, pero que generan rendimientos y cuyos flujos de efectivo asociados pueden venderse a inversionistas externos. En el pasado, los BMD han vendido directamente préstamos de sus balances a inversores privados para liberar capital y así aumentar sus operaciones de préstamo. Sin embargo, la securitización puede asumir diferentes formas y

una preocupación real es que los BMD están considerando adoptar algunas de las más complejas, las cuales son susceptibles de crear riesgos para la esfera pública, si las cosas salen mal. Algo que sin duda puede obstaculizar los esfuerzos de los gobiernos para mejorar (o restaurar) su capacidad de gasto público para reactivar el crecimiento.

Debido al desarrollo de mercados financieros más complejos, a la falta de regulación y al auge de una economía dominada por accionistas, la dinámica y la estructura de la banca sombra imponen la continua comercialización de la deuda y obligan a las firmas financieras a crear innovaciones que satisfagan la alta demanda de activos líquidos que distribuyan el riesgo, lo cual, aunado a la inestabilidad natural de los sistemas financieros, aumenta el riesgo de generar “esquemas Ponzi” (los que alientan las estafas y las pirámides) y de forjar crisis económicas de gran magnitud (Lavoie, 2012).

De esta manera, se observa que a la par que los mercados financieros “se inflan”, este aparente éxito contrasta con la falta de inversión en la industria. A estas alturas, lejos de para concentrar recursos en la renovación industrial, la innovación financiera, por la vía del esquema de *shadow banking*, se utiliza para dirigir dichos recursos y sostener el crecimiento de los precios de los activos financieros (Lazonick, 2016, 2018). De acuerdo con Toporowski (2011: 92): “En una era de finanzas, las finanzas sólo financian finanzas”. Las prácticas financieras de los grandes conglomerados fueron las que desataron la gran crisis de 2008. Ésta es su gran responsabilidad, la promoción de insondables crisis financieras, en una de las cuales todavía estamos inmersos.

Conclusión

La dinámica de la rentabilidad del sistema financiero en su conjunto condujo al cambio institucional y de la estructura financiera (de *bank-based* a *market-based*), una transformación dirigida principalmente por las actividades de la banca sombra y el desarrollo de la innovación financiera. Este cambio fue el resultado de las actividades y estrategias de competencia en búsqueda de mayores ganancias de las firmas financieras y no financieras, que involucraron el uso masivo de innovaciones como los derivados y los repos.

La securitización de activos respaldados con deuda a través de toda la estructura del *shadow banking* es el distintivo más característico de las

finanzas contemporáneas, reformulándose así la relación entre producción y financiamiento a través de acelerar y expandir la reproducción del capital financiero y modificar las formas del dinero por medio de las finanzas estructuradas, en detrimento del financiamiento a inversiones productivas que generan crecimiento y empleo.

La concentración de recursos financieros debida a la compra de activos, principalmente de derivados, así como la extensión del crédito para tal propósito a través de las bancas comercial y de inversión, y de la llamada banca sombra, resultan en una inflación o burbuja financiera, que al llegar a su final genera los colapsos financieros de instituciones y gobiernos locales y globales, provocando la promoción de devastadoras crisis económicas de desconocidos alcances, en una de las cuales todavía estamos inmersos. De seguir con este mismo patrón de financiarización, apoyado en la securitización, no podrá lograrse la recuperación de la economía global ni las de las economías locales.

Fuentes

BERGER, ALLEN

1999 “The Consolidation of the Financial Services Industry”, *Journal of Banking and Finance* 23, no. 2 (febrero): 135-194.

BERTOCCO, GIANCARLO y ANDREA KALAJZIC

2019 “A Keynes+Schumpeter Model to Explain Development, Speculation and Crises”, Working Papers, no. 1916 (8 de julio): 39. Post-Keynesian Economics Society, en <<http://www.postkeynesian.net/downloads/working-papers/PKWPI916.pdf>>.

BOTTA, ALBERTO, ALBERTO RUSSO y EUGENIO CAVERZASI

2019 “When Complexity Meets Finance: A Contribution to the Study of the Macroeconomic Effects of Complex Financial Systems”, Working Paper, no. 1909 (abril): 1-25. Post-Keynesian Economics Society, en <<https://www.postkeynesian.net/downloads/working-papers/PKWPI909.pdf>>.

CAVERZASI, EUGENIO, ALBERTO BOTTA y CLARA CAPELLI

2018 “The Endogeneity of Money and the Securitizing System: Beyond Shadow Banking”, *Greenwich Papers in Political Economy*, no. GPERC# 56: 1-38.

CAVERZASI, EUGENIO y DANIELE TORI

2018 “The Financial Innovation Hypothesis: Schumpeter, Minsky and the Sub-prime Mortgage Crisis”, Working Paper, no. 1815 (diciembre): 1-32. *Post-Keynesian Economics Society*, en <<https://www.postkeynesian.net/working-papers/1815/>>.

CORREA, EUGENIA y ROBERTO SOTO

2008 “Modelos de crisis y el uso de los instrumentos financieros derivados”, *Problemas del desarrollo* 39, no. 155 (octubre-diciembre): 11-27.

CROTTY, JAMES

2003 “The Effects of Increased Product Market Competition and Changes in Financial Markets on the Performance of Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era”, *Working Papers Series*, no. 44 (enero): 1-53. Amherst: Political Economy Research Institute, University of Massachusetts (PERI-UMass), en <<https://peri.umass.edu/publication/item/58-the-effects-of-increased-product-market-competition-and-changes-in-financial-markets-on-the-performance-of-nonfinancial-corporations-in-the-neoliberal-era>>, consultada en junio de 2020.

D'ARISTA, JANE

2018 *All Fall Down: Debt, Deregulation and Financial Crisis*. Londres: Edward Elgar.

2010 *A Regulation to End “Too Big to Fail” Investment Banking*. Amherst: Political Economy Research Institute, University of Massachusetts (PERI-UMass).

DEVIRIM, YILMAZ SAKIR y ENGELBERT STOCKHAMMER

2019 “Coupling Cycle Mechanisms: Minsky Debt Cycles and the Multiplier-Accelerator”, Working Paper, no. 1904 (febrero): 1-41. *Post-Keyn-*

esian Economics Society, en <<https://www.postkeynesian.net/working-papers/1904/>>.

EPSTEIN, GERALD

2018 *The Political Economy of International Finance in an Age of Inequality: Soft Currencies, Hard Landings*. Londres: Edward Elgar.

EPSTEIN, GERALD y PIERRE HUBBARD

2012 “Especulación y soberanía: una interacción insidiosa”. *Ola financiera* 5, no. 12 (mayo-agosto): 1-45

FERNÁNDEZ, RODRIGO y ÁNGELA WIGGER

2017 “Lehmann Brothers in the Dutch Offshore Financial Centre: The Role of Shadow Banking in Increasing Leverage and Facilitating Debt”, *Economy and Society* 45, no. 3-4: 407-430.

GABOR, DANIELA

2018 “Goodbye (Chinese) Shadow Banking, Hello Market Base Finance”, *Journal of Development and Change* 49, no. 2: 394-419.

GIRÓN, ALICIA y ALMA CHAPOY

2009 “Financiarización y titulización: un momento Minsky”, *Economía UNAM* 6, no. 16: 44-46.

GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE (GAO)

2003 “Investment Banks: The Role of Firms and Their Analysts with Enron and Global Crossing”, en <<https://www.gao.gov/products/gao-03-511>>, consultada en mayo de 2020.

GUTTMANN, ROBERT

2016 *Finance-led Capitalism: Shadow Banking, Re-regulation and the Future of Global Markets*. Nueva York: Palgrave-Macmillan.

1994 *How Credit-money Shapes the Economy?* Nueva York: M. E. Sharpe.

KREGEL, JAN

2012 “Financialization, Neoliberalism, and Securitization”, *Journal of Post Keynesian Economics* 35, no. 2: 215-233.

LAVOIE, MARC

2012 “Financialization, Neo-liberalism, and Securitization”, *Journal of Post-Keynesian Economics* 35, no. 2: 215-233.

LAZONICK, WILLIAM

2018 “Stock Buybacks Hurt Workers and the Economy. We Should Ban Them”, en <<https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/congress-can-turn-the-republican-tax-cuts-into-new-middle-class-jobs>>, consultada en mayo de 2020. Nueva York: Institute for New Economic Thinking.

2016 “How Stock Buybacks Make Americans Vulnerable to Globalization”, The Academic-Industry Research Network, no. 16-0301 (marzo): 1-17, en <https://www.theairnet.org/v3/backbone/uploads/2016/03/Lazonick.BuybacksAndGlobalization_AIR-WPI6-0301.pdf>.

LI PUMA, EDWARD y LEE BENJAMIN

2004 *Financial Derivatives and the Globalization of Risk*. Londres: Duke University Press.

MAYA, CLAUDIA

2020 *Financiarización, securitización y crisis: la experiencia estadounidense*. México: Centro de Investigaciones sobre América del Norte, UNAM.

MINSKY, HYMAN

2008 “Securitization”, *Policy Note*, en <https://digitalcommons.bard.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=hm_archive>, consultada en junio de 2020. Nueva York: Levy Economics Institute.

1986 *Stabilizing an Unstable Economy: The Lessons for Industry, Finance and Government*. New Haven: Yale University Press.

1982 *Can “It” Happen Again?* Nueva York: M. E. Sharpe.

NERSISYAN, YEVA y FLAVIA DANTAS

2017 “Rethinking Liquidity Creation: Banks, Shadow Banks and the Elasticity of Finance”, *Journal of Post-Keynesian Economics* 40, no. 3: 279-299.

NEVESTAILOVA, ANASTASIA

2018 *Shadow Banking Scope, Origins and Theories*. Londres: Routledge, Critical Studies in Finance and Stability.

OMAROVA, SAULE

2009 “The Quiet Metamorphosis: How Derivatives Changed the Business of Banking”, Cornell Law Faculty Publications, no. 1021 (julio): 1041-1109.

PARTNOY, FRANK

2003 *Codicia contagiosa*. Buenos Aires: El Ateneo.

SECCARECCIA, MARIO

2012 “Financialization and the Transformation of Commercial Banking: Understanding the Recent Canadian Experience before and during the International Financial Crisis”, *Journal of Post-Keynesian Economics* 35, no. 2 (invierno): 277-300.

SERFATI, CLAUDE

2013 “La lógica financiera-rentista de las sociedades transnacionales”, *Mundo Siglo XXI* 8, no. 29 (enero-abril): 5-21, en <<https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/7080/1/REXTN-MS2901-Serfati.pdf>>.

TOPOROWSKI, JAN

2011 “Innovación financiera y desarrollo”, *Problemas del desarrollo* 42, no. 165 (abril-junio): 161-169.

2010 *Economy Needs a Financial Crash and Other Critical Essays of Finance and Financial Economics*. Londres: Anthem Press.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD),
CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO
2019 *Informe anual*, en <<https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2019-en.pdf>>.

VIDAL, GREGORIO

2011 “Crédito y ganancia en un contexto de financiarización”, *Ola financiera* 4, no. 8 (enero-abril): 99-124.

2010 “Crisis económicas, bancos, grandes empresas y financiarización de la ganancia”, Eugenia Correa y Gregorio Vidal, coords., *Capitalismo: ¿recuperación?, ¿descomposición?* México: Miguel Ángel Porrúa.

Fuentes complementarias

BOTTA, ALBERTO; EUGENIO CAVERZASI y DANIELE TORI

2016 “The Macroeconomics of Shadow Banking”, Post-Keynesian Economics Study Group, Working Paper, no. 1611 (junio): 1-31.

CAVERZASI, EUGENIO y ALBERTO RUSSO

2018 “Toward a New Microfounded Macroeconomics in the Wake of the Crisis”, Working Paper, no. 1807 (agosto): 1-30. Post-Keynesian Economics Society, en <<https://www.postkeynesian.net/working-papers/1807.pdf>>.

KREGEL, JAN

2014 “Regulating the Financial System in a Minskyan Perspective”, en Luiz Carlos Bresser Pereira, Jan Kregel y Leonardo Burlamaqui, eds., *Financial Stability and Growth*, 127-142. Londres: Routledge.

MAYA, CLAUDIA

2017 “Financial Deregulation and the Dodd-Frank Act”, *Voices of Mexico*, no. 103 (primavera): 24-27.

MEIRELES, MONIKA y CLAUDIA MAYA

2020 “Moneda, crédito y desarrollo: reflexiones schumpeterianas”, en Monika Meireles y Claudia Maya, coords., *Finanzas desreguladas*,

financiamiento y desarrollo: un balance crítico, México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

TORI, DANIELE y OZLEM ONARAN

2015 “The Effects of Financialization and Financial Development on Investment: Evidence from Firm-level Data for U. K.”, Greenwich Papers in Political Economy, no: GPERC 17. Greenwich: Greenwich Political Economy Research Center, en <<https://gala.gre.ac.uk/id/eprint/14068/1/GPERCI7-Tori-OnaranF.pdf>>.

LOS TRATADOS COMERCIALES Y EL NEOMERCANTILISMO: LAS RELACIONES DE ESTADOS UNIDOS CON CHINA Y MÉXICO

Wesley C. Marshall

Introducción

En los últimos treinta años se observa una clara tendencia hacia la apertura comercial y financiera. En casi todo el mundo se han eliminado los controles nacionales sobre los flujos de capital, al mismo tiempo que se han reducido los aranceles e impuestos sobre las importaciones. A la vez, las grandes empresas privadas transnacionales han desplazado al Estado nacional como el actor económico más importante. En conjunto, el resultado ha sido un reordenamiento de la arquitectura del sistema financiero global, regresando a su estructura básica previa a la Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado, solamente que en lugar de un imperio comercial británico, ahora tenemos un imperio financiero estadounidense. En ambos casos, los países de la periferia mandan materias primas hacia el centro, y éste las devuelve en la forma de productos terminados; la producción de los países periféricos se financia desde el centro, y es allí en donde las ganancias se acumulan. Hoy día el crecimiento, liderado por las exportaciones y alineado con el “doble circuito monetario depredador” (Parguez, 2010), permite una transferencia constante de recursos desde la periferia hacia el centro, desde lo público a lo privado y desde abajo hacia arriba en la escala social.

Sin embargo, en los últimos años, particularmente desde 2018, el proceso parece tomar una dirección contraria, con Estados Unidos adoptando medidas proteccionistas en contra de sus dos mayores socios comerciales: México y China. En la primera parte de este capítulo se examina el contexto histórico de estos acontecimientos recientes para, posteriormente, exponer y analizar los hechos actuales. Se argumenta que desde el colapso de Wall Street en 2007-2009 el mundo navega en aguas bastante turbias y desconocidas, tanto que la historia no nos ofrece una situación parecida; no obstante, sin duda aún existe una lógica detrás de los acontecimientos. Una vez identificada y comprendida esta última, se concluye que las relaciones

entre Estados Unidos y México seguirán su trayectoria y no habrá mayor ruptura. En sentido opuesto, se argumenta que la relación con China promete cambios significativos.

La globalización financiarizada

Kari Polanyi Levitt plantea que “la década de 1990 fue testigo de un intento de acelerar las políticas iniciadas a principios de la década de 1980, diseñadas para recrear la ‘edad de oro’ de 1870-1914, promovidas y vendidas como ‘globalización’” (Polanyi Levitt, 2018). Desde una perspectiva polanyiana, se puede entender la globalización financiera como la consecución de la “utopía reaccionaria de Wall Street” (Polanyi, 1945), que consiste en tener las finanzas de todas las naciones controladas por un pequeño grupo de banqueros internacionales.

Como describe Karl Polanyi en *La gran transformación*, solamente las altas finanzas tuvieron el poder de establecer sus reglas del mercado a lo largo y ancho del mundo, al mismo tiempo que lograron mantener la paz en Europa: “Para obtener una explicación de esta asombrosa hazaña debemos buscar un poderoso instrumento social no revelado que funcione en el nuevo entorno, que podría desempeñar el papel de dinastías y episcopatu-ras bajo el antiguo régimen [liberal]. [...] Este factor anónimo, según afirmamos, era la *haute finance*” (Polanyi, 1944: 3). Este autor plantea que la relativa paz europea durante el largo siglo XIX

descansó sobre cuatro instituciones. La primera fue el sistema de equilibrio de poder, que durante un siglo impidió que ocurriera una guerra larga y devastadora entre las grandes potencias. La segunda fue el patrón oro internacional, que simbolizó una organización única de la economía mundial. La tercera fue el mercado autorregulado, que produjo un bienestar material inaudito. La cuarta era el Estado liberal. Clasificadas de una manera, dos de estas instituciones eran económicas y dos políticas. Clasificadas de otra forma, dos de ellas eran nacionales y dos internacionales. Entre ellas se determinaron los rasgos característicos de la historia de nuestra civilización (Polanyi, 1944: 3).

Para derrumbar el Estado de bienestar en sus múltiples formas y en los diversos países en que se había consolidado, y remplazarlo con el mucho

menos variado Estado neoliberal, las altas finanzas emplearon la doctrina del *shock* como estrategia (Klein, 2007), con las crisis económicas a su servicio como su táctica principal para abrir el viejo sistema a la entrada e instalación de personas, instituciones y empresas fieles, o por lo menos útiles, al proyecto neoliberal. Primero lo hicieron en América Latina, luego en el antiguo bloque soviético y, finalmente, en el este de Asia.

La guerra financiera tiende, ofuscada por la atribución de la culpa de todos los problemas, reales o inventados, de los países afectados, a desembocar en trampas de deuda, y posteriormente, incluso, a intervenir en la autonomía de los bancos centrales, a minar los superávits públicos, a promover los tratados de libre comercio y, en general, a impulsar la apertura financiera y comercial. Kari Polanyi Levitt y Mario Seccareccia (2016) afirman que “el objetivo del movimiento neoliberal era capturar el Estado e imponer un nuevo orden”.

A partir del 1971, la “organización única de la economía mundial” ya no estaría basada en el “estándar oro” del siglo XIX, sino en el “estándar dólar” (Mundell, 1999), en plena expansión y consolidación hasta la irrupción de la crisis de 2007-2009. Para administrar este “nuevo orden” y al “Estado liberal”, ahora “neoliberal”, se establecieron a nivel nacional varias universidades dedicadas a enseñar el neoliberalismo, normalmente con una o dos de entre las principales formando a una parte significativa del funcionariado de las instituciones de política monetaria más influyentes, como el Banco Central y la Tesorería.

A nivel internacional, un grupo selecto de universidades de elite del centro de Estados Unidos igualmente provee la mayoría de los cuadros directivos de las principales instituciones financieras, con la finalidad de controlar también a un paralelo Estado internacional, cada vez más empoderado, que incluye organizaciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Grupo de los Treinta (G30), el Club Bilderberg, el Banco de Pagos Internacionales (BPI), los bancos de desarrollo regional (como el Banco Interamericano de Desarrollo [BID], por ejemplo), etcétera. A todo ello debe agregarse el enorme aparato burocrático-administrativo relacionado con la Unión Europea en Bruselas; todos estos organismos pueden ser descritos como el “Estado en la sombra”, que al igual que la “banca sombra”, está controlado por las altas finanzas.

Una diferencia interesante entre el orden neoliberal global previo a la crisis y el que surgió después de la misma es la apertura de la información de los grupos detrás del movimiento neoliberal. Antes de 2008, muchos de éstos operaban en relativa secrecía. Por ejemplo, el Club Bilderberg y la Comisión Trilateral, ambos creados por David Rockefeller, fueron temas de algunas teorías oscuras del poder, como la Kremlinología de antaño, pero aplicadas a los altos círculos de poder en Estados Unidos. Hoy día, esos grupos manejan sus sitios de internet con amplia (aunque no completa) información. Antes de la crisis, la frase “nuevo orden mundial”, en ocasiones pronunciada en público por personajes influyentes como Henry Kissinger y Zbigniew Brzezinski, y mencionada en un discurso del expresidente Bush Sr., el 11 de septiembre de 1991, fue igualmente un tema de gran controversia en la red. Después de la crisis, y particularmente en los años recientes, periódicos como el *Financial Times* debaten abiertamente acerca de las amenazas al orden mundial, o al orden liberal global. Incluso uno de los principales arquitectos del nuevo orden mundial, Henry Kissinger, publicó en 2015 su libro *El orden mundial* (Kissinger, 2016).

Ahora bien, más importantes todavía son algunos de los nuevos estudios, más académicos, aparecidos en los noventa del siglo pasado, como lo es sin duda el gran libro *The House of Morgan*, de Ron Chernow (1990), o *House of Rothschild*, de Niall Ferguson (1999). Desde entonces ha habido un gran número de libros muy informativos sobre el importante papel, hasta ese momento sólo sospechado o deducido, pero nunca confirmado, de las altas finanzas en el curso de la historia, un punto que ambos autores enfatizan. La gran cantidad de nueva información histórica sobre las altas finanzas no solamente incluye muchas obras recientes sobre otras icónicas casas bancarias, y también acerca de sus operadores políticos, sino que se trata de trabajos igualmente esenciales para entender la génesis del neoliberalismo como proyecto político (Mirowski y Plehwe, 2009; Burgin, 2012).

El proyecto internacional neoliberal, concebido para crear y mantener este orden mundial, fue impecablemente descrito por Kari Polanyi Levitt (2018: 177): “La eliminación de la soberanía nacional sobre la asignación de los recursos nacionales, incluido el control y la regulación del capital, define a la globalización como un proyecto cuyo objetivo es la subordinación de los pueblos y las naciones a la acumulación de capital a escala global”.

El Estado neoliberal

Kari Polanyi Levitt (2018) afirma que la instrumentación de la “globalización” para describir la internacionalización de la producción bajo el control de las empresas transnacionales es un brillante ejemplo de la importancia del lenguaje en la comercialización del proyecto neoliberal.

Quizá la consecuencia más importante del lenguaje de la globalización sea que cuando el término se usa para remplazar al de “aceleración del comercio internacional y de la inversión”, la nación y sus fronteras desaparecen del horizonte. En el lenguaje, sostiene la autora, además de en la realidad, la economía ha eliminado la jurisdicción política de la nación-Estado.

Karl Polanyi reduce las funciones económicas básicas del Estado liberal al “libre comercio más divisas fijas” (Polanyi, 1944: 226). Hoy se trata de ese mismo Estado liberal, ahora neoliberal, compuesto por el conjunto de la burocracia nacional y la elite internacional en el “Estado sombra”, que mantiene el estándar dólar y también el libre comercio. Particularmente, a partir de los noventa del siglo pasado la cantidad de acuerdos comerciales o de libre comercio se ha incrementado estrepitosamente. Como lo destacan los economistas de la línea de Polanyi, el *laissez faire* siempre está planificado.

Visto de cerca, cualquier engaño lingüístico de un acuerdo de libre comercio, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), resulta poco convincente. Un contrato de libre comercio podría escribirse en menos de una hoja. Las miles de páginas del TLCAN solamente pueden señalar un comercio administrado. Hoy día, las grandes empresas multinacionales controlan casi el 80 por ciento de la producción internacional y un tercio del comercio internacional es intrafirma, una participación que es mucho más importante en algunos países desarrollados (Serfati y Suaviat, 2019).

Organizados y planificados desde las altas finanzas e instrumentados desde los organismos mencionados del Estado internacional a la sombra, los tratados de libre comercio establecen los lineamientos del aprovisionamiento social global bajo la conducción de Wall Street. Con la expansión de la banca global, el mercado privado se encarga de la proveeduría social del dinero, imponiendo una austeridad del mercado que va más allá de la austeridad pública demandada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y otros actores parecidos. Dentro del orden neoliberal, el suministro social de

bienes y servicios es la tarea de muy pocas empresas, todas bajo el paraguas de Wall Street, que surten gran parte de las necesidades y deseos del consumo.

Un producto clave dentro del abastecimiento social de Wall Street es el automóvil. En la cosmovisión materialista del neoliberalismo, donde el valor de la persona se mide por su riqueza y posesiones, no hay propiedad más efectiva para señalar la clase social y el poder que se detenta que el automóvil. En su afán de promover lo individual por encima de lo colectivo, el remplazo del tren por el coche ha estado muy presente en muchos sitios, siendo México y Estados Unidos casos de una claridad particular. Se ha documentado con precisión, por ejemplo, cómo en la ciudad de Los Ángeles los muy funcionales y populares tranvías fueron eliminados por las empresas automotrices (Marshall, 2016).

En México, la red ferroviaria de pasajeros fue desmantelada por causa de las reformas neoliberales de la administración de Ernesto Zedillo; en Estados Unidos, el viaje más rápido en tren entre Nueva York y Boston nos remonta todavía a los años veinte de hace un siglo (Vanderbilt, 2009). Basta observar una imagen del tráfico en Los Ángeles o Ciudad de México para darse cuenta de la terrible ineficiencia del transporte individual. Hileras enormes de coches que transportan nada más a una persona, todos dirigiéndose más o menos al mismo lugar, pero a una velocidad mínima... y a una contaminación máxima. Además del tiempo perdido para los individuos, el desperdicio energético es tremendo cuando se lo compara con el transporte colectivo. Aun así, este modelo cumple con los objetivos del control social: todos están en su propio espacio, aislados de los demás y frustrados.

Otra clave para el mantenimiento del orden social es el negocio del entretenimiento y la comunicación. No es sorpresa que después de los automóviles, las televisiones y los aparatos electrónicos sean la segunda fuente de exportaciones de México a Estados Unidos. Como ya se ha analizado (Mirowski, 2013), el arte oscuro de idiotizar a los pueblos —la práctica de la agnotología— puede encontrarse en el centro del control social neoliberal. El control de la información siempre ha sido importante: la prensa, y luego la radio y la televisión, y ahora las redes sociales, han servido como los brazos ideológico y propagandístico de la economía, ya sea que los utilicen los mismos actores económicos o quienes opinan sobre ellos. Al igual que el uso del automóvil fomenta el individualismo, las redes sociales son la manifestación patente de otro elemento del neoliberalismo: el engaño.

Al igual que las redes sociales ofrecen una realidad alternativa, cercana pero no igual al mundo como realmente es, el neoliberalismo siempre confunde la economía normativa con la positiva, y la fantasía con la realidad. Por ejemplo, no todos los seres humanos son sociópatas, como la teoría neoliberal los considera bajo la forma del “actor racional”. Las redes sociales han evolucionado para convertirse en el instrumento máximo de control social, otra vez dejando a los individuos aislados y frustrados.

Hasta el momento de la última crisis, el nuevo orden parecía consolidarse sin muchos límites, por lo menos externos. La riqueza se repartía más o menos como se había contemplado, al igual que el orden social en general se administraba según lo planeado, y todo se mantenía bien oculto. La narrativa que equiparaba la libertad política de la democracia con la libertad económica del capitalismo de libre mercado fue suficiente para que las mayorías pudiesen entender el colapso del gran contrapeso internacional —el socialismo en sus muchas formas— y los beneficios del capitalismo. De igual forma, muchos aceptaban los cambios en los mercados y en la globalización económica como los elementos distintivos del progreso, aun cuando surgieran sus inevitables y muchas veces terribles secuelas.

Hasta el advenimiento de la crisis de 2007-2009, la línea cada vez más borrosa entre lo público y lo privado todavía podía considerarse con toda sinceridad como un “fraude inocente” (Galbraith, 2004). El hecho de que las cuentas nacionales del comercio internacional fueron construidas sobre supuestos falsos no parecía importar mucho. De forma similar, relativamente fueron pocos quienes criticaron una ciencia social que a todas luces fue una farsa, pero que en todo caso fue tomando fuerza real como la “ciencia imperial”. Las aparentemente pequeñas imperfecciones del sistema y sus soportes sociales podían aceptarse siempre y cuando funcionara y creara riqueza, aunque ésta fuera mal distribuida.

Por otra parte, el rescate de las empresas emproblemadas desnudó el poder político de la banca y reveló que el neoliberalismo teórico, basado en la suposición de la escasez del dinero, no era otra cosa sino una pseudociencia. Además, la crisis y su fallido rescate convirtieron en “zombi” al sistema financiero global, liderado por Wall Street.

Si bien todos los elementos constitutivos del orden global neoliberal seguían la misma trayectoria, las fechas importantes son diferentes cuando analizamos su crecimiento internacional. Por ejemplo, la expansión del

mercado mediante la “doctrina del shock” tuvo dos experiencias bien distintas en Rusia y China. El primer país fue saqueado por los neoliberales, hasta que la llegada de Putin y la devaluación de 1998 mostraron su separación de los intereses de Wall Street ya desde entonces. En esos años finales del siglo pasado se apuntalaron los límites geográficos de la expansión de la globalización financiera. Mientras tanto, los anteriores “tigres asiáticos” terminaron por caer en trampas de deuda y bajo el yugo del orden mundial neoliberal.

Así, hacia finales del siglo China fue quizás el único país sobreviviente del ataque financiero que acechaba a sus vecinos, pero esta enorme nación no solamente resistía la agresión extranjera y mantenía sus puertas cerradas a las finanzas internacionales, sino que a partir de los dos mil empezaba ya a aumentar las suyas propias de forma importante, transformándose en el cuarto poder monetario no invitado al reparto del botín. Un objetivo explícito de la Comisión Trilateral, y lo que incluso le dio su nombre, fue la repartición del mundo en tres polos monetarios, con Estados Unidos, Alemania (representante de la zona euro) y Japón como los únicos poderes capaces de crear crédito, mientras que los demás Estados del mundo sufrían por el “pecado original” de no poder hacerlo. Este pecado original significaba que cada país satélite tendría que depender de una “metrópoli” en lo relacionado con sus finanzas. Seguramente, el mayor pecado consistía en desobedecer a quien se convertía en Dios en la metáfora, y pretender con ello utilizar la soberanía monetaria.

El aspecto militar

Hasta ahora, se ha discutido sobre algunos elementos de las finanzas en el orden global neoliberal, pero sin mencionar el papel del sector militar en dicho orden. Como destaca Polanyi, “la *pax* británica a veces se mantenía por la mira del cañón del gran navío, pero más frecuentemente prevalecía por el oportuno jalón de un hilo en la red financiera internacional” (Polanyi, 1944: 14).

En Estados Unidos, el llamado “complejo industrial militar” es un término popularmente muy conocido debido a las advertencias de Eisenhower al terminar su presidencia; poco antes de dejar el poder, dicho

mandatario había prevenido sobre las consecuencias de despilfarrar los excedentes económicos en armamentos en su discurso “La cruz de hierro”. El complejo industrial militar siempre ha involucrado a las finanzas, como sugiere Polanyi en la cita anterior. En los documentos desclasificados sobre el terrorismo estatal en América Latina en los años setenta del pasado siglo —durante el primer gran empuje internacional del credo neoliberal— figuran los nombres de David Rockefeller y de su banco, el Chase Manhattan. También se puede observar cómo el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial eran utilizados como arma financiera (National Security Archive, 1998). En ese momento, ya se conocía de la cercana relación de Milton Friedman y Henry Kissinger con David Rockefeller y con Augusto Pinochet.

Así, la expansión del proyecto económico del neoliberalismo descansaba también en lo académico y en lo militar, además de en lo comercial y financiero. Una vez alcanzado el crecimiento internacional de las últimas tres fuerzas, se volcaron sobre los mismos países del centro en la forma de la crisis *subprime* en Estados Unidos y la crisis del euro en Europa. Fue el momento en que este sistema parásito llegó al corazón de su huésped y el mercado se autodestruyó. En el proceso, el proyecto neoliberal sufrió otra gran pérdida: la profesión académica, cuyos miembros, en su inmensa mayoría, habían brindado su apoyo al neoliberalismo. Después de la crisis, que fue prevista en la prensa pero no por la academia, la profesión económica también quedó en ridículo por su terrible desempeño y su ceguera ante la realidad, pero aún más por su colusión con Wall Street, como fue expuesto en *Inside Job* (Ferguson, 2010).

Así, mientras que la crisis financiera de 2007-2009 no fue en sí misma un acontecimiento significativo para las relaciones internacionales en el orden mundial neoliberal, sí influyó determinadamente en la destrucción del mercado en esos años, lo cual también tendría un enorme impacto en el futuro del desarrollo económico mundial.

Asimismo, otro trascendente cambio en el mercado estadounidense, que incluso antecedió por varios años a la crisis económica, tuvo lugar a inicios del nuevo milenio, cuando un conjunto de factores legitimó la hipótesis de que, frente a la imposibilidad de expandirse, ya desde entonces se sabía que Wall Street iba a verse obligado a fabricar una burbuja financiera en su propio mercado interno: ante la segura caída de Roma (Wall Street)

se preparaba ya el auge de la nueva Constantinopla (Silicon Valley). En 2002, Paul Krugman planteaba que para combatir esta recesión, la Reserva Federal de Estados Unidos (mejor conocida como la Fed), necesita, más que un rebote, un incremento en el gasto de las familias para compensar la inversión privada en picada. Y para hacer eso, como lo expresó Paul McCu-lley, de Pimco, Alan Greenspan tuvo entonces que crear una burbuja de la vivienda para remplazar a la burbuja del Nasdaq (Krugman, 2002).

Poco tiempo después, Ben Bernanke, quien trabajaba ya para la Fed, pero todavía no llegaba a ser su presidente, pronunció dos discursos en octubre y noviembre del mismo año con los títulos de “‘Burbujas’ en los precios de los activos y la política monetaria”, y “Deflación: asegurando que ‘eso’ no pase aquí”, respectivamente. En medio de los dos, dijo unas palabras para festejar el cumpleaños noventa de Milton Friedman, charla en la que Bernanke termina refiriéndose a la Fed durante la Gran Depresión: “Lo hicimos, pero gracias a ti no lo volveremos a hacer”.

Los aciertos de y las coincidencias entre Krugman y Bernanke son muy sospechosos. Después de predecir (siempre por negación) que iba a ocurrir una burbuja inmobiliaria, la cual causaría una crisis de deflación de los precios de los activos, y que la Fed ahora sí rescataría a Wall Street, los dos negarían la posibilidad de una crisis incluso cuando ésta comenzaba a presentarse con el inicio de la caída de los precios inmobiliarios a finales de 2006. Una señal aún más clara de que sabían que venía la crisis fue la sustitución, en 2005, de Greenspan, “el mago de burbujilandia” (Liu, 2005), por Bernanke, un especialista en la Gran Depresión. Da fuertemente la impresión de que sabían lo que venía.

Si el grupo de las altas finanzas sabía que su última burbuja iba a estallar en Estados Unidos, y que la banca pronto sería políticamente impresentable y económicamente inútil, justo por eso era el momento preciso para un cambio preventivo de la sede de poder. Dos circunstancias apoyan esta parte de la hipótesis. La primera es el fallo judicial en contra de Microsoft en 2001, que daría apertura a la llegada de muchos nuevos servicios digitales, como Facebook, Apple, Netflix, Google, etcétera. La segunda es la amplia evidencia de que varias de estas empresas no son una creatura del mercado, sino del Estado militar, que imita las prácticas del mercado. Como lo reporta Levine (2018), hasta se establecieron fondos de inversión para incubar algunas de estas empresas, con la idea de que años después pudieran

servir como los vehículos principales de los programas militares de espionaje masivo en contra de la ciudadanía, todo ello hecho posible gracias a la legislación establecida en las secuelas del II de septiembre de 2001.

El proyecto neoliberal occidental poscrisis

A diez años de la crisis emergían con bastante claridad dos proyectos globales en competencia. El primero es el representado por la ya descrita globalización financiera, liderado por la banca nortatlántica. A éste se lo puede categorizar como un programa zombi, en el sentido de que el mercado global desregulado, eje central de su poder, ya está roto irremediablemente. Para garantizar su sobrevivencia, el sistema todavía necesita insumos, pero produce cada vez menos. De esta forma, este proceso se reduce a la extracción de recursos para poder continuar con la misma dinámica extractiva. Sin un mercado que pueda generar riqueza para beneficio de un grupo selecto, el neoliberalismo después de la crisis es un sistema casi exclusivamente parasitario a nivel global. Ello es el resultado del colapso de un régimen económico sin un correspondiente colapso político. Los arquitectos de tal sistema se preocuparon casi exclusivamente de mantener su poder político, y sus mecanismos para lograrlo fueron cada vez más de índole militar y más antipopulares.

Por otro lado, el segundo proyecto en competencia es el sistema chino, el cual ya puede ofrecer riqueza productiva a través de actividades de un mercado en expansión. El ejemplo más notorio de este crecimiento mercantil es la iniciativa *belt and road*, también conocida como “las nuevas rutas de la seda”. Algunos de sus logros importantes en los años recientes incluyen la primera entrega por carga de tren de Shanghái a Londres, en 2017; el inicio de operaciones del puerto de El Pireo en Grecia, en 2016, con capital y administración por parte de China; y el acuerdo contractual para operar el puerto de Trieste en Italia, en 2019. Comparado con esta capacidad productiva y logística, el proyecto occidental no ha ofrecido nada significativo en esa área geográfica. Si como es sabido, Estados Unidos no ha estado invirtiendo lo suficiente para mantener su propia infraestructura nacional, mucho sería pedirle que lo hiciera más allá de sus fronteras.

Por décadas, el declive del proyecto occidental y el auge del oriental iban de la mano. China felizmente participó en la transferencia de la producción

de mercancías de Estados Unidos a su territorio. La eventual pérdida de control debida a la negociación política con los trabajadores y los sindicatos y otras agrupaciones laborales ya no tenía que ser tolerada por los capitalistas; ahora sencillamente podrían trasladar su producción a China o a México ante cualquier situación difícil. Como afirma Polanyi Levitt (2018): “...enfrentamos una suerte de Apartheid global. El trabajo se confina dentro de las fronteras nacionales, pero el capital se puede mover”.

Si bien ambos países, y varios otros, recibían a las empresas productivas de Wall Street, la gran diferencia entre la apertura china y muchas otras experiencias internacionales en la época neoliberal, incluyendo la latinoamericana, es que el gigante asiático nunca abrió su sector financiero. En el fondo de esta resolución yace otra gran divergencia con los países latinoamericanos: el mantenimiento de un Estado fuerte y con él la capacidad de tomar sus propias decisiones soberanas. Mientras que la mayoría de los Estados latinoamericanos fueron conquistados por intereses extranjeros, mediante el poder militar bajo la gestión estadounidense y el financiero con la supervisión del Fondo Monetario Internacional, China pudo mantener su soberanía en ambas dimensiones.

Es innegable que han existido tensiones militares entre China y Estados Unidos en las últimas décadas, pero también es cierto que sólo a partir de 2018 es cuando realmente se puede hablar de un choque significativo entre los proyectos occidental y oriental en materia de comercio. Desde la perspectiva actual, parece muy probable que se desarrolle una guerra comercial, aunque también existe la posibilidad de una guerra real, es decir, militar.

En este último ámbito, existe una discrepancia adicional interesante entre los dos proyectos: mientras que Estados Unidos ha fungido simultáneamente como la principal potencia militar y de mercado para impulsar y defender el proyecto occidental, el programa oriental tiene a su “buena policía” y a su “mala policía”. En su expansión, China puede considerarse como la buena policía, al ofrecer inversión productiva sin aparentemente tender trampas de deuda que siguen lógicas de control sociopolítico más que de mercado. Así, la potencia asiática puede ofrecer lo que Estados Unidos no ha conseguido: convertirse en un hegemon interesado en el crecimiento de las actividades productivas y dispuesto a prestar tecnología y proporcionar finanzas sanas para tales fines sin interferencia política. En este sentido, a pesar de que Estados Unidos ha promovido y apoyado innumerables golpes

de Estado para mantener su control militar en la región de América Latina, China se ha abstenido de seguir el mismo curso de acción. Hasta ahora, parece que se ha dado cierta repartición de labores en el proyecto oriental: al tiempo que China expande su poder económico de forma “suave”, Rusia protege el equilibrio militar de una manera más “dura”.

Sin embargo, las acciones rusas también han sido defensivas. Las fuerzas militares occidentales no han podido superar su propia inhabilidad y en muchos casos han recibido una respuesta de Rusia. Incapaces de transformar a las naciones de Asia central, anteriormente en la órbita soviética, en satélites occidentales, la época de las “revoluciones de color” (Georgia, Ucrania, Kyrgystán, etc.) parece ya haber finalizado. Dado el conflicto en Ucrania se pensaría hoy que la zona está bastante firme en la esfera de influencia rusa. Bajo su control militar, Rusia ya puede obstaculizar, si así lo decidiera, la ruta de la seda, concebida para ser transitada por trenes chinos de alta velocidad con destino en Europa.

Así, en términos militares y comerciales, la confrontación geográfica entre los dos proyectos planetarios encuentra otra vez su campo de batalla en Europa. Además de mencionar la guerra fría, también hay que recordar otro antecedente más reciente: las confrontaciones sobre el abasto de gas natural en 2005, 2006 y 2009, como parte del conflicto Ucrania-Rusia, que comenzó con la “Revolución naranja” de 2004. Europa es aún muy dependiente de los hidrocarburos rusos, y ahora incluso se están acercando los *belt and roads* chinos.

Este acercamiento geográfico con Oriente se presenta como una invasión por la mayoría de los medios de la prensa asociada con el proyecto neoliberal. No obstante, este último ha ofrecido sólo destrucción para Europa. Desde la cabeza occidental del continente, Inglaterra, hasta la cola oriental, Grecia, el neoliberalismo europeo ha causado desastres políticos; en el primer caso, por ejemplo, a través de los acuerdos comerciales, y en el segundo por medio de la instauración de una política de divisa fija.

Una manifestación clara de la destrucción económica que propicia el proyecto neoliberal es una suerte de eutanasia de la actividad rentista, no impuesta por el Estado, como la sugería Maynard Keynes, sino por la auto-destrucción del mercado, la cual se presenta en la forma de ausencia de inversiones rentables. Los mercados de deuda ya no ofrecen rendimiento, y la economía productiva está estancada y con pocas posibilidades de expansión

bajo el dominio neoliberal. En este escenario poscrisis, los *belt and roads* ofrecen un nuevo continente con el cual comerciar y, por lo tanto, una oportunidad para la inmensa acumulación de capitales carentes de un buen lugar para invertir. Muchos de los más importantes actores del mercado reconocen esta posibilidad. Otra consecuencia del auge financiero chino consiste en el reconocimiento de que sus finanzas gestionadas en el ámbito gubernamental también han aparecido como una opción para la cooperación interestatal frente al proyecto neoliberal.

China y la guerra financiera

La austeridad como política pública ha sido impuesta por décadas a los países satélite de Estados Unidos en América Latina, y más recientemente también a las naciones en el centro geográfico del proyecto. La naturaleza destructiva de la austeridad pública se demuestra por la forma de su aplicación, casi siempre en las estelas de las crisis financieras; la perversidad del proyecto se reconoce por el hecho de que los mismos bancos que causan las crisis exigen el sacrificio de los afectados para poder seguir golpeándolos.

Con la ya no tan reciente incursión financiera de China en el ámbito internacional, se abrió un espacio alternativo para el financiamiento de países que se han vuelto dependientes de otros en relación con sus finanzas nacionales. Por ejemplo, en Argentina, durante la primera poscrisis neoliberal, y frente al embate financiero del neoliberalismo revanchista, el uso de líneas de *swaps* entre su banco central y su correspondiente chino sirvió al primero para esquivar la restricción externa de dólares que ha acechado al país de forma histórica (Vanoli, 2015).

Ahora bien, la restricción externa para un país conlleva simultáneamente el ejercicio del control de un Estado satélite por parte de otro. Con este hecho histórico, Argentina pudo aminorar un problema nacional, y al mismo tiempo trastocó los intereses financieros estadounidenses. Para protegerse de estos últimos, se llegó incluso a extremos jurídicos y políticos, y el país atestiguó cómo se llevó a cabo lo que esencialmente puede catalogarse como un golpe de Estado financiero, personalizado en la figura de Paul Singer. Las autoridades argentinas que se atrevieron a desobedecer el proyecto neoliberal, al igual que algunos de sus pares latinoamericanos,

acabaron por ser acusados formalmente por algún tipo de traición a la patria o por corrupción.

Si es cierto que los intentos fallidos de escapar de las restricciones externas han sido una experiencia relativamente común en la época neoliberal para muchos Estados latinoamericanos, también lo es que en Europa se trata de una práctica mucho más reciente y novedosa, que inició apenas en 2010 como resultado directo de la crisis bancaria estadounidense de 2007-2009. Lo real es que la periferia de Europa empezaba a replicar las crisis de deuda latinoamericanas de 1982. En ambos casos, los bancos que hicieron las malas apuestas fueron rescatados por sus respectivos Estados nacionales, y los países deudores fueron sometidos a las más estrictas reglas del mercado, por lo menos en el discurso oficial. Tanto las reglas del juego del mercado como la lógica macroeconómica fueron distorsionadas a tal grado que la única máxima que podría dar sentido a las graves inconsistencias de una política como la descrita era: “Para mis amigos todo, para los demás la ley”. Como lo relata el exministro de Finanzas de Grecia, Yanis Varoufakis, en el momento en que los gobiernos chino y griego negociaban la concesión a China para la operación del puerto del Pireo, el primero ofrecía inversión financiera, la cual urgía al segundo, ya que cargaba con una deuda creada de forma fraudulenta por funcionarios corruptos del pasado y que se había vuelto impagable. Sin embargo, los pagos fueron vetados por el gobierno alemán, según la narrativa del político griego (Varoufakis, 2017). China nunca hizo un escándalo público y Varoufakis fue formalmente acusado de traición a la patria.

Tecnología y espionaje

Brasil es otro caso en que un acercamiento financiero de un gobierno de izquierda con China resultó en su derrocamiento, con procedimientos jurídico-políticos tan absurdos como los jurídico-financieros en el caso de Argentina. Si bien Brasil es otro territorio en disputa entre China y Estados Unidos en la guerra financiera y comercial internacional, en esta ocasión el elemento del espionaje fue de particular importancia en el golpe de Estado legislativo-judicial. Nos referimos al caso de espionaje comercial contra Petrobras (Watts, 2013), una compañía líder en tecnologías de exploración

profunda, que pronto fue eclipsado por la crisis diplomática entre los gobiernos de Dilma Rousseff y Barack Obama, cuando se reveló que la Agencia Nacional de Seguridad de Estados Unidos (National Security Agency, NSA) había espiado no solamente a Petrobras, sino a todo el gobierno brasileño. El perdón que Rousseff otorgó a Obama (Reuters, 2014) resultó terrible para la izquierda y la democracia brasileñas; en los años posteriores, el caso de corrupción de Lava Jato, que involucraba a Petrobras y a otras instituciones gubernamentales, sería utilizado para eliminar la vía democrática de acceso al poder en Brasil por mucho tiempo.

La historia de los países centrales disputándose el control de los recursos de las naciones periféricas, y para ello interviniendo en su vida política, no es nueva. Lo novedoso del periodo poscrisis es que China y Rusia ahora juegan mucho mejor el juego establecido por los arquitectos del proyecto occidental. También resulta interesante que Europa se encuentre atrapada nuevamente entre dos poderes en expansión, aunque esta vez no se trate de una nueva guerra fría, ya que la esencia de ambas hegemonías es muy distinta tanto en su composición como en sus planes e intenciones. Si bien la guerra fría se dio entre dos posiciones en auge, ambas con la promesa de mejorar la vida de sus ciudadanos, hoy día las líneas reales de esta nueva confrontación que tiene lugar en Europa consisten en la permanencia de un enfoque zombi, destructivo, y una nueva perspectiva, que hasta ahora ha probado ser más productiva que destructiva.

Al igual que en los días de Kari Polanyi, el hilo del mercado y la mirada del cañón siguen vigentes, pero hoy emerge otro factor que merece mención aparte: la tecnología de la información. En este ámbito también se puede notar la diferencia entre los dos proyectos. Al igual que el financiamiento estatal chino puede entenderse como la última línea de defensa ante la guerra financiera neoliberal, o bien su nuevo plan de infraestructura pudiera interpretarse como la última alternativa para la inversión de capitales, también es posible aproximarse a su nuevo sistema de telecomunicaciones de quinta generación (5G) como un refugio para la secrecía de la información estratégica, ya sea corporativa o estatal.

A diferencia de Dilma Rousseff, la canciller alemana Angela Merkel sí armó bastante escándalo cuando se reveló que la NSA espiaba a su gobierno, lo cual la condujo a repudiar enfáticamente el espionaje “entre amigos”. Mientras que en el caso brasileño fue la empresa estatal Petrobras el blanco

del espionaje industrial, en el caso de Alemania ese sitio correspondió a la firma privada Airbus (Shotter, 2013). Los empresarios alemanes y de otros países europeos instrumentaron una gran variedad de estrategias para proteger sus secretos comerciales, que estaban siendo “robados” en la “nube” (Waters y Murad, 2015). Así, al igual que las finanzas chinas se convirtieron en un puerto financiero seguro ante los embates neoliberales, la tecnología china en telecomunicaciones también puede ofrecer una defensa eficaz frente al espionaje omnipresente de la NSA.

Se desvisten los tratos comerciales: Huawei vs. Google

El colapso del mercado financiero occidental en 2007-2009 se enfrentó con un rescate que eliminó toda pretensión teórica de cómo debe funcionar el mercado libre. Del mismo modo, en esta época neomercantilista, toda pretensión de libre competencia o de establecer nuevos acuerdos de libre comercio se ha perdido. Los sentimientos militar y diplomático de las empresas Google y Huawei, respectivamente, representan el caso más claro y pertinente de la historia reciente.

En este conflicto, cuyos protagonistas públicos son Huawei y Google, también ha jugado un papel importante la prensa estadounidense, la cual siempre retrata a Huawei como un sistema de telecomunicaciones que puede jaquear todo y como un arma comercial del sector militar chino. En la reunión del Grupo Bilderberg de 2019 se reportó que el ministro de Defensa chino, Wü Fenghe, declaró que “Huawei es una empresa privada, no una empresa militar [...]. Solamente porque el jefe de Huawei sirvió en el ejército, eso no quiere decir que su empresa sea parte del [sector] militar. Eso no tiene sentido” (Escobar, 2019). Sin contar con mayor información, en este caso tenemos que suponer que lo que afirman muchos analistas en la prensa neoliberal es lo correcto: que Huawei es una empresa híbrida pública-privada-tecnológica-militar. Ahora bien, Google también lo es. Donald Trump pisó la cola de la narrativa de Google como empresa privada cuando, después de una reunión con su director ejecutivo en marzo de 2019, afirmó que “Google está completamente comprometida con el [sector] militar estadounidense” (ZeroHedge, 2019).

El neomercantilismo significa el resurgimiento de las empresas concesionadas por la Corona, que dominaban la era mercantil (Polanyi Levitt, 2018); por el lado de Oriente una empresa neomercantilista sería Huawei, mientras que en el otro extremo tendríamos a Google. Vale enfatizar que esta última todavía no opera en China, donde el acceso a internet es abiertamente restringido. Por mucho que la prensa neoliberal enfatice este hecho, el internet occidental también está altamente controlado, desde Google hasta YouTube y Twitter. Es como un *reality show*, en que todo parece realidad, pero con los parámetros fijos y con la discusión guiada, al igual que la ciencia social neoliberal.

Un lado aún más siniestro del manejo de la opinión pública es el espionaje. Ya se mencionó brevemente el papel de los medios digitales FANG (Facebook, Apple, Netflix, Google y similares), así como de Microsoft en el espionaje corporativo y diplomático, pero hasta ahora sólo se han realizado acusaciones contra Huawei por las mismas acciones. Estas acusaciones carecen de credibilidad debido a que están en línea con un truco retórico/moral/mediático neoliberal muchas veces utilizado para manipular a la opinión pública: proyectar los pecados propios en el contrincante. La prensa neoliberal constantemente acusa a China de expandir sus intereses mediante “trampas de la deuda”. Aunque, ciertamente, la forma en que los centros occidentales lo han hecho con sus periféricas está más que bien documentada. Por el contrario, hasta el momento no hay un solo caso comprobado de que China hubiese empleado a la deuda como arma.

Además, existe otro elemento que se puede destacar de la cita de Wei Fenghe reproducida más arriba. Si bien tiene todo el sentido del mundo que Huawei sea una empresa híbrida neomercantilista, no lo tiene de ninguna manera que se la acuse de utilizar los poderes que ello conlleva contra sus clientes. El enojo corporativo en Europa por ser víctima de espionaje industrial representa para Huawei una gran oportunidad. Solamente tiene que garantizar que su infraestructura de tecnología de la información no se usará para el espionaje. En años recientes este marcado contraste entre ambos proyectos hegemónicos también aplica para la inversión china, ya que ésta brinda la posibilidad para los países receptores de que los recursos del extranjero entren sin injerencias políticas. En estas dos dimensiones cualquier agresión por parte de China sería contraproducente para sus propios intereses. Son precisamente la ineptitud y la maldad del proyecto neoliberal,

mucho más preocupado en victimizar y someter a sus propios pueblos que en diseñar estrategias y cuidar las formas de competir con eficiencia con su adversario comercial, lo que tanta ventaja otorga al proyecto oriental.

Para ser claros, afirmamos que la propuesta neoliberal sin duda ha considerado la amenaza oriental, y por ello ha lanzado ofensivas contra ella, pero nunca ha intentado mejorar su propio diseño frente a esta nueva competencia. Por ejemplo, las diferentes versiones del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, realizadas completamente a espaldas de la opinión pública occidental, se han reducido a una alianza comercial para aislar a China. Lejos de que se trate de un acuerdo de libre comercio, la obligación política impuesta a Google de no permitir que los celulares de Huawei utilicen su sistema operativo también confirma el abandono total de la mejores prácticas corporativas de libre mercado por parte de la empresa estadounidense.

En estos primeros momentos, la ya iniciada guerra comercial entre los dos proyectos mundiales ha provocado una amplia desintegración de las cadenas globales de producción que anteriormente integraron la relación comercial de China con Estados Unidos. Por décadas, Estados Unidos ha insistido en que China tenía que respetar completamente los derechos de propiedad intelectual. Dado el hecho de que los activos intangibles constituyen hasta el 80 por ciento del valor bursátil de las grandes corporaciones tecnológicas transnacionales (Technological Transnational Corporations, TNCs) (Serfati y Suaviat, 2019) la preocupación se vuelve más entendible. Como lo destacan los mismos autores, tal valor es en gran parte fraudulento. Por décadas, el proyecto neoliberal no solamente ha vaciado de valor a la sociedad, sino al mercado también. Empresas no financieras, particularmente las firmas automotrices, han decidido emprender las mismas prácticas financieras fraudulentas que quebraron a Enron en Wall Street. Hoy día, las consideraciones y apuestas financieras dominan las cadenas de producción y de valor de las empresas automotrices (Arteaga *et al.*, 2017; Marcial y Ortiz, 2018).

Conclusión

Entender la naturaleza financiarizada del proyecto neoliberal y neomercantilista de sus TNCs resulta esclarecedor en los momentos actuales de

gran turbulencia en el orden mundial. Si bien la relación México-Estados Unidos estuvo, durante la administración de Donald Trump, pletórica de amenazas no cumplidas, por ejemplo, las de no renovar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cerrar las fronteras, imponer aranceles que rigen solamente por unos días antes de ser revocados, o los simples amagos de establecer nuevas tarifas arancelarias, todas éstas pueden visualizarse como tácticas de negociación con un socio comercial subordinado. En contraste, al proyecto oriental protagonizado por China y Rusia se lo representa como el enemigo real, y por ello será enfrentado con toda la improvisación que puede esperarse de un proyecto planetario zombi.

Fuentes

ARTEAGA GARCÍA, ARNULFO, AURORA MARCIAL FLORES

y CARLOS RAMOS HERNÁNDEZ

2017 “Unionship, Labor Relations and Financial Earnings”, en Sandoval Godoy y Covarrubias Valdenebro, coords., *Rumbo al auto del futuro. Innovación, sistemas de calidad y trabajo en la industria automotriz de México*. México: AM Editores / Clave Editorial / Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo / El Colegio de Sonora / Instituto Tecnológico Autónomo de México.

BURGIN, ANGUS

2012 *The Great Persuasion: Reinventing Free Markets since the Depression*. Boston: Harvard University Press.

CHERNOW, RON

1990 *The House of Morgan: An American Banking Dynasty and the Rise of Modern Finance*. Nueva York: Grove Press.

ESCOBAR, JOSÉ

2019 “Why Trump Now Wants Talks with Iran”, *The Asia Times*, 5 de junio, en <<https://www.asiatimes.com/2019/06/article/why-trump-now-wants-talks-with-iran/>>, consultada en junio de 2020.

FERGUSON, CHARLES

2010 *Inside Job*, documental. Estados Unidos: Netflix.

FERGUSON, NIALL

1999 *The House of Rothschild*. Nueva York: Penguin Books.

GALBRAITH, JOHN KENNETH

2004 *The Economics of Innocent Fraud: Truth for Our Time*. Nueva York: Houghton Mifflin Company.

KISSINGER, HENRY

2016 *El orden mundial*. Bogotá: Debate.

KLEIN, NAOMI

2007 *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*. Nueva York: Picador.

KRUGMAN, PAUL

2002 “Dubya’s Double Dip?”, *The New York Times*, 2 de agosto, en <<https://www.nytimes.com/2002/08/02/opinion/dubya-s-double-dip.html?pagewanted=1>>, consultada en abril de 2021.

LEVINE, YASHA

2018 “Google’s Earth: How the Tech Giant Is Helping the State Spy on Us”, *The Guardian*, 20 de diciembre, en <<https://www.theguardian.com/news/2018/dec/20/googles-earth-how-the-tech-giant-is-helping-the-state-spy-on-us>>, consultada en julio de 2021.

LIU, HENRY

2005 “Greenspan: The Wizard of Bubbleland”, *Asia Times*, 14 de septiembre, en <<https://henrykliu.com/page14.html>>, consultada en marzo de 2021.

MARCIAL FLORES, AURORA y SAMUEL ORTIZ VELÁSQUEZ

2018 “Acumulación y financiarización en la industria automotriz de México”, *Ola financiera* 11, no. 30: 118-138, en <http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/30/pdfs/PDF30/Marcial-OrtizOlaFinanciera30.pdf>.

MARSHALL, WESLEY COLIN

2016 “Story of Cities #29: Los Angeles and the ‘Great American Streetcar Scandal’”, *The Guardian*, en <<https://www.theguardian.com/cities/2016/apr/25/story-cities-los-angeles-great-american-streetcar-scandal>>.

MIROWSKI, PHILIP

2013 *Never Let a Good Crisis Go to Waste: How Neoliberalism Survived the Financial Crisis*. Nueva York: Verso Books.

MIROWSKI, PHILIP y DIETER PLEHWE

2009 *The Road from Mont Pelerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Boston: Harvard University Press.

MUNDELL, ROBERT

1999 *A Reconsideration of the Twentieth Century*. Discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía, 8 de diciembre.

NATIONAL SECURITY ARCHIVE

1998 “Chile and the United States: Declassified Documents Relating to the Military Coup, September 11, 1973”. *National Security Archive Electronic Briefing Book*, no. 8.

PARGUEZ, ALAIN

2010 “El doble circuito monetario depredador: los costos de la plena integración al sistema financiero y productivo multinacional”, *Ola financiera* 3, no. 6 (mayo-agosto), en DOI: <http://dx.doi.org/10.22201/fe.i8701442e.2010.6.23083>

POLANYI, KARL

1945 “Universal Capitalism or Regional Planning”, *The London Quarterly of World Affairs* 10, no. 3: 86-91.

1944 *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

POLANYI LEVITT, KARI

2018 *De la gran transformación a la gran financiarización: sobre Karl Polanyi y otros ensayos*. México: Fondo de Cultura Económica / Facultad de Economía, UNAM.

POLANYI LEVITT, KARI y MARIO SECCARECCIA

2016 “Thoughts on Mirowski and Neoliberalism from a Polanyian Perspective”, en <https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/Polanyi_Seccareccia_on_Mirowski.pdf>. Nueva York: Institute for New Economic Thinking.

REUTERS

2014 “Brazil’s Rousseff Lets Obama Off the Hook for NSA Spying”, 10 de julio, en <<https://www.reuters.com/article/us-brazil-usa-espionage/brazils-rousseff-lets-obama-off-the-hook-for-nsa-spying-idUSKBN0FF2H820140710>>, consultada en marzo de 2021.

SERFATI, CLAUDE y CATHERINE SUAVIAT

2019 “Cadenas globales de suministro y activos intangibles en las industrias del automóvil y aeronáutica”, *Ola financiera*, no. 33 (mayo-agosto), en <http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/33/pdfs/PDF33/SerfatiSauviarOlaFin33.pdf>.

SHOTTER, JAMES

2013 “Angela Merkel’s Government Embarrassed by German Spying Scandal”, *Financial Times*, 1º de mayo, en <<https://www.ft.com/content/27bd7eb8-efef-11e4-ab73-00144feab7de>>, consultada en julio de 2021.

VANDERBILT, T.

2009 “Stop This Train! Are Trains Slower Now than They Were in the 1920’s?”, *Slate* s.n. (15 de mayo).

VANOLI, A.

2015 *Dólar o patria: banco central, corporaciones y especulación financiera*. Buenos Aires: Ediciones Colihue.

VAROUFAKIS, YANIS

2017 *Adults in the Room: My Battle with Europe's Deep Establishment*. Londres: The Bodly Head.

WATERS, RICHARD y AHMED MURAD

2015 “U.S. Cloud Blows over Atlantic to Provide Protection”, *Financial Times*, 11 de noviembre, en <<https://www.ft.com/content/da408a76-8892-11e5-90de-f44762bf9896>>, consultada en junio de 2021.

WATTS, JONATHAN

2013 “NSA Accused of Spying on Oil Company Petrobras”, *The Guardian*, 9 de septiembre, en <<https://www.theguardian.com/world/2013/sep/09/nsa-spying-brazil-oil-petrobras>>, consultada en marzo de 2021.

ZEROHEDGE

2019 “Trump Says Google CEO ‘Totally Committed to the U.S. Military’”, 27 de marzo, en <<https://www.zerohedge.com/news/2019-03-27/trump-says-google-ceo-totally-committed-us-military>>, consultada en marzo de 2020.

Fuentes complementarias

ROMER, PAUL

2016 “The Trouble with Macroeconomics”, en <<https://paulromer.net/the-trouble-with-macro/WP-Trouble.pdf>>.

FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ EN MÉXICO. CONDICIONES Y RETOS ANTE LA TRANSICIÓN DEL TLCAN AL T-MEC

Aurora Marcial Flores

Introducción

La intensificación de las políticas, modificaciones, cambios y nuevas regulaciones para la liberalización de capitales (particularmente en la forma de inversión extranjera directa) previa y en el marco de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue y sigue siendo inevitablemente relacionada con el impulso al “prototipo” de industria que, dirigida a partir de un régimen exportador, conduciría al crecimiento y desarrollo económico en México: la industria automotriz (Marcial, 2016).

El despliegue de activos tangibles e intangibles ocurrido durante el periodo de vigencia del tratado entre las naciones de Norteamérica trajo como resultado la intensificación de un proceso de reestructuración en la organización productiva automotriz en México que sigue siendo objeto de profundo análisis no sólo en términos de producción, comercialización, relaciones laborales, cadenas de valor y una serie más amplia de aspectos y problemáticas que se colocan en el ámbito productivo de dicha industria. En años recientes, también se ha iniciado un proceso de análisis en un campo poco o nulamente explorado dentro de la industria automotriz en México: el financiero.

Como marco de análisis general, conviene referir la inclusión del capítulo XI en el TLCAN en el que se garantiza el trato nacional y de nación más favorecida que debe otorgarse a las inversiones y a los inversionistas de los países firmantes, la eliminación de los requisitos de desempeño y el establecimiento de la libre transferencia de recursos relacionados con la inversión al exterior (TLCAN, 1994: arts. 1102, 1103, 1106 y 1109). En este marco, la industria automotriz mexicana (IAM) dinamizó su producción en su capacidad terminal, de 85 500 unidades en 1994 a 3 900 000 en 2018, en tanto que en el mercado local la comercialización de unidades terminadas pasó de 400 200 a 1 400 000 unidades en el mismo periodo (INEGI, 1994-2018).

La inclusión en el TLCAN del capítulo 14 sobre servicios financieros brinda el marco de referencia para analizar y entender la dinámica comercializadora automotriz y los procesos de integración financiera que se desarrollaron en el marco de dicho tratado, pero que generalmente han quedado fuera del campo de análisis del proceso de reestructuración intensificado también durante su vigencia.

Las condiciones actuales del financiamiento automotriz en el marco del TLCAN y las previsiones que se avecinan ante las modificaciones y adiciones sobre la regulación de los servicios financieros contenidos en el capítulo 17 en el nuevo tratado permitirán aproximarnos a una visión sobre el rumbo que tomará el proceso de integración financiera, que también puede ser observado desde la IAM.

De manera general y al considerar los esquemas de regulación y de operación en el ámbito bursátil en México, se anticipa un panorama con menores oportunidades de acceso y permanencia para las instituciones financieras automotrices mexicanas, a pesar de la prevalencia de los principios de trato nacional y de nación más favorecida que garantizan que las empresas de servicios financieros reciban un trato igual en la región para todos los socios comerciales de América del Norte.

El nuevo Tratado México, Estados Unidos, Canadá, en los términos en que se encuentra, significa también la intensificación de un esquema de apropiación de ganancias vía las tasas de interés que pueden imponerse en los actuales mecanismos de financiamiento que ejecutan las instituciones financieras automotrices en México.

La industria automotriz en los mercados de capital y deuda en México

La presencia de la industria automotriz no solamente es notable en la llamada “economía real” en México; esta industria también ha desarrollado una importante presencia en el sector financiero, particularmente en los mercados de deuda y de capital. Estos últimos recientemente han intensificado su integración global desde el ámbito de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) gracias a la implementación del Sistema Internacional de Cotizaciones (SIC) en 2003.

El SIC es un mecanismo diseñado para cotizar en la bolsa local los valores externos que no son objeto de oferta pública en México, sino que fueron emitidos en otras bolsas del mundo, pero que pueden cotizarse en la bolsa mexicana de acuerdo con las disposiciones establecidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2016). Los valores emitidos en México y negociados en otros mercados de valores también son considerados parte del SIC (BMV, 2019).

En el mercado de capital, actualmente la BMV registra ciento cuarenta emisoras de acciones mexicanas y siete emisoras extranjeras, contra noventa y cuatro empresas extranjeras que cotizan sus acciones en México, es decir, que al amparo del SIC un considerable número de empresas extranjeras puede hacerse de ingresos de capital en México sin tener que recurrir a la emisión de valores en este mercado. El 46 por ciento de estas emisoras extranjeras tiene matriz en Estados Unidos.

Dentro de las empresas extranjeras que cotizan sus acciones en México, se encuentran corporaciones de la industria automotriz (sectores terminal, componentes y autopartes), así como entidades financieras automotrices que también cotizan sus acciones en la BMV sin mayores restricciones que las estipuladas en las disposiciones de carácter general aplicables al sistema internacional de cotizaciones y en las propias reglamentaciones contenidas en el TLCAN para aquéllas cuya matriz se localiza en Estados Unidos o Canadá.

De acuerdo con el cuadro 1, al mes de marzo de 2019 existían por lo menos treinta y cuatro empresas relacionadas con actividades de producción, comercialización y financiamiento en todos los sectores de la industria automotriz que cotizan sus acciones en la BMV; sólo tres de ellas hicieron su oferta pública en México. Cabe destacar también que el SIC ha sido plenamente aprovechado por las corporaciones automotrices internacionales para acceder a ingresos de capital en el mercado mexicano, ya que desde la entrada en vigor de este sistema no se han vuelto a registrar emisiones públicas por parte de las automotrices nacionales; en cambio, el 100 por ciento de las acciones que se cotizan en la BMV fueron emitidas en otras bolsas internacionales, en su mayoría en las de los países de origen de esas corporaciones automotrices.

CUADRO I
MERCADO DE CAPITALES. EMPRESAS EN LA BOLSA MEXICANA
DE VALORES (BMV) BAJO EL SISTEMA INTERNACIONAL DE COTIZACIONES (SIC)

<i>Fecha de listado en BMV</i>	<i>Empresa</i>	<i>País de origen</i>	<i>Bolsa donde cotiza</i>	<i>Sector de operación en la Industria Automotriz Mexicana</i>
1º de octubre de 1984	Rassini, S.A.B. de C.V.	México	BMV	Autopartes y componentes
20 de abril de 1994	Industria Automotriz, S.A. de C.V.	México	BMV	Autopartes y componentes
22 de julio de 2003	Nemak, S.A.B. de C.V.	México	BMV	Autopartes y componentes
26 de noviembre de 2003	Daimler AG	Alemania	Deutsche Borse	Industria terminal
23 de abril de 2004	Unifin Financiera, S.A.B. de C.V., Sofom, ENR	México	BMV	Financiamiento automotriz
11 de noviembre de 2004	Ford Motor Company	Estados Unidos	NYSE	Industria terminal
11 de noviembre de 2004	Honda Motor Company Ltd.	Japón	NYSE	Industria terminal
12 de noviembre de 2004	Toyota Motor Corporation	Japón	NYSE	Industria terminal
23 de diciembre de 2009	Magna International Inc.	Canadá	NYSE	Autopartes y componentes
2 de diciembre de 2010	General Motors Company	Estados Unidos	NYSE	Industria terminal
5 de septiembre de 2012	Bayerische Motoren Werke AG	Alemania	Frankfurt SE	Industria terminal
15 de marzo de 2013	The Goodyear Tire & Rubber Company	Estados Unidos	Nasdaq	Autopartes y componentes
18 de febrero de 2014	Tesla, Inc.	Estados Unidos	Nasdaq	Industria terminal
4 de septiembre de 2014	Michelin	Francia	Euronext Paris	Autopartes y componentes
26 de septiembre de 2014	CIE Automotive, S.A.	España	B y M Españoles	Autopartes y componentes
9 de diciembre de 2014	Fiat Chrysler Automobiles	Holanda	Borsa Italiana	Industria terminal
9 de diciembre de 2014	Hyundai Motor Company	Corea del Sur	London SE	Industria terminal

CUADRO I
(continuación)

<i>Fecha de listado en BMV</i>	<i>Empresa</i>	<i>País de origen</i>	<i>Bolsa donde cotiza</i>	<i>Sector de operación en la Industria Automotriz Mexicana</i>
7 de mayo de 2015	Valeo	Francia	Euronext Paris	Autopartes y componentes
10 de junio de 2015	Nissan Motor Company, Ltd.	Japón	OTC US	Industria terminal
10 de junio de 2015	Peugeot, S.A.	Francia	Euronext Paris	Industria terminal
16 de junio de 2015	Polaris Industries Inc.	Estados Unidos	NYSE	Industria terminal
4 de agosto de 2015	Lear Corporation	Estados Unidos	NYSE	Autopartes y componentes
17 de septiembre de 2015	Volkswagen Aktiengesellschaft	Alemania	Frankfurt SE	Industria terminal
15 de diciembre de 2015	O'Reilly Automotive, Inc.	Estados Unidos	Nasdaq	Autopartes y componentes
8 de enero de 2016	Ferrari N.V.	Holanda	NYSE	Industria terminal
17 de junio de 2016	Tata Motors Limited	India	NYSE	Industria terminal
21 de julio de 2017	Gestamp Automoción, S.A.	España	B y M Españoles	Autopartes y componentes
20 de diciembre de 2017	Renault	Francia	Euronext Paris	Industria terminal
26 de abril de 2018	Continental AG	Alemania	XETRA	Autopartes y componentes
4 de diciembre de 2018	Delphi Technologies PLC	Reino Unido	NYSE	Autopartes y componentes
23 de julio de 2018	APTIV PLC	Reino Unido	NYSE	Autopartes y componentes
3 de octubre de 2018	Garret Motion Inc.	Estados Unidos	NYSE	Autopartes y componentes
17 de octubre de 2018	Toyota Motor Corporation	Japón	Tokio SE	Industria terminal
3 de noviembre de 2018	Hella GmbH & Co. KgaA	Alemania	Frankfurt SE	Autopartes y componentes

FUENTE: BMV (2019) y reportes anuales de las empresas listadas.

De manera similar, en el mercado de deuda de la BMV y en el marco del SIC, se cotizan cincuenta y un instrumentos de deuda, de los cuales el 63 por ciento fueron emitidos en el mercado financiero de Estados Unidos. En conjunto, las empresas mexicanas tienen doscientos ochenta y siete instrumentos de deuda emitidos en la BMV, pero solamente siete de ellas las cotizan en otros mercados internacionales como parte del SIC. La ausencia de títulos de deuda de corporaciones internacionales emitidos en el mercado mexicano permite observar que este último ha sido poco atractivo (o restringido) para dichas corporaciones siempre que puedan (o deban) constituirse como empresas locales nacionales para acceder a recursos de financiamiento externo. La industria automotriz global ha logrado aprovechar este recurso en México; en 2019 existían más de diez entidades financieras en el mercado de deuda mexicano (véase el cuadro 2) que, si bien se encuentran constituidas en el territorio nacional, claramente se trata de extensiones de los brazos financieros de corporaciones automotrices cuyas matrices se encuentran en el extranjero, por lo que en adelante se las denominará “instituciones financieras automotrices de marca”.

Estas corporaciones han aprovechado mayormente la figura de sociedad financiera de objeto múltiple (Sofom) para constituirse como empresas locales, con lo que es posible para ellas acceder a recursos de financiamiento externo para el fondeo de sus actividades de comercialización de unidades automotrices, principalmente.

Esta práctica revela también un aspecto relevante de las estrategias que utilizan las corporaciones automotrices para su expansión o permanencia en el ámbito global, esto es, no solamente se trata de instalar sus plantas productivas, sus esquemas y prácticas laborales, y su red comercializadora en los países en donde se establecen sus filiales: también se ha hecho imprescindible trasplantar sus entidades financieras, mediante las cuales logran acceder a otros recursos externos, no sólo para el financiamiento de sus actividades de comercialización o producción sino, particularmente en México, para desplegar un nuevo esquema de apropiación de ganancias mediante el crédito automotriz.

CUADRO 2
MERCADO DE DEUDA.
EMPRESAS LISTADAS EN LA BMV

<i>Fecha de listado en la BMV</i>	<i>Empresa</i>	<i>Fecha de incorporación</i>	<i>Actividad</i>
8 de abril de 1999	Ford Credit de México, S.A. de C.V., Sofom, E.R.	25 de febrero de 1980	Crédito automotriz
9 de agosto de 2001	Crédito Real, S.A.B. de C.V., Sofom, E.R.	12 de febrero de 1993	Crédito automotriz
7 de junio de 2002	Value Arrendadora S.A. de C.V., Sofom, E.R.	1º de julio de 1989	Crédito automotriz
10 de febrero de 2005	NR Finance México, S.A. de C.V., Sofom, E.R.	9 de julio de 2003	Crédito automotriz
19 de abril de 2005	Navistar Financiamiento, S.A. de C.V., Sofom, E.R.	8 de junio de 1998	Crédito automotriz
5 de julio de 2007	Start Banregio, S.A. de C.V., Sofom, E.R.	19 de octubre de 1984	Crédito automotriz
2 de julio de 2009	Daimler México, S.A. de C.V.	21 de mayo de 2007	Controladora
19 de noviembre de 2010	GM Financiamiento de México, S.A. de C.V., Sofom, E.R.	15 de diciembre de 1999	Crédito automotriz
12 de mayo de 2011	Paccar Financiamiento México, S.A. de C.V.	24 de junio de 1997	Crédito automotriz
6 de diciembre de 2012	Mercader Financiamiento, S.A., Sofom, E.R.	10 de noviembre de 1992	Crédito automotriz
23 de noviembre de 2015	Finactiv, S.A. de C.V., Sofom, E.R.	30 de junio de 2008	Crédito automotriz
1º de junio de 2017	Financiera Bepensa, S.A. de C.V., Sofom, E.R.	2 de febrero de 1993	Crédito automotriz
Otras que consolidan su información con bancos: CF Credit Services y FC Financiamiento, que lo hacen con Inbursa.			

FUENTE: BMV (2019) y reportes anuales de las empresas listadas.

El financiamiento automotriz en México

Durante el periodo en que tuvo vigencia el TLCAN, la producción y comercialización de automóviles ligeros en México registró un importante crecimiento, al pasar de 856 563 vehículos en 1994 a 1 400 000 en 2018. El financiamiento

automotriz también incrementó su presencia, pues pasó de cerca del 50 por ciento de las unidades comercializadas en México en 2005 al 68.1 por ciento en 2018; este aumento ha sido conducido mayormente por las financieras automotrices, cuya participación pasó del 58.8 por ciento en 2005 a cerca del 70 por ciento en 2018. Los bancos y las empresas de autofinanciamiento han sido gradualmente desplazados del mercado del crédito automotriz en México (cuadro 3).

CUADRO 3
ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

<i>Año</i>	<i>Total unidades</i>	<i>Financieras %</i>	<i>Bancos %</i>	<i>Autofinanciamiento %</i>
2005	707 472	58.8	30.2	11.0
2006	712 763	58.6	32.0	11.0
2007	703 354	58.1	34.4	9.4
2008	608 182	59.3	33.6	7.6
2009	403 452	53.4	39.6	7.1
2010	399 123	48.6	43.3	6.4
2011	464 172	51.1	40.9	7.2
2012	518 532	52.5	36.6	6.9
2013	598 296	56.2	34.3	7.8
2014	626 919	55.1	30.4	7.3
2015	775 027	55.1	29.0	7.0
2016	982 138	37.1	26.0	6.0
2017	935 027	61.1	27.4	4.5
2018	871 324	61.1	31.8	4.3
2019	971 096	61.1	29.5	3.7

FUENTE: AMDA (2019).

¿Quiénes han sido los principales ganadores del creciente mercado del financiamiento automotriz en nuestro país? Como se mencionó anteriormente, una de las estrategias empresariales aprovechadas bajo el esquema del SIC en México para tener presencia en los mercados de deuda y capital es la constitución de empresas en el país, pero con matriz en el exterior; en la industria automotriz esta práctica ha venido a ser la constante para el

financiamiento, particularmente en la industria terminal. Dentro de las cinco principales instituciones para el financiamiento de automóviles figuran cuatro financieras de marca, pero constituidas como Sofomes (Ford, Nissan, GM y VW) y un banco (Bancomer, BBVA) registrado como institución de banca múltiple también en México.

Las financieras automotrices de marca, al igual que Bancomer (BBVA), emiten instrumentos de deuda en México, aunque el último coloca sus acciones en Luxemburgo con la posibilidad de cotizarlas en México gracias al SIC. Destaca el hecho de que las financieras con matriz en Estados Unidos (Ford y GM) han figurado de manera constante dentro de las cinco principales instituciones del financiamiento automotriz en el país, aunque la primera con una constante contracción (pasó del 14 por ciento en 2005 al 3.4 en 2018), y la segunda sin un claro crecimiento (el 12 por ciento promedio durante el periodo) dentro de dicho mercado. En contraparte, Nissan-Renault y VW, junto con otras que todavía no figuran en las cinco principales (por ejemplo, Toyota), se han convertido en las claras conductoras del crecimiento del financiamiento automotriz en México, la primera al pasar del 12.3 al 18.6 por ciento, y la segunda, del 4 al 11.7 por ciento durante el periodo 2005-2018, respectivamente (cuadro 4).

Implicaciones de la transición TLCAN-T-MEC para las instituciones financieras automotrices

La presencia de las instituciones financieras en la IAM descrita anteriormente fue facilitada en primer término por el capítulo 14 del TLCAN, el cual estipula que los inversionistas pueden establecer instituciones financieras en el territorio de sus socios con la modalidad jurídica que éstos elijan y, además, pueden participar ampliamente en el mercado financiero involucrado para prestar diversos servicios financieros y expandirse geográficamente sin tener que sujetarse a los requisitos de propiedad exigidos para las instituciones financieras extranjeras (TLCAN, 1994: art. 1403).

La implementación del SIC en el ámbito de la BMV claramente abrió las puertas de par en par a las operaciones del mercado secundario para los capitales extranjeros, lo cual significó una alta volatilidad para las operaciones financieras, pero con limitado valor económico. En el mercado de deuda, el

SIC fue plenamente aprovechado para que los brazos financieros de las corporaciones automotrices se hicieran presentes en la BMV, utilizando como instrumentos de deuda la bursatilización de sus activos, tanto de los créditos al menudeo como de los de mayoreo (Marcial, 2016). Esta práctica intensifica la ejecución de un modelo que Marshall (2016) tipifica como de “originar y distribuir”, esto es, que las instituciones financieras de las corporaciones automotrices en México tienen la capacidad de convertir un préstamo (un crédito automotriz) en un bono que se puede vender a terceros.

CUADRO 4
ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ EN MÉXICO.
LAS CINCO PRINCIPALES INSTITUCIONES

Año	Ventas con financiamiento Unidades	Ford Credit %	Nissan- Renault %	GM Financial %	BBVA Bancomer %	VW Financial Services %
2005	707 472	14.0	12.3	14.2	8.1	4.0
2006	712 763	14.0	11.9	13.2	11.6	4.4
2007	703 354	11.3	10.0	13.3	nd	6.7
2008	608 182	10.0	12.7	13.6	nd	6.0
2009	403 452	7.2	14.5	10.1	nd	5.7
2010	399 123	nd	8.1	5.4	9.3	4.3
2011	464 172	nd	20.8	9.5	21.6	8.9
2012	518 532	nd	21.7	9.8	18.1	10.5
2013	598 296	0.6	21.3	10.7	16.8	10.6
2014	681 945	3.7	23.1	12.0	11.9	11.4
2015	837 559	2.7	20.5	11.0	10.0	10.1
2016	1 066 983	3.9	19.2	14.3	9.1	10.4
2017	1 039 262	3.8	20.7	15.9	9.8	12.8
2018	970 490	3.4	18.6	15.4	10.3	11.7
2019	902 026	2.9	17.5	15.1	10.4	11.3

FUENTE: AMDA (2005-2019) y VW Leasing (2007-2018).

La enorme apertura para la llegada y expansión de estas instituciones en la IAM tuvo todavía un mayor impulso gracias a los esquemas de financiamiento

que pudieron desplegar en el territorio mexicano, los cuales han tenido como principales características: *i*) la imposición de tasas de interés hasta siete veces superiores de las que se imponen en Estados Unidos para la adquisición de un automóvil, y *ii*) la imposición de adquirir otros productos financieros (diversos tipos de seguros y garantías, entre otros) en las compras de automóviles financiadas (Marcial, 2016).

Algunas de las modificaciones y adiciones contenidas en el T-MEC que claramente buscan asegurar tanto el mercado como las ventajas que estos esquemas de operación han traído a las instituciones financieras para la comercialización de automóviles en México son:

- a) La novedosa inclusión del Capítulo 33, que coloca la estabilidad macroeconómica como parte central de la política económica y cambiaria: las partes deben acordar un régimen cambiario de mercado, abstenerse de una devaluación competitiva y fortalecer los fundamentos económicos subyacentes para reforzar las condiciones que conduzcan a la estabilidad macroeconómica y cambiaria. Ya que esto implica estabilidad de precios, el efecto es directo también en las tasas de interés reales en el mercado financiero y, en consecuencia, para las instituciones financieras automotrices. Para las tasas de interés activas significa el aseguramiento de ganancias, y de la participación (o expansión) de mercado gracias a los esquemas de financiamiento que han podido desplegar en México; en tanto que para las tasas de interés pasivas se amplía la posibilidad de asegurar recursos externos de financiamiento en el mercado de deuda mexicano.
- b) La inclusión del artículo 17.18 del T-MEC, que permite anticipar el crecimiento o expansión de las instituciones financieras automotrices, dado que elimina la exigencia de que se utilicen o ubiquen instalaciones informáticas para la realización de negocios en donde se instalan y establece que, con fines regulatorios, las autoridades financieras reguladoras puedan acceder de manera inmediata, directa, completa y continua a la información procesada o almacenada en las instalaciones informáticas fuera del territorio nacional, pero dentro de la zona de libre comercio.
- c) El artículo 17.5 del T-MEC también garantiza la posibilidad a las instituciones financieras de la región para establecer nuevas empresas

del ramo en cualquiera de los países miembro, pero a diferencia del TLCAN, también garantiza el acceso a inversionistas que busquen establecer nuevas instituciones y a proveedores trasfronterizos de servicios financieros, cancelando la imposición de limitaciones en el número de instituciones financieras o proveedores trasfronterizos (sea en forma de contingentes numéricos, monopolios, prestadores exclusivos o la exigencia de una prueba de necesidades económicas), así como en el número o valor total de las transacciones, de los activos, de la cuantía total de la producción de servicios financieros, además de en el número total de personas naturales que puedan emplearse, o sobre los tipos específicos de personas jurídicas o empresas conjuntas para que una institución financiera o proveedor trasfronterizo pueda suministrar su servicio. Esto significa que se garantiza la introducción de toda la gama de seguros y servicios de seguros relacionados, así como de todos los productos de préstamos, arrendamientos, garantías y compromisos, la comercialización por cuenta propia o de otros (clientes) en los diversos mercados del sistema financiero, la participación en emisiones de todo tipo de valores, y una amplia gama de otras actividades, productos y servicios financieros auxiliares, tal como se describen en el artículo 17.1 del referido T-MEC.

Conclusiones

La presencia de la industria automotriz en el sistema financiero mexicano es observable, si bien de poca importancia en el mercado de capital, desde 1984. Las disposiciones contenidas en el TLCAN no resultaron lo suficientemente atractivas para lograr una mayor presencia de las empresas automotrices en el ámbito financiero; sin embargo, este tratado dispuso un anexo para que a más tardar el 31 de diciembre de 2003 se revisara la situación respecto del comercio y la inversión en el sector automotriz en la región. La revisión estaría encaminada a establecer acciones que pudieran adoptarse para fortalecer la integración y la competitividad global del sector (TLCAN, 1994: anexo 300-A); en ese mismo año (2003), la BMV implementó el SIC y la presencia financiera de las corporaciones automotrices comenzaría a expandirse en el sistema financiero mexicano (véanse los cuadros 1 y 2).

En el marco de vigencia del TLCAN, la integración de la BMV con otras bolsas del mundo mediante el SIC ha implicado importantes mejoras en la infraestructura de comunicación para la propia bolsa mexicana y, en consecuencia, también presiones en la estructura de costos para los participantes del SIC, lo cual limita aún las posibilidades de entrada y permanencia de las financieras automotrices que no son de marca en México. Además, dado el alto nivel de integración con mercados financieros más grandes y complejos en el mundo, la bolsa en nuestro país debe resistir presiones en la estructura de costos para los participantes del SIC y el riesgo de suspensiones en el mercado de origen o de la cotización principal de las emisoras en otras bolsas del mundo.

La ratificación y entrada en vigor del T-MEC, junto con la integración financiera que ya trae consigo la presencia del SIC en México, intensificará las presiones para el acceso y la permanencia de las entidades financieras automotrices, cuyo capital social es mayormente mexicano; esto, considerando que el nuevo tratado permitirá la entrada de una amplia gama de productos o servicios financieros adicionales que las obligará a introducir y desarrollar productos o servicios similares, con el consecuente incremento en los gastos que esto acarrea. Del otro lado de la moneda, las instituciones financieras automotrices de marca han logrado introducir, desarrollar y explotar esquemas de financiamiento que, con el advenimiento del T-MEC, les permitirán asegurar su nueva modalidad de explotación de ganancias: el financiamiento automotriz.

Fuentes

ASOCIACIÓN MEXICANA DE DISTRIBUIDORES DE AUTOPARTES (AMDA)

2005- Reportes anuales de financiación automotriz, en <<https://www.amda.mx/financiamiento-automotriz>>, consultada el 20 de febrero de 2019.

BOLSA MEXICANA DE VALORES (BMV)

2019 “Informe anual”, en <https://www.bmv.com.mx/es/Grupo_BMV>, consultada el 20 de marzo de 2019.

COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV)

2016 <<https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20car%C3%A1cter%20general%20aplicables%20a%20los%20sistemas%20internacionales%20de%20cotizaciones.pdf>>, consultada el 20 de febrero de 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

1994- *La industria automotriz en México. Series anuales 1994-2019*. México:
2019 INEGI, en <<https://www.inegi.org.mx/temas/productividadsec/>>, consultada en febrero de 2020.

MARCIAL FLORES, AURORA

2016 “Ganancias, inversión extranjera y deuda en las empresas automotrices en México”. Tesis de doctorado. México: Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

MARSHALL, WESLEY C.

2016 “Economía política de la banca sombra”, *Ola financiera* 9, no. 25: 80-108, DOI: <http://dx.doi.org/10.22201/fe.18701442e.2017.25.57733>

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

1994 <http://www.gobernacion.gob.mx/work/models/SEGOB/Resource/1687/4/images/43_%20Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf>, consultada en enero de 2019.

VOLKSWAGEN LEASING, S.A. DE C.V.

2007- *Reportes anuales*. Puebla, México: Volkswagen Leasing.
2018

LA INVERSIÓN EN LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA EN MÉXICO: RETOS ANTE EL T-MEC Y CHINA¹

*Samuel Ortiz Velásquez
Jackelin Gordillo Olguín*

Introducción

La inversión aplicada a la industria manufacturera —en particular a la que se especializa en la producción de bienes intermedios y de capital—, es clave para el crecimiento económico; lo es por sus economías de escala, sus encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante y su capacidad de incorporar progreso técnico capturado en la productividad del trabajo. La siderúrgica es un buen ejemplo de tal tipo de industria y, por ello, históricamente todos los países le han conferido un papel central en sus estrategias de industrialización (CEPAL, 2009). Por ejemplo, la industria de mallas ha apoyado el acelerado proceso de modernización e industrialización en China, mientras que actualmente es considerada por Estados Unidos como un asunto de seguridad nacional.

Este documento ofrece una discusión de las condiciones y retos de la inversión en la industria siderúrgica que opera en México, ante la ratificación del Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC) y el fenómeno China. Se estructura en cinco apartados: el primero presenta las características de la siderurgia mundial, con énfasis en China y Estados Unidos; tales diagnósticos permiten comprender la racionalidad de las reglas de origen del T-MEC, que afectan a las mercancías automotrices y a ciertos productos de acero e intensivos en acero. Por ello, el segundo apartado revisa las nuevas disposiciones para el acero en dicho acuerdo. A partir de la comprensión de los fenómenos globales, en el tercero se discuten las condiciones y retos que presenta la inversión en el sector siderúrgico en México ante el T-MEC y China; para ello, primero se discute su organización y, enseguida, considerando que se trata de una industria intensiva en capital, de gran escala y

¹ Investigación realizada gracias al Programa UNAM-PAPIME, proyecto PE301822: “Propuesta didáctica para la enseñanza de la asignatura de ‘Inversión Extranjera y Propiedad Intelectual’”, en las modalidades a distancia y mixta.

opera en un mercado concentrado con una significativa participación de capital extranjero, la cuarta sección presenta una discusión conceptual sinóptica de los determinantes de la inversión extranjera directa (IED), así como evidencia empírica internacional, y concluye con la discusión de tres estudios de caso: Tenaris-Tamsa, Ternium y Gerdau-Corsa, ello para comprender las estrategias de inversión de las empresas siderúrgicas globales ante el T-MEC y China. La quinta y última parte se dedica a las conclusiones.

La industria siderúrgica en el mundo²

PRINCIPALES PROCESOS Y PRODUCTOS

La industria se integra por cinco fases típicas: minería, producción, colado, laminación y productos terminados (CEPAL, 2009). La primera aporta la materia prima: carbón *coquificable* y mineral de hierro en forma de finos, trozos y pellas. En la segunda se identifican dos rutas tecnológicas: plantas integradas y semiintegradas; en las primeras el patrón dominante es la producción en altos hornos de oxígeno básico, mediante la combinación de hierro y carbón coquificable en plantas de gran tamaño, aunque ciertas empresas optan por la producción en módulos de reducción directa a través de acerías eléctricas; por su parte, las segundas producen acero a través de chatarra, es decir, no se requieren equipos de reducción. Esa ruta es más compacta, pues sus plantas son de menor tamaño y son más flexibles desde los ámbitos operativo y económico.

En la tercera fase, el acero es colado y transformado en planchones para producir laminados planos o en tochos/palanquillas para laminados largos y tubos sin costura. En los primeros predominan las plantas integradas, en los segundos las semiintegradas. En la cuarta fase, los aceros se transforman en productos finales. Tanto los laminados planos como los largos se subdividen en laminados al carbono y especiales. Entre los laminados planos al carbón destacan las chapas, las bobinas y la hojalata, mientras que en los planos especiales sobresalen los inoxidables. En los largos al carbón encontramos las barras para concreto, el alambroón, otros tipos de barras, los perfiles, los rieles y los tubos sin costura, y en los largos especiales predominan las

² El contenido de esta sección se basa en Ortiz Velásquez (2022).

barras en general, el alambrón y los tubos sin costura. En la quinta fase, las plantas de productos terminados son usualmente de menor tamaño e incluyen: talleres de tubos soldados, de trefilado y fábricas de “formatos a la medida soldados con láser”. Las fases de laminación y terminados son actividades de alto valor agregado, no así de volumen.

TENDENCIAS INTERNACIONALES

La industria siderúrgica ha presentado dos auges desde finales de la segunda guerra mundial. El primero ocurrió entre 1950 y 1975, con un crecimiento promedio anual en su producción del 5 por ciento, como resultado de los esfuerzos de reconstrucción, de la ampliación de infraestructura en los países desarrollados, así como de las políticas de inversión pública en América Latina (CEPAL, 2009). El segundo aconteció entre 2001 y 2008 y se reflejó en una tasa de crecimiento del 6.8 por ciento, y estuvo alimentado por una demanda boyante, especialmente de China.

La crisis internacional de 2008-2009 provocó una reducción en la demanda de acero por el freno de la industria de la construcción en Estados Unidos y Europa, lo cual significó el inicio de un nuevo ciclo negativo que se prolonga hasta nuestros días y cuyos rasgos son el exceso de capacidad y la sobreoferta de la mano de obra de China. En la actualidad, el país asiático explica cerca de tres cuartas partes del crecimiento de la producción mundial de acero crudo y produce una de cada dos toneladas de acero en el mundo, al tiempo que Estados Unidos ha reducido significativamente su participación en esta rama a nivel global.

LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA EN CHINA

La siderurgia en China creció a una tasa media anual del 11.6 por ciento entre 2000 y 2017 (NBSC, 2018), estimulada por los acelerados procesos de modernización y urbanización en aquel país. La industria de la construcción es la principal compradora de acero, seguida de sectores industriales intensivos en consumo de acero y que gozan de un importante financiamiento estatal, como el automotriz (Popescu *et al.*, 2016).

Esta industria ha sido apoyada activamente por el sector público chino en sus diferentes niveles, vía subsidios (de uso de tierra, de servicios públicos, de protección al medioambiente), políticas crediticias preferenciales, control de precios de materias primas, regulaciones laxas en materia ambiental, donaciones en efectivo a través de “fondos especiales”, etc. (Steel Industry Coalition, 2016). La circunstancia de que China no es autosuficiente en la producción de hierro ha generado que la demanda, los costos de producción y la distribución mundial se vean trastocados. De hecho, el gigante de Asia ha profundizado su dependencia de las importaciones del mineral al demandar el 47.57 por ciento de las compras mundiales en 2008 y el 68.15 por ciento en 2017.

La industria siderúrgica en China está concentrada, es intensiva en capital y la dirigen grandes empresas estatales. 7712 empresas de la industria de la fundición y del prensado de metales ferrosos reportaron, en 2017, ingresos por arriba de los 20 000 000 de yuanes; de éstas, el 16.31 por ciento son compañías medianas y grandes que concentran el 88.23 por ciento de los activos totales del sector. Por otro lado, dos de cada tres empresas en esta industria son privadas y son propietarias del 21.53 por ciento del acervo de capital; entretanto, un 4.77 por ciento de las empresas son públicas y poseen el 53.26 por ciento del *stock* de capital en la rama (NBSC, 2018).

Las acerías chinas se han integrado verticalmente hacia atrás con el mundo en búsqueda de recursos para asegurar materias primas (mineral de hierro) y enfrentar el aumento de la demanda interna. La “Política de Desarrollo para la Industria del Hierro y del Acero de China”, de 2005, subrayó la necesidad de lograr una mayor colaboración con las minas extranjeras a través de *joint ventures*, fusiones y adquisiciones; ello, con el propósito de establecer bases de suministro de hierro en el extranjero (Huang y Tanaka, 2017).

LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA EN ESTADOS UNIDOS

Para el Departamento de Comercio de Estados Unidos (United States Department of Commerce, USDC), el acero es un asunto de seguridad nacional y considera que éste se ha visto amenazado por las importaciones (USDC, 2018). Mientras que la producción nacional cae, las importaciones se elevan para

abastecer la creciente demanda interna. De hecho, en 2018 la industria estadounidense reportó un déficit comercial por 16 960 000 000 de dólares; en este contexto, los productos de tubo y las tuberías, el acero plano y los bienes semiterminados fueron los máximos generadores del mencionado resultado deficitario. Canadá, México, Corea y Brasil son los principales socios comerciales, con una participación conjunta del 56 por ciento. México es el único generador de superávit para Estados Unidos, particularmente en aceros plano y largo; al respecto hay que recordar que el acero plano es un insumo que demanda la industria automotriz. El déficit con Canadá, Corea y Brasil alcanzó los 4961 000 000 de dólares, sobre todo en acero plano (con Canadá y Corea) y semiterminados (con Brasil).

Siete empresas son consideradas como parte de la seguridad nacional de la Unión Americana, pues fungen como proveedoras destacadas de su industria armamentista. Se trata de una mezcla de empresas privadas de capital nacional y extranjero y que fueron responsables de casi el 80 por ciento de la producción estadounidense de acero (GSTM, 2018). Nucor Corporation, United States Steel Corporation, Steel Dynamics Incorporated, AK Steel Corporation y Commercial Metals son empresas privadas de capital nacional que explican más de dos terceras partes de la producción nacional de acero. Las firmas extranjeras son ArcelorMittal y Gerdau North America, las cuales produjeron conjuntamente el 14.63 por ciento.

ARANCELES AL ACERO Y EL NUEVO TRATADO MÉXICO, ESTADOS UNIDOS, CANADÁ

Para reactivar a la industria estadounidense y elevar su competitividad, el USDC aconsejó reducir las importaciones a un nivel que debería, en combinación con una “buena gestión”, permitir a las acereras nacionales operar hasta el 80 por ciento o más de su capacidad de producción. En tal contexto, el Departamento de Comercio recomendó elevar el arancel efectivo a todas las importaciones de acero a por lo menos un 24 por ciento —desde un nivel próximo a cero en 2017—. ³

³ Se estimó que la medida permitiría reducir las importaciones de acero de 36 a 13,3 millones de toneladas métricas (MTM), elevando la producción nacional de 81.9 a 90.6 MTM. Con ello, la tasa de uso de la capacidad instalada se elevaría al 80 por ciento y el coeficiente de importaciones

Un primer corte a dos años de la imposición de aranceles muestra que la medida ha estimulado a la industria siderúrgica estadounidense. Efectivamente, la tasa arancelaria aplicada por Estados Unidos a las importaciones mundiales de acero pasó de cero en 2017 al 12.01 por ciento en 2019 (U. S. Census Bureau, 2020), con la consiguiente contracción de las importaciones a una tasa media del 9.1 por ciento y una elevación de la producción nacional de acero crudo que pasó de 81 600 000 a 86 600 000 de toneladas métricas (TM) entre 2017 y 2018; se trata de la máxima expansión en siete años (*Global Trade Atlas*, 2020). China ha sido el mayor perdedor, pues el aumento del 22.1 por ciento en el arancel se acompañó de una caída de casi el 13 por ciento en sus exportaciones a Estados Unidos, al tiempo que Brasil y México figuran como los proveedores más dinámicos del mercado estadounidense.

El 30 de noviembre de 2018 se rubricó el Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC) y el 10 de diciembre de 2019 se firmó en México el “Protocolo modificador”, con lo cual se destrabó su ratificación. Entró en vigor el 1° de julio de 2020.

El T-MEC contiene nuevas disposiciones de valor de contenido regional para ciertos sectores, con la intención de fomentar un mayor uso de los productos de acero y aluminio producidos en América del Norte. Los sectores afectados incluyen productos automotrices, ciertas mercancías fabricadas con acero y algunos bienes intensivos en acero. El capítulo 4 del tratado presenta nuevas reglas de origen específicas para las mercancías automotrices, que buscan elevar los grados de integración local en la industria de autopartes-automotriz.

El artículo 4-b.6 señala que “Un vehículo de pasajeros, camión ligero o camión pesado es originario solamente si, durante el año previo [el productor certifica que] al menos el 70 por ciento de las compras de acero del productor del vehículo en América del Norte y las compras de aluminio del productor del vehículo en América del Norte son originarias”.⁴ Las compras pueden realizarse de forma directa, a través de un centro de servicio o

disminuiría del 33.8 al 22 por ciento (USDC, 2018). Como la tasa de uso de la capacidad instalada es un determinante del crecimiento del producto y, a su vez, éste último es el determinante sistemático de la inversión, se sentarían las bases para una reactivación de la industria.

⁴ Tal requisito no identifica las clasificaciones relevantes del sistema armonizado de las categorías arancelarias (USITC, 2019); en su lugar el T-MEC señala que las partes “procurarán desarrollar cualquier descripción adicional u otra modificación al acero y al aluminio [...] para facilitar la implementación de este requisito” (Secretaría de Economía, 2020).

por medio de un proveedor. También se señala que una certificación aplicable a un año ampara a los vehículos producidos o exportados en el año posterior. Por otro lado, en el “Protocolo modificador” México logró que para que el acero se considere originario todos los procesos para su fabricación ocurran en la región, incluidos la fundición inicial y la mezcla (excepto los procesos metalúrgicos que involucren el refinamiento de aditivos de acero), y que la regla se aplique desde la fundición y con siete años de plazo para su implementación. Ello fue un éxito de México pues, como se discutirá en el apartado siguiente, apenas tres empresas producen planchón, por lo que el país es deficitario en dicho insumo. En aluminio el plazo será de diez años, lo cual favorece al país pues no se cuenta con la materia prima bauxita.

Es probable que las nuevas reglas de origen en mercancías automotrices tengan un impacto en los mercados del acero y el aluminio en la región, particularmente en Estados Unidos, pues el acero representó en 2018 el 54 por ciento del “peso en vacío” del vehículo ligero promedio de América del Norte, mientras que el aluminio aportó el 12 por ciento (USITC, 2019). Efectivamente, los productores de acero en Estados Unidos esperan que las nuevas reglas conduzcan a una mayor producción, más empleos y mejores salarios para este sector en su país, así como una mayor demanda de este insumo para la industria automotriz en México (USITC, 2019).

La inversión en la industria siderúrgica mexicana: retos ante el T-MEC

LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA MEXICANA,
BREVE DIAGNÓSTICO

El sector siderúrgico en México participa con el 2.1 por ciento del producto interno bruto (PIB) global y con el 13.1 por ciento en el PIB manufacturero; asimismo, emplea a 672 000 personas (Canacero, 2019a). Es una actividad estratégica en términos de encadenamientos, *v. gr.*, según la matriz insumo-producto de 2013, un aumento del 10 por ciento en la inversión fija bruta en la industria del acero (aproximado y para el subsector 331: metálicas básicas) generó 2611 nuevos puestos de trabajo directos e indirectos en 2013, 2258 más en comparación con 2008. Frente a ello, ante una variación

similar en inversión fija bruta, la industria electrónica creó 924 puestos de trabajo en 2013, esto es, apenas dos séptimas partes del empleo conseguido por la del acero (INEGI, 2020).

Su capacidad instalada es de 29 500 000 TM (Canacero, 2019a), pero funciona sólo al 68.47 por ciento de la misma. La producción nacional suministró el 57.54 por ciento de la demanda nacional de acero y el remanente se abasteció con cargo a importaciones, principalmente de Estados Unidos, Corea del Sur, Japón y China. El consumo nacional aparente de acero crudo fue de 28 500 000 TM, siendo las principales industrias demandantes las de la construcción, las metálicas, la automotriz y la metalmecánica, con participaciones relativas del 61.5, 18.8, 10.6 y 7.8 por ciento, respectivamente.

De la producción nacional en el sector que se analiza, el 81.19 por ciento se destina al mercado interno, y de la restante, el 67 por ciento se exporta a Estados Unidos. En 2018, el comercio exterior de la industria totalizó 16 038 000 000 de dólares y se concentró con el 67.47 por ciento en cinco países: Estados Unidos, Corea del Sur, Canadá, Brasil y China (*Global Trade Atlas*, 2020). En el mismo año, el déficit comercial sumó 6522 000 000 de dólares, siendo Estados Unidos y Corea los principales responsables de dicha situación. El acero plano explica el 83.64 por ciento del déficit comercial en que incurre la industria, con Estados Unidos y Corea del Sur otra vez como sus principales causantes.

La siderurgia mexicana opera en un mercado concentrado, pues ocho empresas cuentan con el 94.7 por ciento del acervo de capital en la rama (INEGI, 2014) y prácticamente con el 100 por ciento de la producción en *quantum*. De éstas, las compañías de capital privado nacional Altos Hornos de México Sociedad Anónima (AHMSA), Deacero, Simec y Tyasa participan con el 46.13 por ciento de la producción siderúrgica en México, mientras que la remanente proviene de filiales de firmas extranjeras, como ArcelorMittal, Ternium, Gerdau Corsa y Tenaris Tamsa. Es significativo señalar que ArcelorMittal, AHMSA y Ternium son las únicas empresas que producen planchón, un insumo clave para la industria automotriz (Canacero, 2019b).

Si consideramos que la industria del acero en México es intensiva en capital y de alta escala, presenta fuertes encadenamientos y está muy concentrada en empresas con participación mayoritaria de capital extranjero, entonces es preciso comentar que seguramente la inversión a nivel ramal responde no

sólo a factores macroeconómicos sino también a elementos microeconómicos. En corto: la alta concentración de la inversión en el nivel de las compañías no es privativa de México, sino que es un rasgo común de la inversión en toda la región latinoamericana (CEPAL, 2018).

Con base en el diagnóstico presentado, en el apartado siguiente se profundiza en los retos que en materia de inversión enfrenta la industria del acero ante el T-MEC y China a partir de tres estudios de caso a nivel de empresa: Ternium y Tenaris-Tamsa (ambas de capital argentino) y Gerdau Corsa (de capital brasileño). En la primera parte se presenta una discusión sinóptica de los determinantes de la inversión extranjera directa (IED); en la segunda se muestran los principales resultados de documentos empíricos que han abordado los determinantes de la IED, y en la tercera se exponen los principales resultados del análisis a nivel de empresa. Es relevante comentar que los casos de Tenaris-Tamsa y Gerdau Corsa se atendieron con cargo al trabajo de campo en ambas empresas entre los meses de noviembre y diciembre de 2019 y enero de 2020, ello en el marco del proyecto DGAPA-UNAM-PAPIIT IA303118, que se realizó entre 2018 y 2019.

Motivaciones de la inversión extranjera directa (IED): revisión conceptual y evidencia empírica

La bibliografía conceptual suele identificar cuatro motivaciones de la IED en los territorios receptores: *i*) atender el mercado interno a través de la búsqueda de mercados específicos; *ii*) reducir los costos de producción por medio de proyectos que persigan la eficiencia; *iii*) acceder a materias primas y mano de obra mediante proyectos dedicados a encontrar y obtener recursos; y *iv*) adquirir activos estratégicos con base en la instalación de plantas, las fusiones y adquisiciones, o las operaciones conjuntas de empresas que posibiliten una estructura de propiedad común para actuar en mercados regionales o globales (Dunning y Lundan, 2008). A su vez, cada motivación presenta submodalidades diferentes, *v. gr.*, las empresas buscadoras de recursos pueden interesarse en recursos físicos (combustibles minerales, minerales industriales, productos agrícolas); en mano de obra, o bien, en adquirir capacidad tecnológica, experiencia en gestión y habilidades organizativas (por ejemplo, a través de alianzas de colaboración).

La teoría de la actividad de la empresa multinacional (EMN), en el enfoque ecléctico u OLI (*ownership, location, internalization*), parte de la intersección de las teorías macroeconómica, microeconómica y del comercio internacional. Desde tal perspectiva, la EMN se presenta como una colección de actividades nacionales y extranjeras que son controladas y coordinadas por ella. La EMN se establecerá donde encuentre tres ventajas (Dunning y Lundan, 2008): *i*) de propiedad (O, por *ownership*), que hace referencia a las ventajas exclusivas de la EMN con respecto a sus competidores externos, como patentes, tecnologías, estructura organizacional, etcétera; *ii*) de localización (L), o factores disponibles en determinados lugares, *v. gr.*, recursos naturales, mano de obra, infraestructura, tamaño del mercado; y *iii*) de internalización (I), o de explotación interna de las competencias intrínsecas de la EMN.

La bibliografía conceptual subraya que las diferentes motivaciones de la IED atienden también a características específicas de las industrias de destino y ello, en parte, determina su potencial de integración local a través de externalidades pecuniarias y no pecuniarias (Narula y Driffield, 2012; Perri y Perrufo, 2016). Para Morrisey (2012), las diferentes motivaciones de la IED están correlacionadas con las estrategias de las EMN, todo lo cual da lugar a un potencial de desarrollo local también diferente.

Para Narula y Driffield (2012), el hecho de que buena parte de la bibliografía empírica pase por alto la importancia de las diferentes motivaciones refleja la actuación de las EMN en la década de los setenta del siglo XX, cuando sus estructuras organizativas trasfronterizas eran simples y las motivaciones de las subsidiarias tendían a ser mayoritariamente de búsqueda de recursos y mercados. Desde los ochenta, al menos, se asiste a una cada vez más sofisticada gestión e integración de las actividades trasfronterizas de las EMN, donde la coexistencia simultánea de múltiples motivaciones es posible (Criscuolo *et al.*, 2005). A su vez, la calidad de los vínculos y externalidades varía en función de la industria (Narula y Driffield, 2012; Perri y Perrufo, 2016).

Ello es relevante, pues advierte que una lectura correcta de los determinantes de la inversión foránea debe ser desagregada y multinivel o sistémica, es decir, debe partir de un marco analítico que involucre factores de índole micro, meso y macroeconómica que afectan de forma particular a empresas y ramas industriales; se trata de un creciente consenso que se identifica

en la literatura conceptual (Dunning y Lundan, 2008; Narula y Driffield, 2012; Perri y Perrufo, 2016; Dussel Peters, 2007 y 2018; Ortiz Velásquez, 2015; CEPAL, 2018).

En contraposición al creciente consenso conceptual, llama la atención que tanto la bibliografía empírica internacional (Narula y Driffield, 2012; Perri y Perrufo, 2016) como la nacional (cuadro 1), abordan *grosso modo* los determinantes de la IED a nivel agregado y partiendo del paradigma OLI. Por ejemplo, en México se identificaron dieciocho estudios empíricos de los determinantes de la IED publicados entre 2002 y 2018: *i*) diez abordan la problemática desde el ámbito macroeconómico, seis de los cuales utilizan series de tiempo; *ii*) seis la examinan a nivel de entidad federativa, pero utilizando el dato agregado de la IED estatal; y *iii*) dos analizan el tema a partir de actividades económicas (cuadro 1).

También es notorio que la variable sistemática que determina a la IED en México en los ámbitos macro, meso y territorial sea el tamaño del mercado, la cual está asociada al motivo “búsqueda de mercados” (en once de once documentos esta variable resultó positiva y significativa); diversos indicadores de desarrollo han reportado un signo positivo; las exportaciones, la apertura comercial y la productividad han presentado, asimismo, signo positivo, lo cual se asocia *grosso modo* con la búsqueda de eficiencia; la población económicamente activa (PEA) y la infraestructura física han guardado una asociación positiva, mientras que los costos laborales unitarios han mantenido una negativa, estos últimos vinculados a la búsqueda de recursos.

En nuestra opinión, el consenso empírico que apunta a que la IED en México se determina en lo básico por la búsqueda de mercado no contribuye a un debate más profundo sobre las condiciones de la IED y su potencial de desarrollo económico. Es decir, el hecho de encontrar asociaciones macroeconómicas positivas y estadísticamente significativas entre IED y PIB globales no contribuye a generar recomendaciones realistas de política económica encaminadas a aprovechar a la IED como una palanca de desarrollo.

Si concentramos la discusión en la industria siderúrgica, destaca el trabajo de Cano Gutiérrez (2018), quien encuentra que distintas estrategias de innovación, ubicación geográfica y prácticas ambientales sustentables son factores que explican la competitividad internacional de treinta y cinco empresas del ramo siderúrgico en México.

CUADRO I
 RESULTADOS DE LOS EJERCICIOS EMPÍRICOS DE
 LOS DETERMINANTES DE LA IED EN MÉXICO
 (2002-2018)

Año	Autor	Nivel de análisis	Metodología	Periodo	T. modo	Desarrollo real	Salario	Exp/AC	PEA	Riesgo	Prod.	CLU	I. física	i
2018	Armas <i>et al.</i>	Macro	Series de tiempo	1990-2015				+		+				
2018	Hernández y Estay	Entidad federativa	Panel de datos	2005-2012	+	+							+	
2018	Almonte <i>et al.</i>	Regional	Panel de datos	2007-2014			+				+			
2016	Ortega e Infante	Macro/ países	Panel de datos	1989-2013	+	+				+				
2016	Varela y Cruz	Macro	Series de tiempo	1995-2012										
2016	Rivas y Puebla	Sectorial	Panel de datos	2000-2012	+			+			+			
2016	Rivas y Puebla	Entidad federativa	Panel de datos	2000-2012	+			+			+			
2015	Ortega	Macro	Panel de datos	1999-2013				+						

Para mejorar la comprensión de los factores que inciden en la inversión en la industria de mallas en el entorno global descrito, en la siguiente sección se presentan los estudios de caso de tres empresas siderúrgicas globales que operan en México: Gerdau, Tenaris y Ternium. Estas investigaciones se enriquecieron con las entrevistas realizadas a los gerentes de las filiales en México de Gerdau y Tenaris, que tuvieron lugar en 2019.

Gerdau, Tenaris y Ternium en México: breve introducción

De las ocho empresas multiestablecimiento que concentran la producción en la industria siderúrgica de México, las filiales extranjeras Tenaris Tamsa (TT) y Ternium de México (TM), del grupo italo-argentino Techint, generan el 54 por ciento del empleo total (directo e indirecto) y poco más de una tercera parte de la producción ramal, mientras que Gerdau Corsa (GC), filial extranjera del grupo brasileño Gerdau, explica el 1 y el 3.7 por ciento, respectivamente (cuadro 2).⁵

Las filiales en México son estratégicas para sus respectivas EMN. Efectivamente: *i*) las filiales nacionales de Gerdau explican el 49 por ciento de la capacidad instalada del grupo, seguida de las filiales extranjeras que operan en la región norteamericana, con el 43 por ciento (U. S. SEC, 2020); *ii*) el complejo Tenaris Tamsa es el más importante de Tenaris, pues de sus 23 000 empleados, el 24.4 por ciento se encuentra en México y el 23.73 por ciento en Argentina; *iii*) de los 16 700 empleos directos de Ternium, el 44 por ciento corresponde a México, seguido por Argentina, con el 27 por ciento.

Para CEPAL (2009), la creciente inversión directa dirigida a la industria siderúrgica en México desde la década de los noventa del siglo XX se orientó por el ciclo positivo de la siderurgia mundial, el proceso de privatizaciones y el tamaño del mercado. Sobre el último asunto, debe recordarse que México es el mercado de acero más importante en América Latina, con un consumo aparente de 2471 000 000 de TM y el segundo más importante del continente, por debajo únicamente de Estados Unidos, con 111 981 000 000 de TM. Con ello, el determinante de localización en México fue, sin duda, la búsqueda de mercado.

⁵ Techint ocupa el lugar veinticinco de los principales productores de acero en el mundo, con una producción anual de 15.38 MTM, de las cuales 8.62 MTM corresponden a Ternium y 6.76 MTM a Tenaris (WSA, 2019). El grupo brasileño Gerdau ocupó en 2018 el lugar veintitrés en la producción mundial de acero: produce 15.8 MTM de acero (WSA, 2019).

El complejo industrial Tenaris Tamsa muestra una clara integración vertical hacia adelante en segmentos de alto valor. Actualmente, cuenta con una acería semiintegrada que amplió su capacidad; tres fábricas de tubos, una de las cuales abrió en 2011 y es la más automatizada; una fábrica de accesorios; un centro de componentes automotrices especializado en dispositivos tubulares de recipientes de presión para bolsas de aire que se inauguró en 2005; una fábrica de varillas de bombeo que inició operaciones en 2012, así como tres centros de terminación y servicios. Por otro lado, en 2006 y 2010 se inauguraron el Centro de Investigación y Desarrollo y la Tenaris University, respectivamente, proyectos que permiten realizar investigaciones y ensayos en técnicas metalúrgicas y soldadura, además del desarrollo de procesos y soluciones mecánicas, de integridad estructural y de laboratorio de ensayo a plena escala. En 2016 comienza a trabajar el Centro de Entrenamiento de Pruebas, que permite simular las operaciones de perforación y realizar pruebas y calificaciones de productos, lo cual significó una inversión de 14 000 000 de dólares. Ésta es la única empresa en México que fabrica tubos sin costura para aguas profundas y exporta el 80 por ciento de su producción, con un 47 por ciento de dicho monto que se dirige a la región de América del Norte. Tenaris Tamsa es responsable del 100 por ciento de las exportaciones mexicanas en dicho segmento.⁶

Por su parte, Ternium de México y Gerdau Corsa compiten en el mercado mexicano en el segmento de laminados largos, especialmente en el de perfiles comerciales y estructurales, así como en el de varilla. Ambas compañías muestran una clara integración vertical hacia atrás, siendo Gerdau Corsa la menos diversificada. Por su parte Ternium, junto con ArcelorMittal y AHMSA producen laminados planos al carbón, a partir de los cuales se confecciona la hojalata, un insumo de la industria automotriz que hoy día presenta nuevas reglas de origen en el T-MEC, como se mostró en el apartado anterior.

No obstante sus estrategias de expansión interna predominantes, llama la atención que en años recientes Gerdau Corsa y Ternium de México han realizado inversiones importantes para generar mayores vínculos hacia adelante. Por ejemplo, con el objetivo de ampliar su capacidad de producción, ser más competitiva y diversificar su mercado hacia la industria automotriz

⁶ Se debe recordar que México es el quinto exportador de la subpartida de tubos, tuberías y perfiles huecos para el mar, con 1167 000 000 de dólares, sólo por debajo de China, Japón, Alemania e Italia (*Global Trade Atlas*, 2020).

CUADRO 2
MÉXICO. CARACTERÍSTICAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS SIDERÚRGICAS

Empresa	Fecha de fundación	Localización	Sede de la matriz	Producción anual en 2018 (MTM)	Empleos (No. ocupados)		Capacidad de planta utilizada (%)	Principales productos
					Total	Directo		
Arcelor Mital México	1976	Michoacán, Celaya, Guanajuato, Colima	Londres	3.4	9911	5265	76	Planchón, enseres domésticos, tubería, etc., placa para tubería de gas y petróleo, recipientes a presión, varilla corrugada, alambón, palanquilla.
AHMSA	1942	Coahuila	México	4.5	18 398	7773	82	Rollo en caliente, rollo en frío, lámina cromada, perfiles estructurales, placa, hojalata.
Deacero	1952	Puebla, Coahuila, Monterrey, Guanajuato, Baja California, Michoacán, Querétaro	México	2.7	8000	6280	40	Perfiles, varillas, alambrones, cables, alambres, mallas, clavos, rejas, grapas.

Temium México	2005	Puebla, Monterrey, Guerrero, Colima	Argentina	6.5	19 419	9 000	53	Laminado en caliente, laminado en frío, recubiertos, tubería y perfiles, edificios metálicos.
Grupo Simec	1969	n. d.	México	1.3	2 765	1 550	53	Perfiles comerciales, perfiles estructurales, varilla, alambón y derivados, aceros especiales.
Tyasa	1980	n. d.	México	1.5	850	250	56	Lámina en rollo, palanquilla, varilla corrugada, alambón, derivados, perfiles.
Gerdau- Corsa	2007	n. d.	Brasil	0.8	870	—	59	Perfiles estructurales, perfiles comerciales, varilla.
Tenaris- Tamsa	2002	n. d.	Luxemburgo	0.98	28 728	5 728	80	Tubos de acero sin y con costura, tubos de perforación y producción, tubos de conducción, tubos mecánicos y estructurales de acero.

n. d. no disponible

FUENTE: Elaboración propia.

(disminuyendo con ello el impacto de la caída del sector de la construcción), en 2015 Gerdau Corsa inauguró su planta de Ciudad Sahagún. Esta tercera acería semiintegrada representó una inversión de 600 000 000 de dólares y cuenta con una capacidad instalada de 1 000 000 de toneladas de acero líquido y 700 000 toneladas de productos laminados. Por su parte, Ternium de México tiene un sólido proyecto de expansión en México para la implementación de tecnologías de fabricación de la industria 4.0. En este sentido, en 2013 inauguró el Centro Industrial Ternium, en Pesquería, para ampliar la gama de productos requeridos por la industria manufacturera, en particular para los fabricantes de automóviles. En 2018 abrió sus puertas un nuevo laboratorio, también en Pesquería, para fortalecer la investigación sobre productos para cumplir con los requisitos industriales ligados a la industria 4.0, además de que invirtieron 29 000 000 de dólares en un programa educativo llamado “Escuela Técnica Roberto Rocca”. En 2018, el clúster de la industria automotriz de México les otorgó el “Premio en Innovación” por desarrollar remolques de alto rendimiento.

Matriz de determinantes de la IED

A partir del paradigma ecléctico revisado, sostenemos que la presencia de las tres filiales extranjeras en México se explica a través de una combinación de factores macroeconómicos, institucionales, microeconómicos y de localización (cuadro 3). En el nivel macroeconómico los procesos de privatizaciones y desregulaciones de la década de los noventa motivaron la llegada de la IED a través de movimientos de fusiones y adquisiciones trasfronterizas. Dado que los actores entrevistados compran y venden en dólares, pero pagan salarios en la moneda local, el proceso de depreciación real del tipo de cambio presente desde al menos 2002 ha resultado favorable para ellos vía la reducción de los costos laborales.

En el ámbito microeconómico, la escala inferior mínima requerida (de una planta típica semiintegrada en comparación con una integrada), su especialización en procesos menos intensivos en capital, así como la búsqueda de mercados y de materias primas, son los factores que hacen comprensible la presencia de las multinacionales siderúrgicas en México.

CUADRO 3
MÉXICO: DETERMINANTES SISTÉMICOS Y TERRITORIALES DE LA INVERSIÓN DE TENARIS TAMSA (TT), TERNIUM DE MÉXICO (TM) Y GERDAU CORSA (GC)

Internacionales		<ul style="list-style-type: none"> • Tensiones comerciales Estados Unidos-China (+). • Competitividad de China en costos y precios. vía importaciones (-). • Internacionalización regional (Grupo Gerdau) y mundial (Grupo Techint) (+).
Macroeconómicos		<ul style="list-style-type: none"> • Políticas gubernamentales del país de destino (+/-). • Privatizaciones de la década de los noventa del siglo XX (GC, TT) (+). • Reforma energética de 2013 para obtener licitaciones (TT) (+). • Reforma laboral de 2019 en materia de <i>outsourcing</i> (TT) (-). • Costos laborales (TT, GC) (-). • Depreciación cambiaria (indirectamente a través de reducción de costos laborales) (TT, GC) (+).
Microeconómicos	Organización industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia (+). • Concentración de mercado (+). • Economías de escala (+).
	Procesos de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Especialización en procesos; certificaciones (+). • Inversión en formación educativa (TT, TM) (+). • Inversión en centros de I + D (TT) (+). • Estandarización de conocimientos (TT, TM) (+). • Certificaciones internacionales de sustentabilidad: EPD ISO 14025; 2006 (TM), ISO 14001 (GC y TT), LEED® (TT) (+).
	Estrategias	<ul style="list-style-type: none"> • Fusiones y adquisiciones transfronterizas (+). • Integración vertical hacia adelante en productos de laminación (TT y TM). • Integración vertical hacia atrás (GC, TM) (+). • Diferenciación de productos (+). • Búsqueda de mercados: hidrocarburos (TT); construcción (TM); automotriz (GC, TM) (+).
Institucionales		<ul style="list-style-type: none"> • TLCAN como motivación para expandir mercado (+). • T-MEC como oportunidad para incursionar en industria automotriz (+). • Activo papel de la Secretaría de Economía (SE) ante el comercio desleal (+). • Reactivación de Pemex y la construcción de una nueva refinería (TT) (+).
Geográficos		<ul style="list-style-type: none"> • Proximidad con Estados Unidos. • Reducción de tiempos de entrega (TT) (+). • Ventajas logísticas (GC, TM) (+). • Economías de aglomeración (GC, TM) (+).

FUENTE: Elaboración propia con base en entrevistas realizadas a gerentes de planta en 2019.

Dado que se trata de una industria global, el segmento en México se ha visto afectado por China vía las importaciones y por la triangulación del comercio. Como se revisó en el primer apartado del capítulo, los bajos costos del acero chino se explican por una agresiva política industrial del Estado chino, a través de subsidios, créditos, control de precios de materias primas, fondos especiales y reglas laxas en materia ambiental; asimismo, por muchos años la devaluación del yuan fue un factor de competitividad para la industria del acero en China. Por todo ello se creó la percepción de que China es una amenaza para la inversión en las compañías siderúrgicas que operan en México, por la dificultad de competir en costos.⁷ Debido a la imposibilidad de una competencia eficaz vía precios con China, la estrategia de GC para permanecer en el mercado se basa en ventajas logísticas, vinculadas a los tiempos de entrega, el costo de espera y la calidad (al respecto, el atractivo de Ciudad Sahagún como polo industrial es un factor de localización fundamental). Por su parte, Tenaris apuesta por una estrategia de estandarización de conocimientos e inversiones en recursos humanos a través de su universidad corporativa.

Los aspectos globales, micro y macro descritos explican la emergencia de las inversiones de los grupos y su contribución a elevar los niveles de concentración ramal y poder de mercado que tipifican a la industria siderúrgica en México.

En forma coherente con el paradigma OLI, las variables institucional y geográfica operan como factores profundos que explican la inversión de las empresas. En este sentido destacamos:

- i. El TLCAN (hoy T-MEC) y la proximidad geográfica con Estados Unidos, al reducir las barreras al comercio arancelarias y no arancelarias, son dos factores profundos de la IED.
- ii. Una reciente encuesta levantada por Banco de México (2022) a cuatrocientos sesenta y tres directivos de empresas (cincuenta y nueve del ramo manufacturero), indica que ocho de cada diez compañías consideran la cercanía con Estados Unidos como un incentivo fuerte para la llegada de EMN.

⁷ En marzo de 2019, el precio promedio por tonelada métrica de un rollo laminado en caliente fue de 569 dólares en Rusia, 599 en India, 491 en China y 834 en México, es decir, resulta 1.7 veces más caro producir una tonelada de ese producto en México que en China (MEPS, 2019).

- iii. La misma encuesta apunta que una de cada dos empresas considera que el nivel de los salarios en México es un aliciente para la IED. Una pregunta pertinente es hasta dónde la reforma laboral en materia de *outsourcing*, la política de recuperación del salario mínimo y las reglas de contenido laboral y democracia sindical del T-MEC pueden actuar en detrimento de la inversión. A nivel de hipótesis es posible sostener que el efecto será marginal, dada la determinación de la inversión desde una perspectiva sistémica y glocal.
- iv. Como el acero es un insumo imprescindible en los bienes de capital y en los de consumo duradero, la industria siderúrgica opera como un barómetro de diversos procesos globales. Seguramente las tensiones comerciales Estados Unidos-China (en un contexto de fragmentación espacial de las cadenas mundiales de suministro), el T-MEC y la nueva normalidad derivada de la crisis por la Covid-19 impulsarán procesos de *nearshoring* que podrían favorecer a México. Al respecto, los gerentes de Tenaris Tamsa y Gerdau Corsa señalaron que algunas firmas estadounidenses que antes compraban acero a China hoy ven a México como una opción. Dicha perspectiva se aprecia con nitidez en la encuesta del Banco de México (2022) comentada, pues una de cada dos empresas entrevistadas indicó que el T-MEC y las tensiones entre China y Estados Unidos son factores que beneficiarán la llegada de más empresas extranjeras a México.
- v. En las entrevistas, los directivos de las filiales extranjeras coincidieron en que la incertidumbre que generan las políticas que sigue el gobierno del presidente López Obrador (en términos de alcance y duración) es un factor que afecta a los proyectos de inversión intensivos en capital. Los resultados de la encuesta de Banco de México (2022) apuntan en el mismo sentido, pues seis de cada diez empresas identifican a la variable institucional “Estado de derecho” como un fuerte desincentivo para la IED en México.

Consideraciones finales

La industria siderúrgica mundial está fuertemente articulada hacia atrás y hacia adelante con las industrias de la construcción, de bienes de capital, la

automotriz y la militar; por su carácter estratégico opera como un barómetro de la dinámica del PIB mundial. La década de los dos mil evidenció un acelerado proceso de concentración de la producción en un grupo de empresas globales, alimentado por las privatizaciones de la década de los noventa que tuvieron lugar en América Latina, la competencia y la búsqueda de mercados.

Este periodo vio emerger a las empresas siderúrgicas chinas, que aceleradamente quitaron cuotas de mercado a los actores tradicionales situados en Estados Unidos. Ello se logró a través de una agresiva política industrial del sector público chino en diferentes niveles.

La pérdida de competitividad de las empresas estadounidenses frente a las chinas es un factor que explica las crecientes tensiones comerciales entre ambos países, y el nuevo T-MEC es otro. Este último busca, implícitamente, cerrar las puertas a China a través de reglas de origen más rígidas que afectan a los productos de acero planos para la industria automotriz, así como a otros intensivos en acero. Al respecto, se ha señalado que dichos reacomodos globales pueden impulsar a la industria siderúrgica mexicana para que eleve significativamente sus inversiones, aprovechando que en el “Protocolo modificatorio” del tratado se logró que la regla de origen disponga de siete años para su completa implementación.

Con el objetivo de identificar el potencial de la industria siderúrgica en México para beneficiarse de los reacomodos descritos, este documento abordó en detalle la organización industrial de la siderurgia en México y presentó tres estudios de caso que dieron cuenta de sus determinantes sistémicos en materia de inversión. Se verificó que la industria de marras opera en un mercado concentrado, donde ocho empresas explican prácticamente el 100 por ciento de la producción. Las filiales extranjeras de ArcelorMittal, Ternium de México, Gerdau Corsa y Tenaris Tamsa detentan casi el 54 por ciento de la producción ramal.

La organización industrial descrita y los estudios de caso a nivel de empresa permiten arribar a una conclusión: los determinantes de la inversión en la industria siderúrgica que funciona en México son primordialmente microeconómicos y están regulados por variables de localización de índole institucional y geográfica. Se trata de una aproximación que va en contra de la teoría que se ha preocupado en lo básico por el examen de los determinantes macroeconómicos.

La organización industrial vigente permite situar en una dimensión real el discurso triunfalista del gobierno mexicano que señala que la industria siderúrgica mexicana ganó con el T-MEC, pues en ausencia de una política industrial activa, los beneficios potenciales del nuevo acuerdo se trasladarán a la empresa multinacional. De hecho, al parecer ya se siente la primera reacción de las firmas globales ante el T-MEC. Efectivamente, dados los fuertes problemas financieros vinculados con las acusaciones de corrupción hacia su director Alonso Ancira, suena fuerte el rumor de que grupo Techint, a través de su filial Ternium, adquirirá la empresa de capital nacional AHMSA, que produce una quinta parte del acero en México. De concretarse la adquisición, bien puede señalarse que la primera reacción de las empresas globales del acero ante el T-MEC apunta a una elevación significativa de la concentración ramal organizada por las empresas multinacionales; en tal escenario, Techint sería la responsable del 55 por ciento de la producción de acero desde México.

Como se discutió a lo largo del capítulo, el T-MEC reduce los grados de libertad de la política industrial activa, pero diversos reacomodos globales (*v. gr.*, las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, el propio T-MEC y el lento restablecimiento de las cadenas de suministro en el mundo como consecuencia de la pandemia) están acelerando los procesos de deslocalización cercana (*nearshoring*), lo cual favorece a México y permite elevar su capacidad de negociación con las grandes empresas, dado que la determinación de la inversión en la industria adquiere un carácter sistémico y glocal. Ante un contexto internacional favorable, conviene preguntar a la Secretaría de Economía de la 4T: ¿qué proyectos específicos se impulsarán?, ¿cómo se financiarán?, ¿cuál es el plan para el desarrollo de proveedores?

Fuentes

BANCO DE MÉXICO

2022 *Reporte sobre las economías regionales, abril-junio de 2022*. México: Banco de México.

CANO GUTIÉRREZ, JOSÉ ANTONIO

2018 “Factores que determinan la competitividad internacional de las empresas de la industria siderúrgica mexicana”. Tesis doctoral. México: Universidad Autónoma de Nuevo León.

CÁMARA NACIONAL DEL ACERO (CANACERO)

- 2019a “México. Panorama siderúrgico 2018”. Cámara Nacional del Acero, en <https://www.canacero.org.mx/aceroenmexico/descargas/infografia_canacero_2019.pdf>, consultada en febrero de 2020.
- 2019b “Radiografía de la industria del acero en México”. Cámara Nacional del Acero, en <https://www.canacero.org.mx/aceroenmexico/descargas/Radiografia_de_la_Industria_del_Acero_en_Mexico_2019.pdf>, consultada en febrero de 2020.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)

- 2018 *Estudio económico de América Latina y el Caribe. Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- 2009 *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, 165-232. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CRISCUOLO, PAOLA, RAJNEESH NARULA y BART VERSPAGEN

- 2005 “Role of Home and Host Country Innovation Systems in R&D Internationalization: A Patent Citation Analysis”, *Economics of Innovation and New Technology* 14: 417-433.

DUNNING, JOHN H. y SARIANNA M. LUNDAN

- 2008 *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Chetenham: Edward Elgar, segunda edición.

DUSSEL PETERS, ENRIQUE

- 2018 “Cadenas globales de valor. Metodología, contenidos e implicaciones para el caso de la atracción de inversión extranjera directa”, en Dussel Peters, coord., *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*, 45-66. México: Centro de Estudios China-México, Universidad Nacional Autónoma de México.

DUSSEL PETERS, ENRIQUE, coordinador

- 2007 *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*. México: Siglo XXI/Secretaría

de Economía/Facultad de Economía y Centro de Estudios China-México, Universidad Nacional Autónoma de México.

GLOBAL TRADE ATLAS (GTA)

2020 <<https://www.gtis.com/gta/default.cfm?login>>, consultada en enero de 2020.

GSTM

2018 *Steel Imports Report: United States*. International Trade Administration, Department of Commerce, septiembre, en <<https://legacy.trade.gov/steel/countries/pdfs/2018/q2/imports-us.pdf>>, consultada en febrero de 2020.

HUANG, XIAOCHUN y AKIRA TANAKA

2017 “Industrial Organization of China’s Steel Industry and the Restructuring of the Asia-Pacific Iron Ore Market”, Discussion Paper Series, no. E-17-006. Kioto: Universidad de Kioto.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

2020 “Simulador de impactos de insumo producto”. Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en <<https://www.inegi.org.mx/sistemas/mipsimulador/>>, consultada en febrero de 2020.

2014 “Censos económicos 2014. Características principales de las empresas del sector privado y paraestatal que declararon contar con participación de capital extranjero y realizaron actividades en 2013, según actividad y tipo de empresa”. Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en <<https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2014/default.html#Tabulados>> consultada en febrero de 2020.

MEPS INTERNATIONAL

2019 *Developing Markets’ Steel Review* (marzo). Londres: MEPS International.

MORRISEY, OLIVER

2012 “FDI in Sub-Saharan Africa: Fewer Linkages, Fewer Spillovers”, *European Journal of Development Research*, no. 24: 26-31.

NARULA, RAJNEESH y NIGEL DRIFFIELD

- 2012 “Does FDI Cause Development? The Ambiguity of the Evidence and Why it Matters”, *European Journal of Development Research*, no. 24: 1-7.

NBSC CORPORATION

- 2018 *China Statistical Yearbook 2018*, en <<http://www.stats.gov.cn/tjsj/nds/2018/indexeh.htm>>, consultada en enero de 2019.

ORTIZ VELÁSQUEZ, SAMUEL

- 2022 “La industria siderúrgica en México ante el T-MEC”, en Paola Virginia Suárez Ávila y Mónica Guadalupe Chávez Elorza, coords., *Educación superior, migración calificada y tecnología en el marco del T-MEC: retos de la incorporación regional, 179-204*. México: Centro de Investigaciones sobre América del Norte, UNAM.
- 2015 “Inversión en la industria manufacturera mexicana y sus determinantes mesoeconómicos: 1988-2012”. Tesis doctoral, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

PERRI, ALESSANDRA y ENZO PERRUFFO

- 2016 “Knowledge Spillovers from FDI: A Critical Review from the International Business Perspective”, *International Journal of Management Reviews*, no. 18: 3-27.

POPESCU, G. H., E. NICA, E. NICOLĂESCU y G. LĂZĂROIU

- 2016 “China’s Steel Industry as a Driving Force for Economic Growth and International Competitiveness”, *Metalurgija I*, no. 55: 123-126.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SE)

- 2020 Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), en <<https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>>, consultada en febrero de 2020.

STEEL INDUSTRY COALITION

- 2016 *Report on Market Research into the Peoples Republic of China Steel Industry*, parte I: “Final Report”. Steel Industry Coalition (30 de junio), en

<<https://www.steel.org/~media/Files/aisi/Reports/Steel-Industry-Coalition-Full-Final-Report-06302016>>, consultada en febrero de 2020.

UNITED STATES CENSUS BUREAU

2020 “USA Trade Online”, en <<https://usatrade.census.gov/>>, consultada en febrero de 2020.

UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE (USDC)

2018 *The Effect of Imports of Steel on the National Security. An Investigation Conducted under Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as Amended.* U. S. Department of Commerce, Bureau of Industry and Security, Office of Technology Evaluation, 11 de enero, en <https://www.commerce.gov/sites/default/files/the_effect_of_imports_of_steel_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180111.pdf>, consultada en febrero de 2020.

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC)

2019 *U. S.-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U. S. Economy and Specific Industry Sectors* (abril). United States International Trade Commission, en <<https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf>>, consultada en febrero de 2020.

U.S. SECURITIES EXCHANGE COMMISSION (SEC)

2020 “Forma 20-F”, *Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended December 31, 2018.* Gerdau S. A., en <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1073404/000110465919018684/a19-2248_12of.htm>, consultada en febrero de 2020.

WORLD STEEL ASSOCIATION (WSA)

2019 *Steel Statistical Yearbook 2018* (noviembre). World Steel Association, en <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:e5a8eda5-4b46-4892-856b-00908b5ab492/SSY_2018.pdf>, consultada en febrero de 2020.

Fuentes complementarias

ALMONTE, LEOBARDO DE JESÚS, MARÍA ESTHER MORALES FAJARDO

y YOLANDA CARBAJAL SUÁREZ

2018 “Direct Foreign Investment and Manufacture Employment. A Regional Analysis with Panel Data for Mexico, 2007-2014”, *Papeles de población* 96: 187-216.

ARMAS ARÉVALO, ENRIQUE y FRANCISCO JAVIER AYMAR CAMPOS

2018 “Los determinantes de la inversión extranjera directa en México: un análisis paramétrico de la industria manufacturera”, *Memoria del XI Congreso de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad*: 1717-1737.

GOMES DE CASTRO, PRISCILA, ELAINE APARECIDA FERNANDES

y ANTÔNIO CARVALHO CAMPOS

2013 “The Determinants of Foreign Direct Investment in Brazil and Mexico: An Empirical Analysis”, *Procedia Economics and Finance* 5: 231-240.

HERNÁNDEZ MARTÍNEZ, JOSÉ EDUARDO y JAIME ESTAY REYNO

2018 “Determinantes de la inversión extranjera directa en México, 2005-2012”, *Ensayos de economía* 28, no. 53: 65-91.

JUÁREZ RIVERA, CARMEN GUADALUPE y GERARDO ÁNGELES CASTRO

2013 “Foreign Direct Investment in Mexico Determinants and Its Effect on Income Inequality”, *Contaduría y Administración* 58, no. 4: 201-222.

LOMELÍ, TANIA

2006 “Determinantes de la inversión extranjera directa en México”, *Revista de la Fundación Rafael Preciado Hernández* 222: 1-39.

MOGROVEJO, JESÚS

2005 “Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica”, *Revista latinoamericana de desarrollo económico*, no. 5: 51-82.

ORTEGA GÓMEZ, PRISCILA

2015 “Política nacional e inversión extranjera directa en México en el entorno internacional”, *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración* 4, no. 8.

ORTEGA GÓMEZ, PRISCILA y JORGE LUIS ALCARÁZ

2011 “Determinantes para la atracción y localización de la inversión extranjera directa en México”, *Global Conference on Business and Finance Proceedings* 6, no. 1: 995-989.

ORTEGA GÓMEZ, PRISCILA y ZOÉ INFANTE JIMÉNEZ

2016 “Determinantes de la inversión extranjera directa en la región de la Cuenca del Pacífico”, *México y la Cuenca del Pacífico* 5, no. 14: 79-102.

ORTEGA GÓMEZ, PRISCILA, ZOÉ INFANTE JIMÉNEZ

y CARLOS FRANCISCO ORTIZ PANIAGUA

2014 “Competitividad de los acuerdos internacionales de inversión para atraer IED a México”, *Revista de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad* 8, no. 1: 2670-2686.

RAMÍREZ TORRES, ALEJANDRO

2002 “Inversión extranjera directa en México: determinantes y pautas de localización”. Tesis doctoral. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.

RIVAS ACEVES, SALVADOR y ALONDRA DONAJÍ PUEBLA MÉNEZ

2016 “Inversión extranjera directa y crecimiento económico”, *Revista mexicana de economía y finanzas* 11, no. 2: 51-75.

TENARIS

2018 “Informe anual 2018”, en <<http://ir.tenaris.com/static-files/4e7ee-b3e-dc3e-41a6-83a1-7462670b6fb1>>, consultada en febrero de 2020.

2016 “Investor Presentation”, en <https://ir.tenaris.com/events-and-presentations?9937088f_year%5Bvalue%5D=2016&op=Filter&9937088f_widget_id=9937088f&form_build_id=form_mM1WpPkblpQ1Z-oVTs4iWAdIFjZ1DX05aaW1piuCa88&form_id=widget_form_base>, consultada en febrero de 2020.

TERNIUM

- 2018a “Reporte anual 2018”, en <https://s2.q4cdn.com/156255844/files/doc_financials/annual/Annual-Report-Ternium-2018.pdf>, consultada en febrero de 2020.
- 2018b “Presentación para inversores 2018”, en <https://s2.q4cdn.com/156255844/files/doc_presentations/2019/Ternium-2020-01.pdf>, consultada en febrero de 2020.

VARELA LLAMAS, ROGELIO y RIGOBERTO LÁZARO CRUZ

- 2016 “Inversión extranjera directa y tasa de interés en México: un análisis dinámico”, *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades* 25, no. 50 (julio-diciembre): 127-149.

APUNTES SOBRE LA INTEGRACIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA AGENDA COMERCIAL EN LOS ÁMBITOS MULTILATERAL, REGIONAL Y BILATERAL: ADPIC Y ADPIC PLUS¹

Talia Rebeca Haro Barón

“Ustedes, activistas en Estados Unidos, tienen una ventaja. No tienen a la embajada de Estados Unidos presionándolos para desistir” (Rossi, 2018)

Introducción

Desde la Ronda de Tokio en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), Estados Unidos intentó integrar una serie de disciplinas, más allá de las estrictamente comerciales, como son las compras gubernamentales, la inversión o los derechos de propiedad intelectual (DPI) en el ámbito comercial multilateral. En el caso de estos derechos, esta propiedad fue finalmente incorporada durante la Ronda de Uruguay, donde se convirtió en el Acuerdo para los Derechos de Propiedad Intelectual sobre el Comercio (ADPIC), es decir, el anexo 1, el cual todos los países debían ratificar como parte de las obligaciones ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Como Susan Sell lo demostró en *Private Power, Public Law*, once corporaciones (Bristol Myers, CBS, Du Pont, General Electric, General Motors, Hewlett-Packard, IBM, Johnson-Johnson, Merck, Monsanto, y Pfizer), reunidas en la Comisión para la Propiedad Intelectual (CPI) en Estados Unidos,² con influencia ante el representante comercial de Estados Unidos (es decir, el United States

¹ Esta contribución forma parte del capítulo 2 de mi tesis doctoral: “Los derechos de propiedad intelectual en los tratados de libre comercio. La economía política de la industria farmacéutica en México (1991-2015)”, la cual elaboré en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPYS) en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

² De 1986 a 1996, el número de miembros del CPI cambió de once a catorce. En 1994, CBS, Du Pont y General Motors ya no participaban, pero Digital Equipment Corporation, FMC, Procter & Gamble, Rockwell International y Time Warner sí lo hacían. Estas empresas representaban un amplio espectro de industrias en Estados Unidos, tales como la química, la computacional, el arte creativo, la electrónica, la manufactura pesada y de consumo, y la farmacéutica.

Trade Representative, USTR), junto con sus contrapartes en Europa y Japón, plasmaron “el 95 por ciento de los objetivos iniciales del consorcio en el ADPIC” (Sell, 2003: 95). Esta agenda incluyó estándares para patentes, *copyright*, indicaciones geográficas, denominaciones de origen y topografías protegidas de semiconductores. En el sector farmacéutico, la agenda estableció un “estándar mínimo” en términos de materia patentable, sectores tecnológicos incluidos y duración de la patente, el cual, en el caso de los países en desarrollo provocó que excedieran lo estipulado en su legislación nacional. Se debe enfatizar que hasta 1995, la agenda de propiedad intelectual era regulada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la cual pasó a la OMC, bajo sus paneles de resolución de conflictos.

Sin embargo, Estados Unidos también comenzó a presionar en los ámbitos regional y bilateral para ampliar el régimen de derechos de propiedad intelectual más allá de lo establecido en el campo multilateral, en beneficio de los propietarios —no de los usuarios—. Así, Estados Unidos ha impulsado la transformación de la legislación nacional de determinados países con el objetivo de que adopten medidas más allá de lo acordado en el espacio multilateral, en algunos casos en el marco de la negociación de tratados de libre comercio (por ejemplo, el Tratado con América Central-República Dominicana —Central America Foreign Trade Agreement-Dominican Republic, CAFTA-DR—), y en otras ocasiones, por medio de presión unilateral a través del Reporte Anual 301 del USTR (por ejemplo, el tema de la vinculación en México en el 2003, o la protección durante quince años a ensayos clínicos en Guatemala en 2000). En el caso de México, se reformó la Ley de Propiedad Industrial en 1991 para “mostrar disposición” en la firma del TLCAN; así, según el director de Asuntos Públicos de la compañía farmacéutica Pfizer Inc., Mike Privatera, “los mexicanos nos dieron todo lo que quisimos”. Esta presión ha sido también agudizada por la publicación anual del Reporte 301 del USTR, elaborado con base en las recomendaciones de los sectores industriales tecnológicos en Estados Unidos (por ejemplo, la industria farmacéutica). Este reporte enlista a aquellos Estados que “violan” los derechos de propiedad intelectual, aunque usualmente esas “violaciones” son más bien intentos del USTR por presionar a los Estados para cambiar su legislación y extender lo negociado en el ámbito multilateral. Éste ha sido el caso de varios países, entre ellos México, al haber incluido la “vinculación” (referida a que la autoridad sanitaria —es decir, la Comisión Federal para

la Prevención de los Riesgos Sanitarios, Cofepris— debe solicitar a la oficina de patentes información sobre si un producto que tramita su registro sanitario está protegido con alguna patente) en la legislación nacional en 2003, después de una fuerte presión por parte del USTR en su Reporte 301 para extender los compromisos adquiridos en el TLCAN y en el ADPIC de la OMC.

Recientes estudios han dividido el análisis de estos capítulos en tres distintos periodos: la negociación, la aplicación y, posteriormente, la instrumentación (Dreyfuss y Rodríguez- Garavito, 2014). Cada uno de estos periodos involucra diversos actores. Si en la negociación es necesario estudiar actores como el USTR en la presión para integrar cláusulas que exceden lo establecido en el ámbito multilateral, o los sectores industriales farmacéuticos (tanto nacionales como transnacionales), o bien, las organizaciones no gubernamentales (ONG); por ejemplo, Médicos sin Fronteras, Public Citizen, Act-Up, Health Gap, Knowledge Ecology International, durante la instrumentación se debe analizar cómo la oficina de patentes determina la innovación, o bien, cómo se articula la vinculación entre la agencia sanitaria (en México, la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, Cofepris) y la oficina de patentes (en México, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, IMPI).

A partir de la extensión de los derechos de propiedad intelectual a favor de los propietarios, la discusión académica, así como la de las ONG, se han enfocado en proporcionar a los Estados diversas herramientas para contrabalancear estos derechos. La preocupación central es dar evidencia económica y legal para incorporar medicamentos genéricos, con el objetivo principal de ofrecer acceso a la población, al reducir las limitaciones producidas por los medicamentos protegidos (sea por patente o por las cláusulas más novedosas incluidas en los ADPIC plus, tales como la exclusividad de los ensayos clínicos o la exclusividad comercial, o ambas por un tiempo determinado). En este debate, un gran número de académicos ha participado para mostrar evidencias sobre las alternativas al sistema de protección propuesto por Estados Unidos, país que defiende a su sector industrial.

En este balance de derechos hacia el interés público, resaltan tres propuestas: el uso de las flexibilidades contenidas en la Declaración de Doha a favor de la salud pública, la utilización de las leyes de competencia en las cortes y en los tribunales (Abbott *et al.*, 2014) y, por último, el recurso a los mecanismos de oposición por terceras partes durante el proceso administrativo

para otorgar una patente —principalmente, el preotorgamiento. Sin embargo, otro tipo de iniciativas se han instrumentado en las secretarías de Salud con el objetivo de asegurar el acceso, tales como el control de precios a los medicamentos;³ lo cual no constituye por sí mismo un avance sobre los derechos de propiedad intelectual, pero sí sobre el acceso a la salud. Si bien es cierto que resulta importante contar con un marco de herramientas jurídicas para asegurar la incorporación del interés público en los derechos de propiedad intelectual, también lo es mencionar que las evidencias demuestran que el uso de estas flexibilidades (por ejemplo, las licencias obligatorias) no necesariamente significa una reducción en el precio (como en el caso de Ecuador) (Andia, 2015), o bien, que se fabriquen en industrias nacionales no equivale a que los medicamentos sean más baratos (como en Argentina) (Bergallo y Ramón-Michel, 2014). A pesar de estos ejemplos, es necesario que los Estados (así como sus distintas secretarías y dependencias) provean un equilibrio entre los DPI de los propietarios y el interés público.

A pesar de la retórica del liberalismo, la política comercial de Estados Unidos está orientada al nacionalismo económico, al proteger a ciertos sectores tecnológicos industriales —fenómeno iniciado en la década de los ochenta, denunciado oportunamente por Gilpin (1987)—. Esto es particularmente evidente en los derechos de propiedad intelectual, cuya agenda fue integrada como uno de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y, posteriormente, las provisiones se extendieron a favor de los propietarios en los tratados de libre comercio regionales y bilaterales.

Para demostrar esta protección paulatina, me enfocaré en dos puntos: 1) en el ámbito multilateral, en el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, en su anexo I, el cual todos los Estados deben ratificar para su ingreso a la OMC, y 2) en las esferas regional y bilateral, es decir, los ADPIC plus, incluido el capítulo 20 sobre DPI del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) recientemente renegociado. En éste, ahondaré en la nueva frontera de los derechos de propiedad intelectual para la protección de los medicamentos biológicos —los más novedosos y caros—, incluidas las vacunas, la insulina, así como los tratamientos contra el cáncer. Si bien las flexibilidades de la Declaración de Doha de 2001

³ Hasta principios de 2019, Colombia tenía un sistema de control de precios a medicamentos. Para ingresar a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se le impuso como condición la eliminación de ese sistema de control.

(como las licencias obligatorias, la importación paralela —especificada en la implementación del párrafo 6 de la Declaración de Doha de 2003, referente al artículo 30 y 31 del ADPIC—, y la excepción Bolar) son sumamente importantes, no las abordaré. Y esto es más desafortunado debido a que tanto la articulación de la Declaración de Doha, como su uso en el ámbito internacional, han sido uno de los pocos mecanismos utilizados por los Estados para desafiar el poder estructural de las empresas. A manera de conclusión, describiré la intersección entre estos derechos y aquéllos relacionados con la salud y el desarrollo.

Los derechos de propiedad intelectual en el comercio

En los debates actuales sobre los capítulos de derechos de propiedad intelectual en los tratados de libre comercio, el ADPIC es el punto de partida: mientras varios Estados (como Estados Unidos, los miembros de la Unión Europea y Japón, en representación de sus sectores industriales) lo consideran como el “estándar mínimo” e intentan extender las provisiones a favor de los propietarios de estos derechos, las ONG acusan cualquier desvío de las disposiciones originales. Por ello, es de suma importancia comprender el cambio que significó el ADPIC en términos de la historia de los derechos de propiedad intelectual tanto en la regulación nacional como en la internacional.

EL ACUERDO SOBRE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO (ADPIC) DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La historia de los derechos de propiedad intelectual se puede dividir en tres fases: la nacional, la internacional y la global. Hasta finales del siglo XIX, cada Estado retuvo una completa soberanía referente a los derechos de propiedad intelectual, conocida como la fase nacional. En ésta, los Estados incluso no garantizaron patentes a los inventores extranjeros (Chang, 2011; Cimoli *et al.*, 2014).

No había ninguna convención ni conferencia en el ámbito internacional donde se establecieran acuerdos comunes en dicha materia. En plena industrialización durante el siglo XIX, tanto Estados Unidos como los países

Europeos poseían regímenes flexibles de DPI, los cuales les permitían la transferencia de tecnología a través del aprendizaje. Por ejemplo, en Reino Unido (antes de 1852), Países Bajos, Austria y Francia se permitía que sus nacionales patentaran invenciones importadas (Schiff, 1971, citado en Chang, 2011: 138). O bien, en 1817, los Países Bajos promulgaron una ley (abolida en 1869) que no exigía que se revelaran los detalles de las patentes, permitía patentar inventos importados, anulaba las patentes nacionales de inventos que adquirieran patentes extranjeras y no penalizaba el uso común de productos patentados sin permiso, si ello era para beneficiar el propio negocio (Schiff, 1971, citado en Chang, 2011: 138). Incluso, en algunos Estados no existió la implementación de los mecanismos para comprobar la originalidad de un invento.⁴ Ésta fue la primera fase en la historia de la propiedad intelectual, así conocida, pues los Estados retenían completa soberanía sobre la regulación en dicha materia.

La fase internacional comenzó a finales del siglo XIX, a partir del Tratado de París para la Propiedad Industrial (1883), así como el de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (1886). Éstos fueron los primeros instrumentos de regulación en el ámbito internacional y establecieron el sistema moderno de DPI, los cuales incorporaron dos principios básicos: 1) la no discriminación, y 2) el trato de la nación más favorecida. Ambos estipulaban que cualquier derecho otorgado lo es en el ámbito nacional (Maskus, 2012: 396), es decir, la patente es provista y salvaguardada exclusivamente en la jurisdicción del Estado. Estos tratados no establecieron una duración determinada de la patente, ni tampoco estándares sobre la materia patentable, ni los campos tecnológicos incluidos; los Estados conservaron su autonomía para determinar estos criterios. Cuando la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) fue creada en 1962, ambos instrumentos fueron incorporados para su regulación por esta organización.

La fase global inicia a partir de la integración de la agenda de los derechos de propiedad intelectual en la comercial durante la Ronda de Uruguay del extinto GATT, ahora la OMC. El artículo 27 del Acuerdo de Derechos de Propiedad Intelectual sobre el Comercio estableció que las patentes debían ser ofrecidas para el proceso y el producto en todos los sectores tecnológicos (incluido el farmacéutico) al menos por veinte años. Esta propuesta reflejó

⁴ Recuérdese que el otorgamiento de una patente está basado en que una entidad estatal determina tres criterios: originalidad, utilidad e innovación.

el 95 por ciento de las peticiones propuestas por la CPI, que reunía a las catorce empresas antes mencionadas (Sell, 2003). Y ¿cuál fue el 5 por ciento no obtenido por la industria farmacéutica en el ADPIC? Éste se dio por el rechazo categórico a las patentes retroactivas (las cuales sí fueron integradas en el TLCAN), así como por la inclusión de un periodo de transición para las naciones en desarrollo o menos desarrolladas. Estos periodos estuvieron estipulados para los países en desarrollo hasta el 2000, y para los menos desarrollados hasta el 2005; ambos fueron extendidos, hasta el 2005 para los primeros y hasta el 2016 para los segundos (en el caso de México se eliminó, por su integración en el TLCAN, la posibilidad de un periodo de transición). Para comprender el alcance de este “código mínimo”, quisiera remarcar una serie de observaciones a partir de tres ejes centrales propuestos por Shadlen en el análisis de estos derechos: ¿qué conocimiento puede ser poseído como propiedad?, ¿cuáles son los derechos de los propietarios contra los usuarios de la propiedad?, ¿cuál es la duración efectiva de los derechos de la propiedad? (Shadlen, 2009: 41).

Respecto a qué conocimiento es protegido como propiedad privada, se destaca lo siguiente. Primero, bajo el ADPIC todas las áreas de la tecnología son elegibles para patentes, sin discriminación de duración ni ámbito. Antes, los Estados habían retenido soberanía para excluir ciertos sectores, como el farmacéutico, por considerarlo de interés nacional. Un número de países había exentado *cualquier forma de DPI a los medicamentos*, mientras muchos otros sólo habían dispensado patentar moléculas terapéuticas (Orsi *et al.*, 2003, en Coriat y Orsenigo, 2014: 229). Por ejemplo, excluyeron que ofrecer patentes al sector farmacéutico fuera por razones de salud pública o de monopolio, en Japón (1975),⁵ Francia (1967),⁶ Italia (1979) y Canadá (1990), cuando sus industrias ya estaban bien consolidadas (Cassier, 2008; 2012;

⁵ Hoy día, Japón es uno de los más férreos proponentes de regímenes robustos de PI en los tratados de libre comercio (por ejemplo, en el ahora extinto Acuerdo Transpacífico, o bien, en la negociada Asociación Económica Integral Regional —Regional Comprehensive Economic Partnership—), como mecanismo de exportación farmacéutica (Townsend *et al.*, 2018).

⁶ En 1844, el Parlamento francés prohibió las patentes en medicamentos, de acuerdo con los consejos de la Académie de Médecine, la cual se opuso ferozmente a los monopolios en remedios médicos. Después de 1944, cuando los procesos farmacéuticos pudieron ser otra vez patentados en Francia, el gobierno instituyó una “licencia especial” en nombre de la salud pública. Esta medida otorgó al Ministerio de Salud la autoridad para aludir a tal licencia en caso de que se encontrara que los medicamentos no eran suficientemente accesibles en términos de precio, calidad o cantidad (Cassier, 2012).

Chang, 2011: 137-138). En cuanto a las sustancias químicas, no se patentaron en Alemania Occidental sino hasta 1967, en los países nórdicos (1968), Suiza (1978) y España (1992) (Chang, 2011: 137-138).

Segundo, las patentes deben estar disponibles para productos y procesos. Los Estados habían retenido soberanía para excluir patentes al producto, con lo cual permitían el uso de técnicas como la ingeniería inversa. A través de esta técnica, Brasil logró desarrollar su industria farmacéutica. La Organización Mundial de la Salud (OMS) refirió que antes del ADPIC, más de cuarenta países no proveían patentes a farmacéuticos, y muchos más países que sí lo hacían era para procesos, no para productos (Cimoli *et al.*, 2014: 78; Shadlen, 2004: 84). Tercero, respecto al espectro de patentabilidad, el ADPIC permite a los Estados excluir patentar los métodos diagnósticos, terapéuticos y quirúrgicos para el tratamiento de los humanos y animales. Además, los países pueden rechazar patentes para animales y plantas, los microorganismos y los métodos para la reproducción biológica, a excepción de los procesos microbiológicos (Maskus, 2012: 398).

Respecto a la duración de los derechos de propiedad intelectual, el ADPIC establece que la protección de las patentes debe ser provista al menos por veinte años desde la fecha de solicitud. Esto propició que los países adherentes a la OMC y, por tanto, al ADPIC, excedieran lo estipulado en su legislación nacional. Así lo indica un estudio comparativo entre diferentes legislaciones donde, antes del ADPIC, las patentes eran otorgadas para un periodo de cinco a quince años (Shadlen, 2004: 84). Por ejemplo, en la legislación mexicana, la Ley de Propiedad Industrial de 1987 contemplaba catorce años de duración de una patente, con la posibilidad de extensión a tres años (o sea, diecisiete años), sólo en caso de que la empresa extranjera “trasfiriera tecnología” a una empresa con capital mayoritariamente mexicano. Esta provisión aseguraba la transferencia de tecnología, así como el aprendizaje local. Luego de la expiración de este periodo, el conocimiento protegido entraría al dominio público y sería libre para su explotación (Oliveira *et al.*, 2004: 119).

Si bien, el espacio para la implementación de políticas en derechos de propiedad intelectual se redujo considerablemente a partir del ADPIC, la literatura académica ha discutido ampliamente sobre con qué espacio cuentan los países en desarrollo. En este campo, se encuentran dos puntos principales: 1) la determinación del rango de innovación, y 2) el proceso administrativo para evaluar la innovación. Según la OMPI, la patente se brinda

de acuerdo con su innovación, novedad y utilidad (World Intellectual Property Organization, s.f.: 4). Así, las patentes confieren derechos limitados de exclusión sobre las invenciones novedosas, no obvias, y de utilidad industrial. Concerniente a lo primero, el artículo 27 del ADPIC establece que las patentes deben estar disponibles en todas las áreas tecnológicas, pero no fija cómo la novedad será determinada; por tanto, los países pueden declarar qué tipos de innovación farmacéutica no son “invenciones” (por ejemplo, nuevos usos de moléculas existentes) y, en consecuencia, no sean elegibles para patentes (Shadlen *et al.*, 2011: 16).

Éste no es un tema menor considerando la práctica de *evergreening*, la cual consiste en la solicitud y otorgamiento de patentes secundarias, como para segundos usos y composiciones farmacéuticas, las cuales no aportan innovación como sí lo hacen los ingredientes activos (es decir, una aportación inédita al conjunto de productos disponibles para su uso en medicina). Con la preocupación de generar patentes de calidad, algunos académicos han publicado guías de patentabilidad dirigidas a las oficinas de patentes para que otorguen patentes farmacéuticas con una perspectiva de salud pública (Correa, 2007; Lindner, 2013). Estas guías advierten sobre la proliferación de solicitudes y el otorgamiento de patentes secundarias. Se debe recordar que un medicamento puede estar cubierto por diferentes tipos de patentes tanto de sustancias activas, como de “patentes secundarias”, las cuales abarcan formas modificadas de la sustancia activa, usos médicos de una sustancia activa conocida, combinaciones de compuestos químicos conocidos, procedimientos de fabricación, sistemas de administración y formulaciones particulares. Según Susan Sell, resulta curioso que en Estados Unidos, el país con uno de los regímenes de protección de patentes más fuertes en el mundo, el gasto en investigación y desarrollo (I+D) en medicina se haya duplicado entre 1995 y 2002. Sin embargo, durante el mismo periodo, la inscripción en el registro de nuevos productos se ha reducido, así como la relevancia terapéutica de los productos que llegan al mercado. La innovación farmacéutica ha retrocedido tanto en calidad como en cantidad. Este hecho pone sobre la mesa cuestiones relevantes sobre la correlación que, según el sector, se da entre el refuerzo de protección de las patentes y la innovación (Sell, 2007).

Se ha incrementado el número de solicitudes de patentes secundarias y disminuido el de ingredientes activos (cuyo mérito inventivo y aportación social es generalmente incuestionable). Más alarmante aún es que en los

capítulos de derechos de propiedad intelectual de los tratados de libre comercio regionales y bilaterales firmados por Estados Unidos (a los que me referiré más adelante), incluido el reciente T-MEC, se ha integrado como parte de estos capítulos la necesidad de brindar patentes a formulaciones y composiciones, combinaciones y reivindicaciones de uso, con inclusión de segundas indicaciones. Esto evidentemente plantea límites en la autonomía de las oficinas nacionales de patentes para determinar el rango de innovación y, por tanto, la calidad de las patentes.

Por otro lado, los Estados aún conservan autonomía para determinar el proceso administrativo en la evaluación de la innovación. Este proceso es extremadamente importante, debido a que la patente provee derechos exclusivos de comercialización. Según el ADPIC, las oficinas nacionales deben elegir entre el sistema utilitario de patentes, el sistema de registro (depositario) o el sistema sustancial de búsqueda y examen (Department of Trade and Industry, 2013). El modelo utilitario de patentes provee el límite más bajo requerido por el sistema de patentes, que consiste en la obtención de una patente a través del uso del Tratado de Cooperación de Patentes (TCP) (en el caso de México, el 80 por ciento de las patentes farmacéuticas son otorgadas por medio del TCP —Hernández Priego, 2018—). El segundo es el sistema depositario, donde una empresa deposita un expediente en la oficina nacional; bajo este sistema, la dependencia usualmente otorga la patente sin un proceso de revisión. El tercero, el sistema de búsqueda y examen, es un proceso en el que personal calificado y especializado de la oficina nacional determina la innovación de cada producto. En el caso de los países en desarrollo, que no cuentan con personal capacitado para determinar la innovación de los productos farmacéuticos, se puede contratar a las oficinas internacionales y regionales de sus socios comerciales (Department of Trade and Industry, 2013: 32). El examen es realizado por la oficina correspondiente con el apoyo de universidades y otros departamentos de gobierno. Nuevamente, lo que pasa en el ámbito internacional penetra en el local, pero son la capacidad, los recursos y las oportunidades procedimentales en estas agencias los factores que instrumentalizan el balance del régimen regulatorio (Kapczynski, 2009; Drahos, 2009, ambos citados en Dreyfuss y Rodríguez-Garavito, 2014: 15).

Uno de los ejemplos de los múltiples intereses en juego es la reciente reforma a la Ley de Propiedad Industrial en Sudáfrica. En septiembre de 2013,

se propuso una reforma a esta ley por parte del Departamento de Comercio e Industria de ese país, debido a los altos precios y a la demanda creciente de tratamientos de segunda y tercera línea contra el VIH/SIDA, así como al alto costo de los medicamentos biotecnológicos dedicados a las enfermedades del corazón y el cáncer (Department of Trade and Industry, 2013). Esta reforma fue respaldada por la ONG Health Gap. Un análisis empírico demostró que Sudáfrica otorgaba un número excesivo de patentes en comparación con países desarrollados y en desarrollo: en 2008, Sudáfrica otorgó 2442 patentes, mientras que Brasil sólo ofreció 278 patentes farmacéuticas en el mismo año (Correa, 2011; Vawda, 2014). Comparada con otras regiones, tales como Estados Unidos o la Unión Europea, Sampat y colaboradores demostraron que Sudáfrica brindaba un 40 por ciento más patentes farmacéuticas que dichas regiones en solicitudes idénticas (Sampat *et al.*, 2012). El número excesivo de patentes otorgadas por la oficina estaba relacionado con el sistema depositario, donde no se aseguraban patentes de calidad autorizadas por personal calificado que garantizaran la innovación (Vawda, 2014). Entre las reformas propuestas por el Departamento de Comercio e Industria estaba cambiar hacia el sistema de examen sustancial y utilidad (Department of Trade and Industry, 2013). Sin embargo, en 2014, en un intento por detener esta reforma, se reveló una campaña publicitaria (con valor de aproximadamente cuatrocientos cincuenta mil dólares), financiada por la industria farmacéutica y orquestada por Public Affairs Engagement (2014).

La ONG Knowledge Ecology International (KEI) filtró el involucramiento de bastantes compañías farmacéuticas (Alcon, Allergan, Amgen, AstraZeneca, Baxter, Bayer, BMS, Boehringer-Ingelheim, Covidien, Galderma, GE, Johnson & Johnson, Lilly, Merck, Merck Group, Murgatroyd, Netgrs, Norgine, Novartis, Novo Nordisk, Pfizer, Roche, Sanofi, y Takeda) para contrarrestar la reforma a la propiedad industrial en Sudáfrica (Azrak, 2014; Love, 2014). Ante esta campaña, el ministro de Salud en Sudáfrica, Aaron Motsoaledi, declaró: “No estoy usando palabras fuertes. Estoy usando palabras apropiadas. Esto es genocidio. Una conspiración de ‘magnitud satánica’” (Wet, 2014). En la 134ª sesión de la OMS, ese mismo año, la directora general Margaret Chan apoyó a Sudáfrica en la reforma a su sistema de propiedad industrial para integrar medidas sensibles de salud (WHO, 2014). Durante esta sesión, la posición de Sudáfrica fue apoyada por los representantes de Namibia, Brasil, Cuba, India, Argentina, Nigeria, Bolivia y Zimbabue (Saez, 2014). En

respuesta, la organización Health Gap impulsó una campaña, reuniendo a treinta y seis asociaciones de pacientes con distintas enfermedades en apoyo a la reforma (Rutter y Mafuma, 2018). Finalmente, en marzo del 2018, Sudáfrica reformó su Ley de Propiedad Industrial, incorporando el sistema de búsqueda y examen como mecanismo para las patentes.

Otro ejemplo es Brasil. El Estado articuló una reforma en PI para asegurar la calidad de las patentes que incorporó un examen adicional, realizado por personal químico especializado, al que hacía el Instituto Nacional da Propiedade Industrial (INPI) (Shadlen, 2009). En la Constitución de 1988 —en la nueva república, después de una larga dictadura—, Brasil estableció como derecho universal el acceso a la salud, incluyendo medicamentos esenciales.

La reforma a la PI se hizo más imperiosa luego de la epidemia de Sida a finales de la década de los noventa, cuando el programa de VIH era insostenible para proveer medicamentos gratuitos, lo que hacía necesaria la adquisición de versiones genéricas abastecidas por industrias extranjeras o locales. La reforma, introducida bajo decreto del presidente Cardoso en 1999 y convertida en ley en 2001, consistió en que una solicitud de patente farmacéutica aprobada por el INPI debía ser enviada a la Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) del Ministerio de Salud. Para que la patente fuese otorgada, Anvisa debía declarar su “previo consentimiento” (Shadlen, 2009). Con esto, el Ministerio de Salud obtuvo un instrumento de influencia en el proceso de examen de la patente farmacéutico-química (Shadlen, 2009: 46). El resultado del examen de Anvisa es más estricto que el realizado exclusivamente por el INPI: del 68.9 por ciento de las solicitudes que Anvisa ha aprobado, en el 42 por ciento de los casos al solicitante se le redujo el alcance de los reclamos de la patente, y otras tantas fueron rechazadas en su totalidad (Shadlen, 2009: 47). Este requisito ha asegurado otorgar patentes de buena calidad.

Adicionalmente, para integrar la salud pública en la determinación de la innovación, los países pueden introducir un mecanismo que permite la introducción de actores adicionales en el examen: 1) el sistema de observación u oposición preotorgamiento, y 2) el sistema de oposición postotorgamiento (Correa, 2007). En el primero, los actores adicionales intervienen para determinar el veredicto del examen de la oficina de patentes, esto es, en el alcance de patentabilidad (por ejemplo: ¿qué y cómo son determinadas la novedad, la

utilidad y la innovación?), o en la solicitud de los criterios de patentabilidad estándar (Shadlen *et al.*, 2011: 17). Como parte del procedimiento para otorgar una patente por las oficinas nacionales, algunos Estados incorporan el sistema de oposición preotorgamiento. Éste significa que durante un periodo determinado (establecido por la oficina de patentes), terceras partes pueden emitir pruebas (jurídicas y químicas) ante la oficina nacional de patentes, con el fin de que una patente no sea otorgada o sea reducido su rango de patentabilidad, según los criterios establecidos por la OMPI (innovación, novedad y utilidad). Para los terceros actores, este proceso es relativamente corto y menos oneroso que el sistema postotorgamiento. Si bien es menos oneroso que otros procedimientos, aún es complicado por la confidencialidad de las oficinas de patentes, así como por la complejidad técnica de la materia (por ejemplo, la patente de un químico no necesariamente está relacionada con su ingrediente activo, ni con su nombre comercial. Igualmente, un medicamento puede estar protegido por diferentes patentes, incluidas las otorgadas a procesos o productos). En el ámbito internacional, existe una base de datos, la Patent Opposition Database, muy útil para terceros actores en términos de brindar información a aquellos interesados en oponerse a una patente. La integración de las oposiciones preotorgamiento (o sistema de observación) varía en cada Estado, tanto en la posibilidad de su ejercicio (o sea, ¿es posible realizarla como parte del procedimiento en el otorgamiento de una patente?), en la calidad de los terceros actores (es decir, ¿quién las puede solicitar: académicos, instituciones públicas o grupos de pacientes?), el periodo de solicitud (dos, tres o seis meses), o el tipo de procedimiento.

La oposición ha sido usada en algunos países, como India, Tailandia, Argentina o Brasil. Enlisto varios ejemplos de oposiciones por terceros actores. En Brasil, es la ONG Associação Brasileira Interdisciplinar de AIDS (ABIA, a través del Grupo de Trabalho sobre Propriedade Intelectual —GTPI—), quien ha desafiado el otorgamiento de diferentes patentes por parte del Instituto Nacional da Propriedade Industrial. ABIA cuestionó las patentes de dos antirretrovirales (Kaletra y Tenofovir), las cuales estaban en proceso de ser otorgadas con base en las cláusulas de patentes retroactivas (Steffen y De Oliveira, 2014: 98). En el transcurso de 2018, ABIA se opuso a la patente solicitada para el medicamento Sofosbuvir, de la compañía Gilead, para el tratamiento de la hepatitis C. En el marco de la campaña a la Presidencia, en un candente debate, atrayendo la atención de numerosos periodistas, ABIA estuvo en contra

de que el Sofosbuvir fuera patentado por el Instituto Nacional da Propiedade Industrial. En el nivel internacional, otras ONG se han interesado por realizar oposiciones a patentes de mala calidad, tales como Lawyers Collective, I-MAK y la Public Patent Foundation. En México, este mecanismo fue integrado como parte de los procedimientos del IMPI a partir de 2010, primero con una duración de seis meses (Congreso de la Unión, 2010), y posteriormente limitado a dos (Hernández Priego, 2018). Por último, en el caso de la oposición postotorgamiento, se refiere a retar la validez de las patentes con base en el estado del arte previo (Correa, 2007). Sin embargo, este tipo de oposición usualmente no se utiliza, debido a su alto costo (en términos de pago a abogados). Estos mecanismos son herramientas muy útiles para lograr patentes de buena calidad que aseguren la innovación de los productos protegidos.

Los derechos de propiedad intelectual en los tratados de libre comercio regionales y bilaterales

La integración de los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos comerciales ha sido promovida como un mecanismo de innovación, incluido en la renegociación del T-MEC (Smith Ramos, 2018). No obstante, las estadísticas del informe anual del IMPI demuestran que, cada año desde 1993, alrededor del 5 por ciento de las patentes farmacéutico-químicas son otorgadas a mexicanos, mientras que el 95 por ciento restante a extranjeros (IMPI, 2016).

Estas cifras señalan que la justificación de este capítulo, como mecanismo de fomento a la innovación, no es contundente. Los capítulos de DPI en los tratados de libre comercio han servido como un vehículo para expandir la frontera de protección de los derechos de los propietarios. A pesar de la agencia de las ONG para frenar esta expansión (basada principalmente en argumentos ideológicos a favor de la salud pública), lo cierto es que la estructura del sector (es decir, el poder estructural de las industrias, derivado de su importancia económica) ha sido decisiva.

Desde la década de los ochenta, algunos académicos, como Robert Gilpin (1987), han advertido la introducción de temas más allá de los arancelarios. El resultado de la reciente renegociación del T-MEC fueron treinta capítulos, donde sólo seis estaban referidos al comercio de bienes y servicios, en términos estrictamente arancelarios. Los Estados en desarrollo, al tener

mayor interés en la negociación de otros capítulos (por ejemplo, en el reciente T-MEC, la delegación mexicana tenía tres prioridades: reglas de origen, cláusula de terminación e inversión), ceden a la presión del USTR respecto a los derechos de propiedad intelectual.

Actualmente, Estados Unidos cuenta con catorce tratados de libre comercio regionales y bilaterales —trece negociados paralela o posteriormente al ADPIC; el único previo es el firmado con Israel—. ⁷ Una abundante literatura ha proliferado sobre la extensión en las provisiones sobre DPI respecto al ámbito multilateral (Correa, 2014; Guennif y Lalitha, 2007; Khor, 2017; Sell, 2007; Vivas-Eugui, 2003). Entre estas provisiones se incluyen: 1) exclusividad de la información (es decir, protección a ensayos clínicos durante un periodo determinado); 2) vinculación entre el registro del medicamento y la protección de la patente (esto es, entre la agencia regulatoria sanitaria y la oficina nacional de patentes); 3) expansión de los requisitos del sujeto de patentabilidad (por ejemplo, segundos usos, composiciones farmacéuticas, o formulaciones —referidas anteriormente—); 4) extensiones al término de la patente (o sea, más allá de los veinte años estipulados en el ADPIC), y 5) limitaciones al uso de las flexibilidades contenidas en la Declaración de Doha (por ejemplo, al uso de licencias obligatorias, o a las importaciones paralelas) (Sell, 2007: 59). Una figura adicional incorporada en las negociaciones del ahora extinto TPP, y ahora en el T-MEC, es la exclusividad comercial a los productos biológicos durante un lapso determinado (similar al periodo de protección contemplado en la jurisprudencia de Estados Unidos). Estas cláusulas han sido denunciadas constantemente por parte de las ONG (Love, 2018; Public Citizen, 2018).

Debido a que casi todas (a excepción de la protección de los ensayos clínicos durante un periodo determinado), se encuentran planteadas como provisiones del T-MEC, utilizaré este acuerdo como ejemplo en la extensión de estos derechos, pero debo resaltar que estas cláusulas no necesariamente están referidas a patentes, sino que incorporan otras figuras jurídicas distintas, como la exclusividad de la información (o sea, protección a ensayos clínicos durante un periodo determinado) y exclusividad comercial.

La extensión a los derechos de los propietarios se ha producido paulatinamente, primero a través de la presión anual unilateral en el Reporte 301

⁷ Los acuerdos comerciales de Estados Unidos son con Corea, Panamá, Colombia, Perú, Omán, Bahrein, CAFTA-DR, Marruecos, Australia, Chile, Singapur, Jordania, T-MEC, Israel.

del USTR, y ante la contestación de ciertos sectores (por ejemplo, las industrias locales genéricas, o bien, las ONG); dicha extensión se ha integrado a los capítulos de DPI en los tratados de libre comercio, como condición de Estados Unidos para la ratificación de los acuerdos. Varios casos son representativos; por ejemplo, la protección comercial a los ensayos clínicos durante quince años se integró por decreto presidencial en Guatemala en 2000, pero fue rechazada en 2002 en defensa de la salud pública, integrada nuevamente en 2003, invalidada otra vez en 2004 gracias a un movimiento donde estuvieron aliadas ONG y la industria genérica local agrupada en la Asociación Industrial Farmacéutica de Guatemala (Asinfargua) y, finalmente, fue incluida en el ámbito nacional en 2005, como parte de las condiciones de Estados Unidos para la ratificación del CAFTA-DR (Congreso de la República de Guatemala, 2000; 2002; 2003; 2004; 2005; Snodgrass Godoy, 2014). Se trata de una extensión al ADPIC, debido a que este último establece que los ensayos clínicos deben ser protegidos para evitar fines de lucro; sin embargo, no determina un periodo específico de protección. Así, el USTR ha presionado para que los países ofrezcan periodos determinados de protección, como en el caso de Guatemala, en donde, como dijimos, en 2000 se establecieron quince años de protección, lo cual fue anulado posteriormente debido al debate nacional, pero luego reintegrado como condición de Estados Unidos para firmar el tratado de libre comercio, otorgándose de cinco a diez años de protección. Reitero que este tipo de cláusulas no ofrecen protección a través de patentes, sino de una figura jurídica distinta, como los ensayos clínicos. Añado que ésta no es parte de lo renegociado en el marco del T-MEC, sino de otros acuerdos de libre comercio de Estados Unidos, como el CAFTA-DR.

Otro ejemplo es el caso de México: desde 2002 nuestro país ha sido integrado cada año en el Reporte 301 del USTR como un país “violador” de los DPI. En el reporte del 2002 fue acusado de no contemplar en su legislación nacional la “vinculación” (lo cual no se encuentra ni en el TLCAN ni en el ADPIC). En el 2003, bajo decreto presidencial de Vicente Fox (apoyado por el entonces secretario de Salud, Julio Frenk, y el secretario de Economía, Fernando Canales Clariond), ésta fue integrada en el marco jurídico nacional (Congreso de la Unión, 2003). La vinculación significa que ante la solicitud de registro de un producto por parte de una industria farmacéutica, la autoridad sanitaria (es decir, la Cofepris) debe informarse con la oficina de patentes (o sea, el IMPI) si ese producto específico está protegido con

alguna patente (se debe recordar que los medicamentos, al estar compuestos por diferentes moléculas, pueden estar protegidos por diversas patentes “tanto al producto como al proceso”).

Ha habido dos puntos de controversia. Primero, se ha acusado que la vigilancia de los derechos de los propietarios no corresponde a las agencias estatales: ésta debería ser responsabilidad del propietario, no de la entidad estatal. Segundo, la reforma de 2003 también incorporó la publicación semestral de la *Gaceta de medicamentos* (como el *Orange Book* de Estados Unidos), que contiene las patentes otorgadas a ingredientes activos.

Después de un fallo de la Suprema Corte de Justicia en 2010, se declaró que las patentes a segundos usos y composiciones farmacéuticas también debían ser incorporadas en la *Gaceta*. Esto ha ocasionado que desde el 2010, casi un centenar de patentes (usualmente para los dos rubros mencionados) sean integradas anualmente a la *Gaceta* por órdenes de jueces del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa (TFJFA) (Lindner, 2013). Enfatizo que estas patentes son otorgadas por órdenes de jueces en tribunales, no por el IMPI (el cual cuenta con la especialización para determinar la innovación).

Si bien la vinculación fue incorporada en la legislación mexicana en 2003 por presión del USTR, ocasionando una proliferación de patentes emitidas por órdenes de jueces en tribunales (repito, esta autoridad no tiene especialización en química para determinar la innovación como la debería tener el IMPI), ahora se establece en una de las cláusulas del capítulo 20 sobre derechos de propiedad intelectual del T-MEC (USTR, 2018). Ante la ratificación del actual texto del T-MEC, la vinculación no podrá ser eliminada de la legislación interna (incluso en caso de debate nacional), pues se alegraría que México no cumple con sus compromisos internacionales.

Otra de las cláusulas del ADPIC plus (también parte del T-MEC) estipula patentes para segundos usos y composiciones farmacéuticas. Como se mencionó en el apartado anterior, el ADPIC aún ofrecía espacio a los países para determinar el rango de innovación, donde podían excluir los segundos usos y las composiciones farmacéuticas de patentes, debido a que no cumplen con alguno de los tres criterios establecidos por la OMPI para otorgar una patente (novedad, innovación y aplicación industrial). Sin embargo, en los recientes acuerdos negociados por Estados Unidos, esta nación requiere que se otorguen patentes por segundos usos y composiciones farmacéuticas, impidiendo a los países contar con autonomía para determinar el rango de

innovación. El debate no es entre patentes sí o patentes no; más bien se discute sobre patentes de buena o de mala calidad. Con estas cláusulas se plantean serias dudas respecto a la calidad de las patentes, así como acerca del espacio otorgado a las oficinas nacionales de patentes para determinar la innovación, tal como lo señala el artículo 27 del ADPIC.

El otro tipo de cláusulas del ADPIC plus es el correspondiente a la extensión de las patentes, debido a retrasos injustificados. En el apartado anterior, se mencionó que el ADPIC estableció un periodo de veinte años para las patentes, ocasionando que los países en desarrollo modificaran su jurisprudencia interna para adecuarse a la OMC. En el caso de México, antes de la reforma a la Ley de Propiedad Industrial en 1991 (emitida para adecuarse a lo demandado por el sector industrial farmacéutico en el marco de la negociación del TLCAN), la duración de las patentes era de catorce años (con posibilidad de ampliarla tres, siempre que dicha industria transfiriera tecnología a una empresa con capital mayoritariamente mexicano). Si bien esto fue modificado por la ratificación del TLCAN y del ADPIC, el texto del T-MEC plantea una extensión al término de la patente (o sea, más de veinte años).

Además de lo problemático de la extensión por sí misma, también lo es que esté vinculada a retrasos en el otorgamiento del registro sanitario, pues éste es un proceso independiente de la evaluación de la innovación.

Por último, la nueva frontera se encuentra en la protección a los medicamentos biológicos, como lo demostraron las discusiones en el seno del TPP y el reciente texto del T-MEC. Los medicamentos biológicos, producto de la tercera revolución tecnológica durante la década de los ochenta del siglo XX, son los más innovadores, incluyéndose las vacunas, los tratamientos contra el cáncer, así como la insulina.

El 20 por ciento del mercado farmacéutico corresponde a medicamentos biológicos (Matraves, 2009). En el caso del T-MEC, incorpora figuras jurídicas similares a las existentes en Estados Unidos, las cuales no se encontraban reguladas en México; por ejemplo, la protección comercial a los productos biológicos durante diez años. En comparación con la negociación del Tratado Transpacífico, delegaciones como Australia⁸ se posicionaron por conservar el periodo de protección comercial que ellos ofrecen a los biológicos (es decir, cinco años), y no adecuar su régimen al de Estados Unidos (en

⁸ Puesto que su sistema de salud es universal, la extensión en el periodo de protección comercial a los biológicos representa mayores gastos para el Estado.

éste, la protección comercial a los biológicos es de ocho años, más cuatro a los ensayos clínicos, lo cual hace un total de doce años). En el extinto TPP, la protección comercial final fue de cinco años, más tres de medidas adicionales que los Estados tenían la autonomía para determinar (por ejemplo, protección a los ensayos clínicos, o un mayor periodo para la vigencia comercial) (Lindner, 2013; Pérez Miranda, 2013).

En el caso de México, no se ofrecía ningún tipo de protección a los biológicos (ni comercial, ni de ensayos clínicos). Con la ratificación del T-MEC, ahora se ha comprometido a proteger comercialmente durante diez años a los biológicos (entre éstos se incluye a la insulina, tratamiento para los pacientes con diabetes. En México, desde 2010, la diabetes constituye la primera causa de mortalidad en las mujeres y la segunda en los hombres). A diferencia de las demás patentes, la exclusividad comercial en los medicamentos biológicos se aplica sin distinción del estatus de la patente, así como no puede ser revocada ni desafiada en los tribunales (Gleeson *et al.*, 2017).

Conclusiones

A excepción de algunos círculos específicos relacionados con la salud pública y el acceso a la información (por ejemplo, en México, la última la trabajan ONG como Artículo 19 y Derechos Digitales), los derechos de propiedad industrial constituyen una de las agendas escondidas y poco discutidas durante los tratados de libre comercio en los países en desarrollo. A pesar de la retórica del liberalismo, desde la década de los ochenta el USTR ha usado los tratados de libre comercio como vehículos para incorporar los DPI y proteger a ciertos sectores industriales estadounidenses (específicamente el farmacéutico). También ha presionado unilateralmente a través de los Reportes 301, publicados anualmente por el USTR, los cuales han transformado la legislación interna de los países a favor de los propietarios de estos derechos. Desafortunadamente, por la secrecía de las negociaciones se torna difícil incidir en el devenir de esta agenda con una perspectiva de salud pública, pero es necesario denunciar los avances en esta agenda a favor de los derechos de los propietarios (derivados del poder estructural de las empresas) como un inicio en la búsqueda de mecanismos alternativos a la innovación.

Fuentes

ABBOTT, F., S. FLYNN, C. CORREA, J. BERGER y N. NYAK

2014 *Using Competition Law to Promote Access to Health Technologies. A Guidebook for Low- and Middle-Income Countries*. Ginebra: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

ANDIA, T.

2015 “The Inverse Boomerang Pattern: The Global Kaletra Campaign and Access to Antiretroviral Drugs in Colombia and Ecuador”, *Comparative Studies in International Development* 50, no. 3: 203-227.

AZRAK, MICHAEL

2014 “Action Required: Agreement to Proceed with Stage 1 of IP Campaign —due by January 15”, Knowledge Ecology International, en <<http://keionline.org/sites/default/files/merck-email.pdf>>.

BERGALLO, P. y A. RAMÓN-MICHEL

2014 “The Recursivity of Global Lawmaking in the Struggle for an Argentine Policy on Pharmaceutical Patents”, en Rochelle Dreyfuss y César Rodríguez-Garavito, eds., *Balancing Wealth and Health. The Battle over Intellectual Property and Access to Medicines in Latin America*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

CASSIER, M.

2012 “Pharmaceutical Patent Law In-the-Making: Opposition and Legal Action by States, Citizens, and Generics Laboratories in Brazil and India”, en Jean-Paul Gaudillière y Volker Hess, eds., *Ways of Regulating Drugs in the 19th and 20th Centuries*. Londres: Palgrave, Macmillan, 287-317.

2008 “Patents and Public Health in France. Pharmaceutical Patent Law in the Making at the Patent Office between the Two World Wars”, *History and Technology* 24, no. 2: 135-151.

CHANG, H.-J.

2011 *Pateando la escalera. Estrategias de desarrollo económico desde una perspectiva histórica*. México: Fundación México Social / Siglo XXI.

CIMOLI, M., G. DOSI, R. MAZZOLENI y B. SAMPAT

- 2014 “Innovation, Technical Change, and Patents in the Development Process: A Long- Term View”, en Mario Cimoli, Giovanni Dosi, Keith E. Maskus, Ruth L. Okediji y Jerome H. Reichman, eds., *Intellectual Property Rights. Legal and Economic Challenges for Development*, Oxford. Reino Unido: Oxford University Press, 57-88.

CONGRESO DE LA UNIÓN

- 2010 “Decreto por el que se reforman y adicionan diversos artículos de la Ley de la Propiedad Industrial”, *Diario Oficial de la Federación*, 18 de junio, en <http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=274434>, consultada en junio de 2020.
- 2003 “Decreto por el que se reforma el artículo 77 de la Ley de la Propiedad Industrial”, en <http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=326599>, consultada en junio de 2020.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA

- 2005 Decreto no. 30-2005 § 2005.
- 2004 Decreto 34-2004: Reformas a la Ley de Propiedad Industrial 2000, 34-2004 § 2004.
- 2003 Decreto 09 2003, 09-2003 § 2003.
- 2002 Decreto no. 76-2002, 76-2002 § 2002.
- 2000 Ley de Propiedad Industrial, 57-2000 § 2000.

CORIAT, B. y L. ORSENIGO

- 2014 “IPRS, Public Health and the Pharmaceutical Industry: Issues in the Post-2005 TRIPS Agenda”, en Mario Cimoli, Giovanni Dosi, Keith E. Maskus, Ruth L. Okediji y Jerome H. Reichman, eds., *Intellectual Property Rights. Legal and Economic Challenges for Development*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press, 219-241.

CORREA, CARLOS M.

- 2014 “TRIPS and TRIPS- Plus Protection and Impacts in Latin America”, en Daniel Gervais, ed., *Intellectual Property, Trade and Development. Strategies to Optimize Economic Development in a TRIPS- Plus Era*, 2a. ed. Nueva York: Oxford University Press, 219-241.

- 2011 *Pharmaceutical Innovation, Incremental Patenting and Compulsory Licensing*, South Centre, Research Paper, no. 41. Ginebra: South Centre.
- 2007 “Guidelines for the Examination of Pharmaceutical Patents: Developing a Public Health Perspective” (enero), WHO-ICTSD-UNCTAD-ICTSD, en <https://www.ictsd.org/sites/default/files/downloads/2008/06/correa_patentability20guidelines.pdf>.

DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY

- 2013 *Government Gazette*, en <http://www.thedti.gov.za/invitations/36816_4-9_TradeIndustry.pdf>.

DREYFUSS, ROCHELLE C. y CÉSAR RODRÍGUEZ- GARAVITO

- 2014 “The Battle over Intellectual Property Laws and Access to Medicines in Latin America: A Primer on Global Administrative Law, Intellectual Property, and Political Contestation”, en Rochelle Dreyfuss y César Rodríguez-Garavito, eds., *Balancing Wealth and Health. The Battle over Intellectual Property and Access to Medicines in Latin America*. Nueva York: Oxford University Press.

GILPIN, R.

- 1987 *The Political Economy of International Relations*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.

GLEESON, D., B. TOWNSEND, R. LOPERT, J. LEXCHIN y H. MOIR

- 2017 “Financial Costs Associated with Monopolies on Biologic Medicines in Australia”, *Australian Health Review* 43, no. 1: 36-42.

GUENNIF, S. y N. LALITHA

- 2007 “TRIPS Plus Agreements and Issues in Access to Medicines in Developing Countries” (mayo), *Journal of Intellectual Property Rights* 12: 471-479, en <<http://nopr.niscpr.res.in/bitstream/123456789/271/1/JIPR%2012%285%29%20%282007%29%20471-479%20.pdf>>, consultada el 21 de septiembre de 2022.

HERNÁNDEZ PRIEGO, E.

- 2018 Entrevista con la directora de Patentes Farmacéuticas del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, 12 de septiembre.

INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (IMPI)

2016 *Informe anual*. IMPI, Secretaría de Economía (SE), en <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/244825/4_Informe_IMPI_8.8MB.pdf>.

KHOR, M.

2017 “The Need to Avoid ‘TRIPS-Plus’ Patent Clauses in Trade Agreements” (marzo), South Centre, en <https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2017/03/PB37_The-Need-to-Avoid-%E2%80%9CTRIPS-Plus%E2%80%9D-Patent-Clauses-in-Trade-Agreements_EN.pdf>.

LINDNER, H.

2013 “Procesos de innovación y patentes farmacéuticas en el marco del Acuerdo de Asociación Transpacífico (Trans-Pacific Partnership Agreement, TPP)”, en Arturo Oropeza García, coord., *El Acuerdo de Asociación Transpacífico ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Comisión Económica para América Latina.

LOVE, J.

2018 “The USMCA Provisions on Test Data for Biologic Products”, *Knowledge Ecology International*, 10 de diciembre, en <<https://www.keionline.org/29101>>, consultada en agosto de 2020.

2014 “New Leaked Merck Missive Reveals Deep Drug, Medical Device Company Opposition to South African Patent Reforms”, *Knowledge Ecology International*, en <<http://keionline.org/node/1908>>, consultada en marzo de 2020.

MASKUS, K.

2012 “Trade-Related Intellectual Property Rights”, en Amrita Narlikar, Martin Daunton y Robert M. Stern, eds., *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press, 394-417.

MATRAVES, C.

- 2009 “Pharmaceuticals”, en Kenneth A. Reinert, Ramkishen S. Rajan, Amy Joycelyn Glass y Lewis S. Davis, eds., *The Princeton Encyclopedia of the World Economy*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press. 902-907.

OLIVEIRA, M., G. CHAVES, G. y R. EPSTEJN

- 2004 “Brazilian Intellectual Property Legislation”, en Organización Mundial de la Salud, *Intellectual Property in the Context of the WTO TRIPS Agreement: Challenges for Public Health*. Río de Janeiro: Fiocruz.

PÉREZ MIRANDA, R.

- 2013 “El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica y los derechos de propiedad intelectual, una perspectiva de interés nacional”, en Arturo Oropeza García, coord., *El Acuerdo de Asociación Transpacífico ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas / Comisión Académica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

PUBLIC AFFAIRS ENGAGEMENT

- 2014 “A Proposal Prepared for Pharma and IPASA”, Public Affairs Engagement, en <<https://serve.mg.co.za/content/documents/2014/01/16/skmbt36314011511040.pdf>>, consultada en septiembre de 2022.

PUBLIC CITIZEN

- 2018 “Potentially Lethal: New NAFTA IP Chapter Requires 10-Year Biologics Monopolies (Worst Such Rule in a U.S. FTA)”, 10 de enero, Public Citizen’s Global Access to Medicines Program, en <<https://www.citizen.org/potentially-lethal-new-nafta-ip-chapter-requires-10-year-biologics-monopolies-worst-such-rule-us-fta>>, consultada en febrero de 2019.

ROSSI, F.

- 2018 “We Rise and Fall Together: The Changing Politics of Access in the U.S. and Europe”, ponencia, V Congress on Intellectual Property Rights and Public Interest, Washington, D.C. (septiembre).

RUTTER, L. y T. MAFUMA

2018 “Fix the Patent Law: Lessons Learned from South African IP Reform”, ponencia, V Congress in International Property Rights and Public Interest (septiembre). Washington D. C.: American University College of Law.

SAEZ, CATHERINE

2014 “WHO Chief: No Government Should Be Intimidated for Doing ‘Right Thing’ in Public Health”, Intellectual Property Watch, en <https://twm.my/title2/intellectual_property/info.service/2014/ip140104.htm>, consultada en septiembre de 2022.

SAMPAT, B., A. KAPCZYNSKI y P. CHAN

2012 “TAC and MSF Welcome Government’s Announcement that the Draft IP Policy Will Be Presented to Cabinet on December 5, 2012”, en <http://www.fixthepatentlaws.org/wp-content/uploads/2013/10/TAC_MythBuster_Patent_Reform.pdf>.

SELL, SUSAN K.

2007 “TRIPS Plus Free Trade Agreements and Access to Medicines”, *Liverpool Law Review* 28, no. 1: 41-75.

2003 *Private Power, Public Law*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.

SHADLEN, K.

2009 “The Politics of Patents and Drugs in Brazil and Mexico: The Industrial Bases of Health Policies”, *Comparative Politics* 42, no. 1: 41-58.

2004 “Patents and Pills, Power and Procedure: The North- South Politics of Public Health in the WTO”, *Comparative Studies in International Development* 39, no. 3: 76-108.

SHADLEN, K., S. GUENNIF, A. GUZMÁN y N. LALITHA

2011 *Intellectual Property, Pharmaceuticals and Public Health. Access to Drugs in Developing Countries*. Londres: Edward Elgar.

SMITH RAMOS, K.

- 2018 “La negociación del TLCAN y sus resultados” (marzo), conferencia magistral impartida en El Colegio de México, México.

SNODGRASS GODOY, A.

- 2014 “CAFTA, Intellectual Property, and the Right to Health in Central America”, en Rochelle Dreyfuss y César Rodríguez-Garavito, eds., *Balancing Wealth and Health. The Battle over Intellectual Property and Access to Medicines in Latin America*. Reino Unido: Oxford University Press.

STEFFEN GUISE ROSINA, M. y A. DE OLIVEIRA NOVAES

- 2014 “Brazil and the Case of Patents and Access to Medicines: A Medical Condition?”, en Steffen y De Oliveira, eds., *Balancing Wealth and Health. The Battle over Intellectual Property and Access to Medicines in Latin America*. Reino Unido: Oxford University Press, 89-110.

TOWNSEND, B., D. GLEESON y R. LOPERT

- 2018 “Japan’s Emerging Role in the Global Pharmaceutical Intellectual Property Regime: A Tale of Two Trade Agreements”, *The Journal of World Intellectual Property* 21, no. 1-2: 88-103.

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (USTR)

- 2018 “Chapter 20. Intellectual Property Rights. United States, Mexico and Canada Agreement”, 10 de enero, USTR, en <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/20%20Intellectual%20Property.pdf>>.

VAWDA, Y. A.

- 2014 “Who Benefits from Pharmaceutical Patents? Why South Africa Needs to Use Trips Flexibilities?”, *Treatment Action Campaign, University of Kwazulu Natal*, en <<http://www.tac.org.za/sites/default/files/resources/Create%20Resources/files/Vawda%20presentation.pdf>>.

VIVAS-EUGUI, D.

2003 *Regional and Bilateral Agreements and a TRIPS Plus World: The Free Trade Area of the Americas (FTAA)*. Ginebra: Quaker United Nations Office/Quaker International Affairs Programme/International Centre for Trade and Sustainable Development.

WET, PHILLIP DE

2014 “Motsoaledi: Big Pharma’s ‘Satanic’ Plot Is Genocide”, *Mail & Guardian*, en <<http://mg.co.za/article/2014-01-16-motsoaledi-big-pharmas-satanic-plot-is-genocide>>.

WORLD HEALTH ORGANIZATION (WHO)

2014 *Access to Essential Medicines*, WHO Executive Board, en <http://apps.who.int/gb/ebwha/pdf_files/EB134/B134_31-en.pdf>.

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION (WIPO)

s.f. *Understanding Industrial Property*, en <<http://www.wipo.int/pub-docs.pdf>>.

SOBRE LOS POSIBLES EFECTOS DE LA DESIGUALDAD, DADAS LAS RESTRICCIONES AL CRÉDITO, EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL MÉXICO CONTEMPORÁNEO

*Leopoldo Gómez-Ramírez
Néstor Garza Puentes
Alexander Villarraga Orjuela**

Después de la crisis de la deuda en 1982, la economía mexicana ha pasado por una vasta revisión: ha sido abierta al capital extranjero, la participación del Estado en los asuntos económicos ha disminuido significativamente, el proteccionismo ha sido sobrepasado por la liberalización comercial y, en general, la estrategia previa de crecimiento por sustitución de importaciones ha sido desplazada por una basada en exportaciones.¹ Naturalmente, las reformas fueron introducidas con promesas de alto y sostenido crecimiento económico. Infortunadamente, no se han materializado. Las exportaciones han aumentado, pero esto no se ha traducido en crecimiento para la economía como un todo (Souza y Gómez-Ramírez, 2018; Moreno-Brid y Ros, 2009). Se puede haber obtenido la estabilidad macroeconómica en términos de inflación baja y reducciones en el déficit fiscal, pero incluso estos logros deben examinarse en el contexto de severas crisis en 1982-1983, 1986, 1995 y 2008-2009.

Según datos más recientes del Banco Mundial (BM) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la tasa promedio de crecimiento per cápita durante 1982-2017 ha sido la sorprendentemente baja del 0.55 por ciento, significativamente por debajo del 3.73 por ciento promedio del periodo 1961-1981 (World Bank, 2019a). Más importante aún, desde un punto de vista de desarrollo social, la evidencia sugiere que, a pesar de los que afirman lo contrario, México no se ha convertido en un país de clase media y la desigualdad prevalece (Esquivel, 2015; INEGI, 2013; Krozer y Moreno-Brid, 2014; Samaniego, 2014). De hecho, incluso de acuerdo con evaluaciones oficiales, los avances en materia de pobreza no parecen haber sido muy exitosos (Coneval, 2015).

* Agradecemos a Mateo Barraza Arcila por su asistencia de investigación en la construcción de la gráfica 5. Leopoldo Gómez también quisiera agradecer a Peter Skott por sus duraderas lecciones intelectuales.

¹ Al momento de escribir este artículo (abril de 2019), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ya había sido renegociado, y el nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) tomó su lugar. Entró en vigor el 1° de julio de 2020.

Existe amplio consenso tanto entre académicos como entre hacedores de políticas que una de las razones que explica los decepcionantes resultados del crecimiento es el limitado acceso al crédito. De hecho, Kehoe y Ruhl (2010: 1011) afirman que “El más popular conjunto de teorías para explicar el estancamiento de México se enfoca en su ineficiente sistema financiero y en la falta de cumplimiento de los contratos”. En este sentido, en 2013-2014 los poderes Ejecutivo y Judicial revisaron más de treinta leyes que rigen el sistema financiero con el propósito declarado de mejorar el acceso al financiamiento; sus resultados todavía están por verse.

Si la desigualdad de riqueza/ingreso (de aquí en adelante “desigualdad”, por brevedad) afecta positiva o negativamente el crecimiento ha sido un tema acaloradamente discutido en economía. Por mucho tiempo, la visión dominante fue que había una disyuntiva entre igualdad y crecimiento. En fechas más recientes, sin embargo, el enfoque tradicional ha sido muy controvertido y la tesis de que la desigualdad reduce el crecimiento parece estar ganando amplia aceptación (Todaro y Smith, 2015; World Bank, 2005).

Por lo tanto, una pregunta sin duda importante sobre el México contemporáneo es si sus altos niveles de desigualdad podrían ser una de las razones que explican su mediocre crecimiento. Como discutiremos más a fondo (primera sección), al examinar más a profundidad la literatura sobre México resulta que, sin embargo, esta cuestión parece no haber sido abordada apropiadamente. En este artículo intentamos contribuir a avivar la discusión de esta pregunta justificadamente importante.

En la literatura económica se han postulado al menos cinco diferentes canales a través de los cuales la desigualdad podría haber sido disuasoria del crecimiento; Ros (2013b) presenta una revisión general de ellos. En esta contribución nos enfocamos sólo en uno de ellos, el cual puede denominarse el de los “mercados de crédito imperfectos” o el de las “restricciones al crédito”.

Su idea central es que, en la presencia de mercados de crédito imperfectos en los que las posibilidades de recibir un préstamo dependen del ingreso/riqueza de cada inversor, esta desigualdad reduce la demanda de inversión y/o el número de proyectos de alta calidad llevados a cabo en la economía, aminorando por tanto la acumulación y/o la productividad y, en consecuencia, el crecimiento (Aghion *et al.*, 1999; Bardhan *et al.*, 2000; Benabou, 1996; Bowles, 2012). A nuestro parecer, este canal de restricciones crediticias por medio del cual la desigualdad disminuye el crecimiento es parte de la

explicación del pobre crecimiento del México contemporáneo. El principal aporte de este capítulo es la presentación de un modelo que captura formalmente este probable fenómeno.

Adicionalmente, en este documento discutimos preliminarmente cómo las restricciones financieras mexicanas, las cuales abordamos hasta la sección 4 como “domésticamente determinadas”, pueden ser moldeadas por las políticas macroeconómicas de Estados Unidos. Es bien sabido que las decisiones de la Reserva Federal afectan las del Banco de México (Banxico). De hecho, virtualmente cada informe trimestral de Banxico discute habitualmente las políticas macroeconómicas de su vecino del norte y la respuesta mexicana. En este artículo, por lo tanto, exploramos cómo las restricciones al crédito mexicanas pueden estar determinadas por las decisiones macroeconómicas de Estados Unidos.

El resto de esta contribución está organizado de la siguiente manera. La primera sección presenta una revisión de la literatura sobre México, con el fin de mostrar que la pregunta del posible impacto negativo de la desigualdad sobre el crecimiento en el país no ha sido abordada de manera adecuada. La segunda sección presenta hechos estilizados del crecimiento, la desigualdad y las restricciones al crédito en el México contemporáneo; en ellos se basa la relevancia empírica del modelo presentado en la tercera sección, un modelo formal que captura cómo, dada la presencia de restricciones financieras, la alta desigualdad puede reducir la productividad y, por lo tanto, el crecimiento. La cuarta sección explora inicialmente cómo las restricciones financieras en México pueden estar moldeadas por las políticas macroeconómicas de Estados Unidos. En los comentarios finales resumimos e iniciamos una breve discusión de temas de investigación ulteriores.

El posible impacto negativo de la desigualdad sobre el crecimiento; una pregunta no abordada adecuadamente en la literatura sobre México

La literatura económica ha discutido ampliamente si la desigualdad podría ser negativa para el crecimiento económico. Como ya dijimos, la tesis de tal relación negativa parece estar ganando amplia aceptación (Todaro y Smith, 2015; World Bank, 2005). Ahora bien, la literatura ha postulado al menos

cinco diferentes canales a través de los cuales la desigualdad podría disminuir el crecimiento; Ros (2013b) emprende una revisión general de ellos. Cuando se examina, como lo mencionamos antes, con mayor profundidad los estudios sobre México, no obstante, se llega a la conclusión de que esta justificadamente importante pregunta no ha sido abordada adecuadamente.

Para comenzar, es común encontrar comentarios dispersos que aseguran que, en efecto, la desigualdad ha reducido el crecimiento en el país. La mayoría de las veces, sin embargo, éstos no vienen acompañados por alguna elaboración empírica o teórica adicional (Haber *et al.*, 2008: 10; Moreno-Brid y Ros, 2009: 97; 2010: 766; Cárdenas, 2010: 520; Castañeda, 2010: 604; Blecker e Ibarra, 2013: 13; Esquivel, 2015: 26-27).

Otra literatura visible ha intentado demostrar que ha habido un declive en la desigualdad en el país, impulsado principalmente por reducciones en la desigualdad salarial ocurrida desde mediados de los noventa hasta finales de la década de 2010. Esta literatura ha tratado también de explicar las razones que sustentan este fenómeno. Estas contribuciones, sin embargo, no examinan los posibles impactos de los aún grandes (pese a su disminución) niveles de desigualdad sobre el crecimiento y/u otras variables económicas clave (Campos-Vásquez *et al.*, 2014; 2016; Lustig *et al.*, 2013).

Existe otra influyente literatura que se centra en cómo la “inequidad”, esto es, la desigualdad de oportunidades, podría reducir el crecimiento. De hecho, estas contribuciones han afirmado claramente que la inequidad es una de las razones principales, si no la principal, que explica el lento crecimiento mexicano; Levy y Walton (2009) recopilan diversas aportaciones influyentes de esta literatura. Ahora bien, que la prevalente inequidad en México pueda estar reduciendo el crecimiento es difícil de controvertir (Bourguignon y Dessus, 2009; World Bank, 2005). No obstante, estos académicos han ignorado la cuestión de si la desigualdad de la riqueza/ingreso puede estar disminuyendo el crecimiento por la misma razón de que su enfoque está en la inequidad; Levy y Walton (2009: 15-16) afirman explícitamente que la inequidad es “más fundamental” que la desigualdad.

También pueden encontrarse colaboraciones que se enmarcan dentro del modelo “kaleckiano” de una economía abierta, en el que el examen del impacto de la desigualdad sobre el crecimiento suele ser una cuestión importante; Bhaduri y Marglin (1990), Dutt (1984) y Rowthorn (1981) aportan contribuciones kaleckianas clásicas e influyentes, mientras que Blecker

(1999; 2002 y 2011) presenta extensiones a las mismas para el caso de la economía abierta.²

En las contribuciones dentro de este marco centradas en México, sin embargo, el interés principal no está en el efecto de la desigualdad sobre el crecimiento y éste es únicamente secundario (casi más bien implícito). Tanto Ibarra (2008) como López y otros (2011), quienes aceptan el marco kaleckiano, se centran en el papel de la tasa de cambio real en el crecimiento mexicano, llegando a conclusiones opuestas, por cierto.

Así pues, según lo mejor de nuestro conocimiento, existen sólo unas pocas contribuciones en las que el posible impacto de la desigualdad sobre variables económicas clave se aborde directamente con más detalle y rigor; son las de Cingano (2014), Gómez-Ramírez (2014) y Ros (2015). En este documento buscamos contribuir a esta literatura, es decir, ayudar a impulsar una discusión más detallada sobre cómo la desigualdad puede haber estado reduciendo el crecimiento en el México contemporáneo.

Crecimiento, desigualdad y restricciones al crédito en México: hechos estilizados

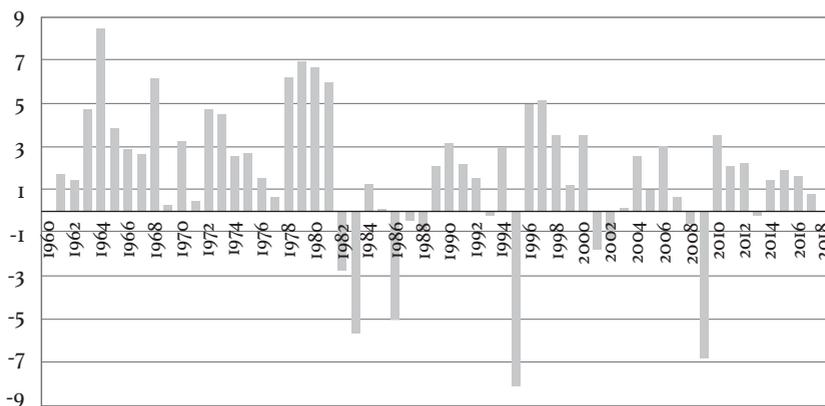
Creemos que el modelo presentado en este documento (tercera sección) captura al menos cierta realidad del México contemporáneo y no es un mero artefacto intelectual sin relevancia empírica, aunque para que ello sea cierto debe proponerse en el contexto de una economía que exhiba los siguientes tres patrones empíricos: *i*) crecimiento lento, *ii*) alta desigualdad y *iii*) restricciones al crédito considerables. Discutir completamente la evidencia empírica que soporta que estos patrones son en efecto el caso en el México contemporáneo está más allá del alcance de este artículo. A pesar de ello, en esta sección presentamos hechos estilizados que sugieren fuertemente que ha sido así. Por otra parte, vale la pena señalar que virtualmente

² Más en detalle, en el marco de referencia "kaleckiano" una participación pequeña de los salarios (alta desigualdad desde un punto de vista "factorial" o "funcional") deprime la demanda agregada, vía un menor consumo, y este efecto negativo puede ser mayor que el efecto positivo sobre la inversión proveniente de la gran participación correspondiente de las ganancias. En el caso de la economía abierta, si una participación pequeña de los salarios incide positiva o negativamente en las exportaciones netas es algo indeterminado. Skott (2010; 2012) y otros, por cierto, han cuestionado persuasivamente la validez de los modelos de crecimiento kaleckianos para el análisis adecuado del largo plazo, pero está claramente fuera del alcance de este artículo evaluar este debate.

toda la literatura económica mexicana está de acuerdo en que el país ha mostrado dichos patrones (con la discusión más orientada a las razones que los explican que a su presencia).

Para empezar con el crecimiento, la gráfica I muestra el comportamiento del PIB per cápita de México durante el periodo 1960-2017. Puede verse que antes de los años ochenta el crecimiento per cápita siempre fue positivo y a menudo por encima del 4 por ciento. Ciertamente, el promedio de 1961-1981 fue del 3.73 por ciento. El contraste con respecto al periodo posterior a 1982 es marcado y claro. Desde entonces, el crecimiento per cápita a menudo ha sido negativo y casi nunca por encima del 4 por ciento. De hecho, el promedio durante 1982-2017 fue del 0.55 por ciento, decepcionantemente bajo para cualquiera. Esta lentitud no puede considerarse más que perturbadora si recordamos que la población de México pasó de 35 000 000 de personas en 1960 a 119 500 000 en 2015.

GRÁFICA I
CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA DE MÉXICO
(porcentajes)



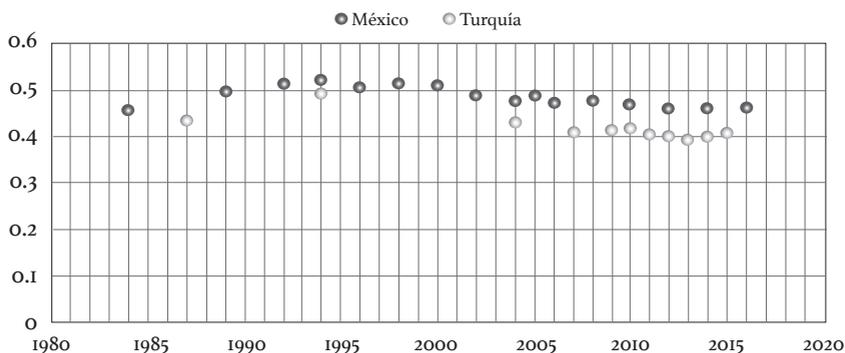
FUENTE: Elaboración propia con base en datos de cuentas nacionales del Banco Mundial (Word Bank, 2019a).

Con respecto a la desigualdad, es bien sabido que México ha exhibido, junto con Chile, los niveles más grandes entre los países de la OCDE. Medidas confiables de la desigualdad de riqueza/ingreso son difíciles de obtener. Las gráficas 2 y 3 muestran dos indicadores de desigualdad comúnmente usados, el coeficiente de Gini (basado en el ingreso disponible, luego de

impuestos y transferencias) y la razón S80/S20, respectivamente, que nos ofrece la Base de Datos sobre Distribución del Ingreso de la OCDE (OECD Income Distribution Database). Esta base de datos, como Cingano (2014: 16) señala, “se ha vuelto una fuente de datos de alta calidad”. Para dar cierta perspectiva a la evolución de estas variables en México, se incluye también la evolución de Turquía. La comparación está basada en el hecho de que ambos países muestran un ingreso per cápita medio y son miembros de la OCDE.

Como puede observarse en la gráfica 2, la desigualdad ha prevalecido en México. En promedio (dadas las dieciséis observaciones disponibles para el periodo 1984-2016) su Gini ha sido tan alto como 0.48. Tampoco ha mejorado a lo largo del tiempo: el valor de 1984, de 0.452, es menor al valor de 2016, de 0.458. La comparación con Turquía es inquietante. En este último país, en promedio (dadas las once observaciones disponibles para el periodo 1987-2015), el Gini ha sido un claramente menor 0.41. También ha mostrado cierta mejora a través del tiempo: en 1987 era de 0.434, mientras que en 2015 se ubicó en 0.404.

GRÁFICA 2
COEFICIENTE DE GINI, MÉXICO Y TURQUÍA
(INGRESO DISPONIBLE, LUEGO DE IMPUESTOS Y TRANSFERENCIAS)

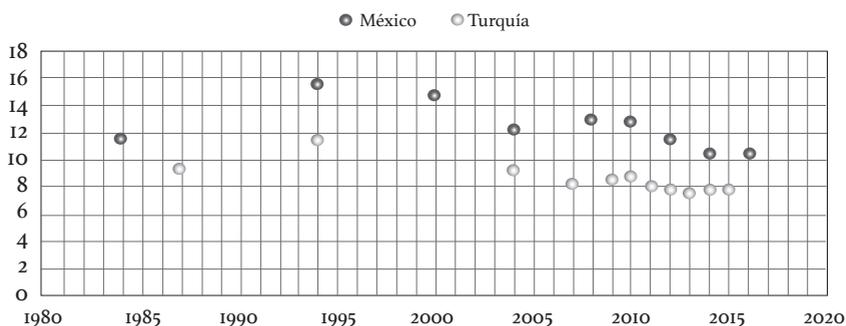


FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos sobre distribución del ingreso de la OCDE (2019).

Ahora bien, si los datos ofrecidos en la gráfica 2 son inquietantes, los mostrados en la gráfica 3 probablemente lo son más. En ésta puede observarse que la razón 80/20 en el país siempre ha estado por encima de 10. De hecho, el promedio de 1984-2016 (dadas las nueve observaciones disponibles para el periodo) es de 12.38, es decir, que el 20 por ciento más rico de los

mexicanos ha recibido 12.38 veces más ingresos que el 20 por ciento más pobre. Por otra parte, la variable muestra únicamente una leve mejoría a lo largo del tiempo: el valor de 2016 de 10.3 es apenas menor que el de 1984, de 11.4. La comparación con Turquía es de nuevo preocupante. En este último país, en promedio (dadas las once observaciones para el periodo 1987-2015), el 20 por ciento más rico ha recibido 8.5 veces más ingresos que el 20 por ciento más pobre. La variable también ha mostrado cierta mejoría a lo largo del tiempo: el valor del 2015, de 7.8, es menor al de 1987, de 9.3.³

GRÁFICA 3
RAZÓN 80/20. MÉXICO Y TURQUÍA



FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos sobre distribución del ingreso de la OCDE (2019).

Con respecto a las restricciones al crédito, debe decirse primero (nuevamente) que tanto los hacedores de políticas como los académicos aceptan consensualmente que el limitado acceso al crédito para proyectos productivos es una razón clave detrás del lento crecimiento en México. Gómez-Ramírez (2019) discute más en detalle la literatura acerca del tema y presenta una confirmación empírica del vínculo negativo entre restricciones financieras y decisiones de inversión a nivel empresarial.

Dicho lo anterior, la gráfica 4 muestra la evolución durante 1990-2017 de una variable comúnmente empleada en la literatura para medir la penetración del sistema financiero en la economía, el crédito doméstico al sector privado como porcentaje del PIB.⁴ Para tener alguna perspectiva acerca de la

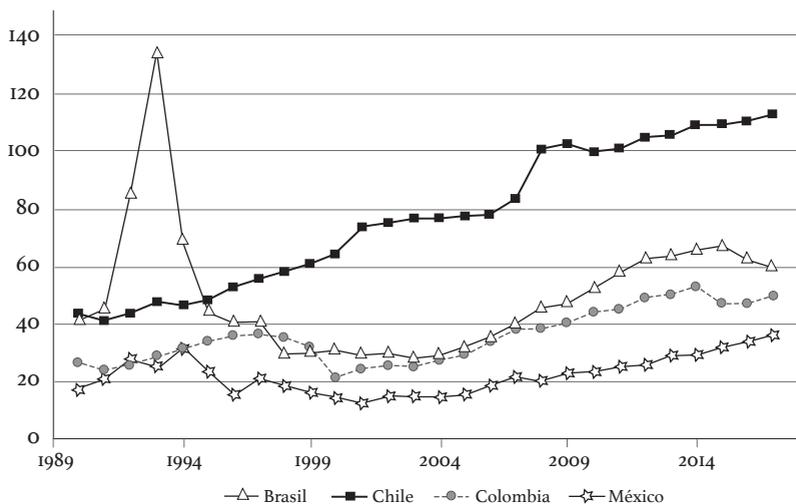
³ Vale la pena mencionar que una medida distinta de desigualdad, la “distribución funcional del ingreso”, también ofrece una imagen preocupante (Samaniego, 2014; Gómez-Ramírez, 2014).

⁴ La definición completa de “crédito doméstico al sector privado” usada por el Banco Mundial es la siguiente: “Recursos financieros proveídos al sector privado por corporaciones financieras, tales

discusión, la evolución de la misma variable en otros países latinoamericanos seleccionados también se presenta. La comparación está basada en el hecho de que todos ellos pertenecen a América Latina, exhiben ingresos medios y, por tanto, en general son similares a México.

En la gráfica 4, puede verse que México exhibe el peor desempeño de todos los países presentados. En promedio, la república mexicana ha destinado un crédito doméstico al sector privado (porcentaje del PIB) sorprendentemente bajo, del 22.3 por ciento, comparado con el 49.96 por ciento de Brasil, el 76.97 por ciento de Chile y el 35.41 por ciento de Colombia. En honor a la justicia, la variable mexicana ha mostrado cierto incremento en la última década: pasó del 19.19 por ciento en 2006 al 35.52 por ciento en 2017. De cualquier forma, es baja todavía. Tómese en cuenta que en el mismo periodo pasó del 77.63 al 112.62 por ciento en Chile, del 35.42 al 59.71 por ciento en Brasil y del 33.65 al 49.39 por ciento en Colombia.

GRÁFICA 4
CRÉDITO DOMÉSTICO AL SECTOR PRIVADO (PORCENTAJE DEL PIB).
MÉXICO Y PAÍSES DE AMÉRICA LATINA



FUENTE: Elaboración propia con base en "World Development Indicators" del Banco Mundial (World Bank, 2019b).

como préstamos, compras de valores no participativos, y créditos comerciales y otras cuentas por cobrar, los cuales establecen una pretensión de repago" (Word Bank: 2005).

Un modelo formal sobre el efecto negativo de la desigualdad, en presencia de restricciones al crédito, sobre el crecimiento económico

Como ya hemos dicho, en la literatura económica se han postulado al menos cinco diferentes canales a través de los cuales la desigualdad puede reducir el crecimiento. Uno de ellos puede denominarse el de los “mercados de crédito imperfectos” o “restricciones al crédito”. La idea central planteada en la literatura en favor de este canal es que, en la presencia de mercados de crédito imperfectos en los cuales las posibilidades de obtener un préstamo dependen del ingreso/riqueza de cada inversor, esta desigualdad reduce la demanda por inversión y/o el esfuerzo ejercido por los prestatarios involucrados en un proyecto productivo y/o el número de proyectos de alta calidad llevados a cabo en la economía, disminuyendo por tanto la acumulación y/o productividad y de esta forma el crecimiento (Aghion *et al.*, 1999; Bardhan *et al.*, 2000; Bénabou, 1996; Bowles, 2012).⁵ El siguiente modelo captura este posible resultado centrándose más en específico en el efecto de la desigualdad, en la presencia de exclusiones financieras, sobre el crecimiento de la productividad. Está basado en Skott y Gómez-Ramírez (2018). La principal diferencia es que en la última contribución la atención se centra en la acumulación de capital y el crecimiento del empleo formal, en el contexto de una economía dual en la que interactúan un sector formal y uno informal; Borrero y Garza (2019), por otra parte, también examinan el efecto de la distribución de los activos, pero en el contexto de un modelo de crecimiento endógeno.

Pasando entonces al modelo, consideremos una economía con un gran número de posibles proyectos productivos, o “firmas”. Cada una exhibe una función de producción “de Leontief”, con capital y trabajo como insumos. Por simplicidad, tomamos la productividad del capital, como constante a través de las firmas y a lo largo del tiempo. En contraste, tomamos la productividad del trabajo como específica a cada firma y creciente a través del tiempo:

⁵ Aunque la discusión usualmente se ha enfocado en la inversión y/o productividad del capital físico, vale la pena mencionar que el efecto de la desigualdad sobre la inversión en capital humano (y, por lo tanto, sobre la productividad laboral) ha sido también muy discutido; en este sentido, la de Galor y Zeira (1993) ha sido una contribución muy influyente. Para el caso del México contemporáneo, algunas publicaciones parecen tomar como un hecho que la desigualdad/pobreza han reducido el capital humano: Esquivel (2015), Levy (2006), Levy y Walton (2009).

$$y_{it} = \min \{ \sigma k_{it}, A_{it} l_{it} \} \tag{1}$$

donde y_{it} , k_{it} y l_{it} denotan la producción de la firma i , el *stock* de capital y el factor trabajo en el tiempo t .

Ahora bien, la calidad de los proyectos llevados a cabo en cada periodo puede ser “alta” o “baja”. Los proyectos de alta calidad en el periodo t logran mayor productividad (y por tanto obtienen mayores beneficios), mientras que aquéllos de baja calidad en el periodo t usan la “calidad base”, o tecnología base. Formalmente, asumimos que $A_{it} = \exp(a_t + b_{it})$ o, de manera equivalente,

$$\ln A_{it} = a_t + b_{it} \tag{2}$$

donde a_t representa la tecnología base en el periodo t y $b_{it} \in \{0, b\}$ captura la calidad del proyecto en comparación con la base. Asumimos que todos los proyectos comparten esa misma tecnología base a_t , independientemente de sus historias cualitativas individuales.

Las calidades de los proyectos —las variables estocásticas b_{it} — son una variable aleatoria, y las asumimos como independientes entre los proyectos individuales y serialmente independientes para cada uno; esto es, b_{it} es independiente de $b_{j\tau}$ si $it \neq j\tau$. El efecto de la (des)igualdad prevaleciente en nuestra economía puede ser introducido al modelo asumiendo que cada proyecto tiene una probabilidad de mostrar una calidad alta en cualquier periodo dado:

$$b_{it} = \begin{cases} b & \text{con probabilidad } x \\ 0 & \text{con probabilidad } 1 - x \end{cases} \tag{3}$$

en donde x expresa el grado de igualdad en la economía —y por tanto $1 - x$, que puede interpretarse como el coeficiente de Gini, expresa el grado de desigualdad—. La intuición de esta especificación es que la desigualdad, en la presencia de restricciones al crédito, reduce el esfuerzo ejercido por las firmas que pidieron prestado y están involucradas en un proyecto y/o puede disminuir el número de proyectos de alta calidad llevados a cabo; y por ello descienden las posibilidades de que algún proyecto exhiba alta calidad. Los dos casos extremos de nuestra especificación son, por una parte,

el de igualdad perfecta ($x = 1$), en el que cada b_{it} será “alto”. Por la otra parte, el de la completa desigualdad ($x = 0$), en el que cada b_{it} será bajo. Estos dos casos extremos, sin embargo, ciertamente no son de interés teórico y, por tanto, nos centramos en los numerosos casos intermedios posibles, esto es, asumimos $x \in (0, 1)$.

Ahora bien, asúmase que la calidad base en el periodo $t + 1$ depende positivamente de la productividad promedio en el periodo t . Formalmente:

$$a_{t+1} = a_t + f[\ln A_t - a_t] + g[\bar{K}]; f' > 0, 1 > g' \geq 0 \quad (4)$$

donde $A_t = \frac{\sum_i A_{it} l_{it}}{\sum_i l_{it}}$. La función $f[\cdot]$ representa la difusión, pero en un sentido amplio que trasciende la adopción pasiva de las técnicas existentes. La calidad base a_t cambia a través del tiempo en la medida en que las firmas aprenden de y combinan mejoras del periodo previo.⁶ El segundo término, en el lado derecho de la ecuación (4) —la función $g[\cdot]$ — representa nociones tradicionales de “aprendiendo-al-hacer (*learning-by-doing*)” como lo ejemplifica la función de progreso técnico de Kaldor y la “ley de Verdoorn”. Este término captura un vínculo causal de la acumulación hacia el crecimiento de la productividad; véanse Ros (2013a: capítulo 1) y Skott y Larudee (1998) para una aplicación al caso mexicano.

El efecto cualitativo de la interacción de la desigualdad —esto es, dado algún nivel de igualdad x y el consecuente nivel implícito $1 - x$ de desigualdad— y la presencia de restricciones al crédito sobre el crecimiento de la productividad (y, por lo tanto, sobre el crecimiento) puede verse más claramente en un escenario estilizado en el que el capital se deprecia completamente luego de un periodo y en el que cada inversor sabe, al momento de realizar su inversión en el periodo t , si ella exhibirá una alta calidad en el periodo $t + 1$. Asumimos ambas cosas. Así, para algún nivel dado de igualdad, considérense dos casos extremos con respecto al sistema financiero. En el primero, las restricciones crediticias son completas y los proyectos no pueden obtener financiación externa; no hay sistema financiero, y cada proyecto de inversión está restringido por la riqueza/ingreso del agente llevándolo a cabo. En el segundo, los mercados financieros son perfectos y la

⁶ Esta combinación y refinamiento de las diferentes innovaciones puede (pero no necesariamente) producir una nueva base de productividad que excede la productividad de las firmas innovadoras en el periodo anterior (es decir, podemos tener $a_{t+1} > a_t + b$).

financiación fluye únicamente hacia los proyectos de alta calidad; los de baja, que exhibirían baja rentabilidad, no invierten.

Considere primero el caso con restricciones al crédito completas. Si todos estos agentes restringidos invierten los préstamos en la misma proporción de su riqueza, la proporción x del *stock* de capital total K_t ocurrirá bajo proyectos de alta calidad; la fracción $1-x$ será operada por los de baja calidad y, asumiendo una tasa constante de utilización del capital, la productividad promedio del trabajo estará dada por

$$A_t = \frac{\sum_i A_{it} l_{it}}{\sum_i l_{it}} = \frac{u\sigma K_t}{\frac{xu\sigma K_t}{\exp(a_t+b)} + \frac{(1-x)u\sigma K_t}{\exp(a_t)}}$$

$$= \frac{\exp(a_t+b)}{x + (1-x)\exp(b)}$$

Por lo tanto,

$$\ln A_t = a_t + b - \ln(1+(1-x)(\exp b - 1))$$

y, para valores pequeños de b ,

$$\ln A_t \approx a_t + xb \tag{5}$$

Si usamos las ecuaciones (4) y (5) obtenemos una expresión para la tasa de crecimiento de la productividad promedio (usando “sombreros” para denotar las tasas de crecimiento):

$$\hat{A}_t = \ln\left(\frac{A_{t+1}}{A_t}\right) = \ln A_{t+1} - \ln A_t = a_{t+1} - a_t$$

o

$$\hat{A}_t = f[xb] + g[\hat{K}] \tag{6}^7$$

⁷ La derivación de (6) asumió tasas uniformes de ahorro y utilización del capital. El análisis puede ser generalizado para el caso en el que las firmas innovadoras tienen tasas mayores de ahorro y de utilización. Como se muestra en el Apéndice A de Skott y Gómez-Ramírez (2018), en este caso más general los resultados son similares.

A partir de (6) puede verse que, en la presencia de restricciones al crédito completas, el crecimiento de la productividad es una función creciente de la igualdad: el efecto de “calidad-de-los-proyectos” sobre la productividad —capturado con la función $f[b]$ — es creciente en x también. De hecho, en el caso extremo de completa desigualdad ($x = 0$) tal efecto es completamente eliminado por la desigualdad y todo el crecimiento de la productividad proviene de los efectos de “aprender-al-hacer”, esto es, $\hat{A}_t = g[\hat{K}]$. En el otro caso extremo, el de la completa igualdad ($x = 1$), el efecto de calidad-de-los-proyectos no disminuye en absoluto, esto es, $\hat{A}_t = f[b] + g[\hat{K}]$.

Ahora bien, la ecuación (1) implica que la producción agregada está dada por

$$Y_t = \sigma K_t = A_t L_t$$

donde $K_t = \sum_i k_{it}$, $L_{Mt} = \sum_i l_{it}$. En consecuencia, la tasa de crecimiento económico está dada por

$$\hat{Y}_t = \hat{K}_t = \hat{A}_t + \hat{L}_t \quad (7)$$

De (6) y (7) se sigue que

$$\hat{Y}_t = f[xb] + g[\hat{K}] \text{ con } fx > 0 \quad (8)$$

es decir, en la presencia de restricciones al crédito completas, el crecimiento es una función positiva del grado de igualdad, función negativa del grado de desigualdad. Este es el resultado central de nuestro modelo, lo que queríamos mostrar.

Si bien asumimos restricciones al crédito completas para lograr este resultado, creemos que la generalización para los casos de exclusiones al crédito intermedias tiene una alta probabilidad de ser el caso (por lo menos para pequeños valores de x , esto es, para altos niveles de desigualdad). Sin embargo, para que no pase inadvertido que para obtener el resultado se necesitan por lo menos algunas imperfecciones en los mercados de crédito, examinemos el otro caso extremo con respecto al sistema financiero: mercados de crédito perfectos.

La expresión para la tasa de crecimiento de la productividad en la ecuación (6) cambia si los mercados perfectos de capital aseguran que toda la inversión se dirige hacia proyectos de alta calidad (los cuales ofrecen una mayor tasa de ganancia). Dado el supuesto de completa depreciación, ahora tenemos que $K_t^{alta} = K_t$ y $K_t^{baja} = 0$. Usando los mismos pasos utilizados en la derivación de (6), obtenemos ahora que la tasa de crecimiento de la productividad es

$$\hat{A}_t = f[b] + g[\hat{K}] \quad (9)$$

Comparando las ecuaciones (6) y (9), puede verse que hay un aumento inequívoco en el crecimiento de la productividad cuando las restricciones al crédito son removidas:

$$f[b] + g[\hat{K}] > f[b] + g[\hat{K}],$$

independientemente del grado de (des)igualdad en la economía. En otras palabras, el efecto de tener mercados de crédito perfectos es que la distribución de la riqueza/ingreso no tiene influencia en la expresión del crecimiento de la productividad (9). En consecuencia, tampoco afecta el crecimiento general.⁸ La intuición es sencilla: los mercados crediticios perfectos asignan financiación únicamente a proyectos de alta calidad, consiguiendo que el ingreso/riqueza de los empresarios, esto es, la distribución del ingreso/riqueza, sea irrelevante para la productividad y el crecimiento económico.

Dado que, no obstante, puede decirse con seguridad que algunas restricciones al crédito existen en el México contemporáneo, también es posible afirmar con la misma seguridad que las ecuaciones (6) y (8) son las que tienen más posibilidad de ser el caso. Como aceptaremos explícitamente en la sección de comentarios finales, por otra parte, estamos al tanto de la necesidad de llevar a cabo investigación empírica para confirmar este resultado teórico. Hacemos énfasis, sin embargo, en que el principal aporte de este artículo es simplemente ofrecer la base teórica necesaria para tal futura investigación empírica.

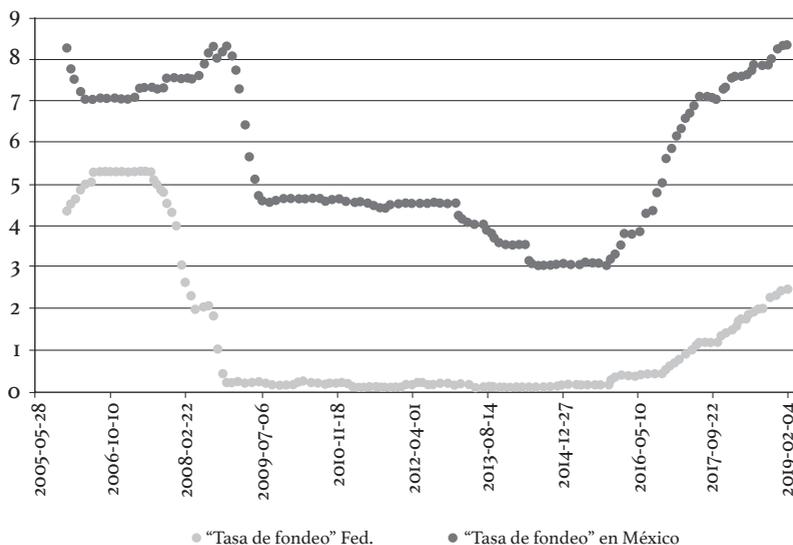
⁸ Sustituyendo (9) en (7), obtenemos $\hat{Y}_t = f[b] + g[\hat{K}]$. Así, x no es una variable que tenga influencia en \hat{Y}_t .

Breves comentarios sobre las políticas macroeconómicas de Estados Unidos y las restricciones financieras en México

Hasta el momento, hemos tomado el grado de las restricciones al crédito en la economía mexicana como, digamos, “domésticamente determinado”. En otras palabras, no hemos indagado sobre la forma en la que lo que sucede en Estados Unidos pueda incidir sobre él. Aunque está mucho más allá del alcance de esta contribución llevar a cabo una indagación completa sobre el tema, quisiéramos de cualquier forma incluir en este documento algunas breves reflexiones sobre cómo las políticas macroeconómicas de Estados Unidos pueden moldear el acceso al crédito en México.

En la gráfica 5 se presentan tanto la tasa de interés efectiva de fondos federales de la Federal Reserve (Fed) de Estados Unidos como la tasa de fondeo interbancario mexicana durante el periodo enero de 2006-febrero de 2019. Como puede verse, el comportamiento casi paralelo de ambas variables difícilmente podría ser más claro.

GRÁFICA 5
TASA FED FUNDS Y TASA DE FONDEO MEXICANA
(porcentajes)



FUENTES: Elaboración propia con base en datos del Federal Reserve Bank of St. Louis (2019) y el Sistema de Información Económica del Banco de México (2019).

Es bien sabido que México siempre “sigue” a Estados Unidos: un incremento/disminución en la tasa de la Fed siempre es virtualmente igualado por un movimiento similar en las tasas mexicanas y, por lo tanto, todo lo demás queda constante en el acceso al crédito en México. Para ser más claros, la gráfica sugiere fuertemente que el grado de restricciones al crédito es una función de las decisiones de la Fed: se estrecha cuando ésta incrementa su tasa y viceversa.

Lo anterior, obviamente, no es nada más que un análisis preliminar bastante crudo. Aun así, el movimiento paralelo de las variables es tan claro que creemos que una investigación futura en esta línea estaría muy bien recompensada. Por otra parte, no estamos insinuando que las decisiones de la Fed sean la única variable que afecta el acceso al crédito en México. Ni siquiera estamos sugiriendo que sean el factor más importante. Todo lo que afirmamos es que la gráfica 5 indica inequívocamente que sí pueden ser un factor.

Cualquiera que sea el caso, es particularmente interesante analizar cómo el aumento constante de la tasa de la Fed, luego de alcanzar su “límite bajo cero” (*zero-lower bound*) desde 2008 hasta 2015, ha sido igualado por un incremento positivo, aunque mayor, en la tasa mexicana. Esto sugiere que las decisiones de la Reserva Federal para estabilizar la economía de Estados Unidos, presumiblemente basadas en su interés de evitar presiones inflacionarias, pueden estar alineadas con todo lo demás constante, con un mayor efecto negativo en el acceso al crédito futuro en México. Circunstancia que podría estar relacionada, por cierto, con lo detectado por Galindo y Ros (2008): la respuesta asimétrica de Banxico ante movimientos en el tipo de cambio (algunos de los cuales provienen de decisiones de la Fed), según la cual aprieta (sube las tasas de interés) ante una depreciación, pero no relaja ante una apreciación, a su vez implica una tendencia a tener una moneda permanentemente sobrevaluada.

De hecho, en relación con el efecto de las políticas macroeconómicas de Estados Unidos en México cabe recordar, para finalizar esta sección, que Banxico sigue muy de cerca la política monetaria y los anuncios de la Reserva Federal, debido a su efecto en la tasa de cambio y en la inflación mexicanas. En este sentido, debe resaltarse que Banxico se guía por su mandato de inflación objetivo, pero al mismo tiempo parece que debe balancear este objetivo con la necesidad de cuidar de la misma forma la tasa de cambio mexicana,

lo que resulta en un enfoque pragmático (Banxico, 2014; Donayre y Panovska, 2016; Walker, 2018).⁹

De cualquier forma, sea cual sea el enfoque de los objetivos, duales o no, la importancia reconocida por Banxico a las decisiones de política macroeconómica provenientes de Estados Unidos es clara y bien sabida. Por ejemplo, el efecto de la recuperación en ese país luego de la recesión de 2008 tuvo un impacto casi inmediato en la tasa de cambio, devaluándose el peso mexicano e incrementándose las exportaciones del país (Banxico, 2012). El efecto sobre la inflación también fue inmediato, pues la transmisión (*pass-through*) frente al dólar es mayor que ante cualquier otra cesta de monedas.

Lo descrito puede explicar a su vez por qué, como vemos en la gráfica 5, la tasa mexicana aumentó y en una mayor medida que la tasa de la Fed. Se podría afirmar que, en esencia, Banxico ve con optimismo cuando hay una relajación en la tasa de interés de Estados Unidos o, por lo menos, una perspectiva de que tal cosa ocurrirá (Banxico, 2018). Esto es debido a que un dólar más barato disminuye su efecto sobre la inflación mexicana, pese a tener un impacto negativo sobre las exportaciones. Curiosamente, parece existir una coordinación creciente entre las dos autoridades monetarias con el fin de mejorar la reacción a estos movimientos. Por ejemplo, durante la recesión, una “línea de intercambio” (*swap-line*) fue establecida entre Banxico y la Reserva Federal, la cual comenzó sus operaciones en 2009 (Banxico, 2009).

Por supuesto, si las políticas macroeconómicas antiinflacionarias de Estados Unidos afectan realmente el acceso al crédito en México, la necesidad de tener una mejor distribución interna y de reducir su contracción crediticia —para evitar las posibles consecuencias negativas de la alta desigualdad sobre el crecimiento, demostradas en este documento— parece ser más que urgente.

⁹ En este sentido, los comentarios de Walker (2018) son bastante interesantes. Parece que, al contrario de otros bancos centrales latinoamericanos, Banxico escogió cuidadosamente sus palabras de “Declaración de principios”, en las que no expresa explícitamente como su mandato único el de obtener una inflación objetivo. En su lugar, la declaración dicta: “El Banco de México tiene el objetivo prioritario de preservar el valor de la moneda nacional a lo largo del tiempo y, de esta forma, contribuir a mejorar el bienestar económico de los mexicanos”.

Comentarios finales

En este artículo buscamos contribuir a impulsar la discusión de una cuestión importante, pero en gran medida ignorada, sobre la economía del México contemporáneo (primera sección), a saber, si su alta desigualdad ha sido parte de la explicación de su deslucido crecimiento. De los muchos canales propuestos en la literatura económica mediante los cuales tal vínculo negativo puede operar, aquí nos centramos en el denominado de los “mercados de crédito imperfectos”.

El principal aporte de este capítulo fue ofrecer un modelo formal que capture tal relación (tercera sección). Los hechos estilizados del México contemporáneo sugieren que nuestro marco teórico puede tener relevancia empírica (segunda sección). Adicionalmente, exploramos preliminarmente el papel que las políticas macroeconómicas de Estados Unidos pueden tener sobre el acceso al crédito en México (cuarta sección). Éste es un análisis muy temprano y crudo, pero sugiere que cuando la Fed quiere mantener bajo control el auge del ciclo económico de Estados Unidos, incrementando sus tasas, la respuesta mexicana es un aumento aún mayor en las propias, lo cual —manteniendo todo lo demás constante— desincentivaría el acceso al crédito en México.

Somos conscientes de dos debilidades claras de este documento, pero apelamos a un lector comprensivo a interpretarlas como “temas para investigación futura”. Primero, el aporte más importante es el modelo teórico que captura cómo, en presencia de restricciones al crédito, la alta desigualdad reduce el crecimiento. Ahora bien, aunque también ofrecimos hechos estilizados que sugieren que el modelo no es un mero artefacto intelectual sin relevancia empírica, lo cierto es que se necesita evidencia empírica sólida que soporte ese vínculo negativo. Segundo, el análisis del efecto de las decisiones de la Fed sobre el acceso al crédito en México es claramente muy crudo y preliminar. Investigaciones adicionales de mayor solidez surgen naturalmente como tema para estudios posteriores.

Por cierto, no se pase por alto que en este capítulo no hemos argumentado a favor de políticas que fomenten la igualdad y el acceso al crédito en términos éticos o de justicia distributiva, a la Rawls (1971), razonamientos que pueden ser muy válidos desde un punto de vista filosófico. Más bien, hemos abogado en favor de ellas en términos estrictamente económicos: la

alta desigualdad y las restricciones al crédito son probablemente una mala receta para el crecimiento económico y, en consecuencia, sería económicamente sabio removerlas.

Es importante subrayarlo dado que si, en efecto, ellas son una mala receta para el crecimiento entonces removerlas no debería enfrentar, en principio, una resistencia inquebrantable de los sectores *pro statu quo*. Correspondería al arte de los hacedores de políticas públicas políticamente hábiles convencer a tales sectores de que un México más igualitario y con mayor acceso al crédito para proyectos productivos puede no ser tan malo para ellos después de todo, dado que probablemente incentivaría el crecimiento general.

Fuentes

AGHION, P., E. CAROLI y C. GARCÍA-PEÑALOSA

1999 “Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories”, *Journal of Economic Literature* 37, no. 4: 1615-1660.

BANCO DE MÉXICO (BANXICO)

2019 “Fondeo promedio ponderado bancario (tasa de interés promedio mensual, % anual)”, Sistema de Información Económica, en <<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=18>>, consultada en febrero de 2021.

2018 “Informe sobre la inflación” (octubre-diciembre) en <<http://www.banxico.org.mx/>>, consultada en febrero de 2019.

2014 “Informe sobre la inflación” (octubre-diciembre), en <<http://www.banxico.org.mx/>>, consultada en febrero de 2019.

2012 “Informe sobre la inflación” (abril-junio), en <<http://www.banxico.org.mx/>>, consultada en febrero de 2019.

2009 “Informe sobre la inflación” (enero-marzo), en <<http://www.banxico.org.mx/>>, consultada en febrero de 2019.

BARDHAN, P., S. BOWLES y H. GINTIS

2000 “Wealth Inequality, Wealth Constraints, and Economic Performance”, en A. B. Atkinson y F. Bourguignon, eds., *Handbook of Income Distribution*, vol. 1. Ámsterdam. Nueva York: Elsevier, 541-604.

BHADURI, A. y S. MARGLIN

- 1990 “Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies”, *Cambridge Journal of Economics* 14, no. 4: 375-393.

BÉNABOU, R.

- 1996 “Inequality and Growth”, *NBER Macroeconomics Annual* 11: 11-74.

BLECKER, R.

- 2011 “Open Economy Models of Growth and Distribution”, en E. Hein y E. Stockhammer, eds., *A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies*. Cheltenham: Edward Elgar, 215-239.
- 2002 “Demand, Distribution, and Growth in Neo Kaleckian Macro Models”, en M. Setterfield, ed., *The Economics of Demand-led Growth. Challenging the Supply-side Vision of the Long Run*. Cheltenham: Edward Elgar, 129-152.
- 1999 “Kaleckian Macro Models for Open Economies”, en J. Deprez y J. T. Harvey, eds., *Foundations of International Economics. Post Keynesian Perspectives*. Londres: Routledge, 116-149.

BLECKER, R. y C. IBARRA

- 2013 “Trade Liberalization and the Balance of Payments Constraint with Intermediate Inputs: The Case of Mexico Revisited”, *Structural Change and Economic Dynamics* 25 (junio): 33-47.

BORRERO, H y N. GARZA

- 2019 “Growth and Distribution Endogenously Determined: A Theoretical Model and Empirical Evidence”, *Brazilian Journal of Political Economy* 39, no. 2: 344-361.

BOURGUIGNON, F. y S. DESSUS

- 2009 “Equity and Development. Political Economy Considerations”, en S. Levy y M. Walton, eds., *No Growth without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*. Washington, D. C.: Palgrave Macmillan / World Bank, 45-70.

BOWLES, S.

2012 *The New Economics of Inequality and Redistribution*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.

CAMPOS-VÁZQUEZ, R., G. ESQUIVEL y N. LUSTIG

2014 “The Rise and Fall of Income Inequality in Mexico, 1989-2010”, en G. A. Cornia, ed., *Falling Inequality in Latin America: Policy Changes and Lessons*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press, 140-163.

CAMPOS-VÁZQUEZ, R., L. LÓPEZ-CALVA y N. LUSTIG

2016 “Declining Wages for College-Educated Workers in Mexico: Are Younger or Older Cohorts Hurt the Most?”, *Revista de Economía Mundial* 44: 93-112.

CÁRDENAS, E.

2010 “La economía en el dilatado siglo xx, 1929-2009”, en S. Kuntz Fischer, ed., *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México-Secretaría de Economía, 503-548.

CASTAÑEDA, G.

2010 “Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008”, en Sandra Kuntz Ficker, ed., *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México- Secretaría de Economía, 503-548.

CINGANO, F.

2014 “Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth”, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OECD Social Employment and Migration Working Papers, no. 163. París: OCDE.

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN

DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL (CONEVAL)

2015 *Medición de la pobreza en México y en las entidades federativas 2014*. México: Coneval.

DONAYRE, L. e I. PANOVSKA

2016 “State-dependent Exchange Rate Pass-through Behavior”, *Journal of International Money and Finance*, no. 64: 170-195.

DUTT, A. K.

1984 “Stagnation, Income Distribution and Monopoly Power”, *Cambridge Journal of Economics* 8, no. 1: 25-40.

ESQUIVEL, G.

2015 *Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político*. México: Oxfam México.

FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS

2019 “Federal Funds Effective Rate (DFE)”, en <<https://fred.stlouisfed.org/series/DFE>>, consultada en febrero de 2021.

GALINDO, L. y J. ROS

2008 “Alternatives to Inflation Targeting in Mexico”, *International Review of Applied Economics* 22, no. 2: 201-214.

GALOR, O. y J. ZEIRA

1993 “Income Distribution and Macroeconomics”, *The Review of Economic Studies* 60, no. 1: 35-52,

GÓMEZ-RAMÍREZ, L.

2019 “Credit Constraints and Investment in Mexico, an Empirical Test”, *Revista Mexicana de Economía y Finanzas* 14, no. 3 (julio-septiembre).

2014 “Inequality and Growth in Mexico’s Recent History: a Demand-driven Empirical Approach”, *Revista mexicana de economía agrícola y de los recursos naturales* 5, no. 2: 7-39.

HABER, S. H., H. S. KLEIN, N. MAURER y K. J. MIDDLEBROOK

2008 *Mexico since 1980*. Cambridge, Nueva York: Cambridge University Press.

IBARRA, C.

2008 “Mexico’s Slow Growth Paradox”, *CEPAL Review*, no. 95: 83-102.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

2013 *Clases medias en México*, vol. 256/13. México: INEGI.

KEHOE, T. J. y K. J. RUHL

2010 “Why Economic Reforms in Mexico Have Not Generated Growth?”, *Journal of Economic Literature* 48, no. 4: 1005-1027.

KROZER, A. y J. C. MORENO-BRID

2014 “Inequality in Mexico”, *World Economics Association Newsletter* 4, no. 5: 4-6.

LEVY, S.

2006 *Progress against Poverty. Sustaining Mexico Progres-a-Oportunidades Program*. Washington, D. C.: Brookings Institution Press.

LEVY, S. y M. WALTON, eds.

2009 *No Growth without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*. Washington, D. C.: Palgrave Macmillan-World Bank.

LÓPEZ, J., A. SÁNCHEZ y A. SPANOS

2011 “Macroeconomic Linkages in Mexico”, *Metroeconomica* 62, no. 2: 356-385.

LUSTIG, N., L. LÓPEZ-CALVA y E. ORTIZ-JUÁREZ

2013 “Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The Cases of Argentina, Brazil, and Mexico”, *World Development* 44, no. 4: 129-141.

MORENO-BRID, J. C. y J. ROS

2010 “La dimensión internacional de la economía mexicana”, en S. Kuntz Fischer, ed., *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México / Secretaría de Economía (SE), 757-788.

2009 *Development and Growth in the Mexican Economy: A Historical Perspective*. Nueva York: Oxford University Press.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

2019 “Gini (Disposable Income, Post-taxes and Transfers”, en <<https://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=IDD#>>, consultada en febrero de 2021.

RAWLS, J.

1971 *A Theory of Justice*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

ROS BOSCH, J.

2015 *¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?* México: El Colegio de México-UNAM.

2013a *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. México: El Colegio de México-UNAM.

2013b *Rethinking Economic Development, Growth, and Institutions*. Oxford, Reino Unido: Oxford, University Press.

ROWTHORN, B.

1981 “Demand, Real Wages, and Economic Growth”, *Thames Papers in Political Economy* (otoño).

SAMANIEGO, N.

2014 “La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado”, *Economía UNAM* II, no. 33: 52-77.

SKOTT, P.

2012 “Theoretical and Empirical Shortcomings of the Kaleckian Investment Function”, *Metroeconomica* 63, no. 1: 139-138.

2010 “Growth, Instability, and Cycles: Harrodian and Kaleckian Models of Accumulation and Income Distribution”, en M. Setterfield, ed., *Handbook of Alternative Theories of Economic Growth*. Cheltenham: Edward Elgar, 108-131.

SKOTT, P. y L. GÓMEZ-RAMÍREZ

2018 “Credit Constraints and Economic Growth in a Dual Economy”, *Structural Change and Economic Dynamics* 45 (junio): 64-76.

SKOTT, P. y M. LARUDEE

1998 “Uneven Development and the Liberalisation of Trade and Capital Flows: The Case of Mexico”, *Cambridge Journal of Economics* 22, no. 3: 277-295.

SOUZA, J. P. DE y L. GÓMEZ-RAMÍREZ

2018 “The Paradox of Mexico’s Export Boom without Growth: A Demand-side Explanation”, *Structural Change and Economic Dynamics* 47 (diciembre): 96-113.

TODARO, M. y S. SMITH

2015 *Economic Development*, 12a. edición. Boston: Pearson.

WALKER, T.

2018 “Inflation Targeting in Emerging Economies”, *Ensayos sobre política económica* 36, no. 85: 7-20.

WORLD BANK

2019a “GDP per Capita Growth (Annual %)", World Development Indicators, en <<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>>, consultada en febrero de 2021.

2019b “Domestic Credit to Private Sector (% of GDP), World Development Indicators, en <<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>>, consultada en febrero de 2021.

2005 *World Development Report 2006. Equity and Development*. Washington, D. C.: Banco Mundial.

RESÚMENES Y PALABRAS CLAVE

Financiarización en los extremos de América del Norte

Margarita Camarena Luhrs

Una caracterización de la economía norteamericana contemporánea puede hacerse a partir de la crisis de rentabilidad de finales de los años sesenta y principios de los setenta del siglo pasado, que desencadenó la ofensiva neoliberal y neoconservadora de los gobiernos. El cambio en la orientación de la acumulación capitalista, ya propiamente financiarizada en los años ochenta, se impuso a través de medidas privatizadoras y de apertura externa de las economías de América del Norte y mundiales, que restablecieron la rentabilidad empresarial mediante la mayor liberalización y desregulación de los mercados.

Así, las contrarreformas neoliberales de las últimas cuatro décadas hicieron frente a las crisis, pero terminaron con el Estado de bienestar e hicieron recaer las consecuencias de este ajuste sobre la mayoría de la población. La congelación de los salarios, el mayor desempleo y subempleo, y el aumento en la informalidad de la economía degradaron las condiciones de trabajo, pero además continuaron recortando los servicios públicos.

En la medida en que se expanden los servicios bancarios y comerciales, se abren nuevos nichos económico-financieros a través de los cuales no sólo se han yuxtapuesto las esferas productivas y de la circulación económica global, sino que al mismo tiempo que se traspasan indiscriminadamente los ámbitos de lo público y lo privado, también emergen contornos y ramificaciones financieras que, nucleadas desde Estados Unidos, tienen un alcance hegemónico mundial, a través de sus extensiones territoriales globales en toda América del Norte. En estas reflexiones se destacan procesos alternativos del mismo capitalismo, que cada vez más claramente emergen como disyuntivas del desarrollo de México, Canadá y Estados Unidos.

PALABRAS CLAVE: financiarización, economías de América del Norte, servicios bancarios.

Creación de liquidez, innovación y securitización financiera: nuevas dinámicas, viejas prácticas

Claudia Maya y Monika Meireles

A partir de los años setenta del siglo xx, el desempeño de las corporaciones no financieras estadounidenses se vio drásticamente afectado por las nuevas circunstancias propiciadas específicamente por los cambios en los mercados financieros. Estas nuevas circunstancias incluyeron la reducción en el crecimiento de la demanda, una creciente competencia entre productos financieros, así como un cambio en la búsqueda de la generación de ganancias de largo plazo, a un esquema de muy corto plazo, que alteró las estructuras financieras estadounidenses. La creciente actividad y dominio de los mercados financieros y la especulación, conocidos como financiarización o capitalismo conducido por las finanzas, introdujo nuevas formas de intermediación cuya lógica es la maximización del valor de las inversiones hechas por los tenedores de fondos; de esta forma, los mercados financieros se transformaron en fuentes simultáneas de liquidez y de obtención de ganancias a través de la innovación financiera, generadora de liquidez ficticia, ampliándose la inestabilidad financiera.

PALABRAS CLAVE: innovación financiera, liquidez ficticia, inestabilidad financiera.

Los tratados comerciales y el neomercantilismo: las relaciones de Estados Unidos con China y México

Wesley C. Marshall

Pese al desarrollo y expansión de la globalización “a la americana”, la crisis de 2007-2008 y el colapso de Wall Street apuntaron a un cambio clave en la dinámica política estadounidense, derivando en un enroque hacia el mercado local y el aumento de las barreras comerciales contra los mayores socios de Estados Unidos: México y China. Así, el desarrollo y éxito del modelo neoliberal (neomercantilista) recae en el sostén que brinda la combinación de instituciones políticas y económicas, asegurando con ello la reproducción del modelo dominante. En un contexto de globalización liderado por los mercados financieros estadounidenses, la institucionalización del modelo se realiza acorde con lo planteado desde las altas esferas de los grandes

rentistas y financieros. No obstante, este modelo se ha paralizado después de la crisis, de tal forma que el colapso de la facultad de producir riqueza, y la consiguiente destrucción de la capacidad productiva occidental, han dado paso a la expansión comercial y productiva impulsada desde Beijing, no sin una confrontación económica y política entre un hegemon, Estados Unidos, y una potencia emergente como China.

PALABRAS CLAVE: hegemonía de Estados Unidos, proyecto neoliberal, China.

Financiamiento automotriz en México.

Condiciones y retos ante la transición del TLCAN al T-MEC

Aurora Marcial Flores

Ante la transición del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hacia el nuevo Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC), en este trabajo se analizan las condiciones del financiamiento automotriz y el impacto que las adiciones y nuevas disposiciones en materia de servicios financieros contenidas en el T-MEC podría tener para la industria automotriz en México (IAM). El capítulo contiene una caracterización, por origen y actividad, de las empresas automotrices con presencia en los mercados de deuda y capital en el país.

Posteriormente, el análisis se centra en las instituciones financieras que realizan actividades de financiamiento automotriz en México en el ámbito de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Una vez caracterizada la presencia de la IAM en los mercados de deuda y capital en el campo del sector bursátil mexicano, se detallan las condiciones actuales del financiamiento automotriz para reflejar los efectos de las regulaciones y disposiciones contenidas en el TLCAN que las impulsaron en esta industria. Finalmente, se revisan las modificaciones y nuevas regulaciones del T-MEC y sus posibles implicaciones para las instituciones financieras automotrices en México.

Esta revisión permite anticipar que, dadas las características actuales del financiamiento automotriz en el mercado mexicano, y considerando las nuevas disposiciones contenidas particularmente en el capítulo 17 del nuevo tratado, la transición del TLCAN al T-MEC podría significar, para las instituciones financieras extranjeras de marca, mayores oportunidades de acceso a los mercados de capital, de deuda y del financiamiento automotriz.

PALABRAS CLAVE: industria automotriz, financiamiento, T-MEC.

La inversión en la industria siderúrgica en México: retos ante el T-MEC y China

Samuel Ortiz Velásquez y Jackelin Gordillo Olguín

La inversión aplicada a la industria manufacturera —en particular a la que se especializa en la producción de bienes intermedios y de capital—, es clave para el crecimiento económico, ello por sus economías de escala, sus encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante y su capacidad de incorporar progreso técnico capturado en la productividad del trabajo. La siderúrgica es un buen ejemplo de tal tipo de industria y, por ello, históricamente todos los países le han conferido un papel central en sus estrategias de industrialización. Por ejemplo, la industria de marras ha apoyado el acelerado proceso de modernización e industrialización en China, mientras que actualmente es considerada por Estados Unidos como un asunto de seguridad nacional. Este capítulo ofrece una discusión sobre las condiciones y retos de la inversión en la industria siderúrgica en México, ante la ratificación del Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC) y el fenómeno China, además de presentar una reflexión preliminar sobre los efectos de la crisis creada por la pandemia de Covid-19 en el sector.

PALABRAS CLAVE: inversión extranjera directa (IED), industria siderúrgica, T-MEC, China.

Apuntes sobre la integración de los derechos de propiedad intelectual en la agenda comercial en los ámbitos multilateral, regional y bilateral: ADPIC y ADPIC plus

Talia Rebeca Haro Barón

Desde la década de los ochenta del siglo pasado, Estados Unidos ha seguido una política de nacionalismo económico con el fin de privilegiar a ciertos sectores industriales tecnológicos estratégicos, como el farmacéutico. Dicho nacionalismo económico se ha concretado al restringirse la soberanía de los países en la instrumentación de ciertas políticas industriales —por ejemplo, los derechos de propiedad intelectual, las compras gubernamentales o la inversión extranjera—, a cambio de ofrecer concesiones en el acceso a su mercado por medio de los tratados de libre comercio. Este capítulo se enfoca en

el régimen de derechos de propiedad intelectual, una de las políticas industriales que han sido drásticamente transformadas desde hace cuatro décadas. Se concentra en analizar los cambios de dicho régimen, primero en el ámbito multilateral a partir de la Organización Mundial del Comercio, y en segundo lugar, en los tratados de libre comercio que Estados Unidos ha negociado bilateral y regionalmente.

PALABRAS CLAVE: derechos de propiedad intelectual, tratados de libre comercio, patentes, industria farmacéutica.

**Sobre los posibles efectos de la desigualdad,
dadas las restricciones al crédito,
en el crecimiento económico del México contemporáneo**

Leopoldo Gómez-Ramírez, Néstor Garza Puentes
y Alexander Villarraga Orjuela

Tres hechos aceptados acerca del México contemporáneo son sus altos niveles de desigualdad, las restricciones al crédito que muchos proyectos productivos enfrentan y su deslucido crecimiento económico. En la literatura económica se ha discutido extensamente si la desigualdad puede afectar negativamente al crecimiento. Sin embargo, el tema no parece haber sido apropiadamente abordado en la literatura sobre México. En este capítulo intentamos contribuir a estimular la discusión sobre esta ignorada pregunta. De entre los diversos canales propuestos en la literatura de acuerdo con los cuales la alta desigualdad puede ser negativa para el crecimiento, nuestro interés central aquí es el de los “mercados de crédito imperfectos”. La contribución principal es la presentación de un modelo formal que captura cómo, en presencia de restricciones financieras, la desigualdad puede reducir el crecimiento. Hechos estilizados del México contemporáneo sugieren que este canal puede estar operando ya. Adicionalmente, exploramos en forma preliminar cómo este fenómeno mexicano puede estar moldeado por las decisiones de política macroeconómica de Estados Unidos. Este análisis inicial sugiere que, al menos en cierta medida, las segundas afectan la situación de las restricciones financieras en México.

PALABRAS CLAVE: desigualdad, restricciones al crédito, crecimiento, México, Estados Unidos.

SOBRE LOS AUTORES

Margarita Camarena Luhrs es licenciada y maestra en Economía por la Facultad de Economía de la UNAM y doctora en Ciencia Política por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la misma universidad. Es investigadora del Programa de Maestría y Doctorado en Urbanismo del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, así como integrante del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México, con el nivel 2. Sus principales líneas de investigación abordan el tema de las circulaciones urbanas y regionales en México. Es también autora del libro *Vida y vivencia en las ciudades de hoy* (2017).

Correo electrónico: <mcamare@hotmail.com>.

Claudia Maya López es doctora en Economía por la UNAM; maestra en Finanzas por la Facultad de Contaduría y Administración de la misma universidad, y maestra en Economía por la Universidad de Missouri, en Kansas City. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores y fue responsable del proyecto PAPIITT: “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”, patrocinado por la Dirección General de Apoyo al Personal Académico, también de la UNAM. Actualmente se desempeña como investigadora en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, además de como profesora de licenciatura y posgrado en su Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Asimismo, es autora del libro *Financiarización, securitización y crisis: la experiencia estadounidense* (2020) y de múltiples artículos y capítulos en libros en México y en el extranjero.

Correos electrónicos: <clmaya@unam.mx>; <cemr6f@gmail.com>.

Monika Meireles es licenciada en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de São Paulo; tiene una maestría en Integración

de América Latina en el Programa de Posgrado en Integración de América Latina de la misma institución, así como un doctorado en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México; es investigadora de la Unidad de Economía Fiscal y Financiera del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, integrante del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México, con el nivel I, y académica responsable del proyecto “Finanzas trasfiguradas e implicaciones para el desarrollo: metamorfosis de los actores financieros en economías emergentes” (PAPIIT IN302020), de la Dirección General de Apoyo al Personal Académico en la misma institución. Es autora del libro *Crónicas económicas: finanzas y desarrollo al por menor* (2019). En ese mismo año recibió el reconocimiento “Distinción Universidad Nacional para Jóvenes Académicos” en el área de Investigación en Ciencias Económico-Administrativas. Correo electrónico: <momeireles@hotmail.com>.

Wesley C. Marshall es licenciado en Ciencias Políticas por el College of William and Mary del estado de Virginia, Estados Unidos, y doctor en Estudios Latinoamericanos por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México; realizó una estancia posdoctoral en la Facultad de Economía de esa misma universidad. Actualmente es profesor-investigador en la Universidad Autónoma Metropolitana, campus Iztapalapa, donde es responsable del Centro de Estudios Financieros y Económicos de Norteamérica y jefe del Área de Economía Política. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel 2, y de la Academia Mexicana de Economía Política; es miembro del consejo editorial de la revista *Ola financiera* y editor asociado del *International Journal of Political Economy*. Correo electrónico: <wesleycmarsshall@gmail.com>.

Aurora Marcial Flores es licenciada en Economía por la Universidad Autónoma Metropolitana y maestra en Estudios Sociales con la línea de Economía Social en la misma institución. Cuenta con un doctorado en Economía, con especialización en Economía Financiera y sus principales temas de investigación son: análisis financiero de las corporaciones automotrices, inversión extranjera directa (IED), ganancias y deuda. Se ha desempeñado como investigadora en la Universidad Complutense de Madrid y como profesora tanto en el posgrado de Negocios de la Universidad de las Américas

Puebla como en la Facultad de Economía de la UNAM. Actualmente es docente en el Instituto de Educación Superior Rosario Castellanos.

Correo electrónico: <auroramarcial@hotmail.com>.

Samuel Ortiz Velásquez es doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), maestro en Estudios Sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) y licenciado en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). En la actualidad se desempeña como profesor de la División de Estudios Profesionales de la Facultad de Economía de la UNAM. Asimismo, es tutor en el Posgrado de Economía de la misma institución. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores con el nivel I, siendo sus principales líneas de investigación las siguientes: comercio exterior, inversión extranjera directa y organización industrial.

Correo electrónico: <samuelov@economia.unam.mx>.

Jackelin Gordillo Ortiz es licenciada en Economía por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), en donde actualmente trabaja como ayudante de profesor en la asignatura “Inversión extranjera y propiedad intelectual”. Se desempeñó asimismo como becaria de investigación en el Instituto Belisario Domínguez del Senado de la República (México), concentrándose en el trabajo de análisis de indicadores macroeconómicos y finanzas públicas.

Correo electrónico: <jackyolguing@gmail.com>.

Talia Rebeca Haro Barón es doctora en Ciencias Políticas y Sociales por la Universidad Nacional Autónoma de México. Ha realizado diferentes estancias de investigación en instituciones internacionales, como la Fundación Brocher, en Ginebra, Suiza; el Watson Institute for International and Public Affairs, en la Universidad de Brown; la Universitat Autònoma de Barcelona; la organización Public Citizen, en Washington, D. C., y la Asociación para el Avance de las Ciencias Sociales, en Guatemala. Cuenta con dos maestrías, una de ellas *Erasmus Mundus*, en la cual se tituló en Dinámicas de Salud y Políticas Sociales, en un programa conjunto entre la École des Hautes Études en Sciences Sociales (París) y la Universidad de Linköping (Suecia). La segunda maestría la realizó en Cooperación Internacional para el Desarrollo en el Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, en la ciudad de México.

Correo electrónico: <rebeca.haro@gmail.com>.

Leopoldo Gómez-Ramírez es en la actualidad profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Perú. Tiene un doctorado en Economía por la Universidad de Massachusetts en Amherst. Ha escrito diversos artículos de investigación que han sido publicados en prestigias revistas del área de la economía, como lo son: *Structural Change and Economic Dynamics*; *Economic Inquiry*; *Metroeconómica* y *Journal of Economic Education*.

Correo electrónico: <lgomezr@pucp.edu.pe>.

Néstor Garza Puentes es profesor asistente en la Universidad Estatal de California Dominguez Hills. Su principal línea de investigación se concentra en la economía urbano-regional de América Latina, en particular, en el análisis espacial de los mercados del suelo. Ha publicado en revistas internacionales como *Urban Studies*, *Habitat International*, *Land Use Policy* y *Journal of Property Research*. Cuenta con un doctorado en *Land Economy* por la Universidad de Cambridge.

Correo electrónico: <ngarza@csudh.edu>.

Alexander Villarraga Orjuela es hoy en día profesor asistente en el Departamento de Economía de la Universidad del Norte, Colombia. Tiene un doctorado en Políticas Públicas por la Universidad de Arkansas. Sus intereses de investigación se centran en la economía de la educación y en el diseño, evaluación y análisis de políticas educativas.

Correo electrónico: <avillarraga@uninorte.edu.co>.

Financiarización, comercio y desarrollo: cambios en las estructuras de América del Norte, de Claudia Maya y Monika Meireles (editoras), del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, se terminó de imprimir en noviembre de 2022, en Gráfica Premier S.A. de C.V., 5 de febrero núm. 2309, San Jerónimo Chicahualco, Metepec, Estado de México. En su composición se usaron tipos Athelas Regular, Itálica, Bold y Frutiger LT Std. Condensed y Bold Condensed de 8.5, 10, 11, 12, 13 y 17 puntos. Se tiraron 150 ejemplares más sobrantes para reposición, sobre papel cultural de 90 g. Impreso en equipo digital. La formación tipográfica la realizó María Elena Álvarez Sotelo. El cuidado de la edición, la corrección de estilo y de pruebas estuvieron a cargo de Diego I. Bugada Bernal y de Teresita Cortés Díaz.

