

PERSPECTIVAS DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR EN EL T-MEC

*Antonia Correa**

La relación de México con Estados Unidos ha sufrido grandes transformaciones a partir de su mayor vinculación económica. El que esté marcada por diferencias en sus niveles de desarrollo ha conducido a una mayor dependencia de la economía mexicana respecto de la de nuestro socio, relacionada, en parte, con la entrada en vigor del TLCAN, su evolución en la Alianza de Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPN) y ahora con el T-MEC.

Esta integración económica trilateral ha gravitado en torno a la relación que Canadá y México mantienen con Estados Unidos, de ahí que se hable de dos bilateralismos, aunque con un trato diferenciado hacia cada socio, lo cual fue más visible durante la negociación del T-MEC, cuando el gobierno de Donald Trump hizo desaparecer el concepto de región y enfatizó el papel de México como país fronterizo para la seguridad de América del Norte.

Los veinticinco años de vida de su antecesor, el TLCAN, permiten afirmar que en la integración económica, que fue sectorial, ha habido ganadores vinculados con las cadenas globales de valor (CGV) y perdedores, afectados tanto por la apertura y liberalización del mercado, como por la ausencia de una política industrial que favoreciera la producción para el mercado interno, de ahí que la integración haya generado una mayor articulación de los procesos productivos de sectores globalizados, como el automotriz y el de tecnologías de la información, los cuales se verán altamente favorecidos con el incremento de las reglas de origen e implicará un crecimiento de las importaciones de mercancía mexicana desde Estados Unidos y una protección de este mercado frente a la competencia china, con lo cual se aseguran las ganancias en las CGV integradas en los tres países.

*Profesora-investigadora del Departamento de Producción Económica, UAM-Xochimilco; <acorrea@correo.xoc.uam.mx>.

Pese a ello, la evaluación del TLCAN muestra resultados poco satisfactorios para México en términos de crecimiento económico, desarrollo social y reducción de las asimetrías en la región. De hecho, no sólo estas últimas persisten, sino que, además, en nuestro país se profundizó la desigualdad económica de los territorios, generada por la redistribución geográfica de las inversiones y el comercio de cara al mercado estadounidense y como consecuencia de la nueva dinámica que desde entonces tendrían las inversiones en los sectores globalizados, por lo que la integración planteada en el tratado no sólo no fue incluyente, sino que además sigue sin instrumentarse algún mecanismo o política que ayude a que los países resuelvan sus diferencias y reduzcan la enorme brecha salarial entre ellos, lo que los llevaría a una mejor y más justa integración.

Esta brecha, así como las transformaciones en el empleo, son consecuencia de la producción en CGV, de ahí que no sean externalidades negativas propias de la economía mexicana; es un fenómeno que también prevalece en la estadounidense y que se agudizó con la normativa del TLCAN, que durante veinticinco años redituó beneficios a los grandes corporativos, pero también ha servido como pretexto para ejercer presiones comerciales sobre los aranceles, como los que Trump impuso a México y China, principalmente, como consecuencia del fuerte déficit comercial que sus propias empresas globalizadas están generando en su economía.

La normativa del T-MEC, lejos de crear mecanismos institucionales regionales para reducir las externalidades negativas relativas a empleos y salarios, fortalece la producción en CGV, ya que, si bien se habla de reducir la brecha salarial regional, no hay nada que obligue al cumplimiento de las normas, como sí lo hay para el comercio, las inversiones, los derechos de propiedad intelectual y las reglas de origen, pilares de las cadenas regionales de valor (CRV).

El objetivo de este artículo es destacar cómo la propuesta de un proteccionismo nacional y no trilateral, a través del incremento del porcentaje de origen estadounidense, asegura un fortalecimiento de las CGV, pero generaría un mayor desempleo en México y una intensificación de la ruptura de los encadenamientos locales de industrias, como la automotriz.

En primer lugar, se aborda la situación económica de Estados Unidos, a la cual aludió Trump en su campaña electoral, cuando culpó a sus principales socios del desempleo y el déficit comercial durante su gobierno, lo que le permitió avanzar en el endurecimiento de las reglas de origen en la relación

con México. A continuación, se analiza el papel de las CGV y las transformaciones que han generado en el empleo en Estados Unidos. Luego, se describe la normativa del T-MEC que favorece la producción en CGV, detallando la estrategia de negociación y el paso de un acuerdo trilateral a un reforzamiento de los bilateralismos, ya presentes desde el TLCAN. Hacia el final, se analizan los sectores en CGV, sus inversiones en México, el éxito exportador y la redistribución geográfica que ello generó durante el TLCAN.

Situación económica de Estados Unidos en la negociación del T-MEC

Uno de los problemas estructurales que debe afrontar Estados Unidos es el crecimiento de los déficits gemelos: el comercial y el fiscal, los cuales se retroalimentan desde los años setenta, después de más de dos décadas de superávit comercial, las cuales nutrieron la hegemonía de aquel país, desde la firma de los Acuerdos de Bretton Woods en 1945, y brindaron soporte a la expansión del comercio y las inversiones a nivel mundial.

La época de auge llega a su fin cuando nuestro vecino experimenta su primer déficit comercial, en 1971, y crece la preocupación por contener la inflación, por lo que resulta evidente que dicho déficit es un problema estructural y consecuencia de

1. su debilitamiento económico desde la década de los setenta;
2. la instrumentación de las políticas anticíclicas, y
3. las estrategias de producción de las empresas en CGV.

Los mencionados acuerdos crearon las condiciones para la expansión económica de Estados Unidos, es decir, originaron las instituciones que dotaron de la regulación que la hegemonía unilateral del periodo 1945-1971 requería: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), cuyas funciones han sido retomadas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde 1994. Éstas sentaron las bases, desde el punto de vista normativo, para los flujos de comercio y el financiamiento de los déficits de balanza de pagos, en un contexto de tipos de cambio fijos, patrón oro-dólar y convertibilidad de las monedas a nivel mundial,

lo que impulsó el crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos, gracias a la demanda de una Europa devastada a fines de la segunda posguerra.

La década de los sesenta, los años dorados del crecimiento y la estabilidad económica de Estados Unidos, poco a poco se fue eclipsando cuando los países de Europa contrajeron la demanda de importaciones como consecuencia de la recuperación de sus economías y el proteccionismo que trajo consigo la creación de la Unión Europea. La contracción económica de Estados Unidos se profundizó por el fuerte gasto público que significó la guerra de Vietnam y la incapacidad de la Reserva Federal para hacer frente a la convertibilidad de su divisa en oro y que los países europeos le empezaron a exigir, situación que resolvió el entonces presidente Richard Nixon (1969-1974) con el cierre de la ventanilla de convertibilidad de la Reserva Federal en 1971, lo cual rompió con la dinámica de crecimiento económico y marcó el inicio de una fase de instrumentación de políticas anticíclicas para contener la inflación en Estados Unidos.¹

Para algunos analistas, ello significó el comienzo de la erosión de esa hegemonía, mantenida desde la segunda posguerra y que se sostuvo con la creación de las instituciones como el FMI y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, hoy Banco Mundial (BM) para la recuperación de Europa, en un escenario en el cual Estados Unidos era el único acreedor y el que poseía las mayores reservas de oro, lo que lo situaba como el guardián del libre mercado frente al ascenso de la Unión Soviética (Guillén, 2009).

A más de cuarenta y cinco años de concluidos los acuerdos de Bretton Woods, ese país no sólo no ha experimentado un crecimiento sostenido como el de las dos primeras décadas de la segunda posguerra, se ha reducido el crecimiento de la manufactura y ha habido un ensanchamiento del sector servicios, principalmente los financieros y el comercio al menudeo, con fuertes impactos en la ocupación laboral. Las transformaciones en esta última son consecuencia del cambio en la política económica instrumentada desde el gobierno de Ronald Reagan (1981-1989) y sus promotores del libre mercado, de acuerdo con cuya retórica sólo se acepta la participación del Estado

¹ Estados Unidos aceleró el crecimiento monetario sin respaldo en oro; dicho incremento automático tuvo como consecuencia el aumento de la inflación tanto en su territorio como en el extranjero, debido a que los bancos centrales tenían que comprar la moneda de reserva para mantener su tipo de cambio fijo, lo que también los llevó a un proceso de expansión monetaria (Krugman y Obstfeld, 2006: 553).

en la actividad económica para corregir las fallas del mercado, función que han desempeñado las políticas anticíclicas instrumentadas para suavizar los efectos negativos de los ciclos económicos en esa nación.

Desde los años ochenta, la política económica instrumentada en este país “no implica nada más el predominio de ciertas ideas sobre el funcionamiento de la economía. Produce cambios en la propia estructura económica y su mantenimiento se debe también al fortalecimiento de los grupos económicos que se han beneficiado por su ejecución” (Vidal, 2016: 22), de ahí que la reducción del Estado o su sustitución por el mercado sean elementos culturales que permean al conjunto de las elites políticas (públicas y privadas), y forman parte de los valores de esa sociedad desde la fundación de las trece colonias (McDougall, 2006).

Políticas anticíclicas

Se pensaba que el debilitamiento del crecimiento económico de Estados Unidos en la década de los setenta sería coyuntural, incluso que se podría mantener sin caer en recesión, gracias al desarrollo tecnológico, que incrementaría la productividad en el largo plazo.

El ciclo largo, de cerca de diez años en los noventa, liderado por las empresas de tecnología de la información, dio cuenta de ello, e incluso para algunos autores dicho crecimiento fue más pronunciado que los ciclos registrados durante la segunda posguerra; desafortunadamente, esto mismo se pudo evidenciar tras su caída en 2001 en un escenario de desregulación del mercado financiero, al derogarse la Ley Glass Steagal creada en 1933, cuyo objetivo fue, desde entonces, controlar la especulación mediante la separación entre la banca de depósito y la banca de inversión (Stiglitz, 2004).

La recurrencia a las políticas anticíclicas por ese gobierno tienen el doble objetivo de controlar la inflación y estimular el crecimiento económico; sin embargo, el incremento de la tasa de rentabilidad, que implicó el alza de la tasa de interés y su efecto en un tipo de cambio atractivo para la afluencia de capitales a la economía estadounidense, si bien ha logrado contener la inflación, también ha acarreado un alto costo para la planta productiva estadounidense, como consecuencia de la concentración de las grandes ganancias

en el mercado financiero,² las cuales pasaron de representar el 10 por ciento de las ganancias corporativas en 1980 al 40 por ciento en 2007, con una mayor participación de las acciones de sociedades financieras en el valor del mercado accionario, el cual pasó del 6 al 19 por ciento (Guillén, 2009), de ahí que el costo de una menor inflación haya sido un bajo crecimiento económico y una mayor fragilidad de los mercados financieros desregulados.

Después de la crisis de 2008, la Reserva Federal mantuvo reducidas las tasas de interés a fin de estimular la producción y el crecimiento económico, al tiempo que los flujos de capital a Estados Unidos se conservaron pese a la reducción de las tasas de interés, gracias a la confianza en el dólar por su estatus de divisa por excelencia para las transacciones internacionales. El resultado fue la contención de la crisis de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC) y el financiamiento a las empresas y a las familias.

Por otro lado, durante la crisis, el gobierno puso en marcha un programa de rescate y evitó la quiebra de la banca comercial y de los grandes corporativos que operaron en la desregulación y bursatilización de los mercados hipotecarios con grandes ganancias para un nutrido grupo de participantes en el mercado financiero (Guillén, 2009). Después de ello, el gobierno federal creó un nuevo plan de estímulo fiscal que incluyó la reducción de impuestos a las empresas, lo cual permitió incentivar la producción y el consumo, otorgando créditos con tasas de interés bajas, gracias a los depósitos de los ahorradores externos.

De igual manera, Barack Obama (2009-2017) pudo apoyar el Programa de Estabilización Económica con 787 000 MDD y el gasto militar de 612 000 MDD en 2009 gracias a los depósitos en los mercados financieros y la compra de bonos desde el exterior, principalmente de China, que en ese entonces ya era el principal acreedor externo de Estados Unidos con 1205 MDD (Correa, 2014); sin embargo, las políticas expansivas tienen efectos en la economía estadounidense debido a que, por un lado, el gobierno experimenta un déficit fiscal como consecuencia del incremento del gasto para mantener la inversión y el consumo y, por el otro, experimenta un déficit comercial provocado

² También confrontó un proceso de desintermediación en el cual los bancos comerciales perdieron terreno frente a los fondos institucionales, los que otorgaban mayores tasas a los depositantes comprando títulos en el mercado de obligaciones, pero además se incrementaron los competidores con la emisión de títulos de las corporaciones, las cuales dependieron cada vez menos de los bancos, a la vez que hubo un proceso de diversificación e innovación constante de los instrumentos financieros (Guillén, 2009).

por el incremento de la demanda nacional de importaciones, procedente de países con bajos salarios; de ahí que los periodos de mayor déficit comercial se corresponden con el auge de las TIC, que también dinamizó las acciones en el mercado financiero y fueron causa y efecto de la crisis financiera de 2008, centrada en la burbuja inmobiliaria (2001-2006), cuya apreciación del dólar, como consecuencia de la demanda que sobre él ejercen la compra de bonos y de activos financieros, también profundizó el déficit comercial hasta un 6 por ciento del PIB y siguió siendo una preocupación para la administración Trump, pues, si bien tuvo un periodo de recuperación de 2006 a 2010, comenzó a crecer en 2011 y para 2018 ya representaba el 3.8 por ciento del PIB (Banco Mundial, s. a.).

Por todo ello, la instrumentación de las políticas anticíclicas requieren una alta participación del Estado en el mercado y un fuerte gasto del sector público para corregir las fallas de dicho mercado, según la ortodoxia neoclásica,³ de ahí que el programa de rescate instrumentado por la administración de Obama, en 2009, y la implementación de una política monetaria expansiva,⁴ combinada con una fiscal expansiva de largo plazo, tuvieron un impacto positivo en la generación de empleo. Durante cerca de diez años, esa economía mantuvo el impulso a la inversión con bajas tasas de interés y la reducción de impuestos, lo que se reflejó en una tasa de desocupación de alrededor del 4 por ciento a finales de 2017, muy por debajo de la de los primeros años de este siglo.

La administración Trump comenzó con bajos niveles de desempleo; sin embargo, se siguieron inyectando grandes recursos a la inversión y el estímulo al consumo, con tasas de interés entre el 1 por ciento, en marzo de 2017, y el 2.5 por ciento en septiembre de 2018 (Krugman, 2019). Dichos

³ Sin embargo, las economías en desarrollo no cuentan con la capacidad financiera para instrumentar políticas expansivas en periodos de crisis, por lo que operan de forma contraria; es decir, tienen que incrementar impuestos y subir la tasa de interés para atraer capitales del exterior, lo cual requiere también mantener la confianza de los ahorradores externos, a fin de evitar la salida de capitales y el desplome del tipo de cambio. Estos elementos sin duda llevan a los tomadores de decisiones a mantener una política exterior cautelosa y a veces de repliegue, sobre todo si no se toman en cuenta las interdependencias en las economías, como consecuencia de la producción integrada en CGV.

⁴ La Reserva Federal anunció una baja de las tasas de interés, que se mantenían en 5.25 por ciento en agosto de 2008, a un rango de entre el 0 y el 0.25 por ciento en diciembre de ese año, porcentaje que permaneció durante 7 años, hasta octubre de 2015, para luego subir al 0.50 por ciento. En diciembre de 2016, la tasa de interés aún se mantenía por debajo del 1 por ciento (Morales, 2018).

estímulos incidieron en la demanda de importaciones, más allá del incremento de la inversión, cuyas tasas de crecimiento del PIB estuvieron cercanas al 2 por ciento entre 2017 y 2019, aun cuando la Reforma Fiscal de 2018 implicó una reducción de la tasa impositiva para las corporaciones del 35 al 21 por ciento y se fijó un tope para el impuesto sobre la renta del 37 por ciento para los ingresos más altos, lo que representó recortes en la recaudación de alrededor 1.5 BDD y un incremento del déficit fiscal de 3.5 por ciento del PIB, esto último como resultado del apoyo a la inversión, lo que da cuenta de que el Estado sigue teniendo una alta participación en la economía estadounidense, la cual está muy lejos de sostenerse con el mecanismo de eficiencia de mercado.

Entonces, ¿por qué Donald Trump, desde su campaña, acusó a México y a China de robar el empleo a sus ciudadanos? La respuesta tiene que ver, por un lado, con el discurso que tenía que ofrecer a sus potenciales votantes y, por el otro, con que, si bien el empleo se ha mantenido en crecimiento en Estados Unidos, ha sufrido una serie de transformaciones como resultado de los cambios operados en la producción globalizada y fragmentada por las CGV, aprovechando las ventajas comparativas de costos, principalmente los laborales, en los eslabones de la cadena productiva intensivos en mano de obra. Ello ha reducido el empleo en la manufactura y lo ha incrementado en el sector servicios y el comercio, con una pérdida salarial, lo cual es un problema estructural de la forma en la cual han diseñado la producción los grandes corporativos.

CGV y transformaciones en el empleo en Estados Unidos

Desde los ochenta, las transformaciones sectoriales en el empleo en ese país obedecen a la especialización de la producción a nivel mundial, como parte de la estrategia de los corporativos transnacionales, que, con base en la ventaja comparativa, aprovechan la diferencia en la dotación de factores y las economías de escala que se generan al producir en mercados integrados, para lo cual la definición de la normativa regional es fundamental, de ahí que los acuerdos regionales sean parte de dicho abordaje centrado en atender los intereses de las transnacionales por encima de los de las economías receptoras.

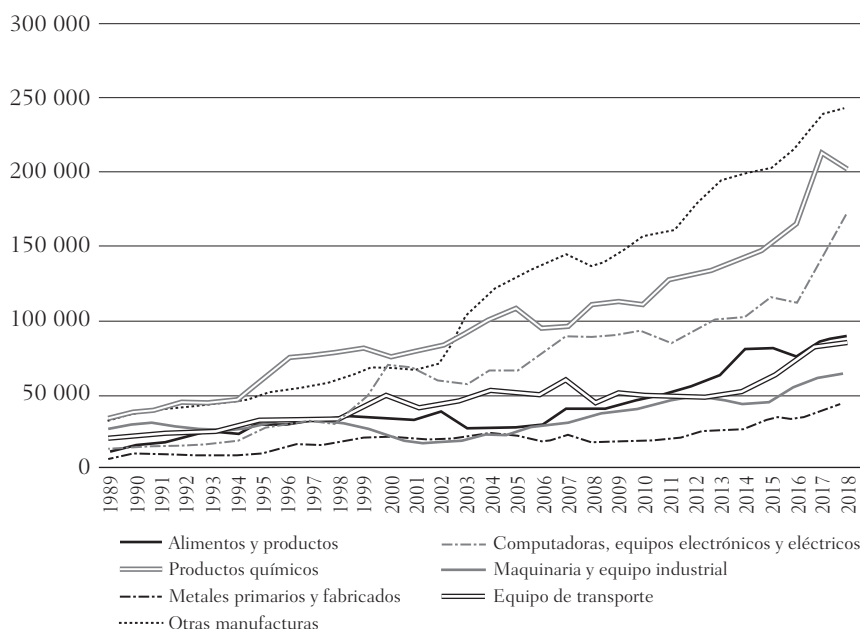
En los veinticinco años del TLCAN, nunca se vieron en México los efectos positivos de la integración en lo tocante a la transferencia de tecnología y la generación de empleos bien remunerados, en tanto consecuencia del libre comercio y el crecimiento de la inversión. Por el contrario, la normatividad del tratado inhibió la transferencia de tecnología y, si bien el empleo se ha incrementado, tiene un sesgo sectorial y una remuneración mucho menor comparada con la de los asalariados de los otros dos socios, por lo que existen grandes limitaciones para la difusión del conocimiento, tanto en el plano de la política comercial, la normatividad internacional, como en la estructura organizativa de las cadenas globales de valor, que hacen que el desarrollo tecnológico, lejos de ser una mercancía que se consigue libremente en el mercado, como lo postula la ortodoxia neoclásica, sea parte de los activos de una empresa, lo que restringe las posibilidades de apropiación y transferencia tecnológica en los países en desarrollo. La estructura jerárquica de la producción en las empresas otorga a éstas el control sobre la tecnología, el diseño y los procesos productivos (Gereffi, 1994; Correa, 2016).

Las empresas de Estados Unidos, con el apoyo de su gobierno, desde fines de la década de los setenta, emprendieron la internacionalización de sus capitales, con un crecimiento de las inversiones a nivel mundial, como un mecanismo para frenar la caída de la tasa de ganancia.⁵ A principios de los noventa, ya se observaba el despegue de las industrias electrónica, automotriz y la de maquinaria y equipo industrial en la IED de ese país en el exterior, al competir con las industrias tradicionales, como la química⁶ y la de alimentos en cuanto a flujos de inversión mundial (véase la gráfica 1).

⁵ Los países emergentes se ajustaban al proceso de globalización, para lo cual era indispensable la apertura y liberalización de los mercados, a fin de lograr la libre movilidad de mercancías, destacando no sólo su capacidad exportadora, sino, primordialmente, la de importación de bienes intermedios y bienes de capital, por lo que la globalización económica se entiende como el gran auge comercial y productivo que simultáneamente da cabida a una gigantesca expansión de los flujos de capital (Rozo, 2010: 373).

⁶ Los principales bienes primarios para la industria química son el petróleo y el gas, que permiten producir una gran variedad de productos, desde materiales de uso generalizado hasta otros de alto contenido tecnológico para su uso en otras industrias. “Es una industria clave para integrar cadenas productivas, ya que demanda insumos de más de 30 ramas industriales y provee a más de 40 ramas industriales, de las cuales se pueden mencionar algunas como: automotriz, textil, vestido, construcción, agricultura, electrodomésticos, entre otras. En 2015, esta industria en México ocupó el 3er. lugar en valor del PIB dentro de las manufacturas con 10.7 por ciento, sólo detrás de la industria alimentaria con 20.8 por ciento y la de fabricación de equipo de transporte con 19.1 por ciento” (Gobierno de México, s. a.).

GRÁFICA I
 EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS EN EL MUNDO. PRINCIPALES INDUSTRIAS 1989-2018
 (MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la BEA (s. a.).

En la medida en que la internacionalización del capital fue cobrando fuerza, se fue generando una nueva división internacional del trabajo, con fragmentación de los procesos productivos y una profundización de las desigualdades salariales, tanto en Estados Unidos como en los países receptores de la inversión, causando una creciente interdependencia entre las economías nacionales y un proceso de integración en ese campo.

En los últimos años, se han acelerado la fragmentación de los procesos productivos y la dispersión internacional de tareas y actividades. En el último decenio, cerca del 80 por ciento del comercio mundial corresponde al flujo de bienes y servicios intermedios que se incorporan, en diversas etapas, a los procesos de producción destinados al consumo final (UNCTAD, 2014, citado por CEPAL, 2018). La deslocalización industrial generó una amplia red de alcance regional o mundial conformada por subsidiarias propias y proveedores independientes, impulsada por la disminución de los costos del

comercio internacional, principalmente del transporte, así como la progresiva y generalizada liberalización de las políticas comerciales, y el rápido desarrollo y proliferación de las TIC. De este modo, las cadenas globales de valor se convirtieron en canalizadoras y articuladoras cada vez más importantes de la producción, el comercio y la inversión mundiales. “Aunque las cadenas globales de valor no son una novedad en el escenario económico mundial, su tamaño, escala y complejidad son elementos nuevos que irrumpen con fuerza a principios de la primera década del presente siglo” (CEPAL, 2018: 81).

Por otro lado, la internacionalización de las inversiones con procesos productivos altamente fragmentados tuvo grandes efectos en la demanda de empleo en Estados Unidos, debido a que las empresas debieron prescindir de actividades no esenciales, como la manufactura y los servicios de apoyo, a fin de concentrarse en procesos vinculados con la generación de conocimiento, que involucran actividades de investigación y desarrollo, pues son también los que concentran las mayores ganancias (Dabat y Ordóñez, 2009: 230), lo cual trajo desempleo en la manufactura, como consecuencia de la deslocalización de las industrias estadounidenses.

Todo ello tuvo como resultado un descenso en los números: la manufactura constituyó sólo el 14 por ciento del total de la producción y la población económicamente activa (PEA) adscrita a ella pasó de representar el 20.7 por ciento en 1980, al 14.7 por ciento en 2000 y a sólo el 10.2 por ciento en 2014 (Stiglitz, 2004; U.S. Census Bureau, s. a.), con un total de 17 400 000 de trabajadores en el sector, quienes, en promedio, reciben 77 000 dólares al año; en tanto el sector servicios fue posicionándose como el principal generador de empleos, hasta lograr concentrar el 78.8 por ciento del total en 2019 (Statista, s. a.).

Esta concentración del empleo en el sector servicios se explica por la desregulación financiera y su impacto en el aumento de la inversión fija en el sector financiero y en el incremento, más que proporcional, de las ganancias directamente capturadas por ese sector en relación con el total de las obtenidas por las corporaciones, el aumento de las ganancias recibidas del resto del mundo por las empresas de Estados Unidos, el fortalecimiento y creación de compañías de finanzas con un peso cada vez mayor en la propiedad de las grandes corporaciones, entre otros (Vidal, 2016: 29-30).

Por tanto, el argumento de Trump de que el TLCAN dejó sin empleo a la manufactura estadounidense es una verdad a medias, debido a que es un

problema estructural agudizado por la relevancia que han cobrado otros sectores, como el financiero, en la generación de empleo y la reducción de la importancia de la manufactura, cuyo nivel de desocupación, en el periodo de mayor desindustrialización (1998-2009), fue del 32 por ciento, como consecuencia, se reitera, de la deslocalización industrial y las estrategias de los corporativos de ese país basadas en una producción en CGV.

Por otro lado, la innovación en el sector manufacturero de alto contenido tecnológico está avanzando hacia la especialización de la biomanufactura, la optoelectrónica, con aplicaciones en diversos rubros como las telecomunicaciones y los equipos electrónicos de consumo, así como la nanotecnología y la robótica, actividades industriales que exigen altos conocimientos e intercambios sostenidos entre diseñadores y productores articulados entre los diversos espacios geográficos con altas concentraciones de la nueva manufactura. “Financiar estas actividades no es necesariamente compatible con las estructuras crediticias y de capital de riesgo que dominan en esta economía. Como en el pasado, los tiempos de maduración de las inversiones pueden ser largos, no compatibles con el objetivo de incremento de los dividendos de los accionistas” (Vidal, 2016: 38).

Los bajos niveles de crecimiento de la economía estadounidense, la mencionada desocupación y un sector financiero en constante crecimiento de ganancias⁷ da cuenta de que las políticas monetarias expansivas no convencionales de la Reserva Federal, desde la crisis de las TIC, inflaron los activos a niveles sin precedentes, situación que se mantuvo después de la crisis de 2008 evitando que la economía mundial experimentara una depresión como la de los años treinta y siguieran aumentando las tasas de desempleo abierto; sin embargo, no lograron reactivar sustancialmente la inversión ni el crecimiento económico, no sólo en Estados Unidos, sino a nivel mundial (Guillén, 2015); de ahí que la necesidad de crear expectativas que favorecieran la ganancia y mantuvieran el consumo en ese país fue capitalizada por Donald Trump desde su campaña y en la renegociación del TLCAN. Su estrategia de culpar a México se materializó en una serie de presiones con el argumento de asegurar los intereses nacionales.

⁷ Con aproximadamente 5 BDD de un total de 17.6 BDD de activos; el Banco Central Europeo (BCE) con cerca de 3.5 BDD, mientras que el Banco de Japón suma 4.1 BDD. Estos títulos, afirma Guillén, siguen en sus balances, sin perspectivas de que puedan venderlos, ya que de hacerlo, derrumbarían los precios de los bonos y acabarían con cualquier tentativa de normalización monetaria (Guillén, 2019).

Su estrategia ha sido presionar al máximo a la contraparte para obtener el mayor beneficio. Esto inició con el anuncio de la construcción de un muro en su frontera sur, el incremento de los aranceles al acero y al aluminio, la exigencia de apoyo de México para contener la migración desde Guatemala, El Salvador y Honduras, conocidos como el “Triángulo del Norte”, entre otras medidas de presión, lo que llevó a la apresurada ratificación del T-MEC por el Senado mexicano, el 19 de junio de 2019, instrumento que, como se aprecia en su capitulo, profundiza la integración de las CGV, respaldando los intereses de las elites económicas y políticas de los tres países, pese a la oposición de diversos actores, quienes, al igual que en 1994, “consideraban que con la firma del acuerdo se afectarían las pequeñas y medianas empresas, los empleos, los derechos laborales, el medio ambiente y la soberanía nacional” (Tirado, 2012: 3).

La participación de las elites públicas y privadas de los tres países en la negociación del TLCAN en 1994 favoreció la inclusión de aspectos fundamentales “para facilitar el comercio en la región y articular la producción fragmentada por las CGV [...], que tenía como objetivo lograr una mayor competitividad y la reducción de costos. Por lo que las empresas transnacionales estadounidenses buscaron una estrategia de largo plazo que articulara las capacidades específicas de cada componente de la cadena productiva en la región de América del Norte” (Correa, 2016: 147), lo cual, al final, frenó el objetivo de desarrollo que prometía Carlos Salinas de Gortari con la firma del acuerdo, debido a que la normatividad aprobada, también por su gobierno, dejó un mínimo margen de maniobra para el establecimiento de políticas que impulsaran el desarrollo nacional.

En cambio, los intereses corporativos lograron legitimidad entre las elites gubernamentales de los tres países, mayormente estadounidenses, al influir ampliamente en la toma de decisiones sobre los asuntos públicos, de ahí que la gobernanza generada con el acuerdo tenía como objetivos prioritarios garantizar la inversión, reducir los costos para las empresas, ganar fluidez en el comercio y favorecer la estructura de las cadenas globales de valor (Correa, 2016).

Sectores ganadores en el TLCAN

El saldo dejado por la gobernanza del TLCAN veinticinco años después se refleja tanto en la economía estadounidense, como en la mexicana. En Estados

Unidos, si bien, como se anotó antes, los problemas son de carácter estructural, también son muestra de la intensidad del comercio entre los dos países, liderado por los corporativos transnacionales, por lo que se evidencia:

1. una mayor participación de México en el déficit comercial de Estados Unidos, y
2. una agudización de la pérdida de empleos en la manufactura en Estados Unidos.

Del lado mexicano se muestra:

1. el fortalecimiento de las CGV en sectores como el automotriz y el de las tecnologías de la información;
2. el crecimiento del comercio intraindustrial, como consecuencia de las CGV;
3. el déficit comercial y la pérdida de empleos del sector agrícola, como consecuencia de la competencia, y
4. el incumplimiento del TLCAN como presunto impulsor del crecimiento económico, entre otros (Vázquez, 2016).

Para el caso de México, sólo me referiré a los aspectos que conciernen a las industrias en CGV, atendiendo al tema de este artículo.

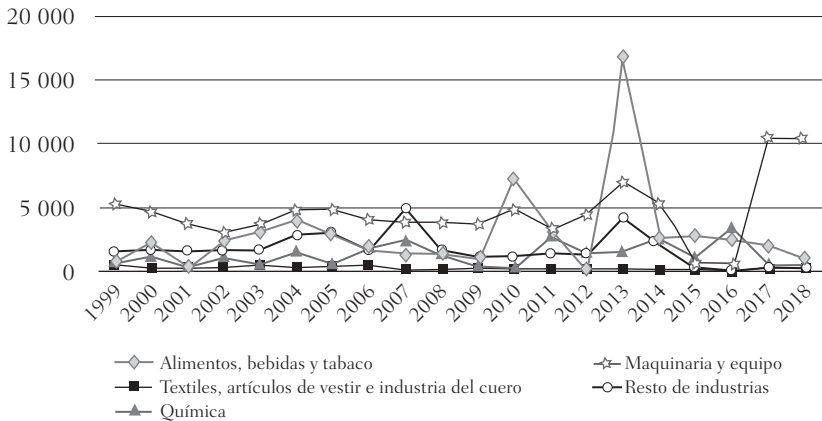
El éxito exportador de México, iniciado en los ochenta e intensificado con la entrada en vigor del TLCAN, ha servido para mostrar al mundo las ganancias de la apertura y la liberalización de los mercados, pero también, en los últimos años, ha sido utilizado por el gobierno de Washington para acusarnos de lo mencionado en párrafos anteriores, lo que, desde su perspectiva, ha justificado el endurecimiento de la normativa en el T-MEC, principalmente la referente a las reglas de origen, la propiedad intelectual y las inversiones, pilares sobre los cuales descansa el éxito de las CGV en la región.

Los principales sectores exportadores son también los grandes importadores, representados por las empresas estadounidenses, de ahí el escaso valor agregado de las exportaciones de alrededor del 18 por ciento en el periodo del TLCAN. La participación de la IED de Estados Unidos es del 50 por ciento de los flujos de 1993 a 2018, con una reducida participación del 5.5 por ciento

de inversionistas canadienses,⁸ porcentajes que se mantienen si se toma el total acumulado de IED en México, 562 108 MDD (SE, 2017), con un mayor crecimiento en los flujos en el último sexenio de alrededor 35 500 MDD, promedio anual (2013-2018), explicado por el crecimiento de las inversiones en la división de maquinaria y equipo (véase la gráfica 2), principalmente la industria automotriz y la eléctrico-electrónica.

La industria automotriz recibió 60 677 MDD y representó el 12 por ciento de la IED que llegó a México en el periodo 2000-2017. Otros sectores beneficiados en el mismo tiempo fueron la industria de telecomunicaciones inalámbricas (16 328 MDD), la de bebidas (39 365 MDD), el comercio al menudeo (16 017 MDD) y el inmobiliario (11 240 MDD), además de la minería cuyos ingresos por IED fueron de 22 190 MDD (AMIA, s. a.).

GRÁFICA 2
IED EN MÉXICO. PRINCIPALES DIVISIONES DE LA MANUFACTURA 1999-2018
(MILLONES DE DÓLARES)



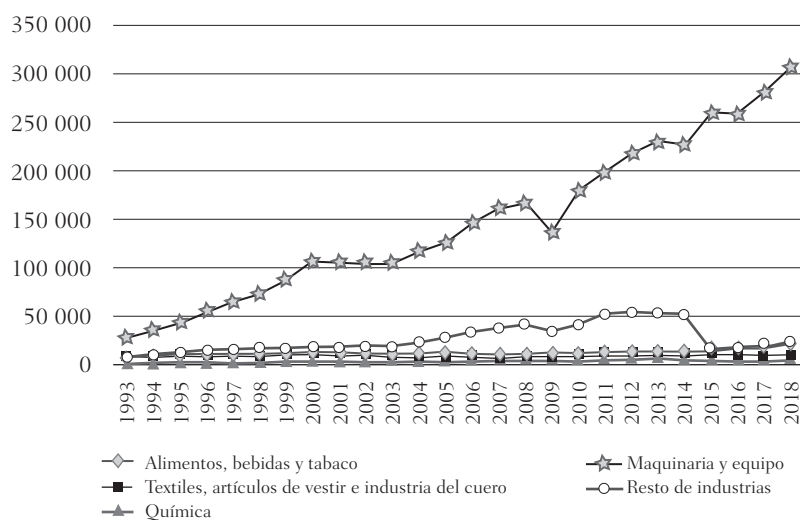
FUENTE: Elaboración propia con datos de la SE (s. a.).

La IED concentrada en la división de maquinaria y equipo ha generado un sector exportador dinámico y un incremento en el desarrollo tecnológico

⁸ España participa con el 12 por ciento de la IED en México, los Países Bajos, con el 11 por ciento, Bélgica, con el 4 por ciento, Alemania y Japón, con un 3 por ciento, respectivamente, lo cual da cuenta del efecto dinámico de la integración de México en el TLCAN, que es el de espacio de atracción de IED desde terceros países. Si bien en el periodo no aparece China, a partir de 2012 cobra importancia su participación en los flujos.

de las exportaciones (véase la gráfica 3). Después de la crisis de 2008 y el crecimiento de los flujos de inversión hacia México, lograron una rápida recuperación, “incluso a una tasa mayor que la de sus socios comerciales del TLCAN, sustentada en el dinamismo del sector manufacturero y en la creciente contribución de actividades intensivas en investigación y desarrollo (I&D) de medio-alto y alto nivel” (CEPAL, 2018: 84). A partir de 2010, las exportaciones con mayor contenido tecnológico pasaron del 11.5 al 14 por ciento respecto del total en 2016; después de que en el periodo 1990-2008 se señalaba que México mostraba un estancamiento y una falta de diversificación en sus exportaciones (Dingemans y Ross, 2012, citado por Vázquez, 2016).

GRÁFICA 3
PRINCIPALES EXPORTACIONES POR DIVISIONES DE LA MANUFACTURA EN MÉXICO
1993-2018 (MILLONES DE DÓLARES)

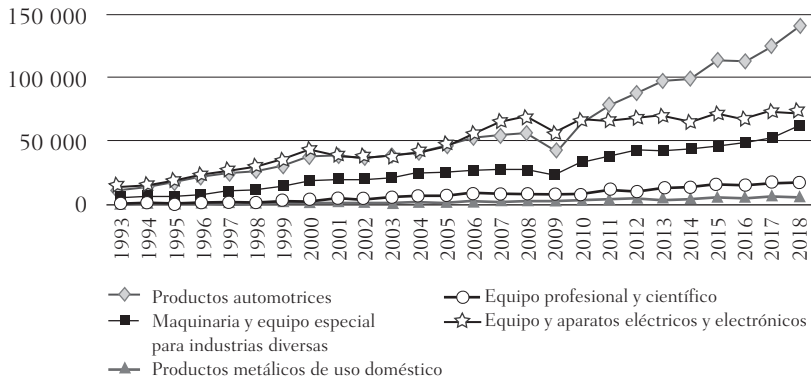


FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI (s. a.).

Sin embargo, este avance en la composición exportadora tiene como soporte las cien grandes empresas extranjeras en las cuales se concentra el desarrollo tecnológico (Vázquez, 2016: 92), principalmente las de la industria automotriz y las de equipo y aparatos eléctrico-electrónicos, maquinaria y equipo especial para industrias diversas, que explican alrededor del 50 por ciento de las exportaciones (véase la gráfica 4); de ahí que los sectores exportadores

más dinámicos consiguieran que entre 1993 y 2017 las exportaciones se multiplicaran casi por ocho —al pasar de 52 000 MDD a 409 000 MDD—, convirtiendo a México en el decimotercer exportador a nivel mundial y el primero, por amplio margen, de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2018: 84).

GRÁFICA 4
PRINCIPALES INDUSTRIAS DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO 1993-2018
(MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI (s. a.).

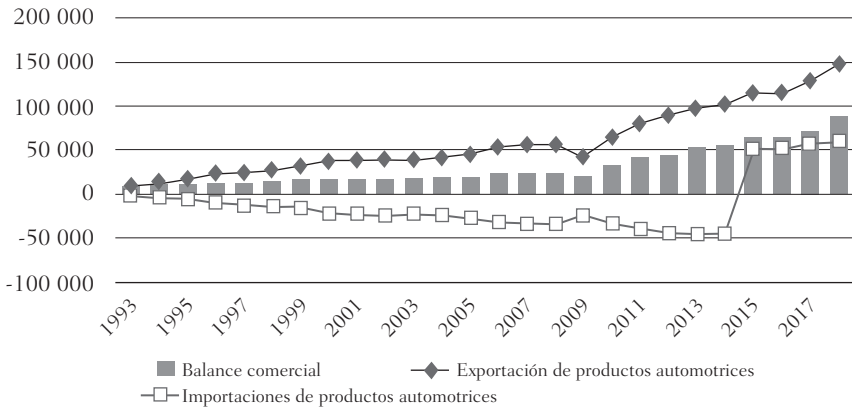
El despegue de México en la composición de sus exportaciones, como la maquinaria y el equipo de transporte, que en total pasaron del 25 al 62 por ciento, nos situó en la posición 21 de la clasificación por complejidad económica, superando a España, Canadá y la Federación Rusa en 2016 (CEPAL, 2018).

La industria de automóviles se ha posicionado como una de las más dinámicas y competitivas a nivel mundial, logrando ser la séptima productora mundial y la primera en América Latina durante 2017. De cada cien vehículos producidos en el mundo, 4.2 fueron ensamblados en México, con una producción de 4 090 000 piezas en 2017, un incremento del 13 por ciento respecto del año anterior y un superávit de 70 766 MDD (véase la gráfica 5), el doble de los ingresos por remesas ese mismo año (AMIA, 2018).

México se ha convertido en la sede latinoamericana, por excelencia, de la industria automotriz gracias a las exportaciones al mercado estadounidense, de ahí que durante la negociación del nuevo T-MEC, el gobierno de Trump propusiera una cuota para la reducción de exportaciones, debido a que México

exportó 4 080 000 vehículos, lo que duplicaba las de Canadá (2 200 000), situación que finalmente se resolvió con el incremento de las reglas de origen, pensando que la industria de autopartes de Estados Unidos se reactivará con el incremento del 62 al 75 por ciento de contenido regional; entonces, ¿cuáles son los beneficios para la economía mexicana de las grandes exportaciones de las industrias de la división de maquinaria y equipo, pues si bien reportan saldos favorables en la balanza comercial, para su producción requieren un alto porcentaje de importaciones?, y éste es el caso de la industria del automóvil, lo que hace que por un lado se incremente el comercio intrafirma, pero, por el otro, las industrias de insumos generen un constante déficit, como ocurre con la de autopartes, que antes del TLCAN era superavitaria (Correa, 2016).

GRÁFICA 5
BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1994-2018
(MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI (s. a.).

Esta misma situación se observa en la industria de equipo eléctrico-electrónico, que, para producir, requiere de un alto componente de importaciones. Por ejemplo, en 1993, las exportaciones representaban el 30 por ciento del total de la manufactura; las importaciones en ese mismo año correspondían al 25.3 por ciento y para 2000 habían llegado al 28 por ciento. Este comportamiento se mantuvo hasta 2010 (véase el cuadro 1), año desde el cual la industria se mantiene en déficit como consecuencia de la caída de

las exportaciones, resultado, en parte, de una escasa demanda en Estados Unidos y el impacto de la competencia china en ese mercado. De 1993 a 2016, las industrias más integradas en CGV eran las de equipos eléctrico-electrónico (con un índice promedio de 0.97), de equipo profesional científico (0.90) y de transporte y telecomunicaciones (0.75).

CUADRO I
COMERCIO DE LA INDUSTRIA DE EQUIPO ELÉCTRICO-ELECTRÓNICO
1993-2018

<i>Año</i>	<i>Exportaciones (% del total)</i>	<i>Importaciones (% del total)</i>
1993	30.2	25.3
2000	30	28
2005	26	24
2010	28	28
2015	18	24
2018	20	23

FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI (s. a.).

China ha jugado un papel importante en la desintegración productiva regional. Su presencia en el comercio de América del Norte pasó del 3.42 por ciento en 1994 al 14.91 por ciento en 2017 debido a que las importaciones se incrementaron del 4.87 por ciento en 1994 al 20.10 por ciento en 2017 (Dussel, 2018), sobre todo desde su entrada a la OMC en 2001, y las exportaciones de medio y alto contenido tecnológico constituyen un mayor porcentaje del total de la manufactura (Correa, 2014). Por otro lado, la presencia del país asiático en América del Norte no sólo ha desplazado del mercado estadounidense a los socios del TLCAN, sino, además, las importaciones de ellos desde China están impactando sus exportaciones hacia Estados Unidos (Mendoza, 2018), por lo que, en términos de la geopolítica de ese país en la región, podría afirmarse que, con el nuevo acuerdo, Estados Unidos busca la protección de su mercado, y el desempeño de México como exportador en estos sectores nos obliga a revisar algunos impactos en el desarrollo, por ejemplo, el empleo y los salarios, como consecuencia de la redistribución geográfica de la inversión, gracias a la especialización de la producción en estas cuatro industrias, las cuales siguen aprovechando las capacidades de infraestructura heredadas de la industria maquiladora en las zonas noroeste,

norte y noreste, y las de la manufactura en el Centro, además de los nuevos espacios industriales en el Occidente, por lo que el establecimiento de las industrias globalizadas toma en cuenta la infraestructura, las comunicaciones con su principal destino de exportación, la existencia de industrias afines y auxiliares y la especialización de la mano de obra, entre otros factores, de ahí que en la redistribución geográfica de la IED no se incluya al sureste mexicano, que, hasta el momento de escribir este artículo, carece de impulso para atraer inversiones en manufactura.

La zona metropolitana de Guadalajara como productora de TIC, Guanajuato con su industria automotriz y Querétaro con la nueva producción en aeronáutica han conformado un *cluster* con veintiséis empresas manufactureras, cinco compañías de procesos especiales y ocho organizaciones de la industria aeroespacial (Celis, 2018). En particular, la automotriz involucra a cuatro zonas del país y se ha instalado en doce entidades federativas en las cuales se encuentran sus veinte complejos productivos de vehículos ligeros y motores, y once plantas armadoras, esto en ocho entidades;⁹ sin embargo, pese a su auge exportador, si bien genera 1 900 000 empleos y contribuye con el 2.9 del PIB nacional y el 18.3 por ciento del PIB de la manufactura, mantuvo salarios de alrededor 19 dólares por día en las zonas noroeste y noreste, mientras que en el Occidente eran de alrededor 17 y en el Centro, de 23, en el periodo 2010- 2017 (INEGI, s. a.).

Los bajos resultados en valor agregado y salarios no son imputables sólo a la dinámica de la economía mexicana; es una característica de los países que producen con base en CGV. Ciertas estimaciones indican que entre el 24 y el 28 por ciento de las exportaciones mundiales corresponden, en valor agregado, a las importaciones de insumos que varios países han incorporado en productos o servicios que se reexportan (UNCTAD, 2014, citado por CEPAL, 2018), por lo que el crecimiento del comercio en las CGV ha llevado a una reducción sostenida del valor agregado de exportación a nivel mundial.

⁹ En Baja California (Noroeste), Toyota; en Chihuahua (Norte) y Sonora (Noroeste), Ford; en Coahuila (Norte), Fiat Chrysler Automobiles (FCA) y General Motors; en Nuevo León (Norte), Kia; en San Luis Potosí, General Motors; en el Occidente, Aguascalientes, Nissan; en Guanajuato, General Motors, Honda, Volkswagen y Mazda, y en Jalisco, Honda; en la zona centro, en el Estado de México, FCA, General Motors y Ford; en Puebla, Audi y Volkswagen, y en Morelos, Nissan (AMIA, 2018).

La gobernanza del T-MEC para las CGV

Según la normativa del T-MEC, el incremento del 62 al 75 por ciento de contenido regional causará una reducción del déficit comercial de Estados Unidos en su relación con México (7 por ciento del total en el periodo 1999- 2017), debido a dos requisitos presentes en el instrumento: la producción del 40 por ciento de valor agregado en zonas geográficas que paguen salarios de 16 dólares la hora y que los fabricantes de vehículos obtengan al menos el 70 por ciento de su acero y aluminio de los tres signatarios.

El endurecimiento de las reglas de origen tiene un doble objetivo: por un lado, acrecentar las importaciones de insumos desde Estados Unidos y, por el otro, proteger la región de la competencia china, que no sólo es el principal origen del déficit comercial en la región del TLCAN, sino que, además, el crecimiento de las exportaciones chinas hacia México, en el sector manufacturero, está modificando el contenido de origen de quienes no son socios, debido al aumento del comercio intraindustrial en la relación con México.¹⁰ Durante el TLCAN, el nivel máximo de contenido de origen de quienes no eran socios era de 7 por ciento. Si bien el comercio entre México y China es principalmente interindustrial, ya existe un 17.4 por ciento que puede considerarse intraindustrial en el sector de autopartes, maquinaria y equipo, en textiles e, incluso, en la minería (Mendoza, 2018).

Históricamente, en la geopolítica regional, México y Canadá han jugado un papel importante en la protección del mercado estadounidense, tal y como sucedió en la negociación del TLCAN, época en que el principal socio importador de nuestro vecino era Japón.¹¹ La política comercial de aquel país con Japón pasó de la restricción voluntaria de exportaciones a la devaluación del dólar, a fin de contener la pérdida de competitividad de las exportaciones estadounidenses en el mercado internacional. La negociación

¹⁰ Existen cuatro criterios para determinar la procedencia de los productos: 1. porcentaje de contenido regional; 2. cambio en la clasificación arancelaria; 3. transformación sustancial, y 4. determinación de procesos productivos específicos, utilizando el método de valor de transacción que toma como base el precio del bien y el método del costo neto que sustrae costos por regalías, promoción, empaque y embarque.

¹¹ El superávit de Japón representaba alrededor del 48 por ciento del déficit estadounidense entre 1985-1990. Las presiones fueron desde la revaluación del yen hasta la devaluación del dólar en el Acuerdo de Plaza en Nueva York, el 22 de septiembre de 1985. Si bien se buscaba intervenir de manera conjunta el mercado de divisas para conseguir la devaluación del dólar (Krugman y Obstfeld, 2006), también fue un intento de reducir su déficit comercial y frenar la competitividad de las exportaciones japonesas con la apreciación del yen.

del TLCAN y la implementación de las reglas de origen protegieron el mercado estadounidense y evitaron la triangulación del comercio generada a través de las empresas japonesas, que importaban desde México hacia el mercado estadounidense (Correa, 2007).

El T-MEC va más allá de un incremento de las reglas de origen, pues su normativa tiene un sesgo “antiChina”, evidente en el capítulo 32.10, a través del cual se excluye la posibilidad de que alguno de los miembros negocie un acuerdo de libre comercio con un país que no practique el “libre mercado”, por lo que es claro que la renovación del acuerdo tuvo como objetivo la protección de los intereses estadounidenses y la contención de China. La estrategia de la nación asiática será incrementar la IED en México a través de las fusiones y adquisiciones, tal como opera en los países desarrollados a fin de ingresar en la manufactura, principalmente en autopartes, sin descuidar las inversiones en el sector primario, como consecuencia de su demanda de energéticos.

El capítulo de Inversiones, que en el nuevo T-MEC es el 14, quedó intacto en lo referente a Trato nacional, Nivel mínimo de trato, Cláusula de nación más favorecida, Requisitos de desempeño, Expropiación y Compensaciones; sin embargo, sí se transformó la relación que para la solución de controversias se tenía con Canadá, otorgándole un trato más favorable respecto del que mantiene con México.

En caso de controversia y demanda de parte de una empresa contra el Estado mexicano,¹² este gobierno se seguirá sometiendo al arbitraje del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial o a las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), ambos con sede en Estados Unidos. Sus paneles de expertos son quienes emiten los laudos de cumplimiento obligatorio para los países integrantes del tratado.¹³

¹² Tras la aprobación del T-MEC por el Senado, México tiene en curso ocho demandas de las empresas Lion Mexico Consolidated LP, B-mex, LLC y otros, Tele Fácil México, Dal-Tile Corporation y Dal-Tile International, Legacy Vulcan y Calizas Industriales del Carmen, Oro Negro, Vento Motorcycles, Primero Mining Corp. (aviso de intención). Estas controversias no se verán afectadas por la entrada en vigor del T-MEC, pues, según el artículo 3º del Anexo 14-C, las demandas que surjan en el lapso de tres años, contados a partir de la fecha en la que quede sin efecto el TLCAN, podrán iniciarse bajo los auspicios del actual capítulo XI de este tratado. Sólo después de ese plazo y en las condiciones del nuevo T-MEC, todas las controversias se tramitarán con las reglas del nuevo capítulo 14 (Cruz y Reyes, 2019).

¹³ Con la introducción del tema de la solución de controversias en el TLCAN se pretendió solucionar la falta de acuerdo en lo tocante a la propuesta del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), en el seno de la OCDE, en 1998, y a la cual se opusieron los países desarrollados, así como China, India,

En la renegociación, Canadá logró recuperar para sí el derecho de soberanía en ese rubro, a fin de que las controversias sean resueltas en tribunales nacionales, según sea el caso, retomando el importante precedente que sentó a nivel internacional el gobierno de ese país, en cuanto a la autonomía para establecer las medidas regulatorias que considere apropiadas para proteger los intereses nacionales. En la negociación del acuerdo, apeló a la defensa que hizo el gobierno en el caso de la demanda de la farmacéutica Eli Lilly,¹⁴ en el cual se logró que la controversia se resolviera en sus propios tribunales, con lo que Canadá quedó fuera del procedimiento arbitral del CIADI y de la CNUDMI.

México no defendió su derecho de autonomía ante las empresas, por lo que tendrá que seguir enfrentando el pago de indemnizaciones con recursos del Estado, de ahí que el capítulo de las Inversiones haya sido uno de los más cuestionados por los problemas que ha acarreado, dado el nivel de competencia que se otorgó a las empresas, como que éstas pueden demandar al Estado cuando alguna de las disposiciones gubernamentales reduzca sus ganancias.

Igualmente, se ha cuestionado el derecho otorgado a las empresas de transferir hasta 100 por ciento de sus ganancias, dividendos, intereses, pagos por regalías, gastos por administración, entre otros, así como la autonomía que no permite al Estado fijar requisitos de desempeño para impulsar el desarrollo tecnológico y aprovechar la inversión extranjera directa. Estos tres elementos en los cuales el Estado perdió la autonomía son fundamentales para impulsar el desarrollo y establecimiento de una política industrial favorable a los encadenamientos locales.

Otro aspecto fundamental para proteger la producción en CGV es la propiedad intelectual en el T-MEC, cuyo capítulo 20 sustituye al 14, sin grandes cambios; no obstante, la inclusión del comercio de productos de la biotecnología agrícola en el capítulo de Agricultura, vinculante con el de Propiedad

Brasil, en vías de desarrollo, porque, desde su perspectiva, les significaba pérdida de soberanía nacional. Como esta propuesta no pudo fructificar, se pasó a los tratados de protección de inversiones (TPI) bilaterales y a la creación del CIADI, patrocinado por el Banco Mundial, para resolver las controversias que pudiesen presentarse en esta materia, “ello logró el libre flujo de inversiones y, además, la eliminación de las restricciones así como comprometer jurídicamente a los países mediante mecanismos de solución de diferencias de carácter vinculante y obligatorio” (Umaña, 2010).

¹⁴ La disputa entre el Estado canadiense y la empresa fue por la titularidad de una patente; el gobierno solicitaba que se invalidara la patente, obtenida cinco años antes de su expiración, pues la farmacéutica no reportó los beneficios, cosa que contraviene la legislación canadiense. Eli Lilly argumentó que se trató de una expropiación de su derecho de propiedad intelectual y exigió el pago de 100 MDD; sin embargo, el fallo fue a favor del gobierno, en sus propios tribunales. Al respecto, puede consultarse Cruz y Reyes (2019).

intelectual, justifica la protección de todos los organismos vivos, incluyendo las obtenciones vegetales, las patentes sobre la biodiversidad (semillas) y los productos farmacéuticos elaborados a partir de conocimientos de medicina tradicional, por lo que el T-MEC refuerza su carácter vinculatorio con el capítulo de Inversiones y agricultura, además de que mantiene su carácter punitivo, que prevé la privación de la libertad en caso de que se incurra en una falta contra los derechos de propiedad intelectual; de ahí que, la propuesta de renegociar y renovar el TLCAN estuvo enfocada a avanzar en todo aquello de interés para las CGV, como el endurecimiento de las reglas de origen, dejando intactos los capítulos de Inversión y Propiedad intelectual, pero asegurándose de profundizar la vinculación del capítulo de Agricultura con el comercio de productos de biotecnología, rubro en el cual Estados Unidos es el principal oferente a nivel mundial (Correa y Catalán, 2018).

Perspectivas

Renegociar el TLCAN para devolver el empleo perdido en Estados Unidos, como consecuencia de la deslocalización industrial, es una promesa más que una posible realidad, debido a que las transformaciones en ese rubro revelan un proceso más profundo, resultado del impulso que ha tomado el sector financiero desde la desregulación, en detrimento de la economía real. “La búsqueda de retornos altos en los mercados financieros, con el objetivo de maximizar beneficios, se explica en virtud del estancamiento del proceso de inversión y de las menores expectativas de ganancia en la esfera productiva de la economía” (Guillén, 2019), lo que repercute en los bajos niveles de crecimiento económico de Estados Unidos desde la crisis de 2008, a pesar de las políticas expansivas.

En tanto se mantenga esta desvinculación entre la economía real y el sector financiero, como generadores de ganancias, las empresas productivas buscarán mejores espacios para preservar sus beneficios, con base en la ventaja comparativa que ofrece producir con menores costos salariales. Aunque el presidente Trump introdujo como parte importante de la renegociación producir en zonas geográficas con salarios de 16 dólares, esto no se cumplirá, al menos en el mediano plazo, debido a que el menor costo es parte del atractivo de producir en México.

La cuestión salarial habrá que tomarla como parte de las presiones para avanzar en el núcleo de la negociación, que fue el endurecimiento de las reglas de origen y el fortalecimiento de la presencia corporativa en CGV en su zona de influencia natural, a fin de contener a China en la geopolítica regional. En ese sentido, Trump logró la aprobación en el Congreso gracias a su estrategia de presionar para obtener el máximo beneficio, a fin de proteger los intereses de los grandes corporativos, procedimiento que también se observó en la inclusión del comercio de productos biotecnológicos dentro del capítulo de Agricultura, de ahí que tanto empresarios como agricultores estadounidenses agrupados en la Cámara de Comercio presionaban al Congreso para la aprobación del tratado, pues, argumentaban, “es fundamental para nuestro futuro económico porque preservará y fortalecerá los lazos comerciales con México y Canadá. Más de 12 000 000 de empleos dependen de la relación de Estados Unidos con sus vecinos; se exportan más productos manufacturados hechos en Estados Unidos a México y Canadá que a los 11 mercados más grandes de exportación combinados y las exportaciones agrícolas representan a ambos países casi un tercio del total” (*Expansión*, 2019).

Del lado mexicano, la renegociación mostró la fragilidad de los actores públicos en la estrategia negociadora, la cual respondió más a las presiones de Washington que a la necesidad de revisar cada asunto en términos del interés nacional, reconociendo, sin duda, que la relación histórica de comercio e inversión con Estados Unidos ha generado una interdependencia económica para la producción en CGV, por lo que los beneficios deben ser mutuos, sobre todo cuando el interés de nuestro vecino es asegurar su zona de influencia natural.

El gobierno mexicano requiere una política de Estado que tome en cuenta tanto dicha circunstancia como su papel geoestratégico en la defensa de los intereses estadounidenses en la región, de la cual es frontera, a fin de que en las negociaciones se logren beneficios en términos de desarrollo tecnológico, capacitación de la mano de obra, escalamiento en su capacidad exportadora con bienes de alto contenido tecnológico y mayor valor agregado, cuyas bondades puedan transferirse a los sectores de baja productividad del mercado interno a través de una banca de desarrollo que también impulse el progreso social.

Fuentes

ASOCIACIÓN MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (AMIA)

s. a. “Diálogo con la industria automotriz 2018-2024/versión 2018. Agenda automotriz”, en <https://www.amda.mx/wp-content/uploads/asociaciones_2018-2024_180724.pdf>.

BANCO MUNDIAL (BM)

s. a. “Agricultura y desarrollo rural”, en <<https://datos.bancomundial.org/indicador?tab=all>>.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (BEA)

s. a. “Foreign Direct Investment in the U.S.: Balance of Payments and Direct Investment Position Data”, en <<https://www.bea.gov/international/di1fdibal>>.

CELIS, FERNANDA

2018 “Esto hace de Querétaro el orgullo aeronáutico de México”, *Forbes México*, 20 de marzo, en <<https://www.forbes.com.mx/queretaro-el-orgullo-aeronautico-de-mexico/>>.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)

2018 “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe”, informe, agosto, en <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/43689-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2018>>.

CORREA SERRANO, MARÍA ANTONIA

2016 “Inversión extranjera directa y cadenas globales de valor México-Estados Unidos”, en María Antonia Correa y Federico Manchón, coords., *Gobernanza de las integraciones regionales*. México: UAM-Xochimilco-Ítaca, 112-138.

2014 “El impacto de China en los desequilibrios económicos de América del Norte”, en Ricardo Buzo de la Peña, Víctor Cuevas Ahumada y Ernesto Turner Barragán, coords., *Los grandes desequilibrios de la economía mundial*. México: UAM-Azcapotzalco, 535-583.

2007 “Del Tratado de Libre Comercio a la Alianza de Seguridad y Protección para América del Norte”, *Producción económica: Anuario de investigación 2007*. México: UAM-Xochimilco, 1-42.

CORREA SERRANO, MARÍA ANTONIA y ENRIQUE CATALÁN S.

2018 “La apertura comercial al sector agrícola y empresas transnacionales. Implicaciones para el desarrollo”, en Juan Manuel Corona Alcántar y Angélica Buendía Espinosa, coords., *Desigualdad y pobreza*. México: UAM-Xochimilco.

CRUZ BARNEY, ÓSCAR y CARLOS H. REYES DÍAZ

2019 “La protección de inversiones en el T-MEC”, en Óscar Cruz Barney y Carlos H. Reyes Díaz, *El T-MEC/USMCA: solución de controversias, remedios comerciales e inversiones*. México: IJ, UNAM, en <<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5499/6.pdf>>.

DABAT, ALEJANDRO y SERGIO ORDÓÑEZ

2009 “Globalización, conocimiento y nueva empresa transnacional: desafíos y problemas para los países en desarrollo”, en Alejandro Dabat Latrubesse y José de Jesús Rodríguez Vargas, coords., *Globalización, conocimiento y desarrollo*. México: UNAM-Miguel Ángel Porrúa, 223-260.

DINGEMANS, ALFONSO y CÉSAR ROSS

2012 “Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones”, *Revista Cepal*, no. 108 (diciembre): 27-50, en <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11558/108027050_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

DUSSEL PETERS, ENRIQUE

2018 “The New Triangular Relationship between Mexico, The United States, and China: Challenges for NAFTA”, en Enrique Dussel Peters, ed., *The Renegotiation of NAFTA. And China?* México: FE, UNAM, 87-98.

EXPANSIÓN

2019 “Empresarios y agricultores de EU piden al Congreso ratificar el T-MEC”, *Expansión*, 23 de julio, en <<https://expansion.mx/economia/2019/07/23/empresarios-de-eu-piden-al-congreso-ratificar-el-t-mec>>.

GEREFFI, GARY

1994 “The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks”, en G. Gereffi y M. Korzeniewicz, eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.

GOBIERNO DE MÉXICO

s. a. “Industria química”, Sector Industria Química, en <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133111/Sector_Industria_Quimica.pdf>.

GUILLÉN, ARTURO

2019 “USA’s Trade Policy in the Context of Global Crisis and the Decline of North American Hegemony”, *Brazilian Journal of Political Economy* 39, no. 3 (julio-septiembre): 387-407.

2015 *La crisis global en su laberinto*. Madrid: Biblioteca Nueva-UAMI.

2009 “The party is over. La crisis global y la recesión generalizada”, *Economía* 6, no. 16 (enero-abril): 23-47, en <<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/16/02arturoguillen.pdf>>.

KRUGMAN, PAUL

2019 “El hombre de los aranceles es ahora el hombre del déficit”, *El País*, 19 de marzo, en <https://elpais.com/economia/2019/03/08/actualidad/1552045986_900916.html>.

KRUGMAN, PAUL y MAURICE OBSTFELD

2006 *Economía internacional*. México: Pearson.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

s. a. Banco de Información Económica (BIE), en <<https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>.

MC DOUGALL, JOHN N.

2006 *Drifting Together. The Political Economy of Canada-US Integration*. Ontario: Broadview Press.

MENDOZA COTA, JORGE EDUARDO

2018 “Possibilities for the Expansion of Intra-industry Trade between China and Mexico”, en Enrique Dussel Peters, ed., *The Renegotiation of NAFTA. And China?* México: FE, UNAM, 65-72.

MORALES, YOLANDA

2018 “Reserva Federal lleva tasa de interés a niveles de precrisis”, *El Economista*, 19 de diciembre, en <<https://www.economista.com.mx/economia/Reserva-Federal-lleva-tasa-de-interes-a-niveles-de-precrisis-20181219-0058.html>>.

ROZO, CARLOS A.

2010 *El caos en el capitalismo financiero global*. México: Océano-UAM-Xochimilco.

2000 “La globalización: propuesta y paradojas. La experiencia de los países industriales”, *Investigación Económica* LX, no. 234 (octubre-diciembre): 73-114, en <<http://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v60n234/0185-1667-ineco-60-234-73.pdf>>.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SE)

s. a. “Información estadística de la Inversión Extranjera Directa”, en <<https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa>>.

2017 “Información estadística de la Inversión Extranjera Directa”, en <<https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa>>.

STATISTA

s. a. “Porcentaje de población empleada en los distintos sectores económicos de Estados Unidos de 2004 a 2018”, en <<https://es.statista.com/estadisticas/600540/distribucion-de-la-fuerza-de-trabajo-en-todos-los-sectores-economicos-en-estados>>.

STIGLITZ, JOSEPH

2004 *Los felices 90. La semilla de la destrucción*. México: Taurus.

TIRADO SEGURA, RICARDO

2012 “Las elites de América del Norte en la génesis del TLC”, en Alejandra Salas-Porras y Matilde Luna, coords., *¿Quién gobierna América del Norte?* México: UNAM-Sitesa, 77-113.

UMAÑA MENDOZA, GERMÁN

2010 “La trampa del bilateralismo”, *Revista de Economía Institucional* 12, no. 23, en <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41915521013>>.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD)

2014 “World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan”, Nueva York y Ginebra: ONU, 3 de mayo, en <https://unctad.org/system/files/official-document/wir2014_en.pdf>.

U.S. CENSUS BUREAU

s. a. “Employment, Hours, and Earnings from the Current Employment Statistics Survey National”, en <<https://www.census.gov/prod2011pubs/12statab/pop.pdf>>, consultado en febrero de 2016.

VÁZQUEZ RUIZ, MIGUEL ÁNGEL

2016 “México y el TLCAN 20 años después. Una visión acerca de los resultados”, en María Antonia Correa Serrano y Federico Manchón Cohán, coords., *Gobernanza de las integraciones regionales*. México: UAM-X-Ítaca, 87-113.

VIDAL, GREGORIO

2016 “Estados Unidos: economía, manufactura y ganancia financiera” en Gregorio Vidal, coord., *La economía mundial y los procesos de integración y regionalización*. México: Miguel Ángel Porrúa-UAM, 19-40.