

INTRODUCCIÓN. EL CONTEXTO MUNDIAL EN EL QUE SE FIRMA EL T-MEC

El mundo actual no deja de sorprendernos cada día; sus niveles de complejidad en todos los ámbitos parecen crear una atmósfera de incertidumbre y caos. Los procesos de globalización cultural y social de las últimas décadas parecieran encontrar resistencia en los correspondientes a la globalización económica con el surgimiento de tendencias proteccionistas y nacionalistas, por lo que las formas de gobernanza mundiales que venían funcionando hacía décadas son cuestionadas cada vez más radicalmente por el acontecer acelerado de los acontecimientos.

La migración se torna cada vez más compleja, constituyéndose como un escenario de conflicto cada vez más violento, y en este contexto surge cada vez con mayor claridad un nuevo país que se desarrolla rápidamente como líder mundial con aspiraciones claramente hegemónicas, rivalizando con los grandes centros de poder mundial, especialmente con Estados Unidos.

Junto a su enorme crecimiento y desarrollo económico, también se promueve un modelo en el que el Estado juega un papel central. Aunque Occidente guarde fuertes recelos hacia lo que considera un Estado autoritario, examina sus modos y resultados. En este contexto, el presidente Donald Trump reacciona abruptamente buscando recuperar el liderazgo que va perdiendo, y el eje de su respuesta son el proteccionismo y el nacionalismo. Es en este marco global en el que se gesta el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) (United States-Mexico-Canada Agreement [USMCA] o Accord Canada-États Unis-Mexique [ACEUM]).

La forma en la cual se renegoció el TLCAN (NAFTA o ALÉNA) es un reflejo de este complejo entorno en transformación, el cual determina nuevas situaciones que Estados Unidos está enfrentando y cuyos móviles van más allá del presidente estadounidense en turno y las dificultades para liderar su país.

En el siglo XXI vemos con claridad el legado del neoliberalismo: una mayor concentración del poder económico en pocas manos y un considerable incremento de la desigualdad económica y social en el mundo.¹ Las políticas desregulatorias y de privatización, combinadas con la integración regional y la globalización neoliberal, le allanaron el camino a las empresas transnacionales productivas y financieras para que el poder económico mundial pudiera centralizarse de manera vertiginosa y sin trabas en el camino, haciendo del Estado un actor marginal, cuando antes —en el modo de producción fordista— fungió como un agente redistribuidor del ingreso en el entramado social nacional.

Existe una incertidumbre, cada vez mayor, ante una eventual escasez de recursos naturales diversos y una crisis del medio ambiente que afectarían de fondo la funcionalidad de la sociedad y la economía globales dentro de pocas décadas; también por las transformaciones tecnológicas que tienden a modificar los patrones tecnoeconómicos de los procesos productivos (las tecnologías 3D, la internet de las cosas, entre otras) y el creciente *reshoring*,² el cual generará cambios en las fuentes de trabajo de miles de personas, acrecentando la desigualdad mundial del ingreso no sólo por desempleo, sino también por la tendencia a la creación de empleos de mala calidad, mediante la subcontratación y otros mecanismos utilizados a nivel global, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT).³

Los cambios tecnológicos acarrear transformaciones sociales y culturales, así como en los patrones industriales, modificaciones del predominio entre actividades económicas, de las jerarquías internacionales y, por tanto, fluctuaciones en la correlación de fuerzas entre países, además de redistribución

¹ Tan sólo en Estados Unidos, la concentración de la riqueza crece aceleradamente desde los años ochenta. Según Bernie Sanders, los 400 ciudadanos estadounidenses más acaudalados tienen una riqueza superior a la de los 150 millones más pobres de su país. A pesar de ser la primera economía mundial, presenta una enorme brecha de desigualdad que se ha acentuado en décadas recientes, especialmente en el periodo de reformas neoliberales. Así, el 1 por ciento concentra un tercio de la riqueza de ese país (Stiglitz, 2012).

² Se ha traducido como “revertimiento”, y se refiere al regreso hacia los países industrializados, de las fases productivas —por lo general intensivas— del trabajo que se habían exportado a países como México, India y China, con miras a disminuir los costos de producción.

³ Las malas condiciones de trabajo predominan a nivel global, de acuerdo con un reporte reciente de la OIT. Se destaca que el principal problema de ese mercado es el empleo de mala calidad. Por ejemplo, en 2018, la mayoría de los 3 300 millones de trabajadores en el mundo no gozaba de un nivel suficiente de seguridad económica, bienestar material e igualdad de oportunidades. Aunque se redujo el desempleo a nivel mundial, esto no ha significado una mejora de la calidad del trabajo. Actualmente, alrededor de 700 millones de personas viven en situación de pobreza extrema o moderada, pese a tener empleo (OIT, 2018).

de la riqueza mundial. En medio de esta atmósfera, atestiguamos una aceleración del proceso de relevos en el liderazgo de la economía con el ascenso cada vez más fuerte de China.

En tiempos de Trump, el TLCAN se encuentra sujeto a negociaciones, modificándolo con miras a contar con un acuerdo más proteccionista, teniendo como divisa el “America First” enarbolado en campaña. La política comercial de este mandatario ha propiciado esa atmósfera de incertidumbre en la economía mundial de la que antes hablábamos.

Los organismos internacionales señalan que está disminuyendo el crecimiento económico global, y hay indicios de una desaceleración del ciclo económico. En febrero de 2019, la Organización Mundial del Comercio (OMC) publicó que el incremento del comercio global se desaceleraría en los primeros tres meses de ese año, el menor nivel desde marzo de 2010 (La República, 2019). Los pronósticos tienden a la baja, según el Fondo Monetario Internacional (FMI), en particular los de China y Estados Unidos. Este organismo considera las pugnas comerciales protagonizadas por el presidente Trump y el estrechamiento de las condiciones financieras mundiales como las razones primordiales para esta disminución desde una perspectiva de corto plazo, mientras que, en el mediano plazo, ubica al calentamiento global y al crecimiento en la desigualdad económica mundial como sus causales (FMI, 2019).

Parece desacelerarse la integración económica, cuyo crecimiento fue impulsado por un auge de países emergentes, la disminución muy notable en los costos de transporte,⁴ el desarrollo de las cadenas globales de valor (CGV), las mejoras tecnológicas de la Tercera Revolución Industrial, que impulsan el crecimiento acelerado y la integración plena de los espacios económicos en la economía capitalista (BBVA, 2018), las cuales surgen con gran fuerza durante los años noventa del siglo pasado.

Desde la gran crisis mundial del bienio 2008-2009, la economía mundial ya no ha vuelto a ser la misma. Organismos como el McKinsey Institute advierten que está disminuyendo la globalización. Dado que este organismo

⁴ La disminución de los costos del transporte acuático está asociada al uso de contenedores y, en el caso del desplazamiento por aire, al desarrollo de motores jets que han facilitado la reducción de 3.87 dólares km/t a 0.30 centavos (de mediados del siglo pasado hasta 2004). A esta tendencia hay que agregar la caída de los costos de las comunicaciones gracias a la revolución del microprocesador y la internet. Otro costo que se ha reducido considerablemente ha sido el de los aranceles al comercio internacional: de 1950 a 2010, en promedio han descendido del 8.3 por ciento al 3.2 por ciento a nivel mundial (Van Assche, 2012).

cuenta con facilidades para entrevistar a un amplio conjunto de importantes empresas transnacionales, genera información de primera mano⁵ y, con base en ésta, Lund y otros (2019) plantean que la participación de las cadenas globales de valor ha llegado a ser menos intensiva en el comercio mundial, pues, si bien el comercio y la producción crecen, un porcentaje cada vez menor de bienes se traslada por las líneas de ensamble de dichas cadenas. Añade que está habiendo una transformación en éstas, pues son cada vez más intensivas en conocimiento y en trabajo calificado, de modo que la inversión en activos intangibles, como la investigación y el desarrollo, casi se ha triplicado, pasando del 5.5 al 13.1 por ciento del total del ingreso de las corporaciones entre 2000 y 2017. También señala que tales cadenas son cada vez más regionales y menos globales, especialmente en Asia y Europa. Un dato central en esta tendencia es que China ha dado un viraje hacia la integración nacional de esas cadenas, fortaleciendo así su economía nacional para depender menos de la global (Lund *et al.*, 2019).

Por su parte, un artículo de *The Economist* (2019) señala que las tensiones en el comercio actual están ligadas a cambios gestados desde la crisis del bienio 2008-2009. Plantea que la inversión y el comercio mundiales, así como las cadenas globales de valor han experimentado crecimientos lentos o se han estancado en relación con el PIB mundial, y para describir este proceso emplea el término *slowbalization* —acuñado por el escritor Adjiedj Bakas—. El texto explica que el comercio mundial pasó del 58 por ciento del PIB mundial en 1990, al 39 por ciento en 2018; que el de insumos intermedios ha caído, las ganancias globales de las transnacionales también y que la inversión extranjera directa bajó del 3.5 por ciento del PIB mundial en 1990 al 1.3 por ciento en 2018.

Retomando a McKinsey, el medio señala que China ha fortalecido sus cadenas de valor nacionales, por lo que al elaborar sus insumos ha ocasionado en gran medida la caída del comercio de insumos intermedios a nivel mundial.

Si bien estos indicadores del proceso de globalización pueden disminuir, algunos rasgos esenciales de la dinámica de corte neoliberal no parecen retroceder, como es el caso de la centralización del capital. La globalización ha sido la fase más reciente de la mundialización —inherente a la historia del capitalismo— y tuvo como condición *sine qua non* la tercera revolución tec-

⁵ Para obtener su información, el McKinsey Institute realiza múltiples entrevistas con actores clave, además de analizar las cadenas globales de valor de veintitrés industrias en cuarenta países, con el fin de observar las formas en las que responden a las oportunidades y presiones globales.

nológica, así como el ascenso y liderazgo del sector tecnológico-informático en la economía mundial (Dabat *et al.*, 2006). Una de las formas en que se expresa dicha “globalización a nivel productivo” (Robinson, 2013) es la proliferación de las cadenas globales de valor como formas prioritarias de organización de las empresas transnacionales.

Los movimientos a la baja en los indicadores de la globalización no significan que desaparezcan esas cadenas, aunque es posible que se exporten menos fases intensivas en mano de obra o que sean adaptadas a nuevas formas organizacionales para la producción internacional de las empresas transnacionales por las nuevas tecnologías 3D y la internet de las cosas. Si bien es muy probable que presenciemos nuevas formas de desenvolvimiento de la globalización y la producción internacional, esto no negará su naturaleza esencialmente global ni el visible incremento de la centralización del poder económico mundial.

Todos estos cambios en la economía mundial constituyen la atmósfera que rodea la política comercial de Trump hacia sus socios en América del Norte. La renegociación del TLCAN y la firma del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá son resultado directo de su declarado proteccionismo. Luego de su salida del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (Trans-Pacific Partnership o TPP), de establecer aranceles al resto del mundo, por ejemplo, a paneles solares, lavadoras, acero y aluminio; en medio de disputas comerciales constantes con China, se impulsa la renegociación del TLCAN, para finalmente modificarlo y quitar el término “libre comercio” de su nombre como clara expresión de su carácter. Así se acuñaron las siglas T-MEC. Las intenciones básicas de ese mandatario de “proteger” el mercado interno de su país quedan reflejadas en la mencionada consigna “America First”, con el fin de “Make America Great Again”.

Asimismo, intenta de manera poco efectiva hacerle frente a los enormes retos que tiene por delante, pues imponer aranceles a las economías del resto del mundo, y especialmente a sus socios comerciales más cercanos, es finalmente afectar a las filiales de las empresas transnacionales estadounidenses, debido a la organización de la producción internacional en las mencionadas cadenas globales de valor y al elevado nivel de transnacionalización de la economía de la Unión Americana (Lovely y Liang, 2018).

Cuando se firmó el TLCAN, las condiciones eran muy distintas de las que hoy prevalecen en la economía mundial y en las cuales se firma el T-MEC. En

el contexto de las relaciones económicas internacionales de los noventa del siglo xx, la principal rivalidad que enfrentaba Estados Unidos era la formación de la Unión Europea, en cuyo escenario la competencia central se dio a través de los bloques económicos regionales, y así nació el TLCAN.

Actualmente hay un agudizamiento del interés de China por el liderazgo económico mundial, y estos procesos de transición históricamente nunca han sido fáciles. Por ello, el país asiático ha estado en el centro del debate proteccionista en Estados Unidos, donde se ha llevado a cabo una investigación sobre prácticas comerciales desleales en tecnología y propiedad intelectual en apego a la sección 301 de la Ley de Comercio (*Trade Act*) de 1974, con el fin de averiguar si a través de alguna ley, política, práctica o acción, China pudiera estar incurriendo en discriminación y estar dañando los derechos de propiedad intelectual, innovación o desarrollo tecnológico estadounidense.

En marzo de 2018, se reportó que ese país estaba realizando prácticas desleales, por lo que se elaboró una lista de aranceles, se inició una disputa en la OMC y se advirtió que se incrementarían las reglas para la inversión en Estados Unidos (Bown y Kolb, 2018); no obstante, como señala Lovely: “Los aranceles de la sección 301 del presidente Trump son un excelente ejemplo de herramientas del siglo xx dirigidas a los flujos comerciales de conocimiento del siglo xxi. Los aranceles y las cuotas no son efectivos para contener los flujos de conocimiento” (Lovely y Liang, 2018: 9).⁶ En todo esto, además, hay que considerar que China, al inicio, se centró en actividades intensivas en mano de obra, usando para ello capital extranjero, pero actualmente está abocada a otras de alta tecnología y planea funcionar cada vez más con empresas e inversiones propias. Esto representa un reto fundamental para Estados Unidos si pretende mantener una supremacía tecnológica sobre China en el mediano plazo,⁷ constituyendo la amenaza central para nuestro vecino del Norte.

⁶ La traducción de esta cita es propia.

⁷ En 2016, China superó a Estados Unidos como el principal productor de artículos científicos. En 2018, el tamaño del mercado de comercio electrónico del primero alcanzó los 1.1 billones de dólares estadounidenses o el 42 por ciento del valor de las transacciones mundiales, y podría alcanzar los 1.8 billones en 2022, el doble que Estados Unidos. Además, los pagos móviles de China son aproximadamente once veces el valor de las transacciones de Estados Unidos. De hecho, el 92 por ciento de los consumidores en el país asiático usan billeteras móviles y casi el 80 por ciento de los usuarios de teléfonos inteligentes realizan compras desde ellos, en comparación con el 25 por ciento de los usuarios estadounidenses. China también alberga un tercio de las compañías “unicornio” del mundo, es decir, aquellas de nueva creación con un valor de mercado superior a los mil millones

De hecho, existen multitud de áreas de rivalidad, centradas básicamente en cada uno de los pilares en los que Estados Unidos basó su hegemonía: el dólar como moneda mundial,⁸ la inversión extranjera directa (IED),⁹ el rol de acreedor mundial,¹⁰ etc., en torno a los cuales hay batallas constantes, donde va perdiendo terreno.

Desde su perspectiva de libre mercado y sus políticas cortoplacistas gobernadas por el cabildeo y las grandes empresas transnacionales, en combinación con ciertas medidas de política industrial de mediano alcance,¹¹ ese

de dólares estadounidenses, y representa el 24 por ciento del capital de riesgo mundial, lo que supone un aumento con respecto al 5 por ciento de hace una década (Blazheski *et al.*, 2019: 4).

⁸ Por ejemplo, en febrero de 2019, Rusia e Irán anunciaron que pusieron fin al uso del dólar en sus relaciones económicas bilaterales, y a esto se suman multitud de acciones en la misma dirección. Por ejemplo, en agosto de 2018, el presidente de Turquía, Erdogan, anunció que su país se preparaba para adoptar pagos en moneda nacional con Rusia, China, Irán y Ucrania, y explicó que le gustaría usar el euro en sus relaciones comerciales con la Unión Europea. Un mes después, Teherán informó de la supresión del dólar estadounidense en su lista de monedas utilizadas en transacciones comerciales con Bagdad, reemplazándolo por el euro, el dinar iraquí y el rial iraní. En 2018 Rusia también redujo sus depósitos de billetes, pagarés y bonos de Estados Unidos en casi un 80 por ciento, reemplazándolos por oro para afrontar las sanciones occidentales. China, asimismo, ha incrementado sus reservas en oro de manera vertiginosa para hacerle frente al dólar y quitarle fuerza (RT, 2019).

⁹ A mediados de los años ochenta del siglo xx inició el fin de Estados Unidos como el gran acreedor; en todo caso, su posición inversora internacional neta lo mostraba como deudor mundial. Dentro de este proceso, también dejó de ser el gran inversor empresarial del planeta para convertirse en un importante receptor de inversión extranjera directa. Una de las formas en las que Trump ha respondido recientemente en este terreno ha sido la ley que pasó el Congreso en agosto de 2018, vetando inversiones extranjeras directas con el criterio de proteger la tecnología de las empresas locales. A la empresa ZTE, de tecnología china, se le prohibió temporalmente comerciar con Estados Unidos. Finalmente, luego de llevar a cabo negociaciones, se eliminó la restricción. A Huawei, empresa diseñada para competir y dominar no sólo el mercado chino en telefonía celular, sino también los del resto del mundo, también se le impusieron restricciones temporales.

¹⁰ China ha llevado a cabo una política de acreedor mundial sobre todo en países del hemisferio sur, muy ricos en recursos naturales, cumpliendo así dos cometidos: aumentar su presencia y control en África, Latinoamérica y Asia, y asegurarse el abastecimiento de insumos estratégicos. Por ejemplo, en África, invirtió cerca de 90 mmd tan sólo en 2018, dejando muy atrás a Estados Unidos. Asimismo, está construyendo fuertes alianzas y dependencias a lo largo de la llamada Ruta de la Seda, mientras que Estados Unidos gasta millones en guerras muy caras en detrimento de sus proyectos de “poder suave”. A las instituciones internacionales que con tanto cuidado construyó la Unión después de la segunda guerra mundial —la OTAN, la ONU, el BM— las está dejando caer cada vez más (Monck, 2018).

¹¹ A diferencia de lo que se opinó durante mucho tiempo, Estados Unidos siempre ha tenido una política industrial. Desde su nacimiento, acudió al proteccionismo, el que, de hecho, constituye una política industrial. En 1791, Alexander Hamilton, el primer secretario del Tesoro, presentó al Congreso el Informe sobre Manufacturas, en el cual planteaba una estrategia para desarrollar este sector en el país, y entre otras medidas propuso aranceles de protección. Los principales sectores manufactureros considerados fueron el cobre, el hierro, el algodón, el grano, el vidrio, la pólvora y los libros. Los aranceles altos eran la norma desde Lincoln hasta la primera guerra mundial. Los impuestos promedio a las manufacturas extranjeras oscilaban entre el 40 y el 50 por

país observa cómo el Estado en China se torna un poderoso instrumento a través del cual le va arrebatando el liderazgo económico. El creciente peso de su rival en la economía mundial, adquirido a través de una sorprendente economía de mercado planificada por el Estado —aunque con políticas autoritarias muy evidentes—, aunado al exorbitante aumento de la desigualdad e incertidumbre ocasionadas por el neoliberalismo, han hecho que el debate sobre el rol del Estado en la economía recobre un lugar preponderante.

Ante esto, Estados Unidos se pregunta cómo mantener su liderazgo, y para ello el presidente responde con una política proteccionista hacia el mundo, incluyendo sus amenazas a los principales aliados comerciales: México y Canadá. En este escenario, mucho más complejo que hace algunas décadas, el TLCAN parece estratégicamente menos relevante, y esto va más allá de la perspectiva nacionalista de Trump, debido a la reconfiguración económica mundial, donde las políticas de desarrollo tecnológico serán la clave para preservar un sitio central.

Así, este libro es producto de un ejercicio de reflexión sobre lo que representa el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá para la región: su punto de partida, es decir, lo que se construyó con el TLCAN, hacia dónde se podría dirigir, en qué medida se preservaría lo anterior o si originaría algún cambio trascendente en caso de aprobarse e implementarse.

La temática es abordada desde diferentes perspectivas sectoriales y analíticas. En este volumen participan investigadores con disímboles formaciones, disciplinas, enfoques y objetos de estudio, reflexionando sobre los escenarios previos al T-MEC, su contenido y posibles efectos sobre la realidad económica, social, cultural y sectorial de América del Norte.

En el primer texto, “Balance preliminar de la renegociación del TLCAN: el T-MEC. Escenarios y perspectivas”, Jorge Alfonso Calderón Salazar muestra que el objetivo de la presunta modernización era imponer condiciones proteccionistas al comercio y a la estructura productiva integrada de América del Norte, así como una mayor desregulación. A continuación desarrolla, con una perspectiva crítica, un análisis preliminar de los resultados de la renegociación del

ciento. De hecho, fueron altos hasta los años cuarenta del siglo xx. Desde entonces, se ha apoyado la liberalización comercial y presionado al mundo para lograr el libre comercio, mientras su arancel promedio ha disminuido significativamente (Stensrud, 2016). Desde entonces, la nación ha sido proteccionista a través de otros medios, como las barreras no arancelarias. Con el discurso de Trump, sólo se retoma con más vigor esa práctica.

instrumento. Posteriormente, revisa los capítulos de mecanismos de solución de controversias, inversión, servicios financieros, propiedad intelectual, reglas de origen del sector automotriz, empresas estatales, energía, agricultura, política macroeconómica y de tipo de cambio del T-MEC, particularmente el impacto previsible de estas normas en la profundización de la vulnerabilidad externa, los desequilibrios y la agudización de la dependencia de la economía mexicana respecto de Estados Unidos. En la tercera y última parte describe el proceso de ratificación del T-MEC e incorpora comentarios sobre la postura del presidente Andrés Manuel López Obrador y su gabinete ante el nuevo tratado. La tesis central es que el T-MEC que aprobó el Senado de México en junio de 2019 debe ser renegociado exhortando a estos servidores (Senado y Presidencia) a que en el futuro realicen una profunda y detallada revisión del texto (incluyendo los anexos) del instrumento, evalúen los puntos fundamentales de lo negociado y definan una agenda de propuestas de modificaciones en defensa del interés nacional.

En el trabajo “El papel de México en la estructura de integración global”, Marco Augusto Gómez Solórzano describe la actual globalización como un proceso que tiende a la integración de una estructura productiva mundial. La conformación de conexiones automáticas globales en comunicaciones, redes de sensores y energéticas, envíos por tuberías y en transportes es la base material sobre la que se extienden las cadenas globales de valor o de suministros; sin embargo, el sistema de competencia capitalista mundial, más concentrado en grandes corporaciones transnacionales, cuya estructura política asimétrica basada en Estados nacionales coloca fronteras políticas que separan y oponen, dificulta la construcción de redes globales de producción y es un obstáculo al libre movimiento de trabajadores (que crearía un solo subsistema de trabajo) y a la homogenización de normas ambientales.

Marco Gómez muestra que la concentración del capital y la formación de monopolios a escala mundial constituyen mecanismos importantes de la globalización. También que la integración de México a la economía mundial ocurre en un contexto en el que los Estados nación se ven forzados a competir con las corporaciones globales, muchas de las cuales las rebasan en dimensiones (en términos de volumen de ventas *versus* el PIB).

México emprendió el camino de la industrialización mediante la producción maquiladora, siguiendo el ejemplo de países asiáticos. La estructura creada con el TLCAN, así como la negociada con el T-MEC son parte de este proceso; no obstante, señala el autor, es necesario analizar su resultado.

Hubert Rioux, en “El nacionalismo económico canadiense frente al ‘America First’: una perspectiva histórica”, muestra que el proteccionismo de Estados Unidos ha mantenido una continuidad en diferentes formas, y que aun cuando las políticas nacionalistas de la actual administración parecieran representar un cambio radical *versus* los gobiernos neoliberales que la precedieron, en realidad son sólo el más reciente ciclo proteccionista desde la guerra civil. Rioux también analiza las relaciones comerciales Canadá-Estados Unidos, las cuales han estado marcadas claramente por dicho nacionalismo, si bien —señala— Canadá también ha seguido trayectorias profundamente proteccionistas durante el siglo xx. De este modo, contextualiza la evolución de las políticas comerciales de ambos socios buscando los entornos que han generado “nacionalismos económicos”. Concluye mostrando que, durante el TLCAN, en realidad estuvieron definidas por una constante tensión entre liberalización comercial y proteccionismo de ambas partes.

En “¿Colaboración? El documental: entre el TLCAN, el T-MEC y una contradictoria excepción”, Graciela Martínez-Zalce habla de la obsesión canadiense con la excepción cultural, resaltando como ejemplo las reflexiones en torno al T-MEC y la cláusula de excepción cultural que Canadá estableció como condición para la firma del instrumento. Observa que los mandatos de instituciones culturales federales en Canadá demuestran tanto la voluntad de sobreponerse al imperialismo del sistema estadounidense como, simultánea y consecuentemente, la de reforzar la frontera de diferencias culturales que defiende la identidad nacional. Asimismo, advierte que tanto en el acuerdo de libre comercio que firmó con Estados Unidos en 1987 y en el TLCAN de 1994, “Canadá negoció la excepcionalidad cultural, apelando a la desventaja frente a su vecino del Sur y a la vocación identitaria de sus instituciones”. Es por ello “que no sorprende que, en su comunicado acerca del resultado de las negociaciones del T-MEC, el gobierno canadiense inicie la síntesis sobre el capítulo cultural refiriéndose a las identidades nacionales como sustento de la soberanía, antes que al intercambio comercial”. La autora también se refiere al documental como una de las formas cinematográficas que mayor prestigio le han dado a ese país, ya que “los documentales han sido formadores de comunidad al discutir temas álgidos durante las diversas etapas del siglo xx y XXI, en un entorno de responsabilidad, cooperación y diálogo entre los equipos de filmación y los sujetos filmados”.

Juan Carlos Barrón Pastor escribe sobre las “Posibles implicaciones geopolíticas del T-MEC para el sistema mediático y de telecomunicaciones en América del Norte”, y menciona algunos elementos contextuales presentes durante la renovación del TLCAN y parte de la problemática que se ha identificado en el sector de los medios de comunicación, así como su creciente interdependencia con las telecomunicaciones. El investigador ofrece un análisis de cómo el acuerdo alcanzado en noviembre de 2018 ha buscado actualizar la regulación regional en la materia, particularmente de los capítulos 18 (sobre telecomunicaciones) y 19 (sobre comercio electrónico). Argumenta que el marco jurídico parece responder únicamente a las necesidades de actores preponderantes estadounidenses, favoreciendo su dominio y expansión en México y Canadá. También alerta sobre algunos temas que habría sido conveniente incluir en esta propuesta de regulación, como, por ejemplo, dar certidumbre a las industrias culturales, establecer lineamientos para el uso ético del análisis de grandes datos, la internet de las cosas y la ciberseguridad.

“Ecologías de proyectos transnacionales como una forma de integración de las industrias culturales y creativas en América del Norte”, trabajo de Alejandro Mercado Celis, aborda cómo las industrias creativas y culturales (ICC), en el marco de los tratados comerciales (TLCAN y T-MEC), se han concentrado en analizar, por una parte, el grado de penetración de las importaciones (consumo) y, por la otra, el desempeño nacional de estas industrias (producción). El autor afirma que en estos estudios es necesario incluir procesos particulares a este tipo de industrias y sugiere tratar el problema con un marco novedoso: el desarrollo de redes en las industrias creativas y culturales que sean alternativas a las creadas por las empresas transnacionales y estimuladas por la integración económica. Se trata de impulsar formas organizacionales en las que no predomine la lógica de la ganancia, sino el desarrollo creativo de redes interpersonales como forma de producción-consumo de la industria. Este tipo de planteamientos van más allá de lo acordado tanto en el TLCAN como en el T-MEC. De manera más concreta, Mercado Celis propone incorporar la “organización por proyecto” y la formación de “ecologías de proyectos” como modos dominantes de organización en estas industrias.

A diferencia de otros sectores económicos, el predominio de la organización por proyecto obliga a mirar como elemento central las relaciones interpersonales y no entre empresas ligadas en cadenas de producción. Se presentan primero las diferencias en la organización de las ICC y la necesidad de analizar-

las con un nuevo enfoque. A partir de esta característica de organización se introduce la discusión teórica sobre la existencia de vínculos transnacionales entre conglomerados (*clusters*) económicos de ICC. Utilizando a la industria del cine como ejemplo, se propone un esquema de análisis a partir de cuatro tipos de producción transnacional: producción extranjera (*runaway productions*), coproducciones, movilidad temporal de creativos y subgrupos transnacionales permanentes formados por la migración de creativos. Se concluye con una propuesta de agenda de investigación sobre redes transnacionales de las ICC en América del Norte.

Stéphane Paquin y Laurence Marquis, en “Federalismo y negociación comercial: una práctica compartida de facto. El papel de Ontario y Quebec en las renegociaciones del T-MEC” señalan que, dada la evolución de los acuerdos comerciales, las provincias canadienses, especialmente Quebec y Ontario, están cada vez más involucradas en las negociaciones comerciales. A pesar de que la Constitución confiere al gobierno federal poderes plenos sobre el comercio internacional y plena responsabilidad en los tratados creados para estos fines, cuando se observan las actuales negociaciones, dicho comercio aparece como una “práctica compartida de facto”. Los autores señalan que la “nueva generación” de acuerdos comerciales involucra cada vez más áreas de jurisdicción provincial, como, por ejemplo, el abastecimiento público, el área laboral, los monopolios públicos y privados, la inversión, el desarrollo sustentable y el medio ambiente. Asimismo, analizan el papel que Ontario y Quebec desempeñaron en el TLCAN y en su renegociación, y encuentran que se ubica en un punto intermedio entre el desplegado en las relativas al Acuerdo Económico y Comercial Global entre la Unión Europea y Canadá (Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement o CETA) y el TPP.

Roberto Zepeda Martínez, en “Paradiplomacia económica en América del Norte: del TLCAN al T-MEC”, plantea que cada vez más los Estados subnacionales se involucran en la toma de decisiones respecto de la política económica adoptada por los gobiernos nacionales, por ejemplo, en la negociación e implementación de los acuerdos comerciales internacionales.

El término paradiplomacia económica se refiere, por tanto, a la participación de los Estados subnacionales en dinámicas internacionales para promover sus intereses económicos, es decir, las exportaciones e importaciones, así como el turismo y la especialización de actividades productivas para atraer inversión extranjera. La de los gobiernos subnacionales en Estados Unidos

y Canadá, y, en menor medida, México, en las negociaciones internacionales ha cobrado relevancia en las últimas décadas, especialmente durante las del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (TLC o CUSFTA) y el TLCAN, así como en la renegociación de este último. Aunque no tienen facultades constitucionales explícitas para negociar y firmar acuerdos internacionales, en Canadá las provincias tienen la potestad de implementar aquéllos que afecten áreas dentro de su jurisdicción, mientras que, en Estados Unidos, los Estados subnacionales tienen margen de maniobra en la ratificación de los acuerdos internacionales que les compete a los poderes legislativos mediante su participación y cabildeo en comités del Congreso.

Huberto Juárez Núñez trabaja el tema “Los trabajadores mexicanos de la industria del automóvil. Del TLCAN al T-MEC”, en el que señala que en México, en los últimos años, ese rubro ha tenido un desarrollo espectacular, especialmente a partir de 2010, cuyo segmento exportador explica el dinamismo alcanzado. Es esencialmente una industria de procedencia extranjera, en la cual dominan corporaciones transnacionales. En la cara oculta se ubican los ingredientes nacionales que han propiciado la expansión de su presencia y la homologación con estándares internacionales de la productividad y la calidad de sus productos. En primer lugar, el apoyo irrestricto del Estado mexicano por vía de los Decretos de Apoyo a la Industria Automotriz (1972, 1977, 1983 y 1989) y, en los años noventa, con la incorporación al TLCAN.

De singular importancia es, asimismo, la cobertura de la regulación laboral que ha propiciado una industria con bajos salarios y contratos colectivos de trabajo que favorece las prerrogativas gerenciales. El T-MEC, sin embargo, agrega un capítulo laboral (el 23) que abre la posibilidad de que los trabajadores puedan recuperar derechos básicos como la libertad para elegir a sus dirigentes y participar directamente en las negociaciones contractuales. Este documento contempla las diversas etapas de modificaciones contractuales a partir de las cuales las gerencias han ganado facultades en detrimento de los trabajadores; la coyuntura que se crea con el T-MEC, así como el cambio de gobierno efectuado el 1º de diciembre de 2018.

Elisa Dávalos López analiza “La industria automotriz en América del Norte y las reglas de origen del T-MEC” mostrando que, en medio de un complejo contexto internacional de transformación del sector, Estados Unidos cambia las reglas del juego basándose en la divisa de campaña de Trump: “Make America Great Again”. A pesar del discurso proteccionista aplicado a

una industria profundamente transnacionalizada en cadenas regionales de valor, el nuevo tratado, si bien cambia ciertas reglas, las transnacionales automotrices pueden seguir funcionando incluso con ciertos puntos de ventaja, dependiendo de la organización de su cadena de valor. Asimismo, en relación con los requerimientos de contenido laboral de valor de dicho tratado, los cuales parecieran representar una amenaza para la localización de la producción en México, en realidad no lo serán, pues se ofrece suficiente flexibilidad como para no afectar el funcionamiento de las corporaciones transnacionales. Al igual que con el TLCAN, las transnacionales estadounidenses seguirán teniendo un margen de maniobra bastante amplio, y todo esto se conjunta con “un logro” del presidente Trump quien así parece “cumplir” con sus promesas de campaña e incrementar su prestigio político con miras a la reelección.

Para concluir, señala que, si el gobierno de Estados Unidos quiere realmente fortalecer el papel de su país en esta industria, su perspectiva de acción debería ser mucho más amplia, pues, como se ha mencionado, China está abordando el cambio de la industria desde una perspectiva muy profunda y ambiciosa rumbo al liderazgo mundial.

Claudia Maya aborda la “Inestabilidad financiera en México y política monetaria ante el T-MEC”. De acuerdo con la especialista, este instrumento representa un nuevo régimen legal de comercio e inversión en América del Norte y quizá lo más relevante sea lo establecido en el capítulo 33, relacionado con las políticas macroeconómicas, pues marca un cambio significativo respecto de los tratados tradicionales y confirma una política defensiva de los intereses de Washington en la materia.

Se establece que no se manipulará el tipo de cambio como objetivo fundamental de la política económica de cada signatario, lo cual restringe el manejo de sus políticas monetarias, en particular de México, con miras a promover el crecimiento y desarrollo de la economía, en aras del control de la inflación, la estabilidad macroeconómica y el cumplimiento de las normas del T-MEC. Asimismo, se analiza, particularmente, la relevancia e implicaciones de lo anterior para nuestro país.

En “Del TLCAN al T-MEC: ¿continuidad minera o transición social?”, Aleida Azamar Alonso informa que desde la firma del TLCAN la región se ha convertido en uno de los polos comerciales más importantes del mundo, tanto por el tamaño de las economías implicadas, como por los resultados de fomentar una industria conjunta entre los tres actores con mayor relevancia económica

del continente. La privilegiada situación geográfica de América del Norte facilita el comercio internacional y esto ha favorecido su inserción en las cadenas globalizadoras, potenciando el interés y la inversión de los negocios que surgieron en el contexto del TLCAN; no obstante, prevalece una asimetría en las estructuras productivas, así como entre los universos empresariales de cada localidad, por lo que los beneficios han tendido a concentrarse en Estados Unidos y Canadá, cuyas industrias presentan mayor nivel de competencia que la de México; ejemplo de ello es el sector minero en nuestro país, donde más del 80 por ciento está concentrado en manos extranjeras, mayormente inversores canadienses, y esto es resultado del tratado —entre otras leyes secundarias que se han modificado aquí—, sin que reporte un beneficio sustancial para México, pero sí múltiples riesgos socioambientales asociados con esta actividad, condiciones de desventaja para nuestro país que se mantienen en el T-MEC.

En “Los corredores de transporte de América del Norte. Una alternativa al proteccionismo”, Ernesto Carmona Gómez subraya los impactos de las políticas proteccionistas en la configuración de los corredores de transporte y comercio, entendiéndolos como una expresión física de las cadenas globales de valor. América del Norte, como región económica, se encuentra en un proceso de involución debido a la política proteccionista del actual gobierno de Estados Unidos, que, de acuerdo con Carmona, afectará la composición de las cadenas de valor, lo que se traducirá en una reconfiguración de las redes de comercio y transporte generadas por décadas de libre comercio; esto impactará de manera directa en las relaciones bilaterales, pero más específicamente en las áreas vinculadas con las cadenas globales de valor.

Los actores políticos y económicos deben buscar alternativas para reconfigurar su participación en dichas cadenas a través de la cooperación subnacional. América del Norte ya ha experimentado adversidades en el proceso de integración económica, como el cierre de fronteras y la intensificación de las medidas de seguridad tras los ataques terroristas de septiembre de 2001, así como el incumplimiento de las disposiciones del TLCAN en materia de transporte y, actualmente, con las medidas proteccionistas.

En el pasado, se implementaron las asociaciones público-privadas (APP), conocidas como corredores de comercio y transporte, que promovían la coordinación entre instituciones gubernamentales, empresas, instituciones académicas, así como organizaciones civiles con la finalidad de agilizar el comercio y promover las buenas prácticas entre los actores. Carmona señala que al

momento de la firma del TLCAN había en la región una suerte de consenso neoliberal, del que participaron los tres gobiernos de los países socios y esto confluyó en un proyecto de integración económica que priorizaba la eliminación de las barreras comerciales y la integración transfronteriza de cadenas productivas. En este sentido, las actuales tendencias proteccionistas de Estados Unidos podrían generar un impacto negativo de largo plazo en el comercio mundial de cambiarse las reglas.

En el último artículo, Paola Virginia Suárez Ávila explora un tema no menos fundamental: la “Regionalización e integración de la educación superior en la relación México-Estados Unidos en el TLCAN (1994-2018)”, analizando la actual crisis de valores de la enseñanza pública, lo que nos lleva a reflexionar sobre los modelos de educación superior que coexisten en la región —espacio económico, cultural, social y político diverso, y con grandes desigualdades que nos enfrentan día a día con la necesidad de elaborar nuevas propuestas, a fin de concretar proyectos de desarrollo ante la renovación del instrumento que dio vida al T-MEC.

Se habla de la importancia de realizar estudios en el marco de la política pública y la gobernanza de la educación superior con una metodología enfocada en reconocer las interacciones del Estado, la sociedad civil y la sociedad mercantil. El objetivo es entender el motivo de la supuesta reducción de la injerencia del Estado en dicha gobernanza, así como ponderar aquellos análisis de políticas públicas donde se observen las variables que han propiciado la modificación de los valores morales. Para ello, reconocer a los actores y su lectura en las políticas públicas nos ayudan a comprender las nociones de gobernanza y economía del conocimiento en espacios regionales y nacionales, en este caso, en el contexto del TLCAN.

Podemos concluir que, en esta amplia gama de investigaciones, el lector encontrará una gran riqueza de abordajes académicos que conducen hacia una reflexión profunda sobre los tiempos que viven tanto la región de América del Norte como nuestro país, en tanto parte sistémica de la globalización dentro de la cual se desarrolla la renegociación del TLCAN, y se dibujan escenarios nacionalistas y proteccionistas que ponen en riesgo el crecimiento económico y los procesos de integración que hasta hoy han prevalecido.

Elisa Dávalos López

Roberto Zepeda Martínez

Marco Augusto Gómez Solórzano

Fuentes

BBVA

2018 *World Trade at a Crossroads*, BBVA Financial Institutions Conference, en <<https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2018/06/180613-BBVA-Research-BBVA-FIC-World-Trade-VF.pdf>>, consultada el 12 de febrero de 2019.

BLAZHESKI, F., K. CHEN, N. KARP,

B. NASH-STACEY y M. NAVA

2019 “United States Economic Outlook. First quarter 2019”, BBVA RESEARCH, 20 de febrero, en <https://www.bbvarsearch.com/en/publicaciones/united-states-economic-outlook-first-quarter-2019/?utm_source=instant&utm_medium=enlace%20publicaci%C3%B3n&utm_campaign=20190220&utm_content=Situaci%C3%B3n%20Estados%20Unidos.%20Primer%20trimestre%202019&cid=eml:oem:oth:---situacion_estados_unidos_primer_trimestre_2019_219000---:lnkpubl:::20190220::oth:instant>, consultada el 22 de febrero de 2019.

BOWN, C. P. y M. KOLB

2018 “Trump’s Trade War Timeline: An up to Date Guide”, Peterson Institute for International Economics (PIIE), 19 de abril en <<https://www.piie.com/sites/default/files/documents/trump-trade-war-timeline.pdf>>, consultada el 11 de octubre de 2019.

DABAT, A., M. A. RIVERA y J. W. WILKIE

2006 *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial global*. México: UG /UNAM /UCLA.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

2019 “World Economic Outlook Update, January 2019”, enero, en <<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/01/11/weo-update-january-2019>>.

LA REPÚBLICA

2019 “La OMC advierte la desaceleración del comercio mundial”, *La República*, 21 de febrero, en <<https://www.republica.com.uy/la-omc-advierte-la-desaceleracion-del-comercio-mundial-id697597/>>.

LOVELY, M. E. e Y. LIANG

2018 “Trump Tariffs Primarily Hit Multinational Supply Chains, Harm US Technology Competitiveness”, Peterson Institute for International Economics, Policy Brief 18-12, mayo, en <<https://www.piie.com/publications/policy-briefs/trump-tariffs-primarily-hit-multinational-supply-chains-harm-us>>.

LUND, S., J. MANYIKA, J. WOETZEL, J. BUGHIN,
M. KRISHNAN, J. SEONG y M. MUIR

2019 “Globalization in Transition: The Future of Trade and Value Chains”, McKinsey & Company, enero, en <<https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains>>.

MONCK, A.

2018 “The Choice Facing a Declining United States”, *The Atlantic*, 28 de agosto, en <<https://www.theatlantic.com/international/archive/2018/08/americas-global-influence-is-declining/568708/>>.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

2018 *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: Tendencias 2018*. Ginebra: OIT, en <https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_631466.pdf>, consultada el 12 de enero de 2019.

ROBINSON, W.

2013 *Una teoría sobre el capitalismo global: producción, clase y Estado en un mundo transnacional*. México: Siglo XXI.

RUSSIA TODAY (RT)

2019 “Rusia e Irán abandonan el dólar en su actividad económica bilateral”,

RT, 5 de febrero, en <https://actualidad.rt.com/actualidad/304630-rusia-iran-abandonar-dolar-actividad-economica?utm_source=Email-Message&utm_medium=Email&utm_campaign=Email_daily>, consultada el 12 de noviembre de 2019.

STENSRUD, C.

2016 “Industrial Policy in the United States”, Briefing Note, Civitas, en <<https://www.civitas.org.uk/content/files/IndustrialpolicyintheUnitedStates.pdf>>.

STIGLITZ, J. E.

2012 *El precio de la desigualdad: el 1 por ciento de la población tiene lo que el 99 por ciento necesita*. Madrid: Taurus.

THE ECONOMIST

2019 “The Global List. Globalisation Has Faltered”, *The Economist*, 24 de enero, en <<https://www.economist.com/briefing/2019/01/24/globalisation-has-faltered>>.

VAN ASSCHE, A.

2012 “Global Value Chains and Canada’s Trade Policy”, Institute for Research on Public Policy, 5 de junio, en <<https://irpp.org/research-studies/global-value-chains-and-canadas-trade-policy/>>.