

## INTRODUCCIÓN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

*Elisa Dávalos*  
Editora