

# EL PAPEL DE MÉXICO EN LA ESTRUCTURA DE INTEGRACIÓN GLOBAL

*Marco Augusto Gómez Solórzano\**

## **Introducción. La integración global**

Para este trabajo, tomaremos como referente el contexto social configurado tras la segunda guerra mundial, a pesar de que hay quienes sugieren que no presenta rasgos distintivos lo suficientemente claros para diferenciarlo de procesos de globalización previos.<sup>1</sup> Intentaremos sintetizar algunas de las discusiones sobre la formación de la infraestructura global y de las estructuras de producción en los Estados nacionales, además de ofrecer un análisis sucinto de la integración de México en el sistema mundial, incluyendo una breve alusión al marco político creado con el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

## **¿Qué es la globalización?**

Ari Nieminen (1997: 3) considera que en un mundo globalizado los subsistemas son partes de un todo, lo que lo convierte en un sistema social cerrado; sin embargo, reconoce que dicho sistema está en proceso, pues continuamente se llevan a cabo “externalizaciones”.<sup>2</sup> Como ejemplo de ello menciona la continua exportación de desechos, la reubicación de industrias peligrosas

\* Profesor del Departamento de Relaciones Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Xochimilco; <marcoagomez.gomez@gmail.com>. Este artículo fue traducido del inglés por Paula Andrea Vázquez Villegas y publicado con el permiso del autor.

<sup>1</sup> Por ejemplo, Hirst y Thompson (1996) ponen en tela de juicio las tesis centrales de la globalización tal como se entienden ahora, y Murshed (2003) considera que la globalización del siglo XIX sentó las bases para lo que se vive actualmente, entorno donde la transparencia informativa permite mayor visibilidad.

<sup>2</sup> No se debe confundir el término “externalities” (externalidades) con otros que parezcan similares.

hacia otros países y la replicación de un esquema de condiciones laborales deficiente y riesgoso.<sup>3</sup> El estudioso lo concibe, además, como una entidad abstracta.

Coincidimos en que el mundo se encuentra en un proceso de globalización enmarcado en el sistema capitalista. En ese contexto, una nueva división internacional del trabajo (particularmente en forma de red global de producción maquiladora o de zonas de proceso de exportación [ZPE]) sienta las bases tanto para dicha estructura global, como para las “externalizaciones” a que se refiere Nieminen, debido a que tal división depende, en gran medida, de la consolidación de zonas laborales y ambientales no reguladas y de bajo costo, en países ricos y pobres, en donde se registra acumulación de capital.

En una estructura mundial de producción completamente integrada, las condiciones laborales no estarían tan polarizadas como lo están hoy, porque la libre circulación de mano de obra basada en la oferta y la demanda tendería a nivelar los salarios y las condiciones laborales a nivel global. El mundo se está integrando cada vez más, y dicha nivelación se daría en el largo plazo, pero la existencia de fronteras políticas entre Estados asimétricos constituye un obstáculo a la libre circulación de trabajadores, condición para crear un único subsistema laboral y homogenizar las normas ambientales. El deterioro de los estándares en ambos entornos a nivel mundial puede precipitar una “carrera hacia el abismo”, en palabras de Brecher y Costello (1994):

En un mercado competitivo, quien ofrece el precio más bajo es el que suele vender más. Como resultado, los otros tienden a igualarse con los de este productor. Cuando esta tendencia logra que se reduzca el precio de los bienes y servicios, debido a una mayor eficiencia promovida por los defensores de las fuerzas del libre mercado, el efecto puede ser benéfico, pero cuando las corporaciones y los gobiernos bajan costos reduciendo los recursos destinados a la

<sup>3</sup> “Quizá la consecuencia más importante del carácter cerrado de este esquema global sea que, mientras el mundo se encuentre completamente globalizado, los actores sociales no pueden externalizar las consecuencias negativas de sus acciones”. Véase la explicación de Waters (1995: 58-62) sobre la “sociedad del riesgo” de Ulrich Beck; sin embargo, hoy en día, dicha “externalización” es parte de la globalización (Korten, 1995). Además, “[e]n términos de la vida laboral, que un sistema social mundial se considere cerrado implica que mientras más globalizado esté más difícil será externalizar las actividades riesgosas, contaminantes o pesadas hacia las zonas más pobres del sur del mundo o asignarlas a otros grupos en desventaja. Esto se debe a que los problemas que acarrea “externalizar” también ponen en jaque al centro del poder, pues la contaminación, los conflictos sociales y las presiones migratorias se incrementan a nivel mundial” (Nieminen, 1997: 4).

protección ambiental, los sueldos, los salarios, la atención médica y la educación, el resultado puede ser perjudicial, al deteriorarse las condiciones ambientales, laborales y sociales (Brecher y Costello, 1994: 4).

A través de su libro *La riqueza de las naciones* (1776), Adam Smith hizo famosa aquella paradójica situación en la que un individuo, al buscar su propia ganancia, pareciera guiado por una “mano invisible” que lo lleva, sin proponérselo, a promover el bien común. Esto coincide con el dilema planteado en la llamada “tragedia de los bienes comunes”, descrito por Garrett Hardin:

La tragedia de los bienes comunes se gesta así: imaginemos un campo abierto, para todos. Sabemos que cada pastor intentará reunir tanto ganado como le sea posible en el área común. Este esquema puede funcionar satisfactoriamente durante siglos porque las guerras tribales, la caza furtiva y las enfermedades mantienen las cifras de población humana y de animales lo suficientemente bajas para que la tierra pueda soportarlas; sin embargo, llega el día de ajustar cuentas, pues la meta de estabilidad social largamente esperada se ha alcanzado. En este punto, la lógica inherente a los bienes comunes da pie a una tragedia. Como es de esperarse, cada pastor busca maximizar su ganancia. Explícita o implícitamente, de manera más o menos consciente, se pregunta: “¿Qué utilidad *obtengo* si agregó otro animal a mi pastizal?” Dicha utilidad tiene un componente negativo y uno positivo. El positivo es que se incrementa un animal al rebaño y, ya que el pastor recibe todo el ingreso por su venta, la utilidad es casi de +1. El componente negativo es la labor de pastoreo adicional; sin embargo, este trabajo se comparte con todos los pastores, de tal manera que la utilidad negativa de cualquier decisión que tome un pastor representa una fracción de -1. Al sumar las utilidades parciales, el pastor concluye que el camino más sensato es agregar un animal a su rebaño y luego otro y otro...; sin embargo, todos los pastores que comparten bienes llegan a esta misma conclusión. Ahí radica la tragedia, pues cada cual se encierra en un sistema que lo lleva a incrementar sin límite su rebaño, en un mundo limitado. Los hombres se encaminan hacia su ruina buscando satisfacer su propio interés en una sociedad que cree en la libertad de los bienes comunes (Hardin, 1968: 1244).

Haciendo una analogía con el tema tratado, visualizamos los bienes comunes como el entorno natural y humano global abierto a todos, donde cada empresa capitalista busca maximizar su ganancia reduciendo costos, por ejemplo, al destinar menos recursos a la protección ambiental, a los sueldos, los salarios, el cuidado de la salud y la educación, como mencionan Brecher y

Costello (1994), y donde los gobiernos compiten con las empresas transnacionales y viceversa. Las corporaciones globales trasladan su producción y sus servicios operacionales a países que pueden garantizarles menores costos en términos ambientales y de mano de obra, y dichas naciones compiten unas con otras racionalizando costos, es decir, bajándolos tanto como les sea posible. El resultado es la afectación negativa de ambos entornos, el natural y el laboral.

En el mundo descrito por Adam Smith, donde predomina el sistema de intercambio del mercado capitalista entre particulares, resulta ilusorio esperar que una ausencia de regulación en las ganancias individuales (“libre competencia”) promueva el interés público, por ejemplo, los mencionados “bienes comunes”. La globalización basada en la división internacional del trabajo capitalista, donde cada uno de sus agentes busca el lucro individual, está provocando un deterioro de los bienes comunes a nivel mundial, en este caso, de la fuerza laboral y del medio ambiente, tendencias que podrían destruir el sistema global.

Por tanto, la sociedad mundial es un complejo organismo que experimenta procesos conflictivos de integración y desintegración. Lo que sucede en el mercado, en la división del trabajo y en la acumulación de capital definitivamente se expresa en la esfera política y se ve afectado por ella en las relaciones políticas dentro y entre países.

## **La estructura de la globalización**

### LAS INTERCONEXIONES

La Ruta de la Seda, que opera desde la Antigüedad, es un gran ejemplo de comercio de mercancías a larga distancia, que conecta China con Europa. Desde el siglo xv, los investigadores tomaron conciencia del carácter global de la acumulación capitalista, a través del movimiento de mercancías, créditos y personas (en su mayoría, esclavizadas) entre fronteras. Para entonces, los transportes terrestres y marítimos tenían un alcance planetario, pues interconectaban todos sus rincones mediante el mercado global.

Hoy en día, un ejemplo de la acumulación global del capital es la Iniciativa del Cinturón y Ruta de la Seda, que comenzó en 2013 y en la cual se invir-

tieron miles de billones de dólares en infraestructura para conectar China con el resto del mundo. Esto ha implicado la edificación de canales intercontinentales, tendido de ductos, redes de energía eléctrica, enlaces de comunicación, rieles de alta velocidad y autopistas que cruzan fronteras de Asia, Europa central y occidental. Además, se están construyendo puertos en tres continentes para albergar líneas navieras que transitan por los corredores marítimos de toda el área. Esto pretenden replicarlo, en menor escala, gobiernos y grupos de interés occidentales para contrarrestar a China. Parag Khanna (2016) investiga estos fenómenos usando la conectografía.

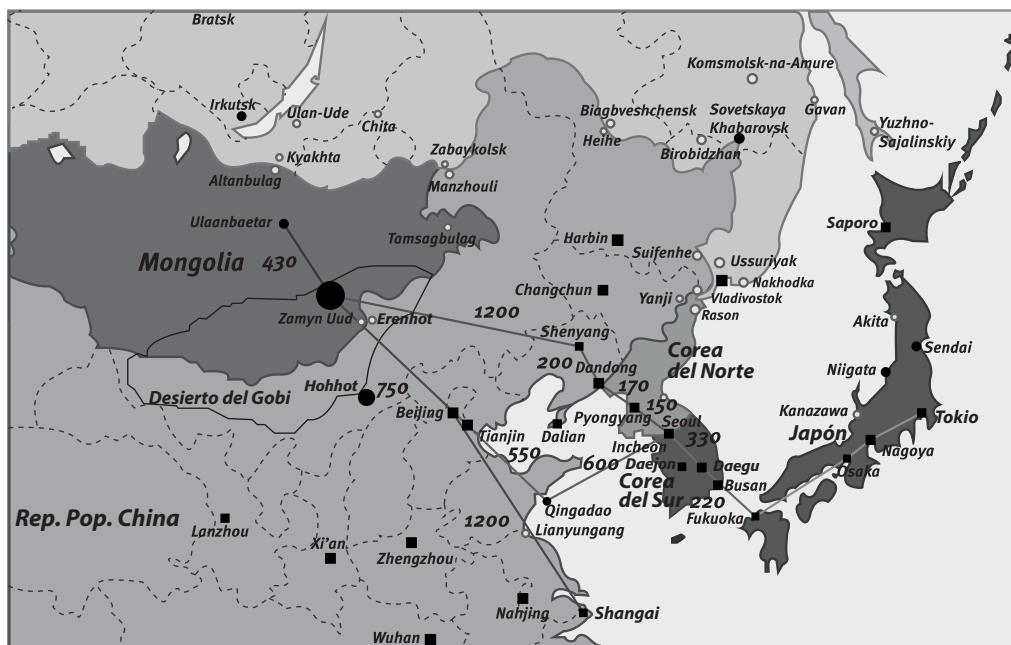
Con el desarrollo de la electricidad, fue posible inventar el telégrafo a principios del siglo XIX; esto permitió conectar instantáneamente puntos a larga distancia. Después vinieron el teléfono, la radio y la televisión. Hoy en día las redes mundiales de comunicación crecen exponencialmente y en varias direcciones, haciendo que la conexión entre personas y objetos sea instantánea.

Las terminales móviles, las redes sociales, la nube y el creciente uso de la internet para la fabricación y los servicios globales estimulan la demanda de una producción y transmisión de energía más eficientes y menos costosas. La integración de redes eléctricas es, en el largo plazo, la estrategia menos costosa y perjudicial para el medio ambiente.

La electricidad mueve el mundo desde el siglo XIX. Las actuales redes de servicio se construyen con infraestructura de conectividad regional y global. Los acuerdos intergubernamentales proveen los marcos normativos que permiten abastecer amplias regiones continentales. Las redes más integradas se encuentran en Asia. El esquema Asia Super Grid (ASG) y el proyecto Gobitec desempeñan un papel significativo conectando las redes de Corea del Sur, China, Japón, Mongolia y Rusia.

Los proyectistas de Renewable Energy World visualizan la interconexión de redes regionales para conformar una súper red global eléctrica (para mayor información, véase Safiuddin, 2014).

MAPA I  
PROYECTO GOBITEC



FUENTE: Versión propia a partir del publicado en Mano *et al.* (2014: 10).

### LA RED GLOBAL DE SENSORES

Un sensor es un aparato que puede detectar temperaturas, velocidades, presiones, volúmenes, movimientos o cualquier otro evento o condición que se encuentre en ambientes determinados, sean éstos locales, domésticos, oficinas, plantas manufactureras, etcétera, o bien, su radio de acción puede ser mayor, incluso planetario (como cuando se requiere información, sobre el clima y otros fenómenos atmosféricos), incluso registrar datos del espacio exterior. Lo obtenido se transmite a centros procesadores de información en donde se puede utilizar para monitorear o controlar procesos productivos, económicos y sociales. Su uso en un amplio rango de actividades económicas promueve el desarrollo de la automatización, como ocurre con las llamadas manufacturas inteligentes en las cuales encontramos todo tipo de sensores en sistemas de control propios del sector, con lo que el empleo de mano de obra se ha reducido.

En la actualidad, las redes de sensores globales se construyen para controlar flujos de producción, así como la distribución de información y objetos. La internet, que conecta globalmente terminales de información de todo tipo, con la aplicación de microsensores y microchips integrados en las cosas puede detectar y supervisar la ruta de dichos flujos, optimizados por la logística.

Desde 2008, durante la última recesión financiera y económica, IBM centró gran parte de sus esfuerzos en una iniciativa para un planeta más inteligente (“Smarter Planet Initiative”), al mejorar la infraestructura para la interconectividad global entre la información y las cosas, la llamada internet de las cosas (*internet of things*, IOT).

Líderes y ciudadanos de todo el mundo empezaron a prestar atención a ideas innovadoras como la transportación centrada en las necesidades del viajero, la energía eléctrica también centrada en las necesidades del consumidor y los sistemas inteligentes destinados a proporcionar servicios de salud, de agua, seguridad pública y alimentación. A un año del lanzamiento de la iniciativa para un planeta más inteligente, ya eran cientos los clientes de IBM beneficiados por esa capacidad para diseñar esos sistemas, y además era posible medir las ventajas para sus compañías y comunidades (IBM, s.a.a).

Y, además de ello, “la ciudad moderna cuenta con una variedad de sistemas de alto volumen que operan muy cerca unos de otros. En una urbe más inteligente, dichos sistemas pueden constituir redes interconectadas que funjan como un poderoso motor de inteligencia, capturando información en tiempo real sobre cómo está funcionando la ciudad” (IBM, s.a.b).

#### LAS REDES GLOBALES Y REGIONALES DE TRANSPORTE

El transporte global, en su mayoría regional, existe desde la invención de la rueda, los canales, la construcción naval y la de los imperios. En el siglo XVIII, dos grandes creaciones de la Revolución industrial —el motor de vapor y el transporte ferroviario— transformaron la industria de la movilidad de manera radical. El transporte aéreo, así como el de líquidos y gas por tuberías han revolucionado los sistemas de traslado. Como se mencionó, China, y Asia en general, son la vanguardia de la globalización en la materia. Quizá la red de movilidad terrestre en Europa sea la segunda más grande e integrada, seguida por los supercorredores en Norteamérica (North America’s Super-corridor

Coalition [Nasco]).<sup>4</sup> Además, hay una estrecha relación entre los transportes terrestre, aéreo y marítimo, gracias a la cual las mercancías y las personas pasan de uno al otro.

#### LAS ESTRUCTURAS DE PRODUCCIÓN GLOBAL

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD o UNCTAD) destacó un rasgo que diferencia la globalización capitalista actual de procesos anteriores: “A pesar de que, en términos cualitativos, la economía mundial de 1913 quizá estaba tan integrada como hoy —y en algunos aspectos se podría decir que más— la forma era muy diferente. Hoy vivimos en un mundo donde la *integración profunda*, principalmente por corporaciones transnacionales, es cada vez más generalizada” (CNUCYD, 1993: 113).<sup>5</sup>

Por tanto, la integración global contemporánea implica:

- Una más amplia y densa interconexión de las condiciones materiales de producción.
- El desarrollo correspondiente de las redes productivas, comerciales y financieras de las empresas transnacionales.
- La conformación de clases sociales mundiales y políticas globales.
- La conflictiva subordinación de gobiernos e instituciones (locales y globales) al funcionamiento de las empresas transnacionales.

Entendemos la “integración profunda” más que como improntas culturales efímeras o transacciones de mercado fugaces, como algo basado en la estructura material de producción. Asimismo, es justo dicha liberalización de transacciones financieras y comerciales entre los países la que ha sentado las bases para infraestructuras y estructuras de producción más duraderas.

Actualmente, grandes corporaciones transnacionales y gobiernos configuran redes de producción global sostenidas por infraestructuras globales de co-

<sup>4</sup> Se trata de una alianza de empresarios privados, autoridades estatales y municipales de los tres países signatarios del TLCAN, que conforman un conglomerado dedicado a alcanzar objetivos que redunden en un mayor aprovechamiento de las oportunidades que brinda el instrumento para hacer negocios mediante la creación de corredores comerciales eficientes, la estandarización de los procesos de gestión de las autoridades y la generación de una clase trabajadora certificada en sus actividades logísticas (véase <https://www.nasconetwork.com/> [n. de los editores]).

<sup>5</sup> Las cursivas son nuestras.



municación, energía y transporte. Históricamente, sólo una parte de los bienes que circulaban en el mercado mundial era resultado de la producción global. Quizá el ejemplo más conocido sea la moneda de oro, una mercancía mundial que data de la Antigüedad. Hoy, muchos de los bienes y servicios están trascendiendo el entorno local y nacional, para convertirse en productos globales y mundiales. Desde el automóvil, hace un par de décadas, muchas otras mercancías y servicios se han ido desarrollando y produciendo con base en una nueva división internacional del trabajo.

Las aplicaciones embrionarias de modularidad en diseño, manufactura y organización [...] definen futuros desarrollos y transformaciones en las arquitecturas de productos y de organización en la industria automotriz [...] en una estrategia global, la modularización y el *outsourcing*, a pesar de que siguen siendo conceptos diferentes, tienden a ser, en la práctica, inseparables. La modularización del diseño, la producción y la organización están íntimamente relacionadas con cómo, al pretender ahorrar costos, reducir las inversiones de riesgo y gestionar las restricciones institucionales derivadas de la globalización, los fabricantes de equipo original y los proveedores se dividen las tareas definiendo una nueva división internacional del trabajo [...]. Producir y vender en diferentes lugares un automóvil que involucra la movilidad entre países de la identidad de un diseño de interiores y exteriores, de piezas y estándares de calidad (de un "automóvil mundial") constituye una estrategia innovadora y sostenible (Camuffo, 2002: 2).

Entre los productos globales más buscados o estudiados, además del automóvil, podríamos mencionar el avión, la playera y los periódicos con estándares y cobertura mundiales. La globalización de la producción ha dado lugar a una metodología *ad hoc* para analizar los fenómenos, lo cual involucra el seguimiento de la cadena o red de tareas y flujos de producción y de circulación de bienes y servicios por el mundo: la cadena global de valores, la de proveedores, la de mercancías y la red global.

#### LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

En nuestra opinión, además de la perspectiva que proporciona la cadena de valor (que informa sobre cómo los capitalistas controlan la producción), otra visión es la de una red compleja y flexible de vectores (física y en términos de valor)<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Wassily Leontief (Munich, 1906-Nueva York, 1999) desarrolló esta idea en su modelo económico de *input-output* o Matrices IO.

que conectan múltiples nodos. Actualmente, los nodos representan, principalmente, empresas transnacionales que externalizan tareas u operaciones hacia centros de producción y distribución en todo el mundo. La red es flexible en el sentido de que se encuentra en un estado de cambio continuo, de acuerdo con las innovaciones tecnológicas, las condiciones del mercado y las fuerzas políticas.

#### LA COMPETENCIA Y EL MONOPOLIO

Norbert Elias (2000) afirma que el proceso resultante de la construcción de un monopolio conduce a mayores niveles de dominación política sobre la sociedad por medio de la competencia económica. Esto significa que en un mundo de monopolios globales esta forma de dominación estaría monopolizada. A lo largo de la historia, el territorio ha sido el primer motivo de competencia entre individuos o comunidades. Aquélla (o su otra cara, la guerra) conduce al monopolio, ya que algunos individuos o comunidades se apropian, pacíficamente (por medio de intercambios) o por la fuerza (mediante guerras), de los territorios y objetos que les pertenecen a otros. Posteriormente, el dinero y el comercio, como formas de riqueza que traen aparejadas relaciones sociales, se convierten en los principales disparadores para la competencia y el monopolio. Monopolizar todas las formas de riqueza y poder en los niveles regionales propicia la creación de modalidades regionales del monopolio de la dominación política, como por ejemplo, el Estado nación.

Una vez constituido el Estado, la competencia y la consolidación del monopolio, que sigue existiendo, primero entre los terratenientes y la burguesía, después entre los propietarios y la clase trabajadora, toman el control de dicho Estado. Al profundizar en el argumento de Elias, se puede reflexionar sobre el proceso actual de competencia y monopolización de las relaciones sociales contemporáneas de creación de riqueza, tanto como proceso de formación de un Estado global como de quien lo controla. Además, conduce a una estructura de clase polarizada cada vez más global, como manifestación de competencia entre una clase capitalista global y una clase trabajadora, también global; sin embargo, para los fines de este ensayo, es esencial que siga adelante este proceso de competencia y construcción de monopolios, de manera simultánea, a nivel nacional, regional e incluso local, y entender

que pueden presentarse oposiciones y rupturas en dichos niveles (como se observa en la disolución de la Unión Soviética, Yugoslavia, las tensiones en Bolivia, etc.). En este proceso, la globalización como hoy la conocemos lleva a la formación de monopolios industriales y de servicios globales que extienden sus actividades por todo el mundo, creando una compleja red de interacciones entre las zonas de alta tecnología de los paraísos laborales y las zonas proveedores de mano de obra barata, ubicadas en los países en desarrollo.

En la fase actual de la globalización, el monopolio se construye mediante la concentración del servicio capitalista y de las estructuras manufactureras. De acuerdo con Weston y Chung (1990), la estructura de la producción mundial ha pasado por cuatro fases importantes. Durante las primeras dos, de 1900 a 1964, la concentración de capital en las economías capitalistas del mundo industrializado tomó la forma de integración horizontal y vertical de las grandes corporaciones nacionales. En la tercera fase (1965-1969), los conglomerados resultantes se fusionaron creando enormes empresas monopólicas nacionales. Por último, en la que hoy nos encontramos —la cuarta— una vez traspasadas las fronteras nacionales, la concentración de empresas capitalistas se globalizó, dando lugar al establecimiento de las llamadas transnacionales o multinacionales.<sup>7</sup>

La eliminación de políticas nacionales proteccionistas y la privatización de las paraestatales en la mayoría de las economías periféricas debilitaron las fronteras nacionales en beneficio de las altas concentraciones de capital de las economías centrales, mediante un proceso que David Harvey (2003) llamó “acumulación por desposesión”; no obstante, los monopolios nacionales de algunas economías en desarrollo también se han vuelto globales.<sup>8</sup> La maquila

<sup>7</sup> Hasta el momento, hablar de empresas “transnacionales” (o “multinacionales”) remite a grandes corporaciones de naciones industrializadas que adquieren empresas locales —estatales o privadas—, de otros países, en especial en el tercer mundo, extendiendo sus operaciones a estos lugares, mientras que las unidades de control sobre las corporaciones multinacionales siguen en manos de los capitalistas del primer mundo, y además se aseguran de que la gobernanza corporativa también lo esté. Véase, por ejemplo, Kotz (2008), quien habla sobre el control financiero que ejercen los bancos estadounidenses sobre las empresas de su país, y Hirst y Thompson (1996) acerca de las bases nacionales de las compañías transnacionales.

<sup>8</sup> Sirkin *et al.* (2009) presentan una lista de cien empresas monopólicas, de catorce países industrializados, que constituyen una competencia para los monopolios globales establecidos en los países desarrollados (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón). Naturalmente, China, India y Brasil encabezan la tendencia, y México participa con siete compañías, aunque no todas son totalmente mexicanas.

es parte de ese proceso general de construcción de monopolios, dada su conexión con las corporaciones globalizadas.

#### LA CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL

Además de los aspectos físicos de la integración global, cabe considerar el tema de la propiedad. La de carácter privado es un pilar central de la estructura social capitalista, la cual ha pasado por diversas etapas, que van desde las varias modalidades de derechos sobre pequeños y extensos territorios, de la producción artesanal a las grandes fábricas, y de diversos tipos de propiedad comercial y financiera, hasta el desarrollo de las sociedades anónimas y el modelo financiero del siglo XIX. Como se mencionó, durante los siglos XIX y XX, la concentración de propiedad capitalista se registró en los principales países capitalistas, y a este fenómeno se le llamó era del capital monopolista o corporativo. Fue cuando se formaron las grandes corporaciones nacionales, como la Boston Manufacturing Co. en 1813, la American Telephone and Telegraph en 1885 y la Standard Oil of New Jersey en 1889. Las grandes empresas financieras se fusionaron con sus pares industriales y comerciales, lo cual llevó a la formación de grandes concentraciones de capital, llamadas “capital financiero” (Hilferding, 1981).

Tras la segunda guerra mundial, se gestó un nuevo fenómeno, la concentración global de capital. Un estudio de los sistemas complejos elaborado por un grupo de científicos (Vitali *et al.*, 2011) muestra que una buena cantidad de grandes corporaciones domina la economía mundial mediante los porcentajes de participación de sus accionistas. En una base de datos sobre treinta y siete millones de compañías e inversionistas, figura que son cuarenta y tres mil transnacionales las que rigen la economía global. Asimismo, se observa que 737 accionistas, principalmente de instituciones financieras, detentan el 80 por ciento de los valores de dichas compañías, además de que 146 de las instituciones antes mencionadas controlaban colectivamente el 40 por ciento del valor de las transnacionales.

En el cuadro 1, aparece la lista de las cincuenta corporaciones, en su mayoría financieras, que encabezan la economía mundial, de las cuarenta y tres mil ya mencionadas.

CUADRO I  
LA RED CAPITALISTA QUE CONTROLA LA ECONOMÍA MUNDIAL  
(LAS CINCUENTA EMPRESAS GLOBALES MÁS INTERCONECTADAS)

---

1. Barclays PLC	26. Lloyds TSB Group PLC
2. Capital Group Companies Inc.	27. Invesco PLC
3. FMR Corporation	28. Allianz SE
4. AXA	29. TIAA
5. State Street Corporation	30. Old Mutual Public Limited Company
6. JP Morgan Chase & Co.	31. Aviva PLC
7. Legal & General Group PLC	32. Schroders PLC
8. Vanguard Group Inc.	33. Dodge & Cox
9. UBS AG	34. Lehman Brothers Holdings Inc.*
10. Merrill Lynch & Co., Inc.	35. Sun Life Financial Inc.
11. Wellington Management Co., LLP	36. Standard Life PLC
12. Deutsche Bank AG	37. CNCE
13. Franklin Resources Inc.	38. Nomura Holdings Inc.
14. Credit Suisse Group	39. The Depository Trust Company
15. Walton Enterprises LLC	40. Massachusetts Mutual Life Insurance
16. Bank of New York Mellon Corp.	41. ING Groep NV
17. Natixis	42. Brandes Investment Partners LP
18. Goldman Sachs Group Inc.	43. UniCredito Italiano SpA
19. T Rowe Price Group Inc.	44. Deposit Insurance Corporation of Japan
20. Legg Mason Inc.	45. Vereniging Aegon
21. Morgan Stanley	46. BNP Paribas
22. Mitsubishi UFJ Financial Group Inc.	47. Affiliated Managers Group Inc.
23. Northern Trust Corporation	48. Resona Holdings Inc.
24. Société Générale	49. Capital Group International Inc.
25. Bank of America Corporation	50. China Petrochemical Group Company

---

FUENTE: MacKenzie y Coghlan (2011).

\*NOTA: Existió hasta 2007.

## EL PAPEL DE MÉXICO EN LA ECONOMÍA GLOBAL

El cambio en la regulación de la economía mundial de una estatal (regulación normativa monetaria y financiera, fundamentalmente) a una regida por el mercado privado, aunado a un viraje en la producción, al transitar de la organización “fordista” (grandes empresas integradas verticalmente) a otras modalidades más flexibles y descentralizadas (reticuladas), a lo que se suman la fragmentación y externalización de algunos procesos hacia países “en desarrollo”, inauguran la era de integración de la producción global. En las llamadas economías en desarrollo, las empresas globales han recurrido a la maquila,

pues la producción va de un lado a otro, en particular hacia zonas que ofrecen regulaciones flexibles y bajo costo.<sup>9</sup>

#### LA FRAGMENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

La maquila es propia de la actual estructura productiva capitalista y global. Varios de los procesos y rasgos típicos del modelo “fordista” —como las corporaciones integradas de manera vertical— se están descentralizando por dos vías: restructurándolos para que encajen en un nuevo ambiente (como una compañía contratada o especialmente diseñada para tal propósito, o bien, subrogando los procesos o funciones a otras.<sup>10</sup> En ambos casos, el resultado es una compleja red de procesos y empresas interrelacionados, tanto a nivel local como global, denominada cadena de valor (Porter, 1985), cadena de mercancías (Gereffi y Fernandez-Stark, 2016), empresa red (Castells, 2010), cadena de servicios (Yale, 2005), red de producción global (Berenbeim y Shakya, 2012), conectividad global (Khanna, 2016) y más. En otro orden, es interesante subrayar que, como resultado de dichas prácticas mundiales, ha resurgido una antigua ciencia, colocándose al centro de esta nueva práctica administrativa: la logística.

Mientras más se fragmenten, reconfiguren y dispersen la producción y los servicios, más compleja será la tarea de transportar, comunicar y administrar para las empresas y los gobiernos. Lo anterior ha dado lugar a innovaciones tecnológicas, como el desarrollo de la internet, la internet de las cosas, las plataformas digitales, las nubes, la organización matricial, la infraestructura de detección (Fok *et al.*, 2016), la fabricación aditiva, entre otros, lo cual, a su vez, ha fortalecido y profundizado la interacción global de las operaciones. El transporte cobra mayor importancia, pues la materia prima, los componentes y los productos finales deben entregarse en todo el mundo, y los crecientes flujos de información tienen que ser dirigidos a sitios de diseño, producción, distribución y consumo. Son precisamente dichas tendencias las que han colocado la logística en el centro de la globalización, entendida aquélla como ese saber

<sup>9</sup> Desde los noventa, Peter Dicken (2015) se ha involucrado en la investigación empírica de la geografía de la globalización.

<sup>10</sup> El primer equipo de investigadores que describió e intentó teorizar la fragmentación de la producción a finales del siglo xx, como mencionan Fröbel *et al.* (1978).

que posibilita el flujo de los recursos materiales y de la información de un punto a otro de las redes complejas.

#### LAS ASIMETRÍAS GLOBALES ENTRE EL CENTRO Y LA PERIFERIA

La reestructuración mundial de la producción puede lograrse bajo la conducción del núcleo de corporaciones globales del centro (en agricultura, manufactura y servicios), primero, debido al peso de dicho núcleo en la economía mundial —según se aprecia en los cuadros 2 y 3—, su control del comercio y las finanzas mundiales, así como por la magnitud del capital involucrado; en segundo lugar, por la manera en que este núcleo de empresas internacionales, en colaboración con instituciones supranacionales y gobiernos locales, consigue organizar en torno suyo las actividades financieras, comerciales y productivas de la mayor parte del mundo.

CUADRO 2  
PAÍSES ORDENADOS SEGÚN SU PIB EN DÓLARES ESTADUNIDENSES (PPA)  
(ESTIMACIÓN PARA 2017)

26	Malasia	930 750
27	Argentina	920 249
28	Países Bajos	916 078
29	Filipinas	875 572
30	Sudáfrica	765 568
31	Colombia	714 004

FUENTE: Selección y cuadro de elaboración propia, con datos del FMI (s.a.).

CUADRO 3  
VALOR COMERCIAL DE ALGUNAS COMPAÑÍAS  
(EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES ESTADUNIDENSES)

Apple	926.9
Amazon.com	777.8
Alphabet	766.4
Microsoft	750.6
Facebook	541.5
Alibaba	499.4
Berkshire Hathaway	491.9
Tencent Holdings	491.3
JP Morgan Chase	387.7
ExxonMobil	344.1

FUENTE: Statista (2019).

Como se observa, algunas de las mayores corporaciones son equiparables en magnitud (comparando el PIB con el valor de mercado corporativo) a varios países de ingresos medios e incluso altos. Esto da una idea de su influencia al momento de negociar con la mayoría de los países.

La reestructuración de la producción a nivel mundial se realiza de diferentes maneras: por un lado, como relaciones de centro a centro (Norte-Norte) y, por el otro, del centro con la periferia (Norte-Sur).<sup>11</sup> En el centro, las relaciones entre Estados nacionales y grandes corporaciones se asemejan a las que suelen darse entre socios o rivales con estructura económica, poder político y nivel de desarrollo tecnológico más o menos similares. Apenas recientemente se ha intentado establecer un acuerdo de Sur a Sur (los llamados BRICS). Las dinámicas que provocan conflictos entre las empresas internacionales y la mayoría de los gobiernos y las capitales más pequeñas de las periferias están marcadas por el subdesarrollo y subordinación de estas últimas. Éste es el caso de la producción maquiladora mexicana, cuyo gobierno patrocinó un programa para la industrialización a través de exportaciones, todo lo cual ocurre en las condiciones antes mencionadas.

## El sistema de maquila

### ¿QUÉ ES LA PRODUCCIÓN MAQUILADORA?

Los sustantivos “maquiladora” y “maquila” se derivan del verbo “maquilar”, el cual, originalmente, alude a la molienda de trigo para convertirlo en harina, para lo cual el agricultor debía entregar al molinero una porción extra de trigo como compensación; a dicha porción se la conocía como “maquila”.<sup>12</sup> El significado de la palabra evolucionó para describir cualquier segmento del proceso de producción, como el ensamblaje o el empaquetado, llevados a cabo por alguien diferente del manufacturero original y en un lugar distinto. Más recientemente, el término alude a una compañía establecida en México, operando con un régimen aduanero especial que la exime de impuestos sobre la importación de múltiples bienes de capital y componentes, con el propósito

<sup>11</sup> Las relaciones periferia-periferia comienzan a adquirir importancia, como lo muestra el surgimiento de las llamadas economías BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica).

<sup>12</sup> Etimológicamente, maquila proviene del árabe *makila*, es decir, “medida”.



de ensamblar o manufacturar para fines de exportación, en sentido estricto, de reexportación. La maquiladora es la versión mexicana de lo que suele conocerse como zona de proceso de exportación (ZPE).<sup>13</sup>

Nuestra maquiladora es una entidad extranjera o de propiedad mancomunada que opera junto con otras instalaciones de producción, usualmente de origen extranjero, con fines de manufactura o servicio local. Desde los años sesenta del siglo xx, el National Border Program pretendía estimular la inversión extranjera en dicha manufactura, lo que transformó a la maquiladora en algo propio del mundo moderno, y popularizó el término, mientras el sistema se propagaba hacia otras áreas de Latinoamérica y del mundo.

A pesar de que no se originó en México, por su extendida presencia en el país, se convirtió en un ejemplo de la producción contemporánea globalizada ubicada en la periferia. Los gobiernos propusieron tres objetivos básicos para promover la formación de zonas maquiladoras: dotar de ingresos en divisas para ayudar a aliviar la enorme deuda externa, generar empleos en áreas de gran desempleo o con empleos precarios, y atraer inversión extranjera y así compensar la falta de ahorro interno. Se decía que esto contribuiría de tal manera al desarrollo del país que le permitiría alcanzar estándares de primer mundo.

De acuerdo con Dorsati Madani, las principales metas de una zona de proceso de exportación en la periferia son

- 1) proporcionar ganancias en divisas extranjeras promoviendo exportaciones no tradicionales; 2) proveer empleos para aliviar el desempleo o subempleo en el país y participar en la generación de ingresos; 3) atraer inversión extranjera

<sup>13</sup> La ZPE es “relativamente pequeña, geográficamente delimitada, cuyo propósito es atraer las industrias orientadas a la exportación, ofreciéndoles condiciones de inversión y comercio más favorables, comparadas con las prevalecientes en el resto del país anfitrión. En particular, las ZPE proveen los bienes importados que se usarán en la producción para exportación en régimen de franquicia” (ONUDI, 1980: 7). El Banco Mundial define las zonas de proceso de exportación como polígonos industriales (con un área cercada de entre 10 y 330 hectáreas) especializados en manufactura para exportación, que ofrecen a las empresas condiciones de libre comercio y un ambiente regulatorio liberal (Banco Mundial, 1992: 7). De acuerdo con Madani (1999) permite algunas ventas nacionales e incluye empresas de procesamiento de exportaciones, las cuales se benefician de los incentivos de las ZPE sin estar cercadas. Fröbel *et al.* (1980) llaman a dichas empresas de procesamiento de exportaciones “fábricas para el mercado mundial”. Además, un estudio de la OIT/UNCTC (1988: 4) propone que: “una ZPE puede definirse como un polígono industrial que constituye un enclave de libre comercio en el régimen aduanero y comercial de un país, y en donde las manufactureras extranjeras, que producen principalmente para exportar, se benefician de cierto número de incentivos fiscales y financieros”.

directa (IED) y crear las condiciones para la transferencia tecnológica, la de conocimiento, y los efectos demostración que pueden actuar como catalizadores para que los emprendedores nacionales participen en la elaboración de productos no tradicionales (Madani, 1999: 2).

Este sistema de producción ha tomado otros nombres en diversos países. En Costa Rica, Honduras, Irlanda, así como en Trinidad y Tobago, se lo conocía como “zonas libres”. “Maquiladora” era el utilizado en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Panamá. En China, se usó la expresión “zona económica especial”; “zonas industriales libres” en Camerún, Colombia, Ghana, Madagascar, la República Árabe de Siria y en Jordania; “zonas de libre comercio”, en Bulgaria y Chile; “zonas de libre exportación”, en Jamaica; “zonas de exportación especiales” en Togo; “fábricas libres de impuestos”, en Fiyi; “polígonos industriales” en Tailandia; “puntos francos”, en Camerún, etc.<sup>14</sup> La Organización Internacional del Trabajo (OIT) define la maquiladora como “zona industrial con incentivos especiales para atraer inversionistas extranjeros, la cual importa materiales que son sometidos a algún tipo de proceso antes de ser exportados” (OIT, 1998: 3).

A principio de los sesenta, las grandes empresas capitalistas de las economías desarrolladas —sobre todo en Estados Unidos— comenzaron a trasladar sus instalaciones productivas a zonas de menores costos, a fin de salvar las rigideces propias de las de altos costos. Durante los setenta y ochenta, dichas rigideces dieron lugar a crisis económicas que aceleraron el giro hacia métodos de acumulación extensiva (racionalización de costos a través de la flexibilidad laboral) y la globalización. Esta combinación de flexibilidad laboral y cambio global de producción dio lugar a la producción maquiladora a finales de los sesenta en muchos lugares a nivel mundial.

Éste es el caso de la maquiladora en México, cuya producción se estableció primero en la frontera con Estados Unidos, atrayendo una fuerza laboral mayoritariamente femenina de diversas regiones del país; sin embargo, esta forma de producción tomó dos caminos: por un lado, de las operaciones simples (como el ensamblado manual para la confección de ropa) se pasó a otras, como el de componentes electrónicos (arneses electrónicos para la industria de autopartes y aeroespacial, piezas electrónicas complejas y pro-

<sup>14</sup> Recientemente, ha comenzado a usarse el término “fábrica mundial”, que incluye procesos de maquila en las cadenas de valor, controladas por transnacionales (Buckley, 2009).

ductos finales). Por el otro, en ese sector emergió una división regional del trabajo, en donde los procesos de alta calidad siguieron efectuándose en la frontera norte o en áreas de la región central debido a la proximidad estratégica con Estados Unidos, y la producción de bajo nivel se trasladó a regiones relativamente subdesarrolladas, hacia el sur o sureste del país (o a Centroamérica y el Caribe).

Se diría que el plan del actual gobierno federal de abrir las llamadas “zonas económicas especiales” en el sur-sureste de México ya había sido previsto por el gobierno de Enrique Peña Nieto (2012-2018). Mientras que en la primera región se ha ido consolidando un desarrollo industrial de primer nivel y una fuerza de trabajo más calificada, esto no ha ocurrido en la última, a lo que se suma una alta densidad de población local en edad laboral, que ha sido paulatinamente expulsada del sector agrícola y de otras actividades de menor impacto para facilitar el ingreso de fuerza de trabajo a la maquila.<sup>15</sup>

Dado que la mayoría de los procesos se basan en el uso intensivo de mano de obra, los trabajadores de las maquiladoras se ven obligados a trabajar largas jornadas y a hacer un mayor esfuerzo, lo que los vuelve intensamente productivos. De hecho, los más experimentados constituyen una fuerza altamente productiva de obreros calificados manuales y semimanuales que realizan operaciones de fabricación de gama baja.

La flexibilidad es la segunda característica en importancia de este modo de producción, y en las transnacionales o en los procesos de servicio puede adoptar tres formas: *flexibilidad de ubicación*, *flexibilidad operacional* y *flexibilidad de trabajo*.

Este tipo de producción es flexible por naturaleza. En la división internacional del trabajo, en el terreno de la fabricación de alta tecnología en países desarrollados y en el de los procesos de ensamblaje de los países en desarrollo, la mayoría de las maquiladoras requieren pequeñas inversiones de capital, por lo que pueden fácilmente desmantelarse y reubicarse o simplemente cerrarse, según lo demande la volatilidad del mercado o las decisiones cor-

<sup>15</sup> Si esta clase de producción evoluciona hacia una división técnica del trabajo más precisa que requiera un mayor nivel de personal técnico —como pareciera ser el caso de los países más desarrollados con presencia de estas plantas—, entonces, tal vez, no se podría seguir hablando de producción maquiladora en el sentido estricto de la palabra. Dicho cambio podría ocurrir en cualquier país de este tipo, pero parece que requiere ciertas políticas especiales para que esto suceda.

porativas. A esto se lo denominaría *flexibilidad de ubicación*, característica que diferenciaría de la producción manufacturera tradicional, pues ésta tiende a ser más estable y difícilmente se traslada.

La estructura laboral de la maquiladora es de por sí flexible, pues la mayoría de sus tareas no requieren técnicos especializados ni una división compleja de la unidad de producción. Son en su mayoría operaciones que requieren gente enfocada a supervisar procesos flexibles (líneas de ensamblado simples, *kanban*,<sup>16</sup> etc.). El cambio de personal es más frecuente (y, por ende, hay mayor desempleo) que en la producción tradicional. Por todo ello pueden reubicarse más fácilmente que las convencionales en busca de más y mejores opciones en términos de su plantilla laboral. A esto se lo llamaría *flexibilidad operacional*.

Por último, se trabaja conforme a esquemas flexibles que han surgido en procesos laborales externos al sector (manufactureros o no) por todo el mundo, lo que se denominaría *flexibilidad laboral*. Hay tres aspectos relevantes: en primer lugar, la rotación laboral es mucho más alta que en plantas tradicionales, lo que, en parte, se debe a la intensidad y monotonía del trabajo realizado, pero también a los contratos de corto plazo (formas de empleo *atípicas* o *precarias*), lo que Atkinson (1984) definió como *flexibilidad numérica*. En segundo lugar, esas plantas presentan grandes niveles de movilidad laboral en su interior. Las ausencias y la alta rotación de los trabajadores de una tarea a otra, así como las prácticas de racionalización de costos provocan que se cambie a estas personas de un trabajo a otro dentro de la planta, de acuerdo con las demandas de producción.

El hecho de que la mayoría de las tareas no sean especializadas y que las reglas de trabajo sean laxas, facilitan la rotación o lo que Atkinson llama *flexibilidad funcional*. En tercer lugar, las maquiladoras operan con base en esquemas de pago flexibles (*flexibilidad de pago*, también mencionada por el estudio). Una parte del salario es fija —regularmente en términos del salario mínimo legal—, y la segunda está determinada por toda clase de esquemas de productividad y eficiencia, además de otros beneficios, como acceso a comedores, áreas deportivas, comisiones por reclutar a otros, etc. (Gómez, 1992).

Los efectos de las maquiladoras en las cadenas de producción de las transnacionales y en el país anfitrión son un tanto polémicas. En cuanto a los

<sup>16</sup> Criterio de producción aplicado por Toyota [n. de los editores].

efectos en el corto plazo, varias trasnacionales manufactureras adoptaron ese esquema para aumentar las ganancias a través de la racionalización de la mano de obra y los costos. Debido a que las remuneraciones de los países desarrollados son altas, las mayoría de las operaciones manuales se reubicaron en zonas laborales de bajo costo en la periferia, en donde, además, estos países compiten entre sí para lograr que empresas globales instalen ahí sus maquiladoras. En el caso de México (aunque lo mismo se diría de la mayoría de las ZPE de mano de obra barata), su atractivo incluye exenciones de impuestos y aranceles, servicios subsidiados para mantener parques industriales y la garantía de un ambiente laboral libre de conflictos.

Las corporaciones que emplean el esquema de maquiladoras ven aumentar sus ingresos al reducir costos, por ejemplo, en instalaciones, administración, transporte y energía.<sup>17</sup> Además, en la medida en que la producción maquiladora se propaga por el mercado interno del país anfitrión, las trasnacionales de los países industriales obtienen mayores cuotas de mercado en la economía mundial, por tanto, la globalización de la producción, siguiendo el curso de la nueva división internacional del trabajo entre las economías globales de capital intensivo y las economías maquiladoras de trabajo intensivo, significa mayores ganancias para las corporaciones globales.

Los resultados en los países donde se han instalado las maquiladoras son igualmente discutibles. Quienes defienden esa vía para la industrialización coinciden en dos argumentos: primero, que la experiencia asiática en el tema de la exportación ha reportado resultados muy positivos, no sólo en cuanto a la industrialización lograda en varios de esos países, sino también en lo tocante al incremento en la calidad de vida de la fuerza laboral local.

Si los primeros esquemas productivos de procesamiento de exportación seguidos durante la posguerra pudieran considerarse en el ámbito de la producción maquiladora,<sup>18</sup> Japón sería el principal ejemplo de cómo se construyen las relaciones de producción internas por medio de la subcontratación

<sup>17</sup> Además de los salarios y otros costos directos relacionados, estos incluyen los costos indirectos de capacitación, educación, vivienda y salud, los cuales son básicamente asumidos por el país anfitrión.

<sup>18</sup> Como indican, por ejemplo, Brune y Hwang (1996: 130): “Durante la guerra de Corea, Japón se convirtió en la base de las adquisiciones militares [de Estados Unidos] fuera del país [...]. Mientras servía a las fuerzas de la ONU durante dicha guerra, la industria militar de Japón hizo crecer rápidamente la economía nacional. Aunque ese conflicto fue primordial para la actividad de Estados Unidos, Japón se enfocó en el crecimiento de su propia economía”.

orientada a las exportaciones. China (Sargent y Matthews, 2009) también ha destacado como una historia de éxito en el tema de las maquiladoras, al igual que Corea del Sur y otros “tigres asiáticos”. El segundo argumento en favor de la industrialización orientada a las exportaciones alude a las ventajas que la producción maquiladora traería a las regiones subdesarrolladas de la periferia: la provisión de ganancias en divisas extranjeras, a través de la exportación de bienes manufacturados; la posibilidad de allegarse inversiones de capital, lo que, de otro modo, no sucedería, por medio de la inversión extranjera directa; los efectos colaterales de esas inversiones de capital en forma de transferencias tecnológicas y de conocimiento; la creación de oportunidades de empleo, que de otro modo no se generarían; la formación de vínculos productivos, comerciales y financieros recíprocos entre la economía mundial y las locales; el efecto catalizador que dichas inversiones en la maquila tendrían en el desarrollo de las políticas gubernamentales, como en la construcción de caminos, instalaciones para la capacitación laboral, de salud y vivienda, la dotación de servicios (energía, transporte, agua) a los enclaves maquiladores y, por último, la apertura de áreas del país, relativamente cerradas, a la industrialización y la modernización. Empero, ninguna de dichas ventajas ha tenido efectos duraderos en México y mucho menos sus bondades han llegado hasta la población trabajadora.

En los inicios del programa de la industria maquiladora, el gobierno mexicano era renuente a seguir la estrategia de industrialización del procesamiento de exportaciones, centrado en un modo más tradicional de industrialización del mercado interno y en la autosuficiencia; sin embargo, el cambiante contexto político internacional de los ochenta lo obligó a revisar sus estrategias y a optar por una industria orientada a las exportaciones. Todo el proyecto se mejoró con base en el que optaba por la vía maquiladora, lo que implicó diseñar medios de comunicación estratégicos para facilitar el comercio, subsidiar inversiones en maquiladoras, despojar al gobierno de industrias estratégicas (como la de los metales pesados), los bienes de capital y la energía; reorganizar, al menos en parte, el financiamiento a pequeñas y medianas empresas, a fin de facilitar la vinculación interna a la economía maquiladora; reestructurar el sistema de educación, alejándolo del objetivo tradicional de lograr autonomía cultural, científica y tecnológica, y orientándolo a la formación de obreros calificados —o no— que la maquila necesitaba, así como a la capacitación de la gran cantidad de gerentes y personal técnico y de procesos requeridos para echar a andar todo esto.

## **La intervención de la política pública: los acuerdos de libre comercio**

Ni la integración global del mercado ni la producción pueden entenderse a cabalidad sin considerar el papel de las políticas públicas en todo ello. Junto con el desarrollo de la economía de mercado y capitalista, los gobiernos de todo tipo interactúan internacionalmente para promover sus intereses nacionales. Históricamente, dichas interacciones han adoptado dos formas: guerras y otros medios de fuerza o la firma de tratados de paz, acuerdos, etc., y, por lo regular, ambos caminos están muy relacionados.

De acuerdo con las condiciones e intereses de cada una de las partes, las políticas económicas fijadas en estos acuerdos promoverían el libre comercio o el proteccionismo. Hasta ahora, ninguna economía es completamente abierta ni cerrada, pues, desde que el mercado global se consolidó, la mayoría de las políticas públicas son de una mezcla de ambas modalidades, además de que los acuerdos serían multilaterales o bilaterales, con diferentes niveles de vinculación. El acuerdo multilateral vigente más comprehensivo es el de Marrakech (1994), que dio origen a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. A la fecha, hay cientos de acuerdos bilaterales de todo tipo, entre naciones o entre bloques.

El gobierno mexicano ha privilegiado el acuerdo económico de América del Norte, teniendo en mente cuatro objetivos: incrementar las ganancias en divisas extranjeras, también la inversión extranjera directa (IED), crear trabajos y abrir mercados para exportaciones, en la región.

En las últimas décadas, su estrategia se ha basado en el procesamiento industrial de bienes para la exportación, principalmente en el mercado estadounidense (maquila).

Siguiendo el ejemplo de países de Asia oriental, relativamente beneficiados por dicha dinámica, las agencias gubernamentales y comerciales esperaban dar otro lugar a México en la división internacional del trabajo: que pasara de ser exportador de materias primas a uno de base industrial. Su primer intento, luego de la segunda guerra mundial, consistió en enfocarse en la sustitución de importaciones —lo cual nunca impulsó la industrialización, dada la dependencia de las importaciones extranjeras, principalmente desde Estados Unidos, de bienes de capital— y en la exportación de materias primas, sobre todo petróleo.

En los sesenta, el procesamiento industrial para exportaciones inició al establecerse plantas maquiladoras en el Norte, cuyo objetivo era atraer inversiones de capital extranjero. Desde entonces, la estructura legal del país se ha transformado, de acuerdo con las necesidades del gobierno estadounidense, para reducir o anular ciertos derechos de importación sobre bienes de capital y promover la IED; esto último incluye derechos de propiedad absoluta del parte del capital extranjero, garantías contra una posible nacionalización de la propiedad, seguridad ante conflictos industriales, garantías legales respecto de salarios adecuados (es decir, bajos) y total garantía para la transferencia de ganancias.

Los funcionarios mexicanos siempre afirman que la ventaja comparativa de México (hoy competitiva) es el esquema de bajos salarios. Por su parte, el gobierno estadounidense favorecería la importación libre de impuestos de cierta parte de la producción mexicana, evitando la doble tributación. En 1994, toda esta legislación y los acuerdos con Estados Unidos se consolidaron al firmarse el primer tratado de libre comercio con nuestros vecinos del Norte, el TLCAN.

Nuestro gobierno y los representantes empresariales esperaban que la consolidación de las cadenas de valor mundiales pudieran, de algún modo, promover la industrialización del país y la absorción del exceso de oferta laboral. También, que la cercanía con Estados Unidos y Canadá atraería inversiones de capital de Asia y Europa, al fungir como trampolín para su acceso a esos mercados. Al principio, la estrategia parecía funcionar, desafortunadamente, el crecimiento de la deuda externa de Estados Unidos, su déficit en el comercio global, la debacle económica de 2008 y el aumento del descontento social han afectado negativamente el compromiso del país con el libre comercio tradicional. Bajo dichas presiones, Donald Trump pidió una renegociación del TLCAN.

A pesar de que el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) es un acuerdo, de cierto modo multilateral, entre las tres partes, las negociaciones fueron en su mayoría bilaterales entre Estados Unidos y Canadá, entre Estados Unidos y México, y, de manera menos significativa, entre nuestro país y Canadá.

Por un lado, Estados Unidos ejerció presión sobre las negociaciones al sugerir la posibilidad de generar dos acuerdos bilaterales y, por tanto, debilitando las capacidades de negociación de sus dos socios. Por el otro, al menos



de manera formal, las negociaciones se realizaron en el marco de la Organización Mundial del Comercio, constituyendo un bloque comercial relativamente estructurado *vis-à-vis* la Unión Europea y la creciente influencia del bloque oriental, encabezado por China.

El resultado es el proteccionismo estadounidense implícito en el T-MEC, que afecta la estrategia de industrialización del gobierno mexicano de diversas maneras, porque habrá:

- a) posibles interrupciones de las cadenas globales de valor en las cuales nuestro país participe. El gobierno de Estados Unidos señala los bajos salarios en México como la causa del incremento del desempleo y de la proliferación de trabajos de baja calidad en nuestro territorio, y exige mayores salarios; también culpa a México por permitir que la IED de otras regiones distintas de Norteamérica afecten la competitividad de Estados Unidos y presiona por reglas de origen que incrementen el contenido estadounidense;
- b) mayor acceso de los productores estadounidenses al mercado mexicano, lo cual incidiría negativamente en la producción interna y las cadenas de producción;
- c) mayor presencia de capitales estadounidenses en áreas tradicionalmente restringidas, como la energía y las comunicaciones;
- d) limitantes a la capacidad negociadora de México con otros bloques o naciones, particularmente con Asia oriental.

Está claro que la estrategia actual de industrialización del país enfrentará mayores obstáculos por estas limitaciones y, dada la ausencia de medidas de protección por parte de México en el T-MEC, como las garantías de vinculación interna de las cadenas de valor al incluir mayor contenido mexicano en los procesos de producción, particularmente en las zonas de proceso de exportación (ZPE); la obligación formal de transferencias de tecnología y conocimiento por medio de inversiones extranjeras directas, no sólo lo que las corporaciones transnacionales estén dispuestas a hacer, y el establecimiento de obligaciones claras para los socios comerciales sobre cómo asumir y regular, con base en el mutuo beneficio, el proceso de integración global en curso, en contraste con la tendencia actual de dejar todo en manos de las corporaciones globales privadas o en las del gobierno estadounidense.

## Conclusiones

El actual proceso de globalización es muy contradictorio. Por un lado, está siendo impulsado por grandes desarrollos tecnológicos que tienden a crear un planeta totalmente integrado; por el otro, la búsqueda de ganancias en el corto plazo por parte de las corporaciones globales capitalistas incrementa, en gran medida, la explotación del medio ambiente mundial y de la fuerza de trabajo. Lo último conduce a la “tragedia de los bienes comunes”, explicada al principio de este trabajo, es decir, al agotamiento de los recursos naturales del mundo, mientras se incrementa el descontento social ante la desenfrenada competencia y sus avatares: la competencia entre países en materia de política fiscal y por atraer capital, reduciendo los salarios y las condiciones laborales, así como la disminución de las regulaciones ambientales, con miras a establecer industrias contaminantes.

El actual gobierno mexicano (2018-2024) prometió reintroducir una política industrial proactiva, mediante un programa estatal en favor de los sectores de energía estratégica, comunicaciones, transporte y agrícola como medio para mejorar los estándares de vida y trabajo en el país. Al mismo tiempo, planea expandir el programa de industrialización vía maquiladoras hacia el sur y el sureste del país, con la instalación de nuevas zonas económicas especiales (zonas de libre comercio) en ambas costas, y con la creación de una red de comunicación para promover la integración de esta parte del país con la economía nacional y global; sin embargo, no está claro que la política dual impuesta por Estados Unidos a través del T-MEC, sus políticas proteccionistas y una mayor liberalización por parte de sus socios sea el mejor marco para el éxito de la estrategia del gobierno mexicano.

## Fuentes

ABERER, K., M. HAUSWIRTH y A. SALEHI  
2006 “Global Sensor Networks”, *Semantic Scholar*, en <<https://www.semanticscholar.org/paper/Global-Sensor-Networks-Aberer-Hauswirth/12828f4d4497a13928c234440e1ffc928f153e45>>.

ATKINSON, J.

1984 "Manpower Strategies for Flexible Organizations", *Personnel Management* 15, no. 8: 28-31.

BANCO MUNDIAL (BM)

1992 "Export Processing Zones, Policy and Research Series", Washington, D. C.: BM.

BERENBEIM, R. E. y M. SHAKYA

2012 *Integration of Developing Countries in the Global Supply Chain. A Global Buyers' and Producers' Perspective, The Conference Board*, en <<https://www.usebackpack.com/resources/10183/download?1477989665>>.

BRECHER, J. y T. COSTELLO

1994 *Global Village or Global Pillage Economic Reconstruction from the Bottom Up*. Boston: South End Press.

BRUNE, L. H. e I. K. HWANG

1996 "Japan and the Korean War", en Lester H. Brune, *The Korean War: Handbook of the Literature and Research*. Westport: Greenwood Press.

BUCKLEY, P. J.

2009 "Internalisation Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory", *International Business Review* 18: pp. 224-235.

CAMUFFO, A.

2002 "Rolling out a 'World Car'. Globalization, Outsourcing and Modularity", *Research Gate*, en <[https://www.researchgate.net/publication/37592462\\_Rolling\\_Out\\_a\\_World\\_Car\\_Globalization\\_Outsourcing\\_and\\_Modularity](https://www.researchgate.net/publication/37592462_Rolling_Out_a_World_Car_Globalization_Outsourcing_and_Modularity)>.

CASTELLS, M.

2010 *The Rise of the Network Society*. Nueva Jersey: Wiley-Blackwell.

CIRERA, X. y R. LAKSHMAN

- 2014 “The Impact of Export Processing Zones on Employment, Wages and Labour Conditions in Developing Countries”, *Systematic Review*, no. 10, en <[https://www.researchgate.net/publication/267267127\\_The\\_impact\\_of\\_export\\_processing\\_zones\\_on\\_employment\\_wages\\_and\\_labour\\_conditions\\_in\\_developing\\_countries](https://www.researchgate.net/publication/267267127_The_impact_of_export_processing_zones_on_employment_wages_and_labour_conditions_in_developing_countries)>.

CONFEDERACIÓN INTERNACIONAL DE ORGANIZACIONES SINDICALES

LIBRES (CIOSL)

- 2004 *Working Conditions and Labour Rights in Export Processing Zones*, en <[https://www.nager-it.de/static/pdf/ICFTU\\_Cafod\\_EtAl\\_LR\\_CapResist04.pdf](https://www.nager-it.de/static/pdf/ICFTU_Cafod_EtAl_LR_CapResist04.pdf)>.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS

SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (CNUCYD)

- 2015 “Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals”, en <[https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d5\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d5_en.pdf)>.
- 1993 *World Investment Report 1993: TNCs and Integrated International Production*. Nueva York: United Nations.

DICKEN, P.

- 2015 *Global Shift. Mapping the Global Contours of the World Economy*. Londres: Sage.

ELIAS, N.

- 2000 *The Civilizing Process*. Oxford: Basil Blackwell.

FOK, CH-L., G. C. ROMAN y CH. LU

- 2016 *Towards a Flexible Global Sensing Infrastructure*. San Luis: Washington University Press.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

- S.A. <<https://www.imf.org/external/>>

FRÖBEL, F., J. HEINRICHS y O. KREYE

1980 *The New International Division of Labour*. Londres: Sage.

GEREFFI, G. y K. FERNANDEZ-STARK

2016 *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Durham: Center on Globalization, Governance, and Competitiveness, Duke University, en <[https://www.researchgate.net/publication/305719326\\_Global\\_Value\\_Chain\\_Analysis\\_A\\_Primer\\_2nd\\_Edition](https://www.researchgate.net/publication/305719326_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer_2nd_Edition)>.

GÓMEZ SOLÓRZANO, M. A.

1992 “Las transformaciones del proceso de trabajo a escala internacional”, en Josefina Morales *et al.*, *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM/Nuestro Tiempo.

HARDIN, G.

1968 “The Tragedy of the Commons”, *Science* 162, no. 13: 1243-1248, en <<https://science.sciencemag.org/content/162/3859/1243>>.

HARVEY, D.

2003 *The New Imperialism*. Oxford: Oxford University Press.

HILFERDING, R.

1981 *Finance Capital. A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*. Londres: Tom Bottomore/Routledge/Kegan Paul.

HIRST, P. y G. THOMPSON

1996 *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*. Cambridge: Polity Press.

IBM

S.A.a “Overview”, *Smarter Planet* en <<https://www.ibm.com/ibm/history/ibm100/us/en/icons/smarterplanet/>>, consultada el 22 de septiembre de 2018.

S.A.b “Transforming the World”, *Smarter Planet*, en <<https://www.ibm.com/ibm/history/ibm100/us/en/icons/smarterplanet/>>, consultada el 22 de septiembre de 2018.

KHANNA, P.

2016 *Connectography: Mapping the Future of Global Civilization*. Nueva York: Random House.

KORTEN, D. C.

1995 *When Corporations Rule the World*. West Hartford: Kumarian Press.

KOTZ, D. M.

2008 “Neoliberalism and Financialization”. Amherst: ponencia presentada el 29 de marzo, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts en <[http://people.umass.edu/dmkotz/Neolib\\_and\\_Fin\\_08\\_03.pdf](http://people.umass.edu/dmkotz/Neolib_and_Fin_08_03.pdf)>.

LEONTIEF, W.

1974 “Structure of the World Economy. Outline of a Simple Input-Output Formulation”, *The Swedish Journal of Economics* 76, no. 4: 387-401, en <[https://www.jstor.org/stable/3439247?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/3439247?seq=1#metadata_info_tab_contents)>.

MACKENZIE, D. y A. COGHLAN

2011 “Revealed –The Capitalist Network that Runs the World”, *New Scientist*, 19 de octubre, en <<https://www.newscientist.com/article/mg21228354-500-revealed-the-capitalist-network-that-runs-the-world/#ixzz6CNRzaEyW>>, consultada el 28 de enero de 2020.

MADANI, D.

1999 *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones*, World Bank Policy Research Working Paper no. 2238, en <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=629169](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=629169)>.

MANO, S., B. OVGOR, Z. SAMADOV, M. PUDLIK,

V. JÜLCH, D. SOKOLOV y J. YOUNG YOON

2014 *Gobitec and Asian Super Grid for Renewable Energies in Northeast Asia*. Corea del Sur/Mongolia: Fraunhofer ISI/ Fraunhofer ISE, en <[https://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/The\\_matic/Gobitec\\_and\\_the\\_Asian\\_Supergrid\\_2014\\_en.pdf](https://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/The_matic/Gobitec_and_the_Asian_Supergrid_2014_en.pdf)>, consultada el 14 de julio de 2018.

MARIN, D.

2005 “A New International Division of Labor in Europe”, *Journal of the European Economic Association* 4, nos. 2-3, en <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1162/jeea.2006.4.2-3.612>>.

MURSHED, S. M.

2003 “Marginalization in an Era of Globalization”, *Research Gate*, en <[https://www.researchgate.net/publication/228773364\\_Marginalization\\_in\\_an\\_era\\_of\\_globalization](https://www.researchgate.net/publication/228773364_Marginalization_in_an_era_of_globalization)>.

NIEMINEN, A.

1997 “Globalization, the Theory of Civilization and Regulation of the Labour Market - Some Theoretical Considerations”, ponencia presentada en la 19th Conference of the International Working Party on Labour Market Segmentation.

NTT COM GLOBAL WATCH

S.A. “Explosive Growth in Data Traffic and the Future of Global Communications Infrastructure”, NTT Global Com Watch 2, en <<https://www.ntt.com/en/resources/articles/global-watch-vol2.html>>, consultada el 21 de septiembre de 2018.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS  
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONUDI)

1980 *Export Processing Zones in Developing Countries*. Nueva York: ONU.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

1998 *Labor and Social Issues Relating to Export Processing Zones*, Ginebra: OIT.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) / UNITED NATIONS  
CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (UNCTC)

1988 “Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones”. Ginebra: OIT/UNCTC.

PORTER, M. E.

1985 *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Nueva York: Free Press.

ROBINSON, W. I.

2010 “Beyond the Theory of Imperialism. Global Capitalism and the Transnational State”, en Alexander Ancevas, ed., *Marxism and World Politics: Contesting Global Capitalism*. Londres: Routledge.

2004 *A Theory of Global Capitalism: Transnational Production, Transnational Capitalists, and the Transnational State*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

RUDRA, N.

2008 *Globalization and the Race to the Bottom in Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.

SAFIUDDIN, M.

2014 “Global Renewable Energy Grid Project: Integrating renewables via HVDC and Centralized Storage”, *Renewable Energy World*, 19 de febrero, en <<https://www.renewableenergyworld.com/2014/02/19/global-renewable-energy-grid-project-integrating-renewables-via-hvdc-and-centralized-storage/>>, consultada el 7 de octubre de 2018.

SARGENT, J. y L. MATTHEWS

2009 “China versus Mexico in the Global EPZ Industry”, *World Development* 37, no. 6 (junio): 1069-1082.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

2018a “Industria manufacturera maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX)”, en <<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>>.

2018b “Industria manufacturera maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX)”, en <<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/6227/IMMEX.pdf>>.



SIRKIN, H., J. HEMERLING y A. BATTACHARYA

2009 *Globality*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.

STATISTA

2019 “The 100 Largest Companies in the World by Market Value in 2019”, encuesta realizada en 2018 y publicada en agosto de 2019, en <<https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-value/>>.

VITALI, S., J. B. GLATTFELDER y S. BATTISTON

2011 “The Network of Global Corporate Control”, *PLoS ONE* 6, no. 10, en <<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>>.

WATERS, M.

1995 *Globalization*. Londres: Routledge.

WESTON, F. J. y K. S. CHUNG

1990 “Takeovers and Corporate Restructuring: An Overview”, *Business Economics* 25, no. 2: 6-11.

YALE, M. B.

2005 “The Service Value Chain”, *ACM International Conference Proceeding Series* 90, no. 1: 122-127.