



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**IMPLICACIONES DE LA INTEGRACION REGIONAL EN UNA
ECONOMIA EMERGENTE: EL TLCAN Y LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ EN MEXICO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO
DE LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A
HUGO SIGFRIDO FLORES FLORES

ASESOR DE TESIS: LIC. JAVIER BRENA ALFARO



MÉXICO, D.F

2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos.

A mis padres por su apoyo y cariño que me han dado en la vida y que han sido muy importantes para alcanzar esta meta.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Economía por el espacio y la oportunidad brindados para acceder al estudio de la ciencia económica.

Al Profesor Javier Brena, asesor de mi tesis, por sus consejos y paciencia para la elaboración de esta tesis; a mis sinodales, Antonio Gazol Sánchez, Jorge Alfonso Calderón Salazar, José Isaías Morales Nájjar y Ma. Luisa Díaz Gutiérrez por sus observaciones hechas y por su evaluación dentro del examen.

Ciudad Universitaria, D.F., mayo 2006.

Hugo Sigfrido Flores Flores

ÍNDICE.

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. LA INTEGRACIÓN COMO EXPRESIÓN DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.....	6
I.1. Caracterización de la globalización.....	8
I.1.1. Globalización financiera.....	10
I.1.2. Empresas multinacionales: promotoras del proceso de globalización....	12
I.1.3. El papel del Estado en la globalización.....	18
I.2. Integración: Aspectos teóricos.....	22
I.3. El proceso de integración regional actual.....	32
CAPÍTULO II. EL TLCAN COMO CASO DE INTEGRACIÓN.....	38
II.1. México: dos modelos contrastantes, la ISI y las reformas de apertura.....	39
II.2. TLCAN: segunda etapa de apertura en México.....	48
II.2.1. Objetivos y estrategias del TLCAN.....	49
II.2.2. TLCAN: implicaciones de la integración.....	51
CAPÍTULO III. TLCAN Y SECTOR AUTOMOTRIZ EN MÉXICO: IMPLICACIONES DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL.....	60
III.1. Antecedentes de la industria automotriz.....	61
III.2. Inicio de la integración regional automotriz.....	64
III.3. TLCAN y sector automotriz.....	65
CONCLUSIONES.....	79
BIBLIOGRAFÍA.....	84

Introducción.

El término globalización es utilizado frecuentemente hoy en día para referirse a una serie de transformaciones en el quehacer económico entre naciones. Una de sus formas de expresión más dinámicas es la interdependencia que ha generado entre las economías del mundo a través, y en un primer momento, de la esfera financiera. La especulación financiera y cambiaria a escala planetaria es uno de los rasgos más significativos del proceso de globalización económica actual.

El comercio y la inversión, si bien no son temas novedosos, adquieren con la globalización dimensiones mundiales y determinantes en cuanto a la formulación de las políticas económicas. Es con el impulso de las empresas multinacionales, los agentes promotores del proceso de globalización, que las redes internacionales de comercio e inversión generan condiciones más estrechas entre los países.

Pero no sólo las dimensiones mundiales es lo que las empresas multinacionales han brindado a los flujos mercantiles y financieros sino que también han cambiado el patrón de difusión de estos. El comercio intraindustrial y el intrafirma son los esquemas de intercambio más comunes actualmente gracias a que tres cuartas partes del intercambio mundial lo realizan las empresas multinacionales. En este mismo tenor se encuentra la inversión, la cual si bien mantiene una preponderancia especulativa, los flujos de inversión extranjera directa (IED) han elevado su participación producto de la importancia que tienen como mecanismo de expansión de las multinacionales.

Las empresas multinacionales también han modificado las formas de organización y producción. La hegemonía de regímenes económicos más abiertos al comercio, la inversión y la competencia externa han permitido que dichas empresas expandan sus actividades como estrategia para mejorar su eficiencia, y por ende, su competitividad. La flexibilización de la producción y la formación de encadenamientos globales son una característica más que las multinacionales han incorporado a esta nueva fase de la globalización dentro del capitalismo contemporáneo.

En base a lo anterior, surgen los *sistemas de producción integrales* o producción internacional compartida, que consisten en la verificación de segmentos de producción en regiones del planeta de acuerdo a las ventajas comparativas que aquéllas ofrezcan a la "cadena de valor". De esta manera es que países emergentes se han incorporado a los encadenamientos productivos, convirtiéndose en receptores de IED y con un dinamismo en su comercio exterior, fundamentalmente de carácter intraindustrial.

Ante la intensidad que presenta el estrechamiento de vínculos, al menos desde una perspectiva de comercio, inversión y producción, la figura del Estado nacional parece encontrar dificultades para regular una economía global interconectada. El debate actual en torno a las nuevas funciones del Estado se basa precisamente en que las tendencias de la globalización limitan sus capacidades de acción y sugieren un achicamiento de la figura estatal en la economía.

A este debate también se pueden incorporar la dificultad del Estado para regular no sólo asuntos internacionales sino problemas nacionales que gradualmente adquieren unas dimensiones que se hace necesaria la cooperación entre gobiernos para su combate tales como sobrepoblación, contaminación, narcotráfico, flujos migratorios, alimentación, por solo señalar algunos. Claro está que la discusión sigue en la mesa dada la importancia del Estado como preservador del bienestar colectivo ante los impactos mundiales.

La globalización y la regionalización son procesos paralelos y complementarios. El segundo surge como consecuencia de relaciones globales más intensas difíciles de ser susceptibles de control. Concretamente, la regionalización es actualmente la alternativa más recurrente que aplican los países ante los desafíos que les presenta la globalización.

Las tendencias globalizadoras generan impactos regionales debido a su naturaleza integradora. Los intereses corporativos vinculan industrialmente a las economías y la proximidad geográfica se convierte en un elemento determinante en el desarrollo de otro proceso paralelo a la globalización: la regionalización.

La integración regional, proyecto concreto de formación de una región, se adecua a los requerimientos de los encadenamientos globales de producción que las multinacionales promueven en los diferentes territorios. Son los intereses corporativos de aquéllas, en función de sus estrategias, los que determinan las formas de integración. En este sentido se puede afirmar, que el proceso de regionalización se encuentra más motivado y adelantado, al menos hasta el momento, por redes de comercio, inversión y producción entre empresas que por la voluntad política de los respectivos Estados nacionales.

Es en este ambiente de pensar *globalmente* y actuar *regionalmente* que se reconfigura el orden geopolítico mundial en tres grandes regiones que por sus dimensiones geográficas y económicas determinarán el futuro viable de la globalización y la regionalización como procesos afines y no contradictorios: Europa occidental, Asia oriental y América septentrional, y sus respectivos esquemas de integración.

Mientras Asia y Norteamérica propician y desarrollan su integración - la primera a través del ASEAN y en una manera diferente del APEC, mientras la segunda cuenta con

el marco jurídico del TLCAN - en base a los flujos de comercio e inversión que promueven las empresas, la Unión Europea se consolida como un bloque unido tanto por fines económicos como políticos y sociales. Salvo este mencionado caso europeo, con sus dificultades propias, el resto de esquemas de integración se reducen a acuerdos de integración, zonas de libre comercio que no muestran señales de buscar una cohesión como una entidad política nueva en donde, a pesar de las salvedades, Europa les lleva la delantera.

Ante la proliferación de acuerdos de integración regional, el estudio de uno de los polos regionales más importantes como el TLCAN es imprescindible; dada la asimetría económica de sus miembros sus resultados y efectos en la economía menos desarrollada como la mexicana es necesaria como parámetro ante potenciales acuerdos Norte-Sur, tales como el ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas) que pretende una extensión de los lineamientos del TLCAN al resto de América Latina.

México, considerado uno de los países emergentes más dinámicos, ha llegado a este punto producto de veinte años de reformas de apertura y tras otras décadas anteriores de industrialización con prioridad del mercado interno. El tránsito de un modelo a otro – de una economía pro mercado interno a una economía abierta y desregulada – fue costoso social y económicamente, como lo muestran las cifras de gran parte de la década de los ochentas. Ya sea por problemas arrastrados del modelo de industrialización de importaciones o una política de apertura abrupta sin mecanismos de protección, o una combinación de ambos la economía mexicana no ha podido recuperarse aún de la llamada “década perdida” en América Latina.

Las reformas de apertura de mediados de los ochenta, sustentadas en una ideología liberal que comenzaba a difundirse mundialmente, tenían como objetivo inmediato traer estabilidad a la economía y en el mediano y largo plazo retomar el ritmo de crecimiento durante los años más prolíficos de la ISI (período conocido como “desarrollo estabilizador”). El punto fundamental de dicha estrategia era y es, que el sector manufacturero vía exportaciones se convirtiera en el motor de crecimiento de la economía, generando divisas y atrayendo inversión extranjera directa (IED) como fuentes de financiamiento.

Este modelo “hacia fuera”, aunque tuvo sus inicios desde fines de los setenta y principios de los ochenta, se consolidó, al menos institucionalmente, con la entrada de México al GATT en 1986. Se puede establecer que a partir de 1988, y una vez terminada la etapa más apremiante de la crisis de los ochenta, es que comienza la primera etapa de la apertura en México la cual culminaría en 1993. En estos cinco años es que se

construyen las bases para el siguiente escalón en la estrategia de apertura mexicana: la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El TLCAN es el esquema de integración que México proyectó con Estados Unidos y Canadá como estrategia que permitiera consolidar en su economía su ingreso al libre mercado, que para el caso mexicano, no era sino estrechar aún más los lazos comerciales con Estados Unidos que, con o sin tratado, es el principal socio comercial de México. El deterioro de la competitividad de las empresas estadounidenses frente a las japonesas implicaba para aquéllas la necesidad de un replanteamiento de sus formas de organizarse y producir. La búsqueda para captar mercados se enfocaba al ámbito regional, y la economía mexicana, con disponibilidad de fuerza de trabajo barata se adecuaba a estas necesidades. Las reformas de apertura y desregulación ayudaron a sentar las bases para el TLCAN, que a su vez incorporaba elementos en materia de inversión.

Con un marco jurídico como el TLCAN, las acciones de las firmas multinacionales sobre todo en sectores como el electrónico, el textil y el automotriz modificarían las formas de producción en México. Con base en la dinámica de dichas industrias, el sector manufacturero efectivamente, transformaría la estructura comercial de México, de ser el petróleo la principal fuente de divisas, las manufacturas privadas de exportación, dinamizarían el sector externo mexicano como motor de la economía.

El propósito de este trabajo es mostrar las características que plantea este proyecto de integración para México tras una década de vigencia. La hipótesis que guía al mismo es que el TLCAN no ha hecho sino profundizar la dependencia comercial de México con Estados Unidos, en un esquema de maquila y manufactura de poco valor agregado, si bien dinamizando el sector exportador pero sin ningún efecto en el crecimiento y el empleo del país. Los incentivos que atraen la IED, principal mecanismo de integración, como la apertura, desregulación, prerrogativas fiscales y arancelarias, son paradójicamente, las que restringen la propagación de beneficios hacia el interior.

Los resultados del TLCAN son desiguales, salvo la expansión del sector manufacturero exportador, en lo que se refiere al crecimiento del producto – total y *per cápita* -, salarios y empleo no se muestra un efecto multiplicador ni de arrastre de las actividades exportadoras. El hecho de que además de ser una potencia exportadora, la economía mexicana también sea una potencia importadora, delata las características inherentes de la integración de México a Norteamérica.

A la par de una revisión general de las características y efectos del TLCAN, se visualiza el caso de la industria automotriz mexicana, considerada como la industria de la región,

pues provee uno de los productos de exportación más importantes de América del Norte. Adicionalmente, la industria automotriz tiene una importancia macroeconómica como modelo de industrialización no sólo en México sino en muchos países desarrollados, y en la actualidad, es modelo de integración para el resto de industrias de la economía mexicana.

La industria automotriz, por tanto, posee las características propias de las industrias más dinámicas del TLCAN, integradas a lo largo de la región en base a las estrategias de las multinacionales automotrices. En base a esto, permite refrendar los supuestos planteados del tratado en relación con su impacto en la economía mexicana. Particularmente el sector de autopartes, donde se concentra las empresas de capital mayoritariamente nacional, permite mostrar los impactos negativos del esquema de integración en América del Norte.

Capítulo I.

La Integración Regional Como Expresión Del Proceso De Globalización.

Actualmente, los términos de moda en el ámbito internacional son el de globalización y regionalización. Ambos, sin embargo, no representan procesos nuevos sino una nueva fase de su desarrollo a través de la difusión de diversos fenómenos y actores. Al mismo tiempo y hasta el momento se manifiestan como procesos paralelos debido a que existe convergencia en el rumbo que apuntan: una economía multilateral e integrada.

De cualquier manera esa meta final de una economía mundial plenamente integrada presenta sus matices particulares. La globalización como proceso que difunde las características propias de vinculación entre las naciones para su plena integración, presenta importantes contradicciones que no pueden ser ignoradas.

La globalización económica encuentra como ejes centrales la esfera financiera, el papel de las multinacionales y la redefinición de las funciones del Estado. La globalización financiera marcó el inicio de esta nueva fase de la globalización capitalista en el último cuarto del siglo XX mediante la movilización masiva de recursos financieros a todas las regiones del planeta; las multinacionales por su parte han reestructurado sus actividades y estrategias productivas en función de una mayor competitividad y rentabilidad en los mercados internacionales; por último, y no menos importante, el papel que fungen los Estados nacionales a través de su aparato gubernamental parecen encontrar nuevas formas de intervención y no intervención en los asuntos económicos. Lo que se aprecia es una transición de la figura del Estado-nación hacia marcos de decisión más amplios.

En este escenario de mundialización, es que surgen los bloques o regiones, en la mayoría de los casos jurídicamente alineados, que encuentran en la conformación de áreas integradas espacios de acción y decisión más propicios para la regulación de los fenómenos que a escala global reestructuran el nuevo orden mundial.

La integración de economías en un solo mercado ampliado, particularmente en el caso de economías de desarrollo asimétrico, parece estar más en función de los intereses corporativos que en los intereses nacionales de las respectivas naciones. El hecho que las firmas multinacionales sean los nuevos agentes protagónicos en el entorno económico mundial implica que también sus planos de influencia en la toma de decisiones se extiendan a los territorios en que se establecen. En este sentido, la integración también se encuentra sustentada en los requerimientos de las multinacionales.

Es de gran relevancia entonces, para economías menos desarrolladas que pretendan incorporarse a un proyecto de integración regional, que definan perfectamente sus objetivos y establezcan un marco de negociaciones recíproco en donde las concesiones otorgadas sean lo más equitativas posibles.

La importancia de la integración radica en que se presenta como la alternativa más recurrente, y al parecer la más viable, de enfrentar un ambiente mundial de interdependencia cada vez más intensa y por consiguiente menos regulable. La imposibilidad actual de perfilar el crecimiento y desarrollo de una economía de manera aislada en el marco de la globalización ha llevado a la proliferación de los acuerdos de integración regional.

La integración como respuesta a estas condiciones y a las necesidades de las firmas multinacionales en sus estrategias globales resulta, en el caso de economías emergentes, en la conformación de espacios regionales en donde se realizan las actividades productivas en función de sus respectivas ventajas comparativas. Adicionalmente, estas economías menos desarrolladas establecen regiones alrededor de un eje, una economía desarrollada que es la que impulsa el desarrollo regional.

I.1. Caracterización de la globalización.

Cualquiera que sea el término que se utilice, globalización, capitalismo global, internacionalización de la producción, transnacionalización, mundialización, etc., el proceso al que se hace referencia se basa en la libertad de comerciar, invertir y producir y trae como consecuencia la interconexión mundial y compleja de las economías del orbe.

La globalización económica se refiere al hecho de que en los últimas décadas del siglo XX y el inicio del presente siglo, una parte de la actividad económica como lo son la industria y los servicios, en especial los financieros, han incrementado su dinámica de manera vertiginosa y en las que además participan individuos y sectores que residen en países distintos. Bajo este esquema, el conocimiento, el capital financiero, la tecnología de punta, el protagonismo de las multinacionales así como regímenes económicos más abiertos al comercio y la inversión se identifican como los elementos principales que impulsan este proceso de globalización económica.

La globalización económica se concibe entonces, como la interdependencia comercial y financiera entre naciones como resultado de la segmentación de los procesos productivos en fases distribuidas a lo largo del planeta. En ella convergen las esferas productivas y financieras bajo la conducción de las firmas multinacionales¹.

¹ Zuleta Contreras, Virgilio, *Globalización*, Tesis de licenciatura, FE UNAM, 1995.

El tamaño de mercado óptimo hoy en día es el del planeta; por lo tanto, el mundo se ha convertido en una inmensa fábrica global, en la que se expresan las fuerzas productivas mundiales agilizadas por la interconexión de los mercados, derivado de la velocidad sin precedentes que los avances en telecomunicaciones han otorgado a los negocios y transacciones financieras. En otras palabras, la liberalidad que caracteriza a la globalización ha ampliado los lazos económicos a través de las fronteras; la tecnología, los flujos de inversión y las empresas multinacionales han agilizado estos enlaces².

Al mismo tiempo, este proceso de globalización se muestra contradictorio puesto que margina a aquéllos sectores de la economía que no presentan condiciones de adaptarse a su dinámica. Entre estos se pueden mencionar a los países en desarrollo de industrialización precaria poco incorporados a los asuntos comerciales, sectores manufactureros tradicionales, sector primario y fuerza de trabajo poco calificada que no podrán integrarse al nuevo mercado mundial, al menos no de una manera benéfica. La globalización sólo desplegará sus beneficios a los países desarrollados que cuentan con una infraestructura tecnológica y de conocimiento importante y a sectores en países en desarrollo que cuentan con una participación significativa en los flujos de comercio e inversión, los llamados *capitalismos emergentes*, que se incorporan a las cadenas globales de producción funcionando como plataformas de exportación de manufacturas y/o materias primas. Adicionalmente, ofrecen condiciones flexibles que funcionen como atracción para la IED.

La globalización es una expresión del capitalismo contemporáneo que responde a las necesidades e intereses de los países desarrollados; sus asuntos y problemáticas son los que se discuten en los foros internacionales (FMI, Banco Mundial, Grupo de los 8, ONU) mientras que los asuntos de países menos desarrollados no se les presta la adecuada atención¹. Se hace fundamental que en dichos foros internacionales y otros más se discuta a favor de un desarrollo más incluyente en la globalización abordando temas referentes a polarización económica, pobreza y medio ambiente. Estos aspectos que se observan en los países en desarrollo se consideran factores limitantes del proceso de globalización³. La selectividad inherente de la globalización implica que el propio término “global” pierda sentido.

La importancia subyacente de la presencia de la globalización sólo en ciertos sectores y actividades económicas radica en la necesidad constante de innovar procesos, investigar y desarrollar tecnología propia. Aunado a ello deben de existir niveles importantes de ahorro interno para financiar las inversiones en este rubro. Por lo

² Ianni, Octavio, *La era del globalismo*, Siglo XXI editores, México, 1999.

¹ Se puede mencionar entre otras cosas, el asunto de los subsidios agrícolas en Europa, el proteccionismo en industrias como la del acero en EUA y el tema migratorio con respecto a México. Problemáticas históricas como la hambruna y la desnutrición en países del África subsahariana y otros temas de índole comercial.

³ Zuleta Contreras, Virgilio, *Globalización*, op. cit.

tanto, la incorporación a la globalización económica esta en función de las características de producción y financiamiento que cada país presente. Esto es lo que ha ocasionado una participación inequitativa de la mayoría de las naciones en los mercados internacionales.

Se ha planteado hasta este punto, un primer elemento trascendental de la globalización: su carácter excluyente. Como se planteó al principio, ningún país puede intentar perfilar su crecimiento y desarrollo en el aislamiento; de esta manera si bien la globalización no difunde igualitariamente sus beneficios, si alcanza de forma negativa a aquéllos que han quedado rezagados.

El proceso de globalización económica se difunde a través de tres ejes principales: el ámbito financiero, las empresas multinacionales que como agentes protagónicos han modificado los modos de producir y comerciar. Como tercer elemento se verifica otro elemento destacado: la disminución de las capacidades del Estado nacional.

I.1.1. Globalización financiera.

La globalización de la esfera financiera es el punto de partida de esta nueva fase del proceso capitalista. Con la finalización del régimen monetario de Bretton Woods en los primeros años de la década de los setenta comenzó una etapa de mayor libertad de movimientos de capitales originando grandes oleadas de movimientos financieros y relaciones de interdependencia a través de las distintas bolsas del mundo. Surge también de la adopción de una ideología liberal por Gran Bretaña y EUA, de la disponibilidad de recursos como fueron los excedentes petroleros o *petrodólares*, la vitalidad cobrada de los mercados cambiarios y posteriormente de un mayor flujo de capitales hacia Estados Unidos.

Si se analiza la globalización en lo que se refiere al aspecto financiero, ésta se visualiza como una serie de redes financieras mundiales caracterizadas por transacciones “invisibles” o virtuales gracias a la incorporación de la tecnología informática que dota de gran facilidad de movimiento al capital. La rapidez con que los recursos financieros llegan a los lugares que ofrecen los mejores rendimientos es de una marcada ambivalencia; de la misma manera como llegan e inyectan recursos a una economía con requerimientos de capital igualmente la descapitalizan abruptamente dejando a dicha economía en una crisis financiera de consecuencias muy costosas. En este sentido la globalización financiera se entiende como la especulación a escala planetaria.

La mundialización de la especulación no sólo se limita a afectar negativamente al territorio del cual sale sino al resto de economías interconectadas con aquél. Se trata de los llamados efectos de contagio característicos de las crisis financieras de la globalización en donde dada la interdependencia entre mercados, los efectos

perniciosos se extienden hacia el resto de ellos con consecuencias más graves para aquéllos que carecen de instituciones sólidas y un sistema financiero fuerte y consolidado. Como ejemplos se tienen el “efecto tequila” en México (1994), el “efecto dragón” en Corea y Malasia (1997), el “efecto tango” en Argentina (2001). Estas situaciones son consecuencia de la naturaleza inherente de la globalización financiera y que encuentra en las innovaciones tecnológicas el vehículo mediante el cual extenderse velozmente.

El capital busca los lugares que le otorguen el máximo rendimiento al menor riesgo; transita por el mundo en la búsqueda constante de esos mayores beneficios propiciando desarrollos discontinuos, puesto que entra y sale de los territorios con gran facilidad y sin ningún impedimento. Además, demanda ambientes económicos estables, desregulados, flexibles y con altos niveles de privatización. De esta manera condiciona las políticas internas prioritarias de un país en función de sus intereses.

Es en este punto donde se derivan las contradicciones del mundo financiero globalizado, producto de la naturaleza propia de los sistemas financieros, es decir la búsqueda del máximo rendimiento. Ya sea la especulación financiera y cambiaria o inversión directa, la entrada efectiva de estos capitales a una economía se condiciona a las condiciones anteriormente mencionadas. La necesidad de liquidez, primero, y la competencia por inversiones, después, ha motivado en países emergentes que los gobiernos sometan sus economías a estrictos programas de ajuste y estabilidad (control inflacionario, cambiario, fiscal, etc.) para atraer capitales.

Se tiene el caso de las economías latinoamericanas como México, Argentina y Brasil que tras sus problemas de deuda a principios de los ochentas han impulsado reformas económicas de apertura acompañadas de otra serie de políticas conocidas como Consenso de Washington que han dirigido desde entonces el accionar económico de dichos países. La adopción de ellos era la condición de organismos financieros como el FMI para prestar ayuda financiera a estos países. Si bien esos programas resultan estabilizadores en el corto plazo, al mismo tiempo inhiben el crecimiento. La continuidad como prioridad de estos programas ha relegado el aspecto social de las políticas internas de economías emergentes.

Paradójicamente, la disposición de recursos financieros, concretamente los de corto plazo altamente volátiles, crea presiones devaluatorias e inflacionarias en países en desarrollo. América Latina tras dos décadas de transformaciones se ha visto envuelta en crisis de deuda y financieras que han restringido sus potencialidades de crecimiento.

A pesar de la eficiencia “idílica” del mercado que la liberalización financiera propone, existen cuestionamientos importantes que ponen en tela de juicio las bondades de un sistema financiero global y sin restricciones, particularmente en

economías emergentes. La relocalización del capital (financiero y productivo) no ha sido equitativa, si bien ha aumentado los recursos hacia países en desarrollo, el saldo neto es favorable hacia los países desarrollados. No existe una diversificación en los activos e instrumentos negociados, ni evidencia empírica de una reducción de costos financieros para prestatarios, ni los flujos financieros han alcanzado la globalidad.

Por otra parte tampoco ha permitido el crecimiento ni el desarrollo de las economías receptoras y en cambio ha disciplinado a los gobiernos a impulsar políticas rígidas inhibidoras del crecimiento, promotoras de desempleo y subempleo, acentuando las desigualdades y la pobreza. Al mismo tiempo, en el caso del mercado cambiario genera inestabilidad mundial puesto que las pérdidas y ganancias están en función de las fluctuaciones del dólar.

La globalización financiera implica una focalización hacia los grandes centros financieros; se subordina los flujos de crédito y liquidez a una lógica financiera sustentada en parámetros de rentabilidad autodeterminadas, es la llamada "dictadura del capital financiero". Afecta negativamente a los países en desarrollo porque son absorbedores de flujos de corto plazo mayoritariamente y porque la movilización instantánea de recursos se vuelve trascendental al ser un factor de formación de expectativas sobre la condición de un país.

I.1.2. Empresas multinacionales, promotoras de la globalización.

Las empresas multinacionales desempeñan un rol muy importante en el proceso de globalización económica. La relación entre éstas y la globalización es complementaria; las multinacionales son el principal conducto por el que se desarrolla el proceso globalizador, y a su vez, la globalización promueve el rápido desarrollo de las multinacionales⁴.

La trascendencia que han adquirido las multinacionales las ha convertido en el principal vehículo por el que se expresan las fuerzas del mercado; manejan importantes volúmenes de comercio al ser responsables de 2/3 partes del comercio mundial. Realizan también la mayor parte de inversión extranjera del mundo, crean y difunden tecnología y han transformado el patrón del comercio internacional y la organización de la estructura productiva. Éstas características las definen como los principales agentes del proceso de globalización económica.

Entre los rasgos distintivos de la nueva empresa multinacional de la globalización se encuentran: altos niveles de conocimiento y tecnología como los activos de más alto valor agregado dentro de los procesos productivos; la automatización flexible; la informatización de los distintos niveles de organización; adopción de esquema más

⁴ De la Dehesa, Germán, *Comprendiendo la globalización*, Alianza Editorial, Madrid, 2000.

flexibles como el *just in time*; relaciones basadas en círculos de calidad con los proveedores; el ciclo de vida del producto se acorta incrementando la importancia de la renta y las externalidades tecnológicas; y la conjunción de la centralización de la información en el mando corporativo central con el fraccionamiento y la descentralización de procesos productivos específicos.

El cambio en la organización estratégica de la empresa es quizá el más relevante porque a través del mismo se han transformado la estructura productiva de los sectores más dinámicos. Esta evolución encuentra tres tipos de vertientes: el *lean production*, la empresa red y la integración compleja.

La *lean production* o producción adelgazada se conforma de tres pasos: a) la concentración de la producción en sectores y segmentos de localización de las principales ventajas competitivas de la empresa, a éste le sigue la desincorporación de los sectores y segmentos menos rentables de la empresa, y por último, la reorganización del abastecimiento y comercialización de los productos, servicios y tecnología y relaciones en torno a redes contractuales estables, con empresas formalmente independientes y económicamente subordinadas.

La segunda vertiente de organización, la empresa red, es aquella establecida entre empresas grandes con otras del mismo nivel, es decir, competidoras. En este nivel se encuentran las alianzas estratégicas y *join ventures*, que tienden a establecerse en función con el uso de la tecnología.

El tercer y último aspecto de transformación en la organización empresarial multinacional es el nivel de integración internacional, la *integración compleja*. Ésta consiste en el establecimiento de relaciones entre la matriz y sus filiales en un proceso de descentralización y flexibilización de un amplio espectro de funciones y centros de decisión hacia sus filiales; de esta manera se busca aprovechar las ventajas locales del territorio de residencia a favor de los intereses de la empresa multinacional.

La acción concreta más importante en el nivel de integración compleja es la relocalización de la producción. Consiste en la coordinación de operaciones estratégicas en los distintos niveles de la cadena internacional de valor de la empresa. En el caso particular de la manufactura consiste en la creación de plantas productoras para la exportación al mercado mundial y otras no involucradas directamente con el proceso productivo. En el caso de los servicios, éstos seguirán bajo la premisa de capturar mercados internos basados en la implantación de conexiones con los potenciales consumidores tales como las redes telefónicas, eléctricas y sucursales. Es a través de este mecanismo de relocalización que la IED ha cobrado gran fuerza actualmente así como de la competencia por la atracción de la misma.

A través de los años la IED ha diversificado sus formas de internacionalización como licencias, subcontratación, franquicias, marketing, I&D, joint ventures, con los objetivos claros de crear, desarrollar y utilizar conjuntamente cualquier tipo de conocimiento y establecer convenios para la producción y distribución.

Cuadro 1.2		
ACUERDOS TRANSFRONTERIZOS INTERFIRMAS Y MONTO DE LA IED MUNDIAL.		
En millones de dólares* (1990-1998)		
	1990	1998
Número de acuerdos transfronterizos	1,760	4,600
Inversión extranjera directa, flujos al exterior*	240	318

FUENTE: UNCTAD.

El grupo de países en desarrollo han cobrado un peso muy importante en el proceso reestructurativo de la nueva empresa global. Los flujos de inversión extranjera directa en estos países ha crecido exorbitantemente, caso claro de México y Brasil que en la década de los noventa compartieron el liderato de principales receptores de IED en la región de América Latina; la integración de las empresas de las economías emergentes en las redes internacionales a través de alianzas o acuerdos contractuales de subordinación como las licencias, franquicias o la subcontratación. Esto permite argumentar que la nueva empresa multinacional ha dejado de ser únicamente de un solo país (o unos cuantos países) desarrollado (Estados Unidos) y se ha vuelto una expresión de la internacionalización de la antigua gran empresa capitalista.

Dentro de este revitalizamiento de la empresa en los países emergentes, se ubican tres niveles distintos, bajo la consideración de falta de elementos estadísticos que ayuden a darle mayor validez a la clasificación:

- El nivel más alto, un grupo de países cuyas multinacionales han logrado obtener el alcance global con gran presencia en industrias de alta tecnología, como es el caso de los llamados “tigres” asiáticos, Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong.
- Dentro del segundo nivel de clasificación se encuentra a países que cuentan con grandes complejos empresariales, pero de alcance regional y muy pocas de alcance mundial. Los sectores en que se ubican cuentan con un medio y bajo perfil tecnológico. Salvo las excepciones de alianzas estratégicas en el sector comunicaciones con los líderes mundiales. Brasil, India, China, México, Argentina, Malasia, Chile integran este bloque.

- En el último nivel se encuentra el grupo de países más numeroso con empresas regionales y cuyo perfil tecnológico es más bajo. Como ejemplos se mencionan Colombia, Venezuela, Turquía, Indonesia, Filipinas, etc.

Sin embargo, la gran mayoría de esas empresas no han establecido procesos de especialización en industrias donde cuentan con ventajas competitivas; tampoco han adoptado formatos de organización flexible; por el contrario, estas empresas son grandes grupos de propiedad familiar con vínculos con corporaciones financieras. Dentro de las causas de este estancamiento se encuentra las condiciones de privilegio que disfrutaban por parte de los gobiernos de dichos países a través de excesivos subsidios y otros beneficios.

Una vez visto las características esenciales que significaron la reestructuración posfordista de la empresa, es momento de adentrarse en esa nueva forma de organización productiva de la empresa multinacional, los llamados *sistemas internacionales de producción integrados*⁵.

De acuerdo con la CEPAL, existen elementos para afirmar que existe una vinculación muy importante entre el crecimiento del comercio internacional, la expansión de las empresas multinacionales y el surgimiento de los sistemas internacionales de producción integrada externa. Además de los factores clásicos y conocidos que han fomentado el crecimiento del comercio internacional (reducción de costos de transporte, reducción de barreras al comercio, expansión de la demanda de diversidad de un mismo producto o productos) se añade esta nueva estructuración de la empresa multinacional, la ruptura de las cadenas de producción –*cadena de valor*–, que genera comercio de productos intermedios a través de distintos países para la fabricación de un mismo producto (Feenstra, 1998)[†].

Las empresas multinacionales por medio de este proceso de transformación estructural de la economía internacional, no sólo han sido promotores del comercio internacional, sino que han sido causantes del cambio en el patrón del intercambio mundial. La lógica empresarial se ha extendido a todos los sectores de la economía, y el comercio no es la excepción.

El patrón del comercio internacional ha cambiado; de uno basado en el comercio *interindustrial*, en el que los países se especializan en la producción de aquéllos bienes en los que tienen ventajas comparativas (absolutas o relativas) para su exportación, y a su vez, importan aquéllos bienes o insumos necesarios cuya producción resulta más eficiente en el exterior; a un patrón basado en el comercio

⁵ CEPAL, *Globalización y desarrollo*, Serie Comercio internacional, 2002.

[†] La teoría de la localización sugiere que las empresas deben ubicar la producción de un bien en aquella región donde los insumos sean baratos y abundantes, los costos de transporte también sean menores y los marcos legales como las barreras comerciales y la protección contra importaciones sean flexibles.

intraindustrial e *intrafirma* en el que los intercambios más que entre países se llevan a cabo entre las multinacionales y sus filiales, y con productos pertenecientes a la misma rama industrial.

De acuerdo con la OCDE, sectores con uso intensivo de la ciencia, p.e. la farmacéutica, el comercio tiende a ser *intrafirma*, mientras que los que emplean un uso intensivo de la escala operativa y su tecnología más madura, como es el caso del sector automotriz y la electrónica de consumo, predominan las operaciones de ensamble y el comercio intrarregional. El comercio *intrafirma* tiende a ser menos propenso en procesos intensivos en recursos naturales y la integración es horizontal. La situación de los textiles, por ejemplo, presenta comercio de bienes de especialización vertical así como de bienes de especialización horizontal; ambos generan comercio *intraindustrial*^p.

En el comercio basado en la segmentación de la *cadena de valor*, los países se especializan de acuerdo con sus ventajas comparativas en actividades productivas y no en industrias enteras. Por ejemplo, en aquéllos países con abundante mano de obra y poco calificada no se especializan en industrias o ramas, sino en actividades que requieren de uso intensivo de dicho factor, bajo la coordinación de empresas multinacionales.

La creciente competencia internacional a la que están expuestas las empresas, la aparición de innovaciones tecnológicas y las políticas de liberalización han promovido la existencia de una mayor dispersión geográfica de todas las funciones empresariales, incluso aquéllas tan esenciales como el diseño, la investigación y desarrollo, y la gestión financiera. Como ejemplo se puede mencionar la instalación de subsidiarias para mercados regionales, y la división internacional en regiones, el caso del la industria automotriz, y en continentes, como es el de los semiconductores. La complejidad en la estructura de las grandes multinacionales la asignación de tareas es más amplia; proceso tan simples como el montaje y el ensamble son ubicadas en las zonas menos desarrolladas, y las actividades que requieren conocimientos y tecnología sofisticada son localizadas a regiones que cuentan con mayor infraestructura industrial.

Gracias a los avances tecnológicos, las filiales se han convertido en redes de producción y distribución integradas en el ámbito regional y global. De esta manera

^p La integración o especialización horizontal se refiere a la fusión, dentro de una sola empresa, de muchas otras que antes operaban de manera independiente en la misma etapa del proceso productivo de un determinado bien o servicio; la integración vertical se da cuando se encadenan varias empresas en una sola serie que puede ir desde la producción de la materia prima hasta la venta del producto terminado, en otras palabras, una sola empresa controla todo el proceso productivo. Este tipo de integración puede ser de dos tipos: integración *hacia abajo o adelante*, para las fases que van desde la producción hasta la distribución del bien; integración *hacia arriba o atrás*, se refiere a las fases que van desde la extracción de materias primas a la producción.

pueden obtener insumos localmente y producir para el mercado local o regional, asimismo pueden integrar actividades económicas dispersas en distintas regiones¹.

Para el sector servicios, la IED de las multinacionales se ha intensificado debido a la liberalización y privatización en países en desarrollo, en los cuales, la IED se dirige a servicios financieros, telecomunicaciones y otros componentes de infraestructura. El surgimiento de nuevos servicios comercializables como el software, centros de llamadas y otros servicios de apoyo a las empresas, permitiéndoles aprovechar ventajas de localización y el *just in time*.

De acuerdo con la OCDE los países desarrollados concentran las actividades de servicios en 2/3 partes del valor agregado en dichos países. Las manufacturas, a su vez, pierden peso en los bienes al representar 1/4 del valor agregado y el resto es aportado por los servicios que van desde la concepción hasta la comercialización. Esto implica que la valorización de los bienes se verifica en las actividades terciarias.

Al mismo tiempo se ha originado una concentración geográfica de industrias con alto contenido tecnológico (semiconductores, biotecnología); de nivel intermedio (automóviles, televisores, aparatos de radio, etc.) y de bajo contenido (alimentos, textiles) creando un escenario que señala que entre más avanzado sea el nivel tecnológico se concentrará en un número reducido de países (industrializados y un pequeño grupo de emergentes) y en zonas al interior de los mismos. Por lo tanto hay que decir, que las industrias con bajo nivel tecnológico y alta disponibilidad de mano de obra poco calificada ya no resulta tan atractiva para la IED.

Las empresas multinacionales, dentro de su compleja integración vertical (a través de las alianzas estratégicas) encuentran una forma muy recurrente en la subcontratación u *outsourcing*. Esta última juega un papel muy importante al ser la base para la convergencia de intereses entre la empresa extranjera y el territorio, ya que bajo esta modalidad, la relación entre empresa y la cadena de proveedores se vuelve complementaria. Ahora existirá una serie de proveedores dispuestos a satisfacer las necesidades productivas de la empresa⁶.

“A través de la subcontratación, se dará origen a una reacción en cadena y un efecto multiplicador de creación de empresas auxiliares, con distintos tipos de especialización y tamaños para cada nivel de la cadena”. Y prosigue: “la intensidad

¹ La teoría de la internacionalización sugiere que los costos de transacción entre distintas empresas es mayor a que si la misma empresa lleva a cabo todas las actividades. La compra de componentes, insumos, la cesión de la tecnología, pueden ser más caros si se compra a otras empresas; por tal motivo la multinacionalidad surge porque el gestionar todos esos costos se hace más barato. Las filiales tienen la capacidad de ceder tecnología, su producto ser insumo para otra filial, y así sucesivamente en la cadena de producción global promoviendo la integración vertical.

⁶ Cubillo Pinilla, José María, *Implicaciones territoriales de la inversión extranjera*, revista Comercio Exterior, 2002.

del derrame estará condicionada por la forma de la flexibilidad productiva y organizacional, aunado a la sensibilidad de los directivos". La competitividad y eficiencia de los proveedores se traducirá en competitividad para la empresa.

Entonces, ahora los competidores y proveedores se vuelven "socios" de la empresa; aportando mutuamente sus habilidades en la que cada uno es más eficiente. De esta manera, el proveedor se vuelve un agente activo que desarrolla los componentes necesarios, en estrecha relación con el cliente, asumiendo responsabilidad para innovar, y a su vez, establecer relaciones similares con otros proveedores alcanzando un segundo nivel en la cadena de suministro.

Se ha hablado de flexibilidad como rasgo principal en la nueva empresa multinacional, e incluso se refirió a la subcontratación como una estrategia que permite lograr esta flexibilidad. Pero, ¿en qué consiste la flexibilidad? Es necesario entonces hacer una revisión acerca de este punto de manera que se tenga perfectamente claro como funcionan las empresas multinacionales.

La flexibilización de la organización productiva⁷ sugiere dos dimensiones: una estructural y otra de carácter productiva. La primera se refiere a descentralizar internamente a la empresa y dotar de mayor autonomía a las filiales; la productiva implica la organización interna de la planta y las relaciones con los proveedores. Las filiales ahora desarrollan, producen y distribuyen productos a distintos niveles – *world product mandate*- ; se especializan en productos y de este modo, se integran más a las operaciones del grupo a nivel mundial, asumiendo formas complejas y funciones estratégicas. Los directivos locales de dichas filiales, tienen potestad para la toma de decisiones, mostrando un nuevo enfoque empresarial, nacional-mundial. Así la vinculación de la empresa será más significativa dependiendo de la sensibilidad que los directivos muestren hacia la región.

I.1.3. El papel del Estado en la globalización.

Actualmente se encuentra dentro de la mesa del debate internacional el papel que debe jugar el Estado ante las tendencias de la globalización. Este punto es muy importante puesto que, para fines de este trabajo, también sirve como marco para explicar el paso hacia el proceso de construcción de regiones.

La postura más difundida, a través de instituciones internacionales como el Banco Mundial⁸ y el FMI, es que se debe de dar una redefinición de las funciones del Estado dentro de las respectivas economías a favor de las tendencias del mercado. Su principal sugerencia radica en la implantación de acciones conjuntas entre el sector

⁷ Cubillo Pinilla, op. cit.

⁸ Banco Mundial, *El Estado en un mundo en transformación*, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1997.

público y privado tanto en lo que se refiere a empresas como en la provisión de servicios públicos.

El Banco Mundial sostiene que la figura del Estado nacional comienza a mostrarse ineficiente ante las exigencias que plantea la globalización. Plantea que casos como la caída de la Unión Soviética, la crisis del Estado Benefactor en Europa, el llamado “milagro” asiático así como la multiplicación de emergencias humanitarias a nivel mundial son consecuencia de la ineficiencia de los poderes públicos.

Ante este diagnóstico reitera su postura de la necesidad de un Estado eficaz, que establezca normas e instituciones para que los mercados prosperen y las personas tengan salud y felicidad en un entorno de globalización. Sintetiza sus posturas y sugerencias en la premisa de que “el Estado...es fundamental para el proceso de desarrollo económico y social, pero no como agente directo sino como agente impulsor de dicho proceso”⁹. El Estado debe concentrarse en atender eficientemente las necesidades de la población como principal tarea.

El replanteamiento que el Banco Mundial propone adecua a responder de manera creciente a los parámetros de una economía globalizada, en la que su función se reduce a la de promotor y regulador. Dicho replanteamiento se sustenta en dos vertientes: 1) adecuar las funciones del Estado de acuerdo a sus capacidades y 2) aumentar la capacidad del Estado mediante la revitalización de las instituciones públicas.

En cuanto a la primera vertiente, el Banco propone una selección adecuada de los elementos de intervención. En este sentido, sugiere que la administración pública de empresas estatales se vuelve tan amplia que la eficiencia se distorsiona ante la diversidad de asuntos por atender. Una óptima elección de funciones llevaría a mejorar la eficiencia del Estado.

Para la revitalización de instituciones públicas sugiere el establecimiento de controles, aumento de la competencia en el suministro de servicios y bienes públicos, mayores ingresos e incentivos para los empleados, descentralización y una mayor participación ciudadana.

En base a estas dos vertientes de acción para replantear las funciones del Estado, éste debe asentar los cimientos como el orden jurídico, estabilidad, inversión social, medio ambiente y la atención a grupos vulnerables. Lo nuevo radica en que ahora con ayuda del mercado el Estado sienta dichas bases institucionales para el desarrollo de aquél. Adicionalmente, el Estado debe encausar la opinión pública, la reglamentación flexible, mecanismos autorregulables e instrumentos eficaces basados

⁹ Banco Mundial, *El Estado...* op. cit.

en el mercado para un desarrollo adecuado de la nueva institucionalidad. El Estado debe centrar su atención en el aspecto social y, simultáneamente, asegurar la distribución de los beneficios del mercado a la población.

Establecidos los cimientos – siguiendo con el orden de ideas del Banco Mundial – el Estado debe establecer normas orientadas a la reducción de controles en las actividades comerciales y las acciones de privatización, es decir, que favorezcan la competencia pues resulta muy beneficiosa.

Podría decirse que el Banco Mundial no establece propiamente un achicamiento del Estado sino un replanteamiento, basado en un auto examen, respecto a si las capacidades de éste permiten una eficiente administración de sus funciones. Desde el punto de vista histórico comparativo, el Estado nacional, como figura institucional que permite la convergencia de las presiones territoriales en las relaciones humanas, pareciera que esta en el punto del siguiente escalafón evolutivo: del Estado nacional a las regiones.

En base a este argumento, parece que lo planteado por el Banco Mundial sigue esta línea, sin embargo, este replanteamiento de funciones del Estado en un ambiente de globalización aún está en discusión y no ha sido aceptado unánimemente alrededor del mundo^f. Por ejemplo, los países asiáticos de rápida industrialización experimentaron un proceso de modernización de su aparato productivo en base a medidas de liberalización pero también con importante apoyo estatal en un ambiente de economía mixta con sustitución de importaciones. Si bien es cierto que la región asiática se observa más sustentada en las redes financieras y comerciales de las empresas, el primer paso hacia la apertura no fue a través de una desregulación inmediata.

Si se parte que la redefinición de las funciones del Estado es un proceso evolutivo que comenzó con la transición de las ciudades comerciales europeas a la necesidad de una nueva figura de mayor poder territorial, entonces el siguiente nivel al del Estado nacional es la conformación de regiones capaces de otorgar estabilidad global y una coherencia regional.

Los estudios sobre globalización en la mayoría de los casos vienen acompañados de discusiones en torno a la hegemonía mundial; en este sentido, la hegemonía actual parece llegar a un punto en el cual la hegemonía nacional mundial, Estados Unidos, transita hacia la aparición de nuevos centros de poder como Alemania, Japón y otros

^f En contraposición a los supuestos planteados por el Banco Mundial y como “castigo” a las tendencias neoliberales del mercado, se observa un movimiento hacia gobiernos de “izquierda” en América Latina como los casos de Lula da Silva (Brasil), Hugo Chávez (Venezuela), el triunfo de Evo Morales (Bolivia) y posibilidades que se divisan como en el Perú. Si bien estas corrientes pueden ser algunas muy radicales y fundamentalistas muestran el sentimiento de descontento por políticas liberales y de mercado hasta ahora ineficientes.

potenciales como China. Esto significa que en un entorno mundial más complejo y difícil de regular requiere ahora de una diversidad de entes o núcleos de poder que coordinen las actividades económicas actuales y regulen las tendencias de la globalización.

Con lo anterior se pretende sugerir que si la nación hegemónica mundial, Estados Unidos, comienza a perder facultades para controlar las tendencias de la globalización y simultáneamente surgen al escenario protagónico mundial otras potencias, el surgimiento de regiones y/bloques alineados parece augurar el fin de la época del Estado Nación¹⁰.

Sin embargo, se reitera que los argumentos expuestos no significan la desaparición del Estado Nación, sino el término de su dominio como figura institucional sobre la cual se sentaban las bases de la estabilidad y la seguridad, económica, política y social. En este sentido, la globalización trae consigo una redefinición del papel del Estado. Su soberanía interna en materia de decisiones de política nacional se mantiene intacta; es la capacidad de gobernabilidad de la figura del Estado la que parece disminuir en el ámbito internacional, es decir su soberanía externa, en menor medida en los países desarrollados que son los principales impulsores del proceso.

La globalización implica una economía mundial interdependiente y desregulada por lo que los países, principalmente los menos desarrollados y los llamados emergentes, perciben un sentimiento de vulnerabilidad ante esos desafíos. Los países desarrollados por su parte, al ser el seno donde se originan las tendencias dinamizadoras de la globalización (capitales, comercio, empresas multinacionales), se dan cuenta que la competencia entre sus firmas por los mercados regionales comienza a ser más intensa, y la formación de acuerdos de integración con países vecinos auspiciados por la proximidad geográfica se vuelve más recurrente.

Con la globalización se modifica la relación espacial entre público y privado; con la integración de los mercados nacionales se subordinan las geografías políticas a las geografías económicas, y de esta manera la *soberanía operativa*^o del Estado es la que se ve mermada¹¹.

La “desnacionalización” de las economías consiste en la transnacionalización de producción, distribución y financiamiento, en la cual los gobiernos se subordinan a poderes regionales y su función operativa se reduce a intermediarios de las

¹⁰ Pipitone, Ugo, *El TLCAN en una prospectiva mundial*, en Arturo Borja Tamayo, “Para evaluar al TLCAN”, Porrúa Editores, ITESM, 1ª, edición, México, 2001.

^o Se refiere a la capacidad del Estado de practicar la gestión pública en asuntos económicos y políticos.

¹¹ García Arias, Jorge, *Mundialización y sector público: mitos y enseñanzas de la globalización financiera*, Bancomext, Revista Comercio Exterior, vol. 54, núm. 10, octubre de 2004.

multinacionales y los territorios de acción. Esta intermediación se realiza a través de la liberalización de la economía, promoción del libre comercio, y la tecnología¹².

La globalización es un proceso de interdependencia - fundamentalmente financiera y comercial - entre naciones de diferente nivel de desarrollo y, por ende, distinta dotación de factores. Esta diversidad promueve una difusión mundial de capitales y una división internacional del trabajo por regiones en base a las estrategias de las multinacionales.

En este entorno de protagonismo empresarial las funciones del Estado se redefinen a un nivel de intermediario y/o conductor de los flujos de comercio e inversión; la soberanía externa ante un ambiente de relaciones estrechas se ve disminuida a favor de las empresas multinacionales. Es en este punto que las regiones surgen como nuevas entidades de poder supranacional para regular estas tendencias que parecen sobrepasar los límites del Estado.

Si bien el debate en torno a la redefinición de las funciones del Estado esta vigente sobre todo ante la aparente transición a la izquierda de países latinoamericanos, el hecho que la conformación de regiones de manera cada vez más recurrente es una realidad que transforma la geopolítica mundial, si bien inspirado la mayoría de los casos por las redes intraempresariales que por una auténtica voluntad política hacia la cohesión regional.

El Estado en este sentido, no pierde importancia ya que los impactos de la globalización además de ser regionales, también se aprecian a nivel nacional y local. En coincidencia con el Banco Mundial, el Estado debe concentrarse en la provisión de bienes públicos a la sociedad, así como de preservar la estabilidad de la misma ante la globalización y ello, no obstante, requiere de una regulación de las actividades transnacionales y no permitir la libertad de acción a las estrategias de las empresas.

I.2. Integración: Aspectos Teóricos.

Las tendencias de la globalización que implican una mayor interdependencia económica promueven un ambiente de integración; una integración mundial de la economía libre de restricciones a las actividades económicas transnacionales. Sin embargo, esta necesidad de libertad y de integrarse se ve limitada por los Estados nacionales que significan un obstáculo a la movilidad del capital. Es por ello, que la redefinición de la figura del Estado tratada en el apartado previo se considera un elemento importante dentro de la globalización y su proceso paralelo: la regionalización.

¹² García Arias, Jorge, *Mundialización y...*, op. cit.

Antes de comenzar a vincular la globalización con la regionalización, es necesario revisar lo que la teoría tradicional menciona acerca de la integración económica, el principal recurso para la conformación de entidades regionales.

El fenómeno de la integración y de la creación de áreas integradas si bien comenzó a proliferar en la época de la posguerra, producto del sentimiento de búsqueda de paz y estabilidad que el mundo experimentaba tras un primer medio de siglo caracterizado por los conflictos bélicos, no es nuevo. La idea de integrar surge desde la evolución de las antiguas ciudades europeas hacia la formación de Estados nacionales como resultado de relaciones sociales y económicas crecientes que demandaban espacios de acción más amplios. Desde entonces hasta la actualidad se encuentran en Europa y América expresiones de integraciones diversas tales como la mencionada integración en Estados nacionales, el imperialismo, el colonialismo, etc.¹³

Lo que si aparece en este entorno son los primeros intentos de formar instituciones de ayuda y cooperación mundial (FMI, ONU, BM), y además de los primeros intentos de análisis de los efectos de la integración planteados por Viner, Balassa, Tinbergen, por citar algunos. Estos esfuerzos de estudio surgen de las iniciativas europeas (tanto el bloque occidental como el de países ex socialistas) y latinoamericanas por conformar áreas integradas de estados con intereses comunes.

La teoría tradicional de la integración configurada a partir de los autores mencionados, debido a las características de los intentos integracionistas de esa época se concentraba en lo que respecta a los asuntos comerciales: concretamente la unión aduanera. Autores como Viner y Balassa presentaban sus estudios de los efectos de la integración a este nivel de integración.

A esta teoría de la integración se pueden incorporar contribuciones importantes gracias a la experiencia que brindaba el paulatino avance del caso europeo desde sus inicios hasta las lecciones que aporta hoy en día y de instituciones como la CEPAL que promovía la integración como mecanismo de mejora en la eficiencia productiva para los países de América Latina, producto de conformar mercados más extensos.

Como se mencionó, el entorno mundial era de la necesidad de tranquilidad y cooperación como medios para “edificar de nueva cuenta el mundo”. Así, a pesar de que en lo internacional parecía prevalecer el multilateralismo, en el nivel nacional, el proteccionismo se significaba como una premisa fundamental. La formación de los acuerdos europeos y el modelo sustitutivo de importaciones de América Latina orientado hacia el mercado interno, ejemplificaban esta tendencia.

Hechas estas precisiones, es conveniente definir lo que significa integración. La integración se define como la eliminación de los tratamientos diferenciados o

¹³ Dell, Sydney, *Bloques de comercio y mercados comunes*, FCE, México, 1965.

discriminatorios a las relaciones económicas entre las naciones. Dichas discriminaciones pueden ir desde simples aspectos comerciales hasta la coordinación de políticas macroeconómicas comunes, la aparición de instituciones supranacionales de decisión y la adopción de una moneda única.

La disposición de los miembros de acceder a niveles de integración como la coordinación de políticas y la creación de instituciones supranacionales es indicio de su intención de organizar en una nueva entidad política, como es el caso de la Unión Europea. Los acuerdos comerciales, las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras pueden ser el inicio de la integración o simplemente limitarse a ese nivel.

En el caso de que las áreas de libre comercio y uniones aduaneras se vislumbren como proyectos de integración para crear gradualmente una región políticamente alineada entonces la integración económica se referirá a las relaciones económicas internacionales resultantes de la conjunción de las economías de los países miembros para organizarse en una nueva entidad.

La *integración económica* actual se expresa a través del proceso de *regionalización*, es decir, se identifica con la conformación de grandes polos de poder económico, comercial, tecnológico y financiero capaces de asegurar un mayor grado de coherencia regional y de estabilidad global.

Por un lado la integración económica es un proceso gradual de eliminación de tratamientos diferenciados entre dos o más economías. Entre más trabas se eliminan más se avanza en la integración y más se puede apreciar una convicción de los miembros hacia la formación de una entidad política nueva.

Muchos de los bloques regionales actuales se consideran como procesos de integración. Si bien es cierto que se encuentran, la mayoría de ellos, en el nivel más simple de integración, el área de libre comercio, también se puede afirmar que muchos de ellos también no dan indicios de voluntad política hacia la formación de una región jurídica y políticamente conformada. El caso europeo, el más avanzado en la integración de sus miembros, el resto se limitan a acuerdos comerciales punto de inicio de la integración económica y no necesariamente implican que evolucionarán hacia proyectos de integración más amplios.

El *regionalismo* es la ideología que sostiene la tendencia a la formación de regiones; la *regionalización* es el conjunto de proyectos de integración encaminados a alcanzar y plasmar los objetivos de dicha ideología. La integración es la estrategia concreta que ayuda a los diferentes países a estrechar lazos en un principio comerciales. La integración regional es la formalización de la regionalización que puede o no, incluir objetivos más complejos.

Bajos estos conceptos, la Unión Europea parece llevar un camino más adelantado y más definido de sus intenciones. Muestra una convicción, con sus salvedades por crear una entidad más grande y fuerte para competir en los mercados internacionales. El TLCAN y la región de Asia oriental no muestran señales de buscar convertirse en un órgano supranacional más sólido; el TLCAN se puede considerar como un acuerdo de integración en su forma más simple y sólo el futuro puede marcar un rumbo hacia una profundización de la misma. El caso asiático es una región integrada en la que sus vínculos son redes de interconexión financiera, productiva y comercial de sus respectivas empresas las cuales llevan una marcada delantera respecto de las autoridades políticas nacionales respectivas en el camino hacia la integración.

La integración regional como *proceso* se encamina como meta final hacia convertirse en un estado político supranacional; la integración como *acuerdo* podría llegar a convertirse en un proceso, pero en un principio sus objetivos se limitan a estrechar lazos financieros y comerciales sin la intención de profundizar los lazos hacia niveles de convergencia de políticas macroeconómicas.

Entonces, todos los bloques formalizados y no formalizados entran en la definición de integración; algunos como procesos y otros como acuerdos pero en ambos sentidos convergen hacia el ideal del regionalismo: la formación de regiones como alternativa concreta que permite afrontar los desafíos de la globalización. En este sentido, el *nuevo regionalismo* se desarrolla bajo los elementos de multipolaridad, voluntarismo, interdependencia económica y diversidad de agentes participantes.

Regresando a la teoría tradicional de la integración de los años cincuenta y sesenta, es importante ahora conocer los objetivos de la formación de la región, desde el punto de vista económico. La formación de un área regional ampliada es un medio para: a) conseguir una mayor liberalización comercial entre los miembros; b) establecer mecanismos de cooperación, y c) aumentar el bienestar económico del área integrada.

Si bien los elementos de cooperación son importantes en materia de integración, autores como Balassa¹⁴ sugirieron una distinción entre integración y cooperación. La cooperación es un tema más amplio que supone acciones dirigidas a *reducir* la discriminación, mientras que la integración económica de manera concreta implica la *eliminación* de algunas formas de discriminación.

Como se ha mencionado el concepto y formas de integración comenzaron a mencionarse con frecuencia desde los años cincuentas y ha evolucionado a partir de

¹⁴ Balassa, Bela, *Teoría de la integración económica*, Editorial Hispanoamericana, 1ª. Edición en español, México, 1964.

entonces sobre todo ante la experiencia aportada por el caso europeo, enriqueciendo las formas de integración hacia más aspectos que superan los alcances de la teoría tradicional. La conformación europea actual en una unión económica y monetaria ha alimentado el concepto de integración hacia la llamada teoría de la integración económica internacional, en la que la integración regional plantea nuevos objetivos como: a) mayor coordinación económica y monetaria; b) favorecer la integración financiera y presupuestaria; c) ampliar elementos de cooperación regional a favor de las menos favorecidas; y d) fomentar la competitividad del área integrada frente a otras regiones.

En base a lo anterior quedan delimitados los extremos de un proceso de integración por lo que la clasificación de Bela Balassa cobra vigencia, de donde se desprende que los principales niveles^σ de integración económica¹⁵ reconocidos son:

- ◆ *El Área o Zona de libre comercio.* Bajo este esquema los países miembros eliminan los aranceles a los productos de los demás miembros y las restricciones cuantitativas entre los estados participantes, lo cual puede hacerse de manera inmediata o en un período de desgravación pactado; al mismo tiempo, cada integrante conserva su derecho de establecer políticas comerciales propias con países no miembros. Puede existir también, el caso de una mezcla de libre comercio en algunos productos y un tratamiento aún proteccionista en otros. Este nivel de integración da lugar a ciertas situaciones en las que terceros países obtengan ventajas al introducir sus productos dentro del área a través del país con aranceles más bajos; esto ha dado lugar a la implementación de medidas para evitar el transbordo como es el caso de las **reglas de origen** que ayudan a determinar si un bien es originario o no, es decir, si en su mayoría fue producido con materiales de la región y por lo tanto es libre de tarifa arancelaria. Un ejemplo claro de acuerdo de libre comercio, es el NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en el cual, se utiliza a México como plataforma de exportación para llegar al mercado estadounidense, no a través de transbordo debido a las estrictas reglas de origen sino a través de la IED para manufacturar los productos en territorio mexicano.

- ◆ *La Unión Aduanera.* Es el segundo nivel de integración económica. En este caso, además de la supresión de discriminaciones en el comercio de bienes entre los miembros, éstos deciden adoptar un arancel externo común para terceros países, y evitar así, el transbordo. La unión, actúa como una entidad en la negociación de

^σ La integración económica no es, necesariamente, un proceso que se desarrolla por etapas sino por distintos niveles de intensidad, los cuales se hallan determinados por los vínculos establecidos entre los países miembros. Es por ello que en este trabajo se prefiere hablar de niveles y no de tipos de integración.

¹⁵ Balassa, Bela, *Teoría de la integración económica*, Editorial Hispanoamericana, 1ª. Edición en español, México, 1964.

acuerdos multilaterales con el resto del mundo. El Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), antes de formar parte de la Comunidad Europea puede ser considerado un ejemplo de unión aduanera.

- ◆ *El Mercado Común*. En este tercer nivel de integración, además de eliminarse los aranceles entre los miembros y adoptarse una política comercial exterior común, se eliminan también las barreras al libre movimiento de factores – capital y trabajo –, lo que implica una disminución en el control interno de la economía de cada país miembro. En 1957, se proyectó la idea de un mercado común en la Comunidad Europea, actualmente y a partir de 1993 consumado a través de la Unión Europea; también el Mercado Común del Sur (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile y Bolivia) es un ejemplo actual.
- ◆ *La Unión Económica y Monetaria*^Y. Es el cuarto nivel de integración y el más completo. Aunado a las características presentadas, se encuentra la armonización de las políticas económicas, fiscales, sociales y la unificación de instituciones económicas y la creación de entidades supranacionales que ratifiquen el compromiso de los estados miembros. Cuando también se coordinan políticas monetarias y se adopta una moneda común se ingresa en una **unión monetaria**. Este nivel requiere de una integración social profunda ya que es muy difícil el ceder la soberanía nacional requerida como es la supeditación, por ejemplo, a una política monetaria regional. El ejemplo más claro de este tipo de integración es la Unión Europea, con la introducción de su moneda única el euro.

Adicionalmente, autores como Myrdal¹⁶ señala a la integración social considerándola como una premisa adjunta a la integración económica completa, ya que si bien incrementa la efectividad de la integración económica no es necesaria para las formas elementales de integración.

Existen otros autores¹⁷ que dentro de esta clasificación incorporan otros niveles, previos a la zona de libre comercio, como es el *acuerdo de tarifa preferencial* en el que los países asumen aranceles más bajos al comercio entre ellos, respecto al comercio de terceros países; y la *unión aduanera parcial*, en la que los participantes mantienen los aranceles a su comercio pero introducen un arancel externo común para el comercio con terceros países.

^Y Bela Balassa distingue en este punto entre Unión económica y Unión económica total, pero aquí se considerará a ambos como un solo nivel.

¹⁶ Myrdal, Gunnar, *Solidaridad o desintegración*, FCE, México, 1956.

¹⁷ Nóbile, Jorge, *La integración económica*, Editorial Columba, Argentina, 1968; Jovanovic N., Miroslav, *International economic integration*, 1992; Dell, Sydney, *Bloques comerciales...* op. cit.

Antes de analizar los efectos de la integración es preciso hacer notar dos posiciones respecto a los beneficios que dichos efectos pueden tener. La corriente *institucionalista*, que simpatiza con formas de integración complejas pues considera estos estadios como la vía óptima de resolver los retos económicos de las naciones gracias a la coordinación económica y la aparición de instituciones centrales comunes. Por otro lado se encuentra la corriente *funcionalista* que considera la integración como la simple liberalización comercial y el libre mercado. El punto de quiebre entre estas dos posturas es la intervención del Estado en los asuntos económicos¹⁸.

El objetivo último de cualquier estrategia económica es el bienestar. Bajo esta perspectiva la integración debe evaluarse en términos de aumento de bienestar en la economía. Claro que dichos resultados positivos deben considerarse en función de políticas internas tanto de estabilidad macroeconómica como de impulso industrial. También influye la negociación del acuerdo y las concesiones otorgadas las cuales deben ser recíprocas, principalmente si se trata de acuerdos de tipo Norte-Sur^o.

Puesto que los acuerdos de integración comienzan como una zona de libre comercio es claro que el estudio de sus consecuencias debe iniciar por los alcances en materia comercial dentro de la región y, siguiendo un objetivo multilateral, hacia fuera de la región. La literatura tradicional de mediados del siglo pasado concibe a los cambios en los flujos comerciales producto de la integración como el enfoque estático.

Eliminadas las distorsiones al libre comercio, la discriminación inherente a cualquier acuerdo de libre comercio implica dos resultados de dicha liberalización: que el volumen incrementado de comercio aumente o disminuya la eficiencia en función de que su origen sea desplazado del productor con menores costos hacia uno de mayores costos de producción.

Si no se produce dicho desplazamiento hacia un productor menos eficiente se presenta el caso de *creación de comercio*; por el contrario si como consecuencia de la integración se discrimina al productor más eficiente se presenta el caso de *desviación de comercio*.

También hay que considerar que el aumento de volumen de comercio entre los países signatarios de un acuerdo integratorio implica un incremento también en el abanico de bienes ofertados en ambos mercados; el acceso de los consumidores a una oferta más diversa resulta en la *expansión de comercio*.

¹⁸ Calvo Hornero, Antonia, *Integración económica y regionalismo. Principales acuerdos regionales*, Centro de estudios Ramón Areces, 3ª edición, Madrid, 2003.

^o Puesto que en el entorno de la globalización, ésta acentúa las desigualdades centro-periferia pero ahora bajo un enfoque Norte-Sur. Los países industrializados y más desarrollados son los del Norte mientras que los del Sur son los mercados emergentes y otros países menos desarrollados del Tercer Mundo. Por lo tanto, los acuerdos entre países de asimétrico nivel de desarrollo se les considera como Norte-Sur.

Otros aspectos relevantes en el comercio de la región es precisamente la intensidad del comercio intrarregional. Esto puede servir para determinar la magnitud de la integración, al menos desde un enfoque comercial.

Si el acuerdo integratorio incluye además aspectos de inversión, se vuelve mucho más trascendente el hecho de compartir recursos y combinar mercados. La IED aunado a un mercado más amplio permite el desarrollo de economías de escala, elemento determinante para reducir costos de producción.

En el sentido del aprovechamiento de las economías de escala, surgen situaciones que impiden un desarrollo de eficiencia como es la organización industrial en los nuevos mercados integrados. El deterioro de producir a escala puede verse perjudicado si las firmas competidoras deciden coludirse y repartirse equitativamente el mercado expandido. Esto además atenta contra la competencia natural, que es uno de los pilares principales que promueve los acuerdos de integración.

Sin embargo, la competencia libre sin distorsiones como la mencionada afecta negativamente a las empresas nacionales sobre todo de países menos desarrollados debido a sus limitantes tecnológicas y de financiamiento. La eficiencia del mercado ampliado se consigue con la *racionalización industrial*, es decir, que el mercado absorba a las firmas menos productivas. Sin embargo, también ha sido recurrente la formación de alianzas de firmas locales pequeñas con las grandes multinacionales en forma de subcontratación permitiendo subsistir.

Con la integración de mercados puede aparecer otro factor trascendental en la competencia: la diversidad. Los consumidores sienten gusto por la diversidad y obliga a las empresas a implementar la diferenciación de sus productos en lo que se conoce como *economías de gama*. Las firmas deberán ponderar la importancia de la variedad respecto de la escala ya que las economías de gama apartan al productor de la eficiencia y los consumidores por tanto pagan un precio mayor.

La formación de un bloque comercial integrado puede propiciar otros beneficios extrarregionales. Por ejemplo, se tiene el caso de Brasil, que con la aparición del Mercosur a principios de los noventa, las importaciones provenientes de EUA disminuyeron su precio ante la amenaza que significó el trato preferencial hacia los socios del Mercosur.

Como se mencionó los acuerdos integratorios pueden incluir también aspectos referentes a la inversión. En específico la IED, resulta muy importante ya que permite al país socio de menor desarrollo acceder a tecnologías y otras formas de producir. El éxito en materia comercial promueve asimismo la liberalización de inversión entre los miembros integrados. En este escenario la IED es el elemento fundamental en la

relocalización de la producción. La relocalización esta en función de la importancia relativa entre estar ubicado cerca del consumidor final con poder adquisitivo alto o en donde los costos de producción, en específico los laborales, sean menores. En el caso de acuerdos Norte-Sur, es muy recurrente el segundo tipo de localización productiva a través de la IED. Esto se comprueba con los traslados que se hace del almacén manufacturero de países desarrollados a países en desarrollo.

La relocalización productiva está determinada por la ventaja comparativa de cada país y que también define la especialización de los mismos dentro de las cadenas productivas desagregadas regionalmente. Retomando los acuerdos Norte-Sur, los países industrializados se especializan en actividades de alto valor agregado intensivas en conocimiento y tecnología; por su parte los países menos desarrollados reciben las actividades intensivas en mano de obra por su flexibilidad^Y y su bajo costo. Tomando el caso por ejemplo de México y Estados Unidos, se trata de una integración “natural” en la que el más beneficiado es el programa de maquiladoras y otros programas de promoción de importación temporal de insumos. La lógica de estos programas obedece al aprovechamiento de combinar mano de obra mexicana barata e insumos estadounidenses importados de mayor calidad (libres de pago arancelario y fiscal) y que además contiene poco valor agregado mexicano dado el raquítico proceso de transformación que dichos insumos experimentan.

El fenómeno de la relocalización es lo que ha dado origen a las zonas de enclave o *clusters*^f. Una muestra de ello es la frontera norte de México cuyo impulso en mayor medida se debe a las actividades de maquila y ensamble de automóviles. Aunque con el TLCAN se ha apreciado una cierta diversificación en el establecimiento de maquilas hacia el centro del país la concentración en el norte sigue siendo notable. Este tipo de elementos como son los enclaves, resultan en causa de divergencia de ingresos al interior de un mismo país.

Los beneficios de la relocalización, *en apariencia*, se expresan en la capacidad generadora de empleos y la transferencia de tecnología. Ellos están en función de las capacidades productivas del país receptor para adoptar y traducir la tecnología de punta en *derramas* o *spillovers*, y en el tipo de estrategia corporativa; en el caso de la maquiladora en México, es generadora de empleo pero con poco impacto nacional dada su condición de enclave. Entonces, los beneficios de la relocalización, *en realidad*, dependen del objetivo que persiga la IED en el territorio receptor. En ello tiene mucho que ver, que el acuerdo integratorio este sustentado en bases

^Y Por flexibilidad se entiende la facilidad de la fuerza de trabajo a adquirir destrezas nuevas requeridas en procesos nuevos; además de un bajo poder de negociación dada su escasa fuerza sindical cada vez más minada en algunos casos por la presencia de las corporaciones multinacionales.

^f Los clusters o enclaves son agrupamientos industriales que implican un desarrollo regional y desigual dentro de un país debido a la poca capacidad de arrastre que tienen hacia el resto de la economía.

productivas, comerciales y financieras y no en un proceso de voluntad política hacia la unión.

En cuanto a la *magnitud* de los beneficios de la relocalización dependen de que la ventaja comparativa de uno de los miembros sea absoluta y no relativa. Si dos mercados se integran A y B, el productor A más eficiente respecto a B pero no respecto al resto del mundo obtendrá los beneficios de la relocalización pues podrá expandir su producción y obtener economías de escala al abastecer ahora el mercado de B que sufrirá desviación de comercio a favor de A. En esta situación, el país A verá aumentado su ingreso real y B reducido, de modo que se produce divergencia de ingresos dada la relocalización de la producción por la ventaja comparativa relativa de A.

Otros aspectos en los que la integración regional también tiene influencia son los términos de intercambio y la vulnerabilidad externa. Los efectos en los términos de intercambio se refiere a cambios en el patrón de comercio producto del abatimiento de aranceles y la especialización regional a que induce la integración, además la variación de precios entre exportaciones e importaciones frente a países externos al acuerdo regional, que redistribuye el ingreso entre los países del bloque y terceros.

Los términos de intercambio mejoran para países con procesos productivos con alto valor agregado, lo que implica un aumento de la **vulnerabilidad externa** en países en desarrollo que dependa de economías más industrializadas para hacerse de bienes de capital, por ejemplo, se considera trascendental en este sentido un consenso entre las naciones de América Latina para negociar conjuntamente el ALCA puesto que es muy probable que la región tienda a especializarse en actividades de poco valor agregado y mano de obra barata. Al mismo tiempo, se reduce la dependencia de países menos desarrollados del comercio con el exterior y acentúa su dependencia con la región. Esto lo ejemplifica México con el TLCAN, ya que la participación de otras regiones en el comercio mexicano (en particular las exportaciones) ha declinado a favor de Estados Unidos.

La intensidad de los efectos sobre los términos de intercambio y la vulnerabilidad respecto del exterior están relacionados con el grado de concentración del comercio exterior. Por ejemplo, si países o un país más desarrollado aplica un blindaje o restricciones en bienes en que los países en desarrollo son más eficientes, como podría ser el caso de ciertos productos agrícolas en los que Estados Unidos mantiene protección frente a México a pesar del NAFTA, afectan su vulnerabilidad externa puesto que México depende en gran medida del mercado estadounidense. Dicho efecto se magnifica si se toma en cuenta, el peso del comercio exterior en el PIB, en

donde los países en desarrollo tienen un coeficiente elevado^o, y en el caso de México éste ha ido aumentando gradualmente hasta significar incluso en el año 2000 el 60%.

Cuadro 2.1						
México: Coeficiente de Comercio Exterior*						
porcentajes						
1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
29	31	34	34	39	45	50
1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
55	56	59	60	53	52	55

FUENTE: Elaboración propia con datos de OMC y OECD. La fórmula empleada es: (exportaciones más importaciones/ PIB).

La presencia de un sesgo regional, derivará en consecuencias positivas o negativas, dependiendo de la eficiencia del productor del cual se importa. Si el sesgo, aleja al país importador de su productor más eficiente el resultado será negativo, en términos de desviación de comercio.

Los elementos aquí estudiados son los más comunes y teórica y técnicamente posibles ante la formación de un bloque regional. De los procesos de integración se derivan también otros efectos llamados dinámicos como son el crecimiento de la economía, aumento de innovación tecnológica y del dinamismo empresarial y la mejora en el bienestar de la población, los cuales no se perciben de manera inmediata sino que son a largo plazo y están determinados por las características propias de cada país y de las políticas que acompañen a las estrategias de integración.

Es preciso señalar que el éxito en la obtención de los beneficios de la integración depende de la adopción de políticas adecuadas y, en algunos casos, encaminada a una integración cada vez más profunda. De esta manera, los siguientes procesos evolutivos por los que atraviesa la integración de mercados deben ir acompañada de una política nacional definida, en cada país acorde a sus necesidades y metas.

I.4. El proceso de integración económica actual.

El proceso de integración económica actual o regionalización se efectúa en un entorno de globalización. La vinculación de estos dos procesos se puede verificar a través de la evolución del Estado Nación como figura reguladora de las relaciones socioeconómicas y políticas hacia entidades supranacionales como las regiones, por un lado, y por otro la necesidad de un proceso de integración que las empresas multinacionales demandan producto de la naturaleza intrínseca de expansión del capital a través de la relocalización productiva.

^o El coeficiente de apertura o índice de comercio exterior indica en qué medida se haya el peso del comercio en el producto y se calcula mediante la siguiente expresión,

La creciente interdependencia y complejidad de la estructura económica global y con el surgimiento de nuevos agentes protagónicos como son las empresas multinacionales minan la capacidad regulativa de los Estados nacionales. Los proyectos de integración actuales son alternativas de asumir las responsabilidades del mundo económico global pero a una escala regional.

De esta manera el proceso de integración económica actual se verifica mediante la *regionalización* del planeta. Si la integración total del mundo en un solo mercado libre de regulaciones y lleno de interconexiones es la meta óptima, en este escenario los acuerdos regionales son la segunda mejor opción, en la medida que no atenten contra el libre comercio multilateral.

Entonces, este proceso de integración económica regional o regionalización presenta un marco conceptual propio, definido por las siguientes características:

- ♦ Se concibe en un entorno mundial multipolar enmarcado por la globalización
- ♦ Se trata de un proceso más voluntario donde la diversidad de actores participantes sienten la necesidad de la unión como un mecanismo de acción frente a los grandes desafíos mundiales.
- ♦ Se considera compatible con una economía mundial interdependiente, en el entendido de que la economía cerrada ha dejado de ser una opción.
- ♦ Forma parte de la estructura económica mundial actual o globalización, en la que operan una variedad de actores en distintos niveles.

La integración regional es un proceso que promueve una intensificación de los vínculos comerciales y de inversión a través de la transnacionalización empresarial y la internacionalización de la producción, es decir, la apertura y la interdependencia nacional, inherentes al proceso de globalización, pero acentuados a una escala regional y subregional¹⁹.

Los acuerdos regionales funcionan como un laboratorio de pruebas para la consecución de acuerdos multilaterales y como mecanismo para afrontar las complejidades del sistema mundial. En su papel de laboratorio, estos acuerdos contribuyen a preparar al sector público y privado a aceptar un ambiente de alta competencia, en pro de un libre comercio mundial. Este carácter es lo que hace que este proceso se halla impulsado por la Cepal como *regionalismo abierto*²⁰, pues se distingue de las anteriores “oleadas” de regionalización de los años cincuenta en Latinoamérica y los países europeos en sus inicios que presentaban un carácter menos propenso a un sistema multilateral.

¹⁹ Di Filippo, Armando y Franco Rolando, *Integración regional, desarrollo y equidad*, CEPAL, Siglo XXI, México, 2000.

²⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe (Síntesis)*, Libros de la Cepal, enero 1994.

Estos acuerdos de integración regional proliferan en función de la afinidad geográfica, económica y comercial de los miembros. Esto permite que se enfoquen en cuestiones de interés regional estableciendo marcos de liberalización mayores que los que se obtendrían en las negociaciones multilaterales. Adicionalmente habrá que considerar las ventajas y desventajas que estos acuerdos regionales presentan como se apreció en apartados anteriores.

En este sentido, los acuerdos de tipo Norte-Sur, podrían favorecer en mayor medida hacia el bienestar dada la complementariedad de las economías generando creación de comercio, además tanto la eliminación a las restricciones comerciales como la orientación hacia el exterior que presentan se efectúan con menores distorsiones comerciales.

La proliferación de acuerdos de tipo Norte-Sur es característica del nuevo regionalismo o regionalismo abierto debido a que para los países en desarrollo es fundamental acceder a los mercados de países desarrollados para la exportación de productos primarios y manufacturas intensivas en mano de obra. Además los países en desarrollo pueden justificar su incorporación en este nuevo regionalismo también por:

- Una mayor cooperación económica y política con países desarrollados.
- Mantener un alto grado de apertura frente a presiones proteccionistas.
- Participar de las corrientes de comercio e inversión globales.

No sólo a nivel comercial es donde se encuentra la convergencia entre globalización y regionalización. El protagonismo de las empresas multinacionales en las redes de comercio e inversión y el cambio en las formas de organizar la producción implica una mayor integración entre naciones. La internacionalización de las economías y la transnacionalización de la producción son los elementos de la globalización que sugieren la necesidad de integrarse.

El capital tuvo que encontrar nuevas formas de expandirse ante una tendencia de Estados centralistas (Estado Benefactor, sustitución de importaciones) que impedían la necesidad intrínseca del capital de internacionalizarse mediante la eliminación de las barreras que restringían su libre accionar. Las empresas multinacionales como protagonistas que emergen en la globalización encuentran dificultades a su funcionamiento ante los Estados centralistas; aquí es donde la globalización, el capital, las multinacionales, reclaman nuevas formas de acción y es donde aparece la necesidad de la integración.

La dispersión planetaria de las actividades productivas, dirigida por las empresas multinacionales y teniendo como vehículo a los avances en telecomunicaciones,

plantea desafíos a dichas empresas en el sentido de que sus decisiones de relocalización se verán afectadas por la heterogeneidad legal, política y monetaria de los distintos Estados; por lo tanto la racionalidad de las firmas se distorsiona ante las barreras al libre mercado y es por eso que requieren de la integración económica.

Ante la aparición de organismos internacionales como el FMI, el Banco Mundial, la ONU y la OMC se muestra la visión a futuro de una economía mundial integrada y estas instituciones fungen como foros de conciliación mundial en pro de hacer más eficiente las actividades económicas que cada vez más buscan internacionalizarse. Nuevamente, la resistencia de los Estados centralistas surge como obstáculo a este proceso que ante ello se mueve lentamente, a pasos “regionales”.

Entidades más complejas como la Unión Europea, muestra esa intención de consolidar el avance hacia la integración sobre bases regionales. El caso europeo, el más antiguo y avanzado, apunta el objetivo último de la globalización: el abatimiento de barreras y tratos diferenciados tanto legislativos y económicos. El recelo de la figura del Estado ante la integración regional proviene por cuanto significa una pérdida de soberanía a favor de un ente supranacional fuerte que gestione el proceso de globalización y sus tendencias principales, manifestándose como elemento de discusión en los intentos por profundizar la integración europea.

El auge integrador no se reduce a Europa. Junto con esta región aparecen otras como Asia oriental y América del Norte como los principales polos de poder político y económico mundial. Si bien Asia oriental es una región integrada formalmente^o, las redes de producción, comercio e inversión de las multinacionales se mueven más velozmente que los vínculos políticos entre los Estados hacia la formación de una entidad política nueva.

América del Norte, a través del TLCAN, formaliza una relación asimétrica (de tipo Norte-Sur) que en términos de la CEPAL, sería un regionalismo vertical por integrar economías de divergente desarrollo. Aunque cuenta con un marco institucional, las relaciones de integración caminan también en función de las redes intraempresariales, concretamente las estadounidenses y su objetivo de mejorar su competitividad ante las japonesas y el reto que significa el bloque europeo.

Comienza entonces, una etapa de una formación compleja y desigual de tres grandes polos económico-políticos que podrían dominar la historia mundial por mucho tiempo por venir: Europa occidental, Asia oriental y América septentrional.

^o Si bien es cierto que existen dos acuerdos subregionales como el ASEAN y el APEC que abarcan a los países asiáticos, estos presentan limitaciones. Por un lado el ASEAN es demasiado corto ya que no incluye a los países asiáticos más importantes como Japón y China; el APEC es un acuerdo transregional pues abarca a otros países de la cuenca del Pacífico y por lo tanto es demasiado grande.

El TLCAN que integra a América del Norte es un acuerdo de liberalización gradual de las barreras comerciales arancelarias; incluye aspectos de inversión, servicios y mecanismos de solución de controversias. No presenta una intención concreta de armonizar políticas macroeconómicas y migratorias. En este sentido podría percibirse una profundización de sus metas en función de un éxito inicial en los aspectos comerciales negociados.

Mucho del futuro de la región se encuentra en México, el eslabón más débil. Aparentemente la expansión de sus exportaciones supone un buen indicio de éxito, sin embargo, existen otros elementos a considerar. La polarización económica se convierte en un desafío que impide el camino mexicano hacia la eficiencia y el bienestar.

El capítulo siguiente muestra el tipo de integración que es el TLCAN, uno de los polos regionales de influencia actuales, concretamente en la economía mexicana. Si los esquemas de integración significan un primer paso hacia la economía global integrada, ¿de qué manera se está integrando la economía mexicana a estos esquemas? ¿Es posible observar indicios de un futuro más optimista?

Capítulo II.

El TLCAN Como Caso De Integración Económica

El proceso de integración de la economía mexicana comenzó formalmente el 1 de enero de 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Sin embargo, su vinculación hacia Estados Unidos ha sido históricamente estrecha desde el punto de vista comercial y, en cierta medida también en el ámbito de inversiones, sin la necesidad de firmar ningún tipo de acuerdo comercial.

La trascendencia de suscribir un acuerdo de libre comercio con aquella nación radica entonces, en la institucionalidad que le brinda a las relaciones entre México y Estados Unidos. Al mismo tiempo, le significa a la administración (y a la clase política dominante) un toque de fortaleza y confianza en el proyecto de mercado emprendido desde la década de los ochentas. Adicionalmente, aunque con menos importancia, vincula a México con Canadá – su segundo socio comercial – a pesar de la baja participación de éste en su comercio exterior.

Diez años de vigencia parecen ser suficientes para intentar cuantificar los efectos del TLCAN en su eslabón más débil que es la economía mexicana. Ello depende también de la magnitud de objetivos propuestos y de aquéllos que el tratado tenía la capacidad de resolver, esto debido a las elevadas expectativas que generó, ya sea que fueran reales o no.

De cualquier manera, resulta interesante comprender cuáles han sido las principales implicaciones de este acuerdo comercial en la economía mexicana como “laboratorio de pruebas” frente al ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas) y las consecuencias y expectativas que podría tener para las economías de América Latina.

Este proyecto de integración, como es el TLCAN, es la segunda etapa del proceso de apertura que México decidió seguir desde mediados de los años ochenta y que significó un cambio radical: de ser una economía cerrada y sustentada en el desarrollo de su mercado interno, se volvió una de las economías más abiertas (sino es que la más) del mundo y en la que el comercio exterior sería el eje central. Una transformación tan redonda y abrupta implicó una transición difícil para muchos sectores de la economía.

El buscar comparar los procesos de apertura e integración de México con los de otras regiones resulta en encontrar efectos diferenciados. Las condiciones y las formas en que otros procesos se llevaron a cabo fueron diferentes al caso de México, y por lo tanto, los resultados también son diferentes. El éxito asiático, por ejemplo, se debió a un proceso planeado y dirigido (con Japón como motor) en el que la región proyectaba sus avances gradualmente a la par que su liberalización; como se dijo, en

México no fue un proceso paulatino sino que provino de la necesidad de revertir las situaciones negativas que premiaban entonces.

Tras diez años de integración y veinte de apertura, es obligada una evaluación de los resultados obtenidos. El TLCAN como acuerdo de integración, sólo es el vínculo, el medio que institucionaliza un camino iniciado años atrás. Su importancia radica en que parece darle un toque de permanencia a la estrategia de apertura y libre comercio e incluso, de irreversibilidad.

Una vez identificada la lógica de la globalización y regionalización en el capítulo precedente, la meta de este capítulo es identificar los puntos finos del TLCAN y su efecto en la economía mexicana. Demostrar que la integración y la globalización convergen en México en una vinculación cada vez más estrecha con Estados Unidos. Éste vínculo, sin embargo, sólo se origina en ciertos sectores económicos y regiones del país por lo que el efecto final es una polarización de la economía mexicana. La industria automotriz sirve de modelo para mostrar el funcionamiento de la estrategia de producción compartida regionalmente dentro de las redes globales de la “fábrica mundial” que coordinan las corporaciones multinacionales y que arroja éxitos parciales y resultados poco benéficos para la economía mexicana.

II.1. México: dos modelos contrastantes, la ISI y las reformas de apertura.

Durante varias décadas del siglo XX, las economías de América Latina adoptaron una estrategia de sustitución de importaciones en base en un estructuralismo cepalino que sostenía en utilizar la política comercial como instrumento para incidir en la asignación de recursos y alentar temporalmente actividades en sectores específicos con expectativas futuras. Fue después de la Segunda Guerra Mundial que a través de este modelo se buscaba generar en dichas naciones los productos importados generalmente manufacturados. Esta etapa se puede subdividir en dos: una sustitución inicial de bienes de consumo y más adelante bienes de mayor complejidad. La ISI fomentaba al sector privado a través de la promoción de políticas públicas, contrastando con el debate actual, pues en aquéllos años la participación estatal era más activa en la economía sobre todo por la poca capacidad privada.

En México puede decirse que la ISI sentó sus bases con el sexenio cardenista de 1934-40, aunque sus momentos más exitosos fueron en la etapa de posguerra en lo que se conoció como “desarrollo estabilizador”. Tenía como objetivos el desarrollo del mercado interno y la industrialización del aparato productivo nacional. Por obvias razones, requería de la intervención pública a través de subsidios, protección arancelaria y la “selección” de aquéllos sectores estratégicos con promisorio futuro.

Durante la ISI, concretamente de mediados de los cincuentas y hasta principios de los setentas, se consiguieron importantes logros macroeconómicos. En los años más prolíficos del desarrollo estabilizador (1958-70) el PIB real creció anualmente en promedio 6.8% y el PIB per cápita real 3.4% en el mismo período. Esto resulta sobresaliente si se considera el crecimiento de la población de 3% anual en promedio en esos años. Tan sólo economías asiáticas como Japón, Corea y Singapur crecieron más intensamente que México.

Igualmente, este período se caracteriza por ser el de más baja inflación, 2.5% en promedio anual, desde la Gran Depresión e incluso en los años actuales (2003 a 2005 la inflación fue de casi 4% en promedio). La inflación acumulada en esos 12 años fue 0.2% mayor que la de Estados Unidos. El tipo de cambio nominal se mantuvo estable en 12.50 pesos por dólar bajo un régimen de libre convertibilidad. Como corolario, las finanzas públicas eran más o menos estables y los déficits representaron 2% en promedio y financiable a través de ahorros internos voluntarios¹.

Debido al fuerte proceso de industrialización del país la composición del producto cambió drásticamente reduciéndose la participación del sector agropecuario, así como la población rural. El sector manufacturero fue el que más creció con 5% en esos años.

Cuadro 2.1		
Composición del PIB por sector, 1958-70		
En porcentajes		
	1958	1970
Total	100	100
Agricultura	17.41	11.64
Minería	4.76	4.77
Manufactura	18.10	23.28
Construcción	3.86	4.58
Electricidad	0.94	1.81
Comercio, transporte y comunicaciones	3.46	3.17
Servicios (incluye financieros)	20.43	18.89

FUENTE: Ortiz Mena, Antonio, *El desarrollo estabilizador*, 1998.

Otro punto muy destacado fue el aumento de la productividad laboral en 4.5% de 1960-70, pero más importante aún su repercusión en los ingresos reales. El salario mínimo real aumentó 6% en esos años, mientras que los de la industria lo hicieron en 3.5% y una productividad laboral de casi 4%.

En cuanto a la industrialización del aparato productivo se tomaron varias medidas y lograr un desarrollo equilibrado y aumentar el mercado interno. Como punto muy

¹ Ortiz Mena, Antonio, *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, FCE, Serie Hacienda, Sección de Obras de Economía, El Colegio de México, 1998.

importante se encontró la promoción de una base empresarial mexicana. La nacionalización de industrias, como la eléctrica, fue parte de dicha política industrial. Se complementaba además con una estimulación y diversificación del comercio exterior y el equilibrio comercial y la orientación hacia actividades que promovieran un desarrollo industrial para reducir la dependencia a la importación.

Como resultado se logró impulsar las manufacturas, la electricidad y la construcción en esos años así como la formación bruta y neta de capital fijo en promedio 170%. El sector externo si bien se encontraba protegido y tanto importaciones como exportaciones disminuyeron su participación en el producto, tuvo un dinamismo de 14% anual para las exportaciones manufactureras, logrando un incremento de más de 300% en esos años.

Sin embargo, la ISI también tuvo sus dificultades, industrializó ciertos sectores en detrimento de la eficiencia en la asignación de recursos y la competitividad del aparato productivo del país originando con el tiempo presiones de balanza y como consecuencia de ello un endeudamiento externo creciente². Entre las principales distorsiones que precipitó la ISI se encuentran: a) la asignación de recursos hacia actividades intensivas en capital, el factor escaso de la economía, por lo que su importación era subsidiada; b) la falta de competencia interna generó ineficiencia y distorsiones en los precios relativos, y la consecuente disminución del bienestar; c) poca transparencia y mucha discrecionalidad en los instrumentos encaminados a la protección de la industria³.

A lo anterior habrá que añadir que la clase industrial nacional altamente protegida, por conservar privilegios producto de subsidios y la protección de la competencia, corrompieron sus estructuras y se volvieron ineficientes, incapaces de generar la autosuficiencia de la estrategia industrializadora a través de exportaciones propias. De cualquier manera, no deben menospreciarse los significativos éxitos que logró como el crecimiento del empleo, el producto y los salarios.

El proceso de sustitución de importaciones agotó el financiamiento vía exportaciones agrícolas primero, y generó un déficit comercial estructural insostenible después, en donde también contribuyó la deuda adquirida ante los bancos internacionales ante el auge de los petrodólares, maquillado solamente por los altos ingresos petroleros cuyo debacle definitivo y más intenso en 1982 desencadenaron la crisis de la deuda.

En suma, la estrategia de apertura se adoptó como intento de solución a la crisis, como señal de confianza en la administración entrante (1982-1988) y producto de las condiciones mundiales cambiantes. Por tanto, su aplicación se llevó a cabo en un

² Ramos Francia, Manuel y Chiquier Cikurd, Daniel, *La transformación del patrón del comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX*, Revista Comercio Exterior, Volumen 54, núm. 6, junio de 2004.

³ Ramos Francia, *La transformación...*, op. cit.

período de estancamiento económico (1982-1987) caracterizado por bajas tasas de crecimiento, altos niveles de inflación y de desempleo aunado a un descenso en los salarios reales debido a su impacto inflacionario⁴.

Comenzó entonces, una etapa de una serie de reformas conformada por privatizaciones, desregulación y apertura comercial con el objetivo de que ésta última llevara a un mejoramiento de la competitividad y lograr de esta manera, un cambio estructural.

La estabilidad de la economía y la disminución de sus déficits públicos y externos fueron atendidos por organismos internacionales tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que además de otorgar paquetes de ayuda económica, establecieron directrices de política económica a México (y a cualquier otro país con problemas similares). Dicho “recetario”, mejor conocido como Consenso de Washington⁷ fue aplicado en México bajo la forma de programas de ajuste y estabilización en donde la austeridad en el gasto y la disciplina fiscal eran los principales aspectos a seguir.

A partir de entonces, el combate a la inflación (Pacto de Solidaridad Económica, 1987) y la estabilidad cambiaria y fiscal se convirtieron en un objetivo en sí mismo de las políticas económicas en México dejando de lado la parte social y productiva de la economía; la falta de protagonismo de dichos aspectos en las políticas públicas tenía como causa la errónea creencia de que los mecanismos del mercado (libre competencia internacional) asignarían eficientemente los recursos y los agentes serían capaces de percibir sus señales; el gobierno, cuyo rol dentro de la vida económica del país sería menos participativo, se encargaría de vigilar y encaminar la estabilidad macroeconómica del país.

De forma unilateral, es decir, sin recibir ninguna compensación de sus contrapartes, México decidió abrir su economía en un proceso iniciado desde finales de los setentas con la “arancelización” de los permisos de importación y encaminado a principios de los ochentas con la aplicación de los preceptos de Washington; para 1986 México se adhiere al GATT reduciendo las importaciones con permiso previo ahora hasta 30.9%, eliminando casi por completo los precios oficiales y una tasa arancelaria de 20% (en contraste con el arancel consolidado de 50% del GATT). De 1987 a 1988 la estrategia de apertura se volvía más intensa: 19.7% de importaciones se encontraban sujetas a permiso previo y se eliminó totalmente los precios oficiales. De

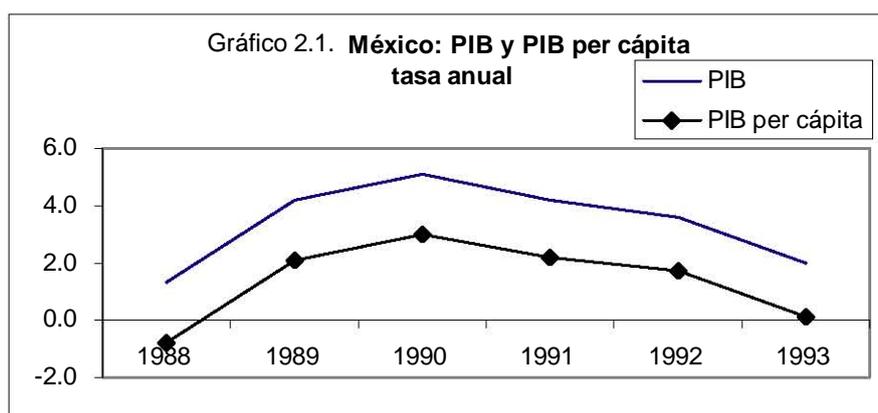
⁴ Para más detalles acerca de este período vease, Aspe Armella, Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, FCE, México, 1993.

⁷ Este decálogo tecnócrata que permite organizar la gestión estatal bajo términos “reformistas” se plantea como sigue: disciplina fiscal, gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, tipos de cambio, liberalización comercial, IED, privatización, desregulación y derechos de propiedad. Al respecto véase Hugo J. Contreras, “Entre Washington y Friburgo. La política macroeconómica latinoamericana en los años noventa”, en *El pensamiento único*.

esta manera el grado de apertura de la economía mexicana era ya comparable a la de países desarrollados. El arancel máximo de México llegó hasta 1993 al 15%.

Los resultados de este primer momento de la apertura (1985-1993) resultaron discretos y contradictorios; en primer lugar por tratarse de un período de reconversión y recuperación tras la profunda recesión económica que atravesó el país. En segundo lugar, por que la apertura se dio como resultado de situaciones insostenibles acarreadas desde la etapa de la ISI, es decir, la apertura no fue resultado de un proceso planeado y gradual sino abrupto y desprovisto de cualquier mecanismo real de protección a la industria nacional -ineficiente y obsoleta- frente a la competencia internacional.

El Producto Interno Bruto de México, creció durante el período 1988-1993 a una tasa de 3.4% media anual, muy por encima de los niveles de los años precedentes (1982-1987) y similar a los niveles actuales (2004). En contraste, el PIB per cápita creció a una tasa media anual de 1.4% en donde los años 1988 y 1993 se manifiestan como los más deficientes en ese sentido en niveles de -0.8% y 0.1%, respectivamente.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE.

Los salarios mínimos reales alcanzaron niveles superiores a los de inicios de la década de los ochenta, pero claramente se observa una tendencia descendente durante el período y hasta posterior al mismo, lo que permite confirmar la caída de los salarios reales como un rasgo característico de la era de la globalización. Si se mira los salarios reales en la manufactura éstos duplican a los mínimos generales y además, con claro ascenso hacia 1993 (Cuadro 2.2).



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE.

La reducción en el nivel de precios, quizá, fue el principal logro durante los años inmediatos a la recuperación y adopción de la estrategia de la apertura y demás programas de política económica. De niveles de 50% en 1988, en 1993 la inflación se ubicó en niveles de un solo dígito, en 8%. Por su parte, la paridad con la divisa estadounidense parecía fortalecerse, al mantenerse por debajo del tipo de cambio de 1990, siendo en 1993 de 3.50 pesos (nuevos pesos) por dólar estadounidense.

En materia comercial, el comercio total (exportaciones más importaciones) de México creció 184% para el período de 1985-1993; las exportaciones y las importaciones crecieron de manera notable en ese período, las primeras 94% mientras que las segundas 306%, lo que explica el cambio de saldo en la balanza de un superávit de 10,671 mdd a un déficit en 1993 de 13,479 mdd. La estructura comercial de México dio un giro radical: el petróleo dejó de ser el principal generador de divisas, ya que a partir de 1983 se observa un estancamiento de las exportaciones petroleras y el inicio de una tendencia creciente de las no petroleras de 27%, dicha tendencia se va acentuando en los años posteriores hasta que se refleja con claridad en 1986 que éstas últimas más que duplican a las exportaciones petroleras, al llegar a un monto de 15,495 mdd.

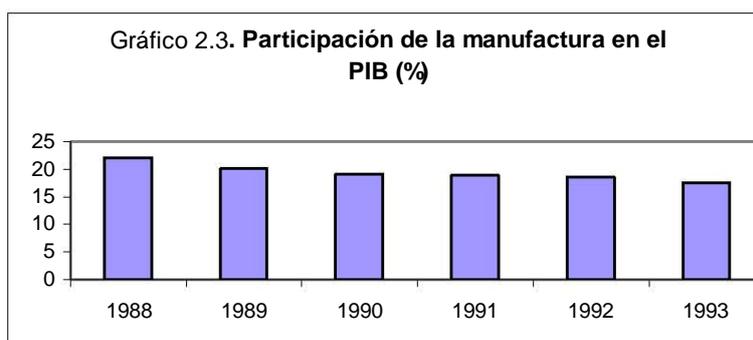
Históricamente, las importaciones mexicanas se han compuesto principalmente de producción intermedia, es decir, de insumos necesarios para la manufactura de bienes finales, tanto en la etapa de sustitución de importaciones para el consumo interno como en la etapa de apertura para el mercado externo. Durante el período 1985-1993, las importaciones de bienes intermedios significaron el 70% del total, y aumentaron en esos años 287%. De las importaciones de bienes intermedios, en ese mismo período, correspondió en un 34% en promedio a la industria maquiladora.

Las exportaciones maquiladoras se incrementaron en más de 300 puntos porcentuales en este período de apertura al pasar de 5,081 mdd a 21,853 mdd en 1993. De esta manera las exportaciones no petroleras y no maquiladoras crecieron de 1985 a 1993 en 228%. Ambas cifras son mucho mayores al crecimiento de las

exportaciones totales aunque la maquila es la que demuestra mayor dinamismo exportador. En cuanto a las importaciones maquiladoras, éstas crecieron 304% en el período mientras que las importaciones intermedias no maquiladoras lo hicieron en 279%. Estos resultados demuestran simplemente la recomposición que se produjo en el comercio de México en donde el petróleo perdió peso a favor de otros rubros en especial las manufacturas.

Las exportaciones manufactureras no maquiladoras pasaron de 4,978 mdd a niveles de 19,832 en 1993 lo que significó un crecimiento de 298%; las importaciones intermedias no maquiladoras como ya se mencionó lo hicieron en 279% al pasar de 7,918 mdd a 30,025 mdd en 1993.

A pesar del dinamismo exportador de la manufactura que representa más del 70% del total exportado en esos años, su participación dentro del producto total disminuyó de 1985 a 1993 como lo muestra el Cuadro 3.1, de significar el 20% del PIB, para 1993 su participación se redujo al 17%.



FUENTE: Estimaciones propias con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Lo anterior se explica porque a la par del crecimiento de las exportaciones crecieron las importaciones, esto significa que aún incluso antes del TLCAN ya se apreciaba una falta de vinculación territorial del sector exportador con la economía nacional. Además hay que añadir el rubro de las maquiladoras, cuyo programa establecido a mediados de los sesenta, permite la importación libre de insumos provenientes de EUA para su ensamble en México. Las exportaciones de maquila, que fueron incorporadas en las exportaciones totales a partir de 1991, representan el 50% de las exportaciones manufactureras y en gran parte explican el crecimiento de éstas. El peso de las exportaciones manufactureras sin contar la maquila es, durante el primer período de apertura, de 35% en promedio.

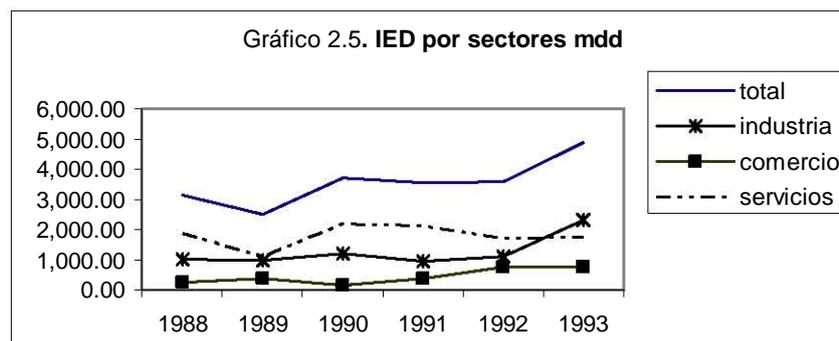


FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE.

No resulta extraño entonces, pues además de la relación de maquila entre México y Estados Unidos existe una cercanía geográfica, que éste último se haya convertido en el principal referente comercial de México; desde mediados de los ochentas tanto las importaciones como las exportaciones totales tenían como origen y destino, respectivamente, al mercado de EUA en un porcentaje superior al 60% incrementándose dicha participación gradualmente en los años siguientes hasta ser en 1993, un año antes del TLCAN, de 71% en las importaciones y 83% en las exportaciones. Canadá ha mantenido una relación mínima con México ya que aún con el TLCAN su intercambio comercial ha fluctuado entre 2 y 3% como participación del comercio de México.

En cuanto a la IED ésta recibe un impulso importante a partir de los ochenta. Tuvo una tasa de crecimiento anual promedio de 18%, acumulando para el período de 1988-1993 un monto de 22,910 mdd; sin embargo resulta algo interesante que, si bien el sector manufacturero era considerado como prioritario durante este período el monto de inversión dirigido hacia este sector declinó al pasar de 66% en los años previos (1980-88) a 28% en el período posterior y hasta 1993. De acuerdo con autores esto se explica por el período de privatizaciones que se verificó en el sector servicios, destacando principalmente las telecomunicaciones y los servicios financieros. Además se puede añadir a lo anterior que si bien la economía mexicana ya se encontraba abierta comercialmente hablando, aún en materia de inversión quedaban ciertos elementos por desregular. No fue sino hasta con la Ley de Inversión Extranjera de 1993 y el TLCAN en 1994 que los montos de inversión despegaron de forma importante, pues mientras de 1985 el monto de inversión en México fue de 1,729 mdd para 1993 la inversión realizada en México aumentó a 4,900 mdd y para 1994 fue de 10,660 mdd⁵.

⁵ Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE), Secretaría de Economía.



FUENTE: Elaboración propia con datos de SE, DGIE.

La inversión extranjera realizada en México de 1985 a 1993 por país de origen estuvo concentrada en Estados Unidos, que realizó un monto acumulado de 18,108 mdd en esos años representando el 61% del total de la inversión, seguido de Francia y Alemania que representaron el 4.5 y el 3.7% del total.

En síntesis, tras ésta primera etapa de apertura se delinearon tendencias relevantes en el accionar comercial de México que lo han caracterizado desde entonces y que el TLCAN vino a acentuar:

- ♦ México se ha convertido en una potencia exportadora de productos manufacturados, sin embargo este aparente éxito sugiere dos precisiones. La primera de ellas es que igualmente que han crecido las exportaciones, las importaciones también han crecido, cambiando el saldo de la balanza por un déficit comercial para la economía mexicana el cual persiste. La segunda consideración, que tiene relación con la primera es que la gran mayoría de importaciones son insumos (75%) necesarios para la fabricación de los productos exportados lo que reduce el contenido en valor agregado por manos mexicanas. No hay que menospreciar el hecho de que México también se ha convertido en una potencia importadora.
- ♦ El mayor peso del comercio exterior dentro del producto total de la economía, lo que respalda el objetivo buscado de perfilar el sector exportador como el motor de crecimiento de la economía. Sin embargo, un segundo elemento derivado de éste sería el traducir ese incremento exportador en arrastre hacia el interior produciendo derramas hacia la industria nacional, situación que no se ha presentado, por el aparejado aumento en las importaciones tanto para la manufactura no maquiladora como para la maquila.
- ♦ La concentración del comercio de México en Estados Unidos. La proximidad geográfica de ambos países y el hecho de que EUA sea el principal mercado del mundo son razones lógicas que permiten suponer que ésta situación era esperada. Históricamente la relación entre estos dos vecinos del norte ha sido estrecha: salvo en unos cuantos años atípicos, las exportaciones de México a

EUA siempre han significado más del 60%. No sólo a nivel comercial se presenta esta tendencia, también en cuanto a IED se refiere, Estados Unidos es el principal inversor en México aún antes de TLCAN.

II.2. El TLCAN: La integración como segunda etapa de apertura en México.

La regionalización en conjunto con la globalización configura nuevos espacios productivos y comerciales bajo una ideología de libre comercio y estabilidad económica. El cómo éstos procesos afectan a las economías del planeta es diverso; en el caso de economías emergentes, como la mexicana, difiere en cuanto al tipo de políticas internas que complementen sus proyectos de apertura y/o de integración, la disparidad económica entre los miembros y los términos en que sea negociado cualquier tipo de acuerdo preferencial.

Por medio del proceso de integración de México a través del TLCAN la economía mexicana transitó de un marco multilateral (Ronda Uruguay, GATT, 1986-1993) hacia negociaciones bilaterales en la búsqueda de alcanzar los objetivos planteados con la apertura. Dada la asimetría de las economías participantes, pues México es en términos de la “jerga” internacional una economía emergente, también se constituye como un examen para cualquier economía latinoamericana que pretenda negociar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.

El propósito lógico de cualquier bloque o región es la cohesión de los países miembros de manera que se obtenga el bienestar como conjunto y de manera particular para cada país. Como muestra de lo anterior Ugo Pipitone señala del TLCAN: “El TLCAN es un proceso de acercamiento y complementación entre las tres economías participantes capaz de modificar en forma sustantiva su desempeño futuro”⁶. El tratado, sin embargo, lejos de crear una relación trilateral sólida ha creado dos relaciones bilaterales estrechas dependientes de un solo eje, Estados Unidos. El papel protagónico de las empresas multinacionales estadounidenses puede explicar en gran medida este hecho, puesto que el TLCAN es un tipo de integración que fue concebido de acuerdo a las necesidades de dichas empresas, como apunta Calderón Salazar: “Estados Unidos logró imponer su agenda corporativa, cuya temática en diversas materias iba más allá del contenido de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, ejerciendo una presión y adelantando resultados que estaban interesados en proyectar multilateralmente”⁷.

⁶ Pipitone, Ugo, *El TLCAN en una perspectiva mundial*, en Borja Tamayo, Arturo (coord.), *Para evaluar el TLCAN*, ITESM, Porrúa editores, 1ª edición, México, 2001.

⁷ Calderón Salazar, Jorge, *Liberación comercial en México: Balance y propuestas alternativas*, Revista Economía Informa, FE-UNAM, México, abril de 2001.

En consecuencia, el estudio de los resultados de la integración norteamericana en México se reduce a la relación entre éste y Estados Unidos; Canadá, como ya se ha dicho no significa una participación importante en el comercio de México ya sea antes o después del TLCAN aunque -vale la pena recalcarlo- se trate del segundo socio comercial de México.

En este capítulo el TLCAN será abordado respecto a la forma en que ha cambiado el volumen y estructura del comercio exterior de México debido a la integración del sector exportador de la economía mexicana con la economía estadounidense a través de la promoción de modelos de producción compartida entre Estados Unidos y México, generando desiguales formas de especialización que explican el “divorcio” entre el aparente éxito exportador y la falta de beneficios en el aparato productivo nacional y la población en general en relación con el impacto del comercio exterior.

III.2.1. Objetivos y estrategias del TLCAN.

Los objetivos primordiales de los tres gobiernos se encontraban en dos niveles, uno regional y el otro global. En el primer caso, se buscaba un acuerdo de libre comercio de amplio alcance que eliminase los obstáculos al comercio de bienes y servicios además de establecer la reglamentación de las inversiones y de la protección de los derechos de propiedad intelectual tal y como reza en el preámbulo del tratado; en el segundo caso, a nivel global, se concluyó que aumentar y fortalecer la integración económica era un factor indispensable para enfrentar la competencia proveniente de los otros bloques económicos mundiales al aumentar su poderío económico regional, y al mismo tiempo, promover el multilateralismo. A nivel regional, para Canadá y EUA significaba extender los lineamientos del CUSFTA (1988) el acuerdo de libre comercio firmado por ambos a México y que es el antecedente directo del TLCAN^f.

Sin embargo, el TLCAN tuvo que ajustarse a las realidades de cada país, ya que surgían objetivos más específicos: las grandes empresas mexicanas presentían una gran oportunidad de salir del “bache” tras casi diez años de problemas domésticos; las grandes compañías de EUA buscaban un mercado más amplio para exportar sus productos y al mismo tiempo realizar inversiones en México con el fin de abaratar sus costos de producción para exportar (reexportar) a EUA y recuperar la competitividad perdida ante los países asiáticos.

Desde otra óptica se puede señalar que Estados Unidos buscaba con el tratado, aminorar las tendencias migratorias provenientes desde México que erosionaban a la mano de obra descalificada de aquél país; esperaba también la creación de comercio

^f Además del CUSFTA, se pueden considerar como antecedentes de integración norteamericana el Autopact (1965) entre Canadá y EUA, el intento estadounidense de crear un mercado común norteamericano y el Acuerdo Marco (1985) entre México y EUA

que el acceso a un mercado tan amplio como el mexicano y el carácter de economías complementarias que poseían éstos dos países permitirían; y como ya se mencionó aumentar o mejorar la competitividad que había venido a menos desde los ochenta frente a las multinacionales de los países asiáticos.

Por su parte México, buscaba una inserción favorable en el comercio internacional como vía para alcanzar una dinámica de desarrollo autosostenido, a través de la modernización de la planta productiva del país y así mejorar su competitividad industrial. Además la élite gobernante necesitaba de un marco institucional que les diera credibilidad al modelo de apertura y el resto de reformas económicas. La necesidad de atraer una cantidad importante de inversiones extranjeras era otro de los objetivos perseguidos por México y su inclusión a un bloque económico regional. Además, en un plano extrarregional, le brinda a México un *status* de “póliza de seguro” ante la incertidumbre, el privilegio de acceder al mercado de Estados Unidos y, en particular para los intereses corporativos, la posibilidad de conservar segmentos de mercado o participar en aquéllos que se puedan generar.

Las razones canadienses tenían un origen estratégico. Con las ventajas obtenidas con el CUSFTA (Tratado de Libre comercio Canadá-EUA, 1988), consideraba que un acuerdo bilateral entre Estados Unidos y México podría hacer perder dichas ventajas pues la Unión Americana se convertiría en el “nudo” de la región de Norteamérica relegando a los canadienses a una posición “periférica”⁸. Las ventajas de México en mano de obra barata y con libre acceso al mercado norteamericano implicarían un incentivo para la IED en ese país y así alcanzar el gran mercado de la región, el de Estados Unidos.

Puntualizando, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se trata de un modelo integratorio considerado como zona o área de libre comercio, de acuerdo con la teoría, pero que va más allá puesto que incluye aspectos como son las inversiones además de los bienes y servicios (entre éstos últimos los servicios financieros); un modelo de integración que presenta asimetrías económicas entre sus miembros, y que perfila objetivos a dos diferentes niveles ya descritos: global y regional. En este caso, se limita el estudio al segundo nivel.

Entonces a nivel regional, los objetivos se enfocan a lo expuesto en el documento del TLCAN: eliminación de las barreras al libre comercio de bienes y servicios, promoción de la IED, crear un marco de competencia leal y de solución de controversias, protección de derechos de propiedad intelectual. Estos objetivos cumplen en el sentido estricto de una zona de libre comercio; sin embargo, lo más importante era el fortalecimiento de la competitividad de las empresas multinacionales en los mercados internacionales.

⁸ Plaza Cerezo, op.cit.

En el caso concreto de la economía mexicana, las expectativas iban más allá de lo que el propio tratado tenía la capacidad de ofrecer. La administración salinista promovía que el TLCAN permitiría vincular a México con el mercado de EUA, dotación de un marco legal, especialización en actividades con ventajas comparativas (en este caso, intensivas en mano de obra), aumento del beneficio para los consumidores, acceso a capitales tanto productivos como de cartera, mayor empleo y mejores salarios.

III.2.2. TLCAN: Implicaciones de la integración.

El TLCAN fue concebido como una zona de libre comercio y aunque en el preámbulo del mismo se especifica su influencia en otros temas su alcance no va más allá de lo que la administración que lo negoció pretendía hacer creer. Es un instrumento que aportó certidumbre a la economía mexicana -tan vulnerable a fenómenos externos- y se significó como marco conciliador de controversias. Sus alcances en cuanto a la promoción de acciones multilateralistas y como instrumento para el fortalecimiento de las relaciones entre los países miembros son inconmensurables.

Entonces, una evaluación atinada del TLCAN debe comenzar por entender la naturaleza del mismo, de manera que permita determinar sus alcances y sus limitantes; desde un enfoque técnico como área de libre comercio lo más lógico es medir los avances del TLCAN por sus logros comerciales.

El TLCAN conformó una zona de libre comercio en la que, de acuerdo con la clasificación tradicional de las fases de integración de Balassa⁹, se permite la libre circulación de mercancías entre los países miembros. Sin embargo, el TLCAN va más allá, incluye aspectos como el comercio de servicios, la desregulación de la inversión extranjera, la protección de los derechos de propiedad intelectual y la promoción de un ambiente de competencia leal. Por tal motivo, puede considerarse al TLCAN como una zona de libre comercio de segunda generación¹⁰.

De cualquier manera ésta variedad de tópicos que abarca el tratado no implica su potencialidad como “promotor de cambio estructural” que era el objetivo último de la estrategia de apertura económica de los ochenta; el TLCAN se considera como un paso hacia adelante en la evolución de este proceso, pero no significa que por sí solo va a definir un camino de progreso y bienestar. Simplemente, es un acuerdo que vincula a México con la mayor economía del planeta de un modo más formal y, tal vez, permanente.

⁹ Capítulo anterior.

¹⁰ Gazol Sánchez, Antonio, *Diez años de TLCAN: Una visión a futuro*, revista Economía-unam, vol. 1, núm. 3, septiembre-diciembre de 2004.

Para analizar el TLCAN, el período de estudio comprenderá desde 1994 y hasta 2004, distinguiéndose el período 1994-2000 como el de más auge con tasas de crecimiento de 5% en promedio, mientras que de 2001 a 2004, cuyo crecimiento promedio es de 2% y se observa un estancamiento en el dinamismo comercial y productivo. La razón de ésta distinción se encuentra en función de la consideración de dos elementos que contribuyeron con el tratado como catalizadores de la expansión comercial; por un lado, la devaluación del peso de finales de 1994 y principios de 1995 como fuente temporal de competitividad y cuya expansión de las exportaciones fue suficiente para que el saldo neto en balanza fuera positivo, al menos hasta 1997. El otro factor a considerar es la situación de la economía estadounidense que atravesaba por la etapa de crecimiento más importante de su historia, y al ser, el 80% del destino de las exportaciones mexicanas era probable suponer una absorción importante de éstas por dicho mercado. Ambos factores tienen su peso dentro de las causas del dinamismo exportador de la manufactura mexicana, y junto con el TLCAN delimitan siete años de resultados positivos a nivel comercial.

El período 1994-2000 es el más prolífico en los diez años de vigencia del TLCAN. A partir de 2001, la economía estadounidense finalizó su ciclo de expansión para entrar en una etapa de contracción de su ritmo de crecimiento lo cual trajo como consecuencia un estancamiento en el ritmo exportador de México. La estrecha vinculación comercial hacía suponer consecuencias negativas en la economía mexicana que de 1994 a 2000 experimentó también, en promedio, niveles de crecimiento de 5%^σ, y magnificó la trascendencia de la participación de la dinámica estadounidense en el comercio de México, y el peso de éste último en la economía mexicana. Para 2001, la tasa de crecimiento de México fue de 0.3%, con signo negativo después de que en 2000 había sido de 6.6%.

La influencia de la devaluación del peso en las exportaciones, particularmente, queda definida por los superávits de 1995 a 1997 y cuyo monto más elevado fue en 1995 con 7,089 mdd. Ya en 1997 se observa, un decrecimiento considerable en el excedente comercial al ser de 624 mdd indicando que el impulso competitivo que el aumento en el tipo de cambio le otorgó a las exportaciones mexicanas había finalizado. El dinamismo de sectores integrados en ambos lados de la frontera, como fue el automovilístico, impidieron el descenso de las importaciones de insumos (autopartes) e incrementó las exportaciones de la industria terminal (automóviles) como contrapeso a la contracción de la demanda interna¹¹. Si bien el tipo de cambio es una variable explicativa del crecimiento exportador, en un análisis de largo plazo las variaciones del tipo de cambio –nominal y real- tienden a contrarrestarse¹².

^σ Es importante señalar que dicho promedio se alcanza excluyendo el año atípico de 1995, pues de lo contrario el promedio descendería a 3.6 por ciento.

¹¹ Ramírez, José Carlos (colaboración de Omar Zúñiga), *Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria en México*, en...

¹² Ramos Francia, Manuel y Chiquier Cikurel, Daniel, *La transformación del patrón de comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX*, en revista Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 6, junio de 2004.

Las exportaciones mexicanas aumentaron de 51,886 mdd en 1993 a 60,882 mdd en 1994, sin embargo lo más sorprendente es el incremento de 1994 a 1995 cuando las exportaciones llegaron a 79,542 mdd, en una clara muestra del efecto devaluatorio como mecanismo promotor de exportaciones; por su parte las importaciones se incrementaron de 1993 a 1994 de 65,366 mdd a 79,346 mdd para decrecer en 1995 a 72,453 mdd producto del efecto encarecedor de la depreciación de la moneda. De cualquier manera hay que señalar que el TLCAN tuvo un efecto de “contención” en una caída más brusca del comercio como se mencionó anteriormente.

Tres cuartas partes del comercio realizado por México se efectúa con Estados Unidos; desde principios de la década de los noventa, 80% de las exportaciones totales – actualmente casi el 90% de ellas – son dirigidas a Estados Unidos mientras que las importaciones provenientes de éste país han significado un porcentaje mayor al 60% del total importado por México. Resulta ilustrativo además, que Canadá a pesar de ser el segundo socio comercial de México durante la década de los noventa no representara un porcentaje mayor al 3% del comercio de México^o.

Por otra parte se estima que apenas 4,000 empresas aproximadamente de un universo superior a los 3 millones realizan más del 90% de las exportaciones totales, muchas de ellas con capital mayoritariamente extranjero, la mayoría con capital extranjero y unas pocas de capital nacional total. Como corolario de lo anterior, este pequeño grupo de empresas exportadoras contribuyen con un porcentaje menor al 5% del empleo total¹³.

Uno de los cambios más significativos desde las reformas de apertura en los ochenta fue el cambio en el sector generador de divisas. El sector manufacturero se convertiría en el motor de crecimiento económico vía el impulso de sus exportaciones. De esta manera, la integración económica de México se efectúa a través del sector manufacturero exportador hacia Estados Unidos.

Al mismo tiempo, los sectores manufactureros que realmente participan de los beneficios del libre comercio son sólo algunos provenientes de los sectores eléctrico y electrónico, automotriz, textil, químico, alimentos y bebidas. Son éstas ramas, las que presentan los índices más elevados de comercio intraindustrial, y los que han observado un crecimiento en mayor medida tras las reformas de apertura y el

^o Incluso regiones como Europa o Asia, en conjunto, tienen una participación mayor que Canadá en el comercio de México producto del establecimiento de empresas de dichas regiones en territorio mexicano como parte de su estrategia de ingresar al mercado estadounidense utilizando a México como plataforma exportadora.

¹³ Dussel Peters, Enrique (coord.), Galindo P., Luis y Loría D. Eduardo, *Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*, Ed. Plaza y Valdés, BID, FE-UNAM, México, 2003.

TLCAN¹⁴. A inicios de la década de los noventa, el comercio intraindustrial en México alcanzó el 30% y después del TLCAN representó el 50%.

En este sentido, se verifican sólo para éste determinado grupo -minoritario- de industrias dinámicas exportadoras, las cuales realizan la mayor parte del comercio exterior de México las características siguientes (16 Ramas principales; Dussel, 2003):

- ◆ Altamente exportadoras y altamente importadoras.
- ◆ Aumento en la productividad laboral, 19% de 1994 a 2003.
- ◆ Crecimiento de la formación bruta de capital fijo, 37.85% de 1994 a 2003.
- ◆ Sin embargo, el dinamismo de las importaciones es mayor al de las dos anteriores, y es lo que en realidad explica el dinamismo exportador.
- ◆ Mayor participación de las importaciones en el PIB.
- ◆ Generan una parte proporcionalmente menor de empleo en relación con el gran impacto que tienen en la economía; el coeficiente de comercio exterior (exportaciones más importaciones como proporción del PIB) se encuentra en niveles superiores a 70%, mientras que la participación en el empleo desde el TLCAN ha sido del 5%.
- ◆ Los salarios de la manufactura son mayores al resto de la economía pero no por ello significa que sean elevados, al menos no en términos medios; esto se debe a que el TLCAN promueve un desarrollo polarizado: los ingresos de trabajadores más calificados se elevan y los de baja calificación se reducen o, al menos, no crecen¹⁵. El salario mínimo real en México ha tendido a decrecer en términos reales desde 1995 ubicándose en 21% por debajo de 1994. El aumento en la productividad no ha implicado un aumento salarial.

Las multinacionales estadounidenses son los agentes realmente beneficiados con el establecimiento de una región de libre comercio e inversión. Como se señaló anteriormente, es a favor de las estrategias de organización productiva de éstas empresas que el TLCAN se negoció, como muestra se observa el dinamismo manufacturero exportador de ciertas ramas, consecuencia de los traslados (inversión) de manufactura hacia México debido sobre todo a tres objetivos:

- Producción de componentes de bajo costo en México para proveer a sus plantas en toda la región. Destacan la industria automotriz, de cómputo y textil;
- Abastecer al mercado mexicano en sectores de gran demanda, como servicios financieros, telecomunicaciones, agroindustria, comercio y transporte;

¹⁴ Moreno Villanueva, Lissette y Paleum Viqueira, Ángel, *El comercio intraindustrial en el sector manufacturero mexicano*, Bancomext, revista Comercio Exterior, vol. , núm. 9, septiembre de 2001.

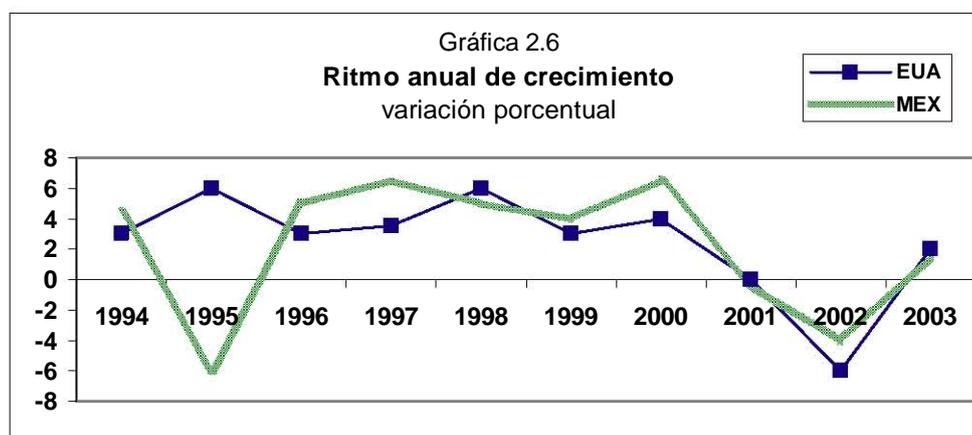
¹⁵ Banco Mundial, *Lecciones del TLCAN para los países de América Latina y el Caribe*, documento electrónico, 2004.

- Participación en sectores de reciente liberalización como gas, petroquímica, aeropuertos y eléctrico¹⁶.

Entonces, como proyecto de integración regional, el TLCAN ha tenido un impacto positivo en las exportaciones mexicanas y en la creciente integración de un segmento de la economía mexicana a Estados Unidos, a la par que con Canadá ha sido limitada¹⁷. La concentración en el mercado estadounidense, o mejor dicho, ésta intensificación de la misma tras el TLCAN es uno de los aspectos más relevantes del comercio de México; esto porque detrás del comercio entre ambos países se encuentran las redes intra e interregionales de las firmas multinacionales estadounidenses que promueven la especialización en ambos países en actividades dentro de un mismo proceso productivo o *especialización vertical* y en líneas de producto específicas o *especialización horizontal*. Esto ha determinado que el tipo de comercio que se desarrolla en la región sea de carácter intraindustrial.

Una vez establecido el comportamiento comercial de México en el marco del TLCAN, se pueden establecer ahora las características principales de la integración norteamericana, desde la óptica mexicana:

- La integración que promueve el TLCAN es bilateral; para México significa estrechar la dependencia económica con Estados Unidos a un nivel de convergencia de los ciclos económicos, de manera más evidente en los últimos años (2000-2004).



FUENTE: Elaboración propia

- El comercio mexicano se vincula en tres cuartas partes a Estados Unidos, realizadas a través de redes empresariales por lo que se desarrolla el comercio intraindustrial. El crecimiento del comercio intraindustrial se verifica desde

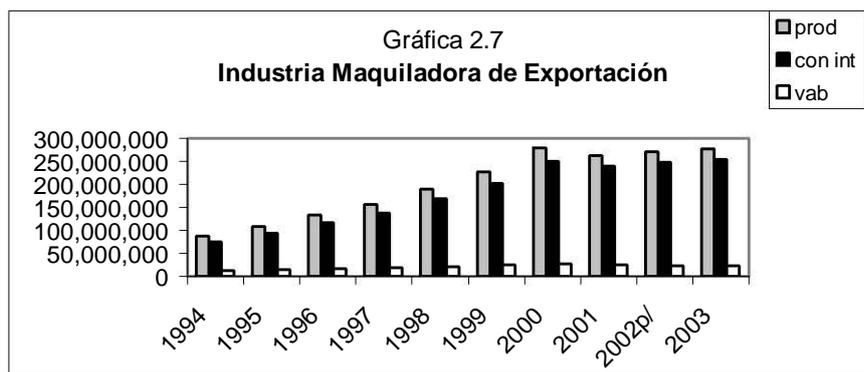
¹⁶ López Villafañe, Víctor, *El TLCAN y las lecciones de una integración*, 2001.

¹⁷ Dussel Peters, Enrique, *El TLCAN y el desempeño de la economía en México*, Documento de CEPAL, junio de 2000.

los años ochenta, sobre todo en ramas como la automovilística, y se ha estancado su incremento - en niveles elevados de 90% - a partir de mediados de los noventa.

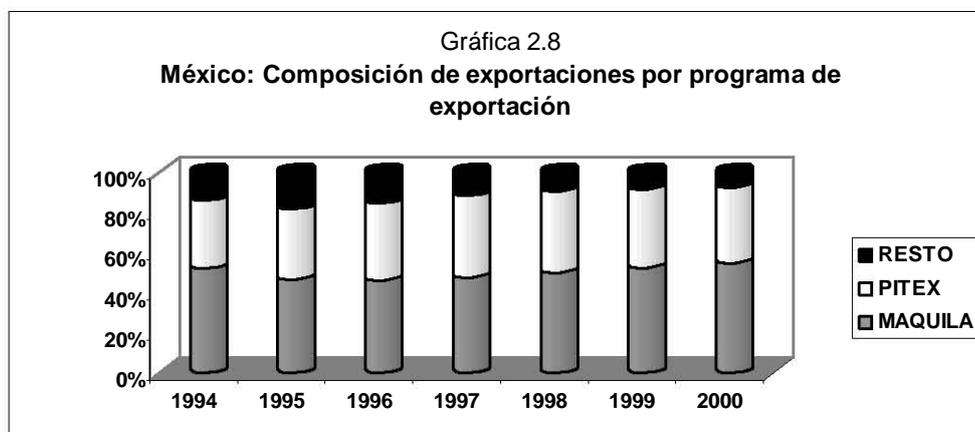
- Estas empresas organizan de tal manera sus procesos que promueven una especialización desigual entre los tres países miembros, México dada su condición de bajo perfil tecnológico recibe las actividades intensivas en mano de obra, por su bajo costo, y de poco valor agregado. Las actividades maquiladoras, por ejemplo, encuentran la facilidad de establecerse en México sin pago arancelario y fiscal para reexportar a Estados Unidos desde mediados de los sesentas. Sin embargo, la maquila no es una categoría que permita comprender la naturaleza del proceso de integración del sector manufacturero mexicano.
- El impacto comercial que ha tenido el tratado no se manifiesta en la misma proporción en el resto de la economía debido a la poca endogeneidad territorial que presentan las actividades exportadoras; el sustento de éstas son las importaciones de insumos debido a los requerimientos de calidad y precio que establecen las empresas multinacionales para mejorar su competitividad internacional.
- Derivado de lo anterior, hay que comprender entonces, la racionalidad¹⁸ de la IED que se realiza en México. Las firmas se establecen y fabrican aquí dadas las condiciones relajadas que tienen en México, como el bajo costo de la mano de obra, las concesiones fiscales y arancelarias, nula exigencia de resultados, etc.
- De aquí surge un punto muy importante y es la base sobre la cual se sustenta la competitividad de las exportaciones mexicanas, una combinación de mano de obra barata y la importación de insumos del exterior dados los requerimientos de calidad y precio. En este sentido las maquiladoras tienen un gran peso.

¹⁸ Dussel Peters, Enrique, *Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?*, Bancomext, revista Comercio exterior, Vol. 53, Núm. 4, abril de 2003.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, SCN. Se refiere a Producción, consumo intermedio y valor agregado bruto.

- Bajo el argumento anterior se explica entonces, que exportaciones auténticamente vinculadas al territorio nacional sólo representen un pequeño porcentaje del total exportado puesto que la mayoría la conforman exportaciones manufactureras sujetas a programas de importación temporal de insumos (PITEX, ALTEX, etc.), exportaciones de maquila, y petróleo. Tan sólo para el año 2000, 83% se realizaron bajo programas de importación temporal; del restante 17% más de la mitad, 55%, fueron exportaciones petroleras.



FUENTE: Secretaría de Economía.

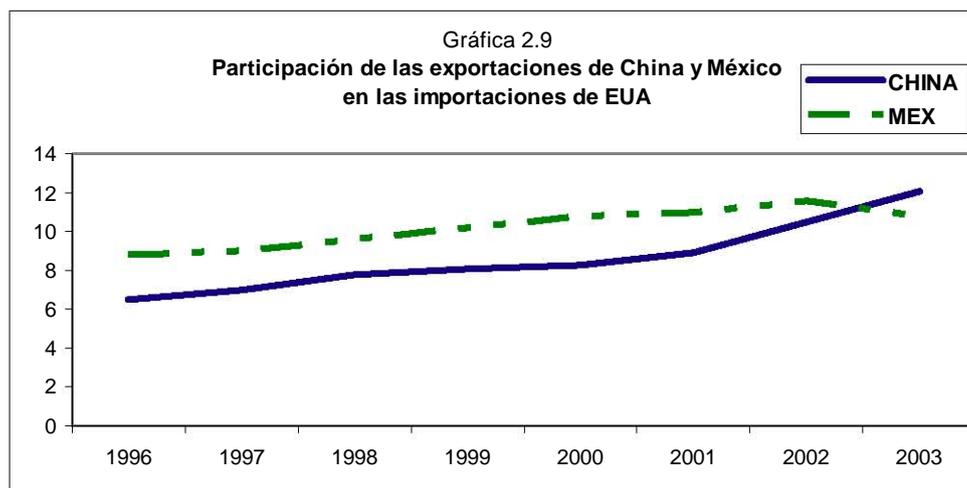
- Como corolario de lo anterior, tanto la maquila como el petróleo y ciertos productos primarios históricamente han sido para México reportadores de divisas por lo que sus exportaciones no se explican por la presencia del TLCAN, y por lo tanto, no pueden atribuirse al mismo. Esto reduce significativamente el impacto comercial del tratado.
- La globalización y la tecnología permiten la segmentación de la cadena de valor en escala mundial; mediante la integración los territorios se incorporan a estas cadenas en segmentos específicos. México ha sido establecido como

territorio de manufactura de bienes para convertirse, gracias a la posición privilegiada que ofrece el TLCAN, en plataforma de exportación de las firmas multinacionales que buscan acceder al mercado estadounidense. Claro que también otras, buscan satisfacer el mercado mexicano por lo que la competencia interna también aumenta perjudicando a las empresas locales, sobre todo por el pobre horizonte tecnológico que presentan.

Sin embargo, al mismo tiempo que se produce la integración del sector manufacturero exportador deben considerarse al mismo tiempo otros factores. Por ejemplo, la tendencia a una menor participación de la manufactura en el PIB al llegar a niveles del 17%. Esto es producto a la vez, de otra tendencia actual: una disminución de las actividades productivas en el valor agregado de los bienes finales. Los servicios financieros, de comercialización, inteligencia y la tecnología informática han cobrado cada vez más importancia y es por ello que países industrializados se han vuelto economías terciarizadas o “virtuales” y trasladan sus proceso de elaboración intensivos en mano de obra a los países en donde abunda.

Finalmente, es preocupante para México que a partir de 2001 sus exportaciones experimenten un estancamiento y la actividad productiva del sector manufacturero decline, aunque con ciertos vestigios de recuperación de ambas variables en 2004, y aún cuando pueda observarse un repunte discreto de las exportaciones, la tendencia que si se mantiene en 2004 es la de una disminución en la participación de las exportaciones manufactureras en las exportaciones totales. Eso se explica por el período de recesión que atraviesa Estados Unidos y del que aún no se repone.

Por otro lado, igualmente preocupante resulta que desde 2002, las exportaciones chinas han ganado terreno a las de México (Gráfica 2.9) dentro de las importaciones totales de Estados Unidos en un golpe severo a la competitividad mexicana basada en la mano de obra barata y las importaciones de insumos a precios y de calidad competitivos internacionalmente. La aparición china en el ámbito internacional ha comenzado a perjudicar a la economía mexicana dada su estructura comercial. Esta es una de las desventajas de concentrar el comercio exterior en un solo mercado.



FUENTE: Elaboración propia

Si las exportaciones y la producción manufacturera comienzan a perder peso en la economía total parece suponerse que el TLCAN ha llegado a su límite; si el tratado mismo y el histórico período de expansión de la economía estadounidense coincidieron en sus tiempos es lógico suponer que se obtuvieron los máximos beneficios posibles. Beneficios que no incluyen ningún desarrollo social, empresarial (Pymes), tecnológico ni salarial. La perniciosa combinación de competitividad mexicana (bajos salarios e importaciones de insumos) que arrojará resultados positivos en materia comercial parece también agotarse, y más aún, opacarse ante las exportaciones chinas.

De acuerdo con estos resultados, la racionalidad de la inversión y las exportaciones implican que con la integración de mercados, el territorio mexicano funge como el espacio productivo que utilizan las empresas multinacionales de países desarrollados para alcanzar sus objetivos de mejorar su eficiencia y competitividad a través de costos laborales bajos por un lado y por otro lado, acceder al mercado estadounidense dado el trato preferencial que México tiene gracias al TLCAN.

El siguiente capítulo, mostrará las tendencias principales de la industria automotriz, y cómo una industria dinámica global se ve favorecida por la integración regional en función de los intereses de las firmas multinacionales automotrices para mejorar su competitividad y hacer frente al desafío toyotista japonés, confirmando además los resultados del TLCAN en la economía mexicana.

Capítulo III.

TLCAN y Sector Automotriz en México: Implicaciones De La Integración Regional

La industria automotriz ha tenido una participación muy importante en los procesos de industrialización de los países del mundo. Es una industria sumamente definitoria al momento de reestructurar la organización productiva en una economía. Desde el fordismo hasta el toyotismo y otras formas afines de producción, esta industria adquiere un papel preponderante como regenerador de competitividad.

Actualmente, en un ambiente de integración y competencia por segmentos de mercado o mercados completos, las empresas multinacionales adoptan estrategias que les permitan mejorar su eficiencia y competitividad internacional. Las ensambladoras multinacionales no son una excepción y han redirigido las formas de producir al resto de actividades industriales.

La industria automotriz en Norteamérica ha sido uno de los sectores estratégicos en el proceso de integración de ciertos segmentos productivos de la economía mexicana hacia Estados Unidos, impulsada fundamentalmente por los flujos de inversión extranjera directa en los ochentas y que se expandieron tras el TLCAN. Este acuerdo de libre comercio fue diseñado, como se señaló anteriormente, en función de los requerimientos de las multinacionales estadounidenses, y en este sentido, las automotrices y el sector automotriz tuvieron una participación muy importante para diseñar el TLCAN.

Los resultados de esta integración norteamericana se describieron en el capítulo anterior de manera generalizada. La industria automotriz mexicana sirve de ejemplo para reforzar las conclusiones planteadas así como los desafíos que enfrenta este sector tan importante para la economía mexicana y para la región.

III.1. Antecedentes de la industria automotriz.

Para estudiar el desarrollo de la industria automotriz y la evolución y los requerimientos de la economía, se presenta una descripción de los decretos que sirvieron de marco de regulación a la industria automotriz.

El año de 1962 entró en vigor el primer decreto automotriz el cual establecía que mayoritariamente las partes de los vehículos debían ser de origen mexicano. Los objetivos planteados con este decreto eran el de fomentar la producción de autopartes mexicanas y aumentar consecuentemente la participación nacional en los vehículos ensamblados en territorio mexicano.

Para alcanzar dichos objetivos, se obligaba a los productores a un mínimo del 60% de componentes nacionales, se prohibió la importación para ensambles y de motores; también se establecieron cuotas de producción y control de precios. Durante los aproximadamente diez años que tuvo vigencia este decreto, las ventas crecieron a un promedio anual de 20%. De las ventas totales, las ventas para exportación representaban un porcentaje muy bajo. Es a partir de los siguientes años que se revierte la situación debido a un mercado doméstico pequeño que impedía el aprovechamiento de economías de escala.

Con el decreto de 1972 se buscaba la ampliación de la base de la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones. Se mantenía por otro lado el porcentaje de contenido nacional pero con la excepción a aquéllos destinados a la exportación cuyo porcentaje era del 40%. Otras concesiones a la producción para el mercado externo eran los subsidios a los precios de exportación. Por su parte, el mercado interno seguía sujeto a control.

En este sentido, los productores de autopartes debían de tener una participación de capital social mayoritariamente mexicana, con un máximo del 40% extranjero; además se excluía a la industria terminal de fabricar cualquier tipo de autoparte con la intención de evitar un proceso de integración vertical en la industria.

La principal consecuencia fue el incremento de unidades exportadas de 2,000 a 11,000 unidades. Entre los desafíos se encontraban un nivel de producción aún bajo y la necesidad de inversión pues no se aprovechaban las economías de escala ante una demanda externa creciente.

Con el decreto de 1977 se liberalizó la exportación por parte de fabricantes mexicanos con capital extranjero, poniendo la primera piedra en el camino mexicano hacia convertirse en plataforma exportadora de vehículos. Esto permitió mejorar el precio y la calidad internacional de los productos automotrices.

En esos años en la economía mexicana se experimentó una etapa de recesión y una devaluación que obligaron a retirar las cuotas de producción para incentivar aún más las exportaciones y reducir el déficit de la industria. El contenido local se redujo al 50% en automóviles y se incrementó a 65% en camiones. Además se suprimieron los controles de precios y se otorgaron créditos a las exportaciones. La industria de autopartes observó un crecimiento aunado a un incremento de la inversión en el sector terminal.

Estos decretos coincidieron con el modelo de industrialización por sustitución de importaciones por lo que la etapa se caracterizó por la aplicación de políticas industriales y comerciales para motivar la instalación de plantas en el país y que los autos producidos tuvieran un alto contenido local. Esto permitió que continuara el

desarrollo industrial del país hasta finales de los setentas evitando la conformación de enclaves.

Con la nueva crisis de la deuda por la inestabilidad petrolera, la industria automotriz sufrió un momento de recesión, al igual que el resto de la economía mexicana. El mercado externo y la atracción de inversión se convertían ahora en detonantes del resurgimiento automotriz.

Para 1984 se establece un nuevo decreto con la finalidad de solventar los problemas del sector tras la recesión que padecía. A pesar de que nuevamente se introdujeron cuotas de producción para racionalizar la producción y aligerar la pérdida del poder adquisitivo de los consumidores, la producción para exportación fue excluida de dichas disposiciones. El contenido nacional para la exportación era del 30% si su principal mercado de ventas era el exterior. No es raro suponer que durante la década de los ochentas las ventas externas aumentaran en una proporción de 12 por encima de las internas.

En 1987 la situación del país tendía a estabilizarse, la inversión extranjera dirigida a la producción para exportación aumentó y el anterior déficit se volvió un superávit de 1,700 mdd en el sector. Las maquiladoras, fundamentalmente de propiedad extranjera y con carácter exportador, comenzaron a cobrar importancia en la globalización de la industria terminal.

Como se planteó previamente¹, fue a partir de mediados de los años ochenta que comenzó una reestructuración del comercio exterior mexicano en cuanto a productos; las manufacturas comenzaron a cobrar peso en las exportaciones totales y una de las causas fue el sector automotriz, que para fines de 1989 ya representaba el 25% del sector exportador no petrolero de México y ante la exposición que ya mostraba a la competencia internacional se requería de un nuevo decreto para su regulación.

Este nuevo decreto en 1989, significó el primer paso hacia la institucionalización de la integración de la industria automotriz mexicana hacia el mercado de América del Norte promovida durante los ochentas. De los decretos previos, se desprende su carácter, sobre todo los tres primeros, proteccionista expresado en el ámbito arancelario y no arancelario y requisitos de desempeño como los límites de producción, el contenido nacional mínimo y una minoritaria participación de capital extranjero con fines de promoción industrial nacional. Con el decreto de 1983 se observa ya una promoción más abierta hacia las exportaciones y la integración que tuvieron como impulso final el decreto de 1989.

¹ Capítulo anterior.

III.2. Inicio de la integración regional automotriz.

La industria automotriz está conformada por dos sectores: el terminal o ensamble de vehículos para su venta y el de autopartes encargado de la proveeduría de componentes necesarios por los vehículos terminados. Mientras que el sector terminal esta netamente dominado por empresas de origen extranjero, las autopartes aunque el dominio es también extranjero, existe una base de proveedores nacionales que intentan competir en este segmento. Es importante recordar que es en la producción de partes y componentes donde la industria mexicana debe buscar su integración en las cadenas globales de producción.

A esto habrá que añadir también que si bien es cierto que el proceso de integración de la industria automotriz y el resto de sectores integrados al mercado norteamericano se consolidó con el TLCAN, su origen proviene de las transformaciones en la organización productiva que experimentaron las multinacionales automotrices estadounidenses y europeas ante el desafío que representaba (y lo sigue siendo) el sistema de producción toyotista. Por su efecto en México, un país con abundante mano de obra, un factor de cambio fundamental de las empresas norteamericanas líderes fue la disminución del costo laboral dentro del bien terminado, de 5% de 1980 a 1990, en contraposición con un incremento de la participación del costo por importaciones, de 30% en el mismo período.

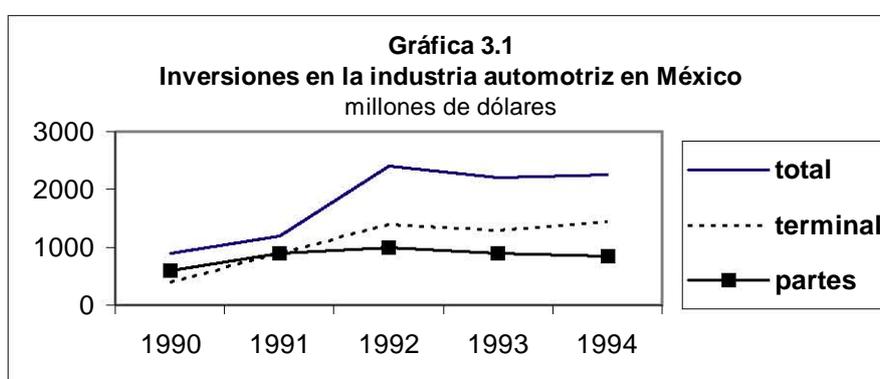
El 11 de diciembre de 1989 entró en vigor un nuevo decreto que buscaba la consolidación para una integración de la industria. La economía mexicana, además, había puesto en marcha reformas de apertura consolidadas con la entrada al GATT en 1986 y cuyo objetivo posterior sería el acuerdo regional. La industria automotriz tuvo el delineamiento de su integración antes que el tratado de 1994 (incluso en términos de Canadá y EUA desde 1965 con el *Autopact*), y de hecho, los cambios que sufrió esta industria sirvieron para delinear los objetivos y metas del TLCAN.

Estas transformaciones en función de la competitividad internacional modificaron significativamente la estructura de la industria automotriz mexicana. El sector terminal, monopolizado por firmas extranjeras, tuvo un desarrollo comparativamente mayor que el sector de autopartes en salarios, trabajo, técnicas productivas, flexibilización e inversiones. Adicionalmente, el sector terminal establecido principalmente en la región fronteriza del norte de México, marcaba diferencias con aquéllas establecidas en el centro del país dedicadas al mercado interno.

Otro elemento fundamental fue la participación creciente de plantas terminales en la fabricación de autopartes, a través del establecimiento de nuevas fábricas de autopartes con soporte de capital de las empresas terminales. Con esto se buscaba la intensificación de la exportación de las firmas, de manera directa (automóviles) e

indirecta (autopartes). Este auge por la exportación se vio acompañado por incremento en los flujos de inversión destinados a la industria automotriz (Gráfica 3.1). Si bien hasta finales de los ochentas, las exportaciones principales de la industria eran los motores, de 1990 en adelante fueron los vehículos terminados el principal producto de exportación del sector.

En síntesis durante 1988 y hasta 1994, se observó una fuerte reestructuración de la organización de la producción y un importante flujo de inversiones en la industria automotriz mexicana, tanto en el sector terminal como el de autopartes, dirigido por las necesidades de las ensambladoras norteamericanas, y promovida en México a través de los decretos de 1984 y 1989. El TLCAN vendría a significar el corolario de estas medidas emprendidas en los años ochenta.



FUENTE: Secretaría de Economía, RNIE.

III.3. Efectos del TLCAN en la industria automotriz.

Para medir los efectos del TLCAN en la industria automotriz se debe tomar en cuenta su importancia macroeconómica, y separar los resultados en materia exportadora de automóviles con lo que sucede en el sector de las autopartes.

La importancia de esta industria a nivel regional se demuestra en su trato aparte en el cuerpo del TLCAN en los Anexos 300 A 1, 2 y 3² referentes al comercio e inversión en la misma. Adicionalmente, se mantienen los acuerdos de 1965 entre Canadá y Estados Unidos. Para México lo más importante viene de lo referente a la industria de autopartes, valor agregado nacional, trato nacional a maquiladoras y la eliminación de medidas establecidas en el Decreto de 1989 a partir de 2004. Así también, las reglas de origen para la industria que establecían un mínimo de 62.5% de contenido regional para automóviles, camiones ligeros y motores y 60% para otros vehículos y partes.

² Secretaría de Economía, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, 1993.

La industria automotriz, posee una importancia macroeconómica en México como una de las principales reportadoras de divisas. Fue un pilar importante en la industrialización mexicana y, como se mencionó, actualmente es una de las industrias más integradas. Desde las reformas de apertura y la adhesión al GATT dicha integración ha tendido a consolidarse; las estrategias productivas de las multinacionales implican una mayor vinculación económica de los territorios, y los proyectos como el TLCAN favorecen esta situación pues brindan certidumbre a los inversionistas.

Históricamente ha sido esta industria trascendental, tanto en países desarrollados como en los menos desarrollados. En ella se concibieron los conceptos de producción en masa, el fordismo^o, y de empresa multidivisional^f de General Motors; en la época de la globalización fueron las multinacionales automotrices las principales impulsoras de la reestructuración posfordista de la empresa multinacional; en México transformaron la estructura manufacturera del país y sirvieron, además, como modelo para el diseño del TLCAN lo que reafirma el hecho de un enfoque corporativo y menos político en la integración norteamericana.

Otra precisión importante es que la reestructuración técnica y productiva que realizaron las multinacionales automotrices se llevó a cabo previo al TLCAN. Es por ello, que lo más trascendente de la industria automotriz radica más allá de la institucionalidad del tratado; radica en las condiciones de su lógica competitiva y las reformas llevadas a cabo en los ochenta. Las multinacionales automotrices, gracias al TLCAN, encuentran en México el espacio para producir y exportar al resto de la región, del continente y del mundo, adaptando sus nuevos esquemas a la dotación de factores de México.

La importancia macroeconómica de la industria automotriz en México radica, en su capacidad como generadora de divisas e inversión, y en menor medida, en el empleo y la transferencia de tecnología.

Las ramas 56 y 57^f contribuyen con el 15% (14.3% para 2004) de la producción manufacturera total^z y con casi el 3% del PIB total, con un crecimiento observado de 75.7% de 1994 a 2003. Queda claro, entonces, que la industria automotriz contribuye con un amplio porcentaje de lo producido por el sector manufacturero, y por lo tanto, su importancia es significativo dentro de la economía mexicana puesto que éste

^o El fordismo fue el sistema de producción establecido por Henry Ford para aprovechar las economías de escala gracias a una producción masiva de automóviles.

^f La empresa multidivisional, fue la evolución de la empresa multinacional norteamericana buscando acceder a más mercados estableciendo filiales en otros países.

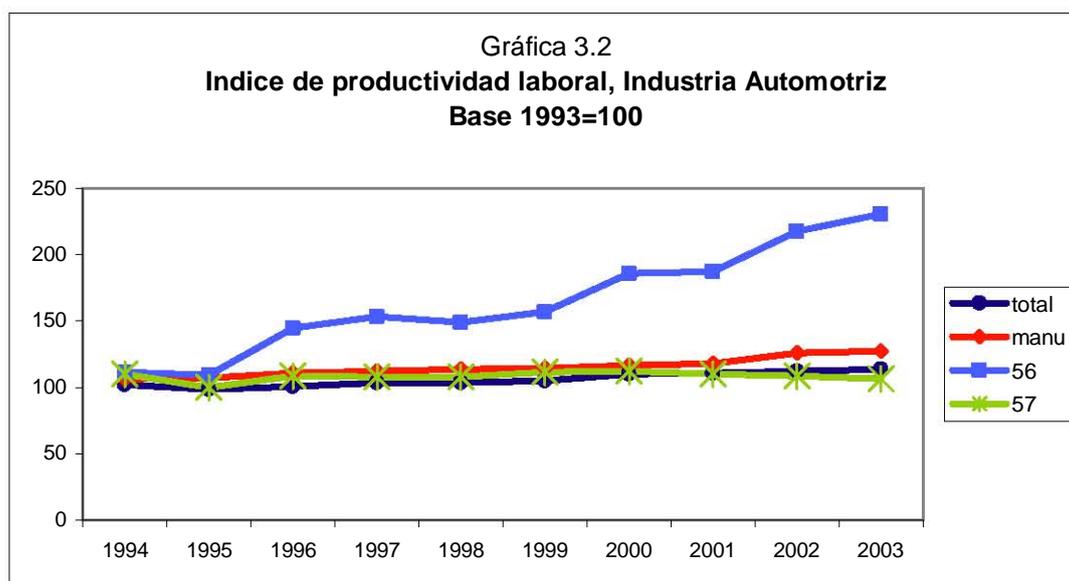
^f La rama 56 se refiere a automóviles y la rama 57 a motores y las partes para automóviles.

^z Producción en Valores Básicos.

último se ha convertido en el eje del crecimiento económico a través de exportaciones.

En materia de empleo (personal ocupado remunerado) la industria automotriz contribuyó de 1994 a 2003 con el 1.37% del total ocupado en la economía y el 12.27% del empleo manufacturero (19% en 2004); su tasa de crecimiento anual en esos 9 años fue de 41.99% pero con una tendencia a la baja desde 2001. Dicho descenso es más intenso en la rama 56 pues en 2003 su ubicó en niveles inferiores a 1994; por su parte la rama 57 a pesar del descenso, continuó en 51% por encima de los niveles de 1994.

Ésta industria muestra también, un nivel de productividad laboral muy por encima de la economía en su conjunto y del sector manufacturero, pero como muestran las gráficas, desagregada en las ramas 56 y 57, ésta última se encuentra por debajo de aquéllas mientras que la primera, de manera individual, eleva su índice de productividad aún más alto.



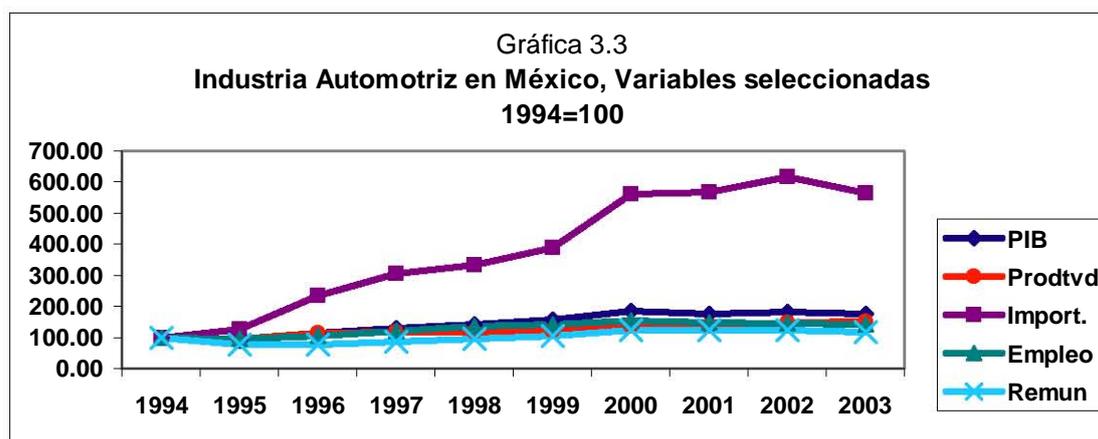
FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI.

Las remuneraciones de asalariados¹¹ en la industria automotriz, mostraron un crecimiento de 15.81% en el período, pero mientras en la rama 57 crecieron 33.96%, en la rama 56 disminuyeron en 28.26%. Como se puede observar, éstas cifras se mueven en dirección contraria a la del índice de productividad laboral respectivo. Esto significa que la productividad laboral de la industria terminal se sustenta en los bajos salarios y menor empleo dada la mayor automatización del sector.

¹¹ Las cifras de remuneraciones de asalariados fueron deflactadas con los índices de precios promedio del año respectivo.

Por su parte, las exportaciones de la industria automotriz basadas en el capítulo 87 del Sistema Armonizado^σ crecieron 237.06% en el período 1994-2004 mientras que las importaciones^τ lo hicieron en 517.23%. Las exportaciones participaron con el 19% del total exportado por la manufactura. Ambas variables incluyen cifras de maquila.

La gráfica siguiente resume claramente el comportamiento de las variables de la industria automotriz seleccionadas:



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE.

De lo anterior se puede desprender que las importaciones, el PIB y la productividad laboral tuvieron un crecimiento en el período 1994-2003 por encima de la dinámica del empleo y el de las remuneraciones de asalariados. Segundo, esto quiere decir que el comercio total (exportaciones e importaciones) ha tenido un efecto positivo en las principales variables de las ramas 56 y 57 aunque lo cierto es que, ha sido de modo muy discreto como se observa en la Gráfica 3.1. Tercero, el hecho de que el producto y la productividad laboral presenten una dinámica superior a la del empleo y las remuneraciones se debe a las razones de racionalización de costos y mejora de eficiencia que las empresas multinacionales de la industria automotriz, tanto terminal como de autopartes, buscan en territorio mexicano. Cuarto, también se puede concluir que el crecimiento productivo y exportador de la industria automotriz se debe al dinamismo importador y no al crecimiento de la productividad laboral (la cual se sustenta en un mayor ritmo de trabajo) y de la formación bruta de capital fijo. Quinto, entonces el crecimiento automotriz necesita de importaciones constantes para solventar su crecimiento en materia de producción y exportaciones. Esto explica el bajo poder de arrastre hacia el resto de la economía y su poca capacidad de absorber empleo en relación con su impacto comercial.

^σ El capítulo 87 incluye los siguientes subcapítulos o partidas: 8702, 8703, 8704, 8705, 8706, 8707, 8708 y la subpartida 870899. Éstos se refieren a todo tipo de automóviles, motores y autopartes.

^τ Las importaciones presentan las mismas especificaciones que las exportaciones, pero no incluyen la subpartida 870899.

La industria automotriz en México presenta la misma estructura comercial que el resto de la economía y la manufactura: concentración de las exportaciones en un solo mercado que es Estados Unidos; en 2003 84% de los vehículos fueron dirigidos a dicho país. En autopartes, el 76% de lo exportado fue hacia el mercado del vecino del norte. En materia regional, el sector terminal muestra un sesgo más pronunciado hacia el TLCAN con el 95% de automóviles exportados en países del bloque mientras que en el sector de autopartes se observa una participación mayor de Japón y Alemania por sobre Canadá (Ver Cuadro 3.3.).

Cuadro 3.1.
Industria Automotriz en México: Comercio Total

	Exportaciones	Importaciones
Total	33.4 miles de mdd	23.6 miles de mdd
Vehículos	71%	29%
TLCAN	95%	74%
EUA	91%	72%
Canadá	3%	2%
Autopartes	29%	71%
TLCAN	80%	77%
EUA	76%	70%
Canadá	4%	7%

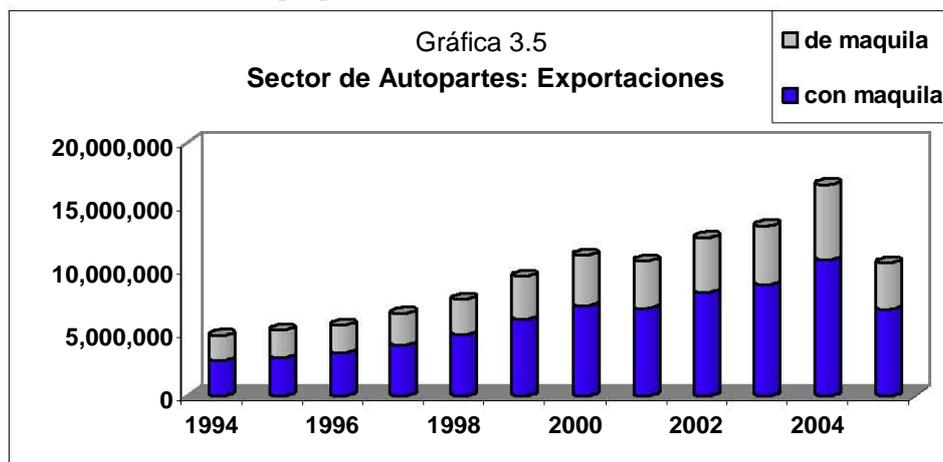
FUENTE: Elaboración propia con datos de Bancomext, *Reporte Sectorial*, 2004.

En cuanto a su estructura por programa de exportación se encuentra otro punto muy importante en este proceso de integración; las exportaciones automotrices se producen bajo el amparo de programas como PITEEX y maquila, identificando la racionalidad de la inversión extranjera en México para producir y exportar: la mano de obra flexible y de bajo costo aunado a exenciones fiscales y arancelarias debido al bajo proceso de transformación que experimentan esas importaciones temporales. Estos elementos son los incentivos que las firmas multinacionales reciben para establecerse en México.

Sin embargo, habrá que decir que las exportaciones de maquila sólo representan un porcentaje bajo de las exportaciones automotrices, aunque desagregando en sector terminal y de autopartes, éste último como muestra la Gráfica 3.5 tiene una mayor participación de exportaciones maquiladoras. Esto



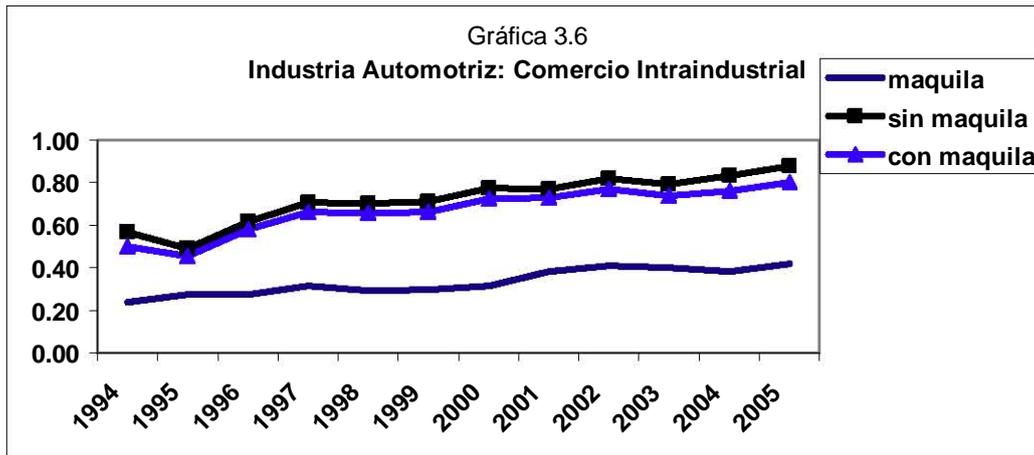
FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE, Sistema armonizado.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE, Sistema Armonizado.

Otro punto muy importante del comercio de la industria automotriz es su carácter intraindustrial; en el período que comprende 1994-2003, el nivel de comercio intraindustrial – calculado con el índice Grubel-Lloyd^o – se ha ido intensificando año tras año. Lo anterior es resultado de los modelos de producción compartida que se han verificado en la industria automotriz y que el TLCAN ha favorecido en gran medida.

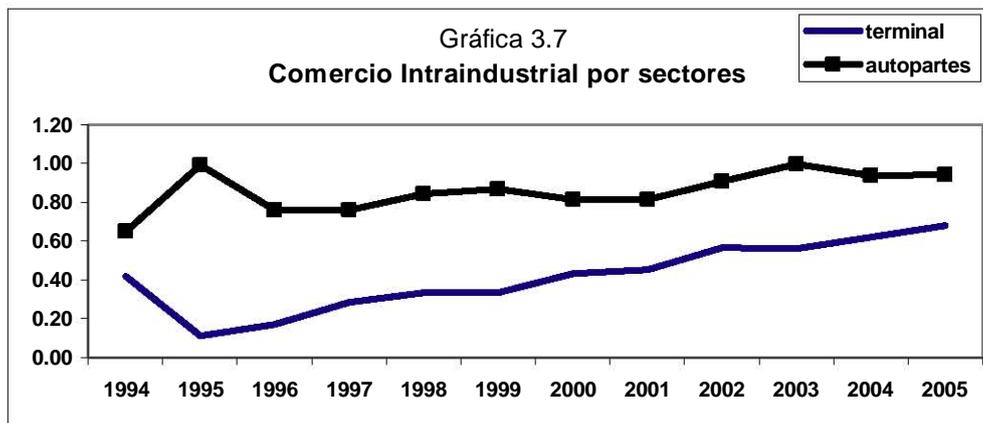
^o El índice de Grubel-Lloyd es un indicador que muestra que tanto del intercambio comercial total corresponde a bienes de la misma industria. Su cálculo es $IGL = \frac{(X - M) - (X + M)}{(X + M)}$, aplicable a la respectiva industria.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE. Se utilizó el índice Grubel-Lloyd.

Como muestra la Gráfica 3.5 el comercio intraindustrial en la industria automotriz es mayor si se sustraen las cifras del comercio maquilador¹, por otro lado, las exportaciones de maquila se encuentran en niveles de comercio intraindustrial entre 20% y 40% durante el período (los datos de 2005 son hasta julio), notablemente por debajo del índice intraindustrial de las cifras que no incluyen maquila.

El sector autopartes presenta un mayor índice de comercio intraindustrial que el sector terminal (Gráfica 3.6), lo cual parece indicar la gran demanda de partes y componentes importados por parte de las empresas armadoras y las propias empresas de autopartes, recordando que una de las premisas de la integración automotriz, y en general de la manufactura en México, es la combinación de insumos importados de EUA y mano de obra barata y flexible en México.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE.

De acuerdo con ciertos estudios³ la división de Productos metálicos, maquinaria y equipo – donde se ubica la industria automotriz – fue de las que mayor crecimiento

¹ Una posible explicación a esto sería que las cifras de maquila son deficitarias aunado a las limitaciones propias del índice. Al respecto véase Moreno Villanueva y Paleum Viqueira, *El comercio intraindustrial en el sector manufacturero mexicano*, revista Comercio exterior, vol., núm. 9, septiembre de 2001.

³ Moreno Villanueva, Lissette W. y Paleum Viqueira, Ángel, *El comercio intraindustrial...op.cit.*

presentaron de índices de comercio intraindustrial preapertura, preTLCAN y durante el TLCAN. La industria de automóviles fue la que más contribuyó en esa dinámica, y aunque dicho índice de comercio intraindustrial se ha mantenido estable, el nivel de ese tipo de comercio en la industria automotriz es elevado.

En suma, en cuanto a su estructura comercial, la industria automotriz ha sido exitosa por ser generadora de divisas así como significativa su participación en las exportaciones mexicanas (22% del total en 2004)⁴ y en las importaciones (12% en 2004). Sin embargo, el principal objetivo de las firmas multinacionales del sector, las ensambladoras estadounidenses, era mejorar su competitividad frente al desafío japonés y es en este sentido donde se puede apreciar el tipo de integración de la industria mexicana a las cadenas regionales de producción y sus limitantes.

Con las reformas de los años ochenta la evolución de la industria automotriz, no sólo en México sino en América Latina, transito ahora en un ambiente de apertura de las economías de la región y en donde la IED tuvo una participación muy importante. Con una competitividad erosionada, las empresas multinacionales estadounidenses ya no buscaban acceder a mercados locales sino regionales (Mercosur, CUSFTA y más adelante TLCAN) y buscar mejorar su eficiencia conformando plataformas de exportación como sucede en el caso de México.

Desde 1985 y hasta 2001, la función de México como plataforma exportadora de manufacturas tuvo un éxito parcial, pues si bien la industria automotriz ha sido una exportadora dinámica de vehículos y la competitividad internacional mejoró, los últimos años ésta se ha perdido e incluso China ha superado, no sólo en el rubro de competitividad a México, sino como productor mundial de vehículos.

Esto puede explicarse por la poca vinculación territorial que muestra la industria automotriz con la base de proveedores nacionales. Las ensambladoras extranjeras establecidas en México, exportan automóviles y utilizan mano de obra mexicana barata, pero importan una gran cantidad de insumos para la fabricación de autopartes y ensamble de vehículos. La base de proveeduría de nivel 1, es decir, los que suministran directamente a las ensambladoras y que producen partes de compleja tecnología, es extranjera e importan gran cantidad de insumos de Estados Unidos.

En el contexto de la apertura, la IED jugaba un papel fundamental para las estrategias de las multinacionales. Fue fundamental entonces, el TLCAN, como esquema de integración impulsado por la inversión, en la que la participación del gobierno en la promoción de la industrial fue más pasiva predominando la estrategia

⁴ Bancomext, *Reporte sectorial*, 2005.

corporativa de eficiencia. Esto influyó también a la concentración de las exportaciones en el mercado norteamericano.

A partir de 2004 y con la eliminación de restricciones en la industria automotriz en México (contenido nacional, requerimientos de divisas, aranceles cero, normas de origen), se estrecha la dependencia al mercado de Estados Unidos puesto que se adaptan los productores de la región a dichos mercados. El contenido regional ahora establecido en 62.5% permite la venta en territorio mexicano de automóviles sin ninguna restricción y sin necesidad de producirse en México.

En cuanto a los proveedores en México, estos también han experimentado procesos de transnacionalización. El sector de autopartes en México inicialmente mitad nacional, debido a los requisitos de contenido local durante la sustitución de importaciones y los decretos, y mitad extranjera, fundamentalmente en insumos para la maquila y los proceso de producción compartida a partir de los ochentas, había sido la principal fuente de ventas a Estados Unidos de la industria automotriz; a raíz del TLCAN se materializaron las transformaciones de la industria orquestadas por las empresas multinacionales: se internacionalizó la industria nacional de autopartes a través de una mayor participación de capital extranjero y se intensificó la participación de la maquila, de propiedad de ensambladoras, en la fabricación de automóviles. Ante un dominio extranjero, las empresas de autopartes mexicanas se especializaron en producción intensiva en mano de obra.

De esta manera, la principal fuente de competitividad del sector autopartes mexicano fueron los bajos salarios, el acceso preferencial y la cercanía geográfica. La integración a la base de proveeduría de Estados Unidos a México ha implicado una nula participación de los beneficios de los llamados “sistemas modulares”^Y donde los proveedores juegan un papel fundamental. La mejora de la competitividad en la industria de autopartes se ha basado en la disminución de partes nacionales.

Ciertamente, se ha sugerido⁵ la posibilidad de entablar alianzas estratégicas con los proveedores extranjeros para insertarse adecuadamente en las nuevas cadenas productivas, así como igualmente se señala que la simple atracción de inversión por parte de ellas no es suficiente, ni producirá los efectos esperados. En este sentido se puede decir que dicha posibilidad presenta algunas restricciones, ya que las empresas extranjeras que se establecen en México no encuentran productores locales que cumplan sus requerimientos de calidad, y por otro lado, existen proveedores locales que desean abastecer a productores extranjeros pero no disponen de la

^Y Los sistemas modulares o consorcios modulares consisten en arreglos al interior de las plantas ensambladoras donde un selecto grupo de proveedores de nivel 1 comparten la responsabilidad de producir ciertos módulos del vehículo.

⁵ Studer, Ma. Isabel, *Los efectos del TLCAN en la industria automotriz*, ponencia presentada para la evaluación del TLCAN, Senado de la República, 1999.

capacidad técnica para hacerlo, resultando en un círculo vicioso. Se sugiere también⁶ la necesidad de una política industrial que estimule la sustitución de importaciones, sin necesidad de un proteccionismo, en artículos de tecnología universal^f que pueden suministrarse en el mercado mexicano y empezar a aprovechar el establecimiento de los parques industriales en territorio nacional.

México depende en demasía de la importación de partes de Estados Unidos, limitando las posibilidades de expansión de la industria automotriz, ya que no cuenta con una base de proveedores fuerte y capacitada para acceder a otros mercados como Sudamérica y Europa. Es necesario incrementar el contenido nacional de los vehículos exportados, y es en este sentido, que el éxito de la industria automotriz ha sido parcial debido a la descompensación que existe entre ensambladoras y el sector de autopartes.

Esta descompensación también se refleja en la economía nacional. Si bien la industria terminal incrementó en la década de los noventa su productividad laboral y su valor agregado en 57% y 59%, respectivamente, su incidencia en el empleo fue un magro 5%. Por su parte, la industria de autopartes no maquiladora, tuvo un incremento de 1990 a 2000 de productividad laboral, valor agregado y empleo de 11%, 39% y 33%, respectivamente; mientras que la fabricación de autopartes maquilador observó incremento de 8%, 52% y 50% en dichos rubros. Esto habla de que el sector terminal no ha requerido de aumento en el factor trabajo para incrementar su productividad laboral y que el sistema de maquilas se sustenta en empleo de bajos salarios.

Mientras las empresas terminales aprovecharon las ventajas de México para aumentar su productividad laboral y valor agregado sin incrementar el empleo gracias a que los proveedores nacionales se especializan en actividades de uso intensivo de mano de obra, y al mismo tiempo que los proveedores norteamericanos siguen con participación importante en el ensamblaje de vehículos, el papel de los proveedores mexicanos se reduce a un nivel complementario cuya función esencial es la minimización de costos. Esto ha creado una brecha importante entre sector terminal y de autopartes de México.

El desafío por lo tanto de la industria de autopartes de México es establecerse como una red competitiva e integrada para posicionar la industria mexicana no sólo en el mercado de América del Norte sino del resto del mundo. Actualmente, la red de proveedores de las ensambladoras establecidas en México son subsidiarias de empresas multinacionales y maquiladoras propiedad de las ensambladoras, ambas de origen estadounidense y que presentan un gran contenido importado de aquél

⁶ Valdés-Ugalde, José Luis, *La industria automotriz y de autopartes*, Senado de la República, 2000.

^f Se refiere a asientos, limpiaparabrisas, arneses, ejes, etc., productos con poca complejidad de tecnología y valor agregado.

país. Esto explica en buena medida el débil efecto multiplicador en el valor agregado mexicano en relación con la dinámica exportadora automotriz.

Las multinacionales ensambladoras estadounidenses y europeas, han establecido el territorio mexicano para alcanzar sus objetivos de eficiencia y competitividad, reduciendo costos de producción – fundamentalmente los salarios – poco interesadas en vincularse con los proveedores mexicanos. Las empresas japonesas como Toyota y Honda, por su parte, han tenido éxito en base a sus ventajas competitivas como son sus novedosos sistemas de organización, capacidad tecnológica, un selecto grupo de proveedores que interviene en mayor medida en el diseño y fabricación del vehículo, etc. Es este tipo de empresas que México debe proponerse en atraer.

En este sentido se observa una desatención por parte de la administración actual en que el desafío principal de la industria automotriz en México es cualitativo más que cuantitativo, es decir, es más indispensable un proceso productivo de calidad que perfilar una estrategia de expandir la capacidad productiva de automóviles del país^f. Como muestra de la necesidad de discriminar las prioridades, se tiene como consecuencia que los proveedores mexicanos han reducido su competitividad (los bajos salarios) a favor de países como China e India.

La industria automotriz mexicana carece de participación en los sistemas de producción integrales de las firmas de vanguardia automotrices, como lo es Toyota, y principalmente, no cuenta con una base de proveedores competitiva capaz de cumplir con las normas de origen de otras regiones comerciales con las que mantiene acuerdos, más allá del estadounidenses.

En base a lo expuesto, se puede establecer los puntos clave de la integración automotriz en la industria automotriz de México:

- Las principales ventajas que ofrecía México con la apertura y después con el TLCAN para la expansión de la IED en la industria automotriz fueron los salarios bajos, la ubicación geográfica, el acceso preferencial al mercado estadounidense y una importante demanda por automóviles.
- En ese contexto, la IED de 1994 a 2002 incorporó 11 mil mdd dirigidos tanto en la industria terminal como en el de autopartes.
- Se generaron economías de escala ya que la producción aumentó en 122% en ese mismo período de 800 mil unidades a más de un millón y

^f La Secretaría de Economía y la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) han planteado la propuesta de que para el año 2010, la producción de automóviles en México ascienda a los 4 millones, es decir, más que duplicar la producción actual que es cercana a las 2 millones de unidades.

medio de vehículo producidos. Igualmente las exportaciones se dinamizaron al quintuplicarse a una tasa de 13% anual promedio. Al mismo tiempo se incrementó la propensión a exportar^β de la industria a 75%.

- Al mismo tiempo debe considerarse el papel de las importaciones como inherente a la integración industrial automotriz en México. En el caso de automóviles estos incrementaron su porcentaje importado a 55% en 2003; en las autopartes más del 60% son importaciones de partes de equipo original.
- México se especializó en líneas de producto en fábricas de tamaño óptimo, ensamblando exclusivamente en México para su exportación al mercado de América del Norte. Esta especialización considera únicamente el espacio territorial de México y su fuerza laboral barata.
- La base de proveedores de autopartes de México es poco competitivo en cuanto a su capacidad tecnológica para cumplir los requerimientos de calidad de las ensambladoras extranjeras por lo que su participación en la cadena productiva se reduce a procesos intensivos de mano de obra barata para reducir costos.
- Adicionalmente, subsidiarias de empresas multinacionales de autopartes de establecen en México (p.e. Delphi) para suministrar componentes a la industria terminal. Aunado a ello las maquiladoras de propiedad de empresas ensambladoras también se incorporan a la cadena pero sin ningún vínculo con el territorio nacional.
- Como corolario de lo anterior, a partir de 2004 y en función a las medidas estipuladas en el TLCAN Anexo 300 A, los lineamientos derivados del Decreto de diciembre de 1989 que en cierta medida protegían a la industria nacional de autopartes contra la competencia extranjera, como los requerimientos de contenido nacional y de balanza de pagos, han sido eliminadas. Con una industria de autopartes mexicana sin capacidad competitiva esto no hace más que agudizar los problemas que enfrenta.
- Las medidas que atraen la inversión y las estrategias de las multinacionales automotrices en México son las causas que limitan el

^β La propensión a exportar se refiere a la relación entre producción dedicada a la exportación y la producción total.

desarrollo de la industria automotriz mexicana, concretamente el sector de autopartes. Adaptadas y concentradas en función del mercado norteamericano no son capaces de cumplir las normas de origen de otro mercado regional.

En cuanto al fenómeno de la relocalización de la producción en México son claros dos hechos. Las ensambladoras y su grupo de proveedores de nivel 1 se han trasladado al norte del país y producen la mayor parte de motores y automóviles. Es en este grupo selecto de proveedores donde se encuentra la aplicación de sistema Justo a tiempo; además establecen alianzas en proyectos tecnológicos con socios extranjeros y cumplen con requisitos de calidad y tiempos de entrega. Esta situación explica que el número de proveedores para las ensambladoras de exportación sea cada vez menor.

Por lo tanto, el mayor número de proveedores de nivel 2 y 3 donde se encuentra la industria nacional de autopartes no están ubicados cerca del cliente, el cual no ensambla automóviles para la exportación. Si el TLCAN gradualmente propicia el cambio en la organización hacia formas más flexibles la industria nacional quedará cada vez más rezagada. Se prevén para el futuro inversiones de Ford, p.e., para establecer plantas de sistemas modulares. Sin embargo, la promoción de las nuevas inversiones debe estar acompañada por cambio en la política industrial automotriz para permitir una integración con capacidades tecnológicas del sector autopartes. Un inicio para alcanzar dicha meta sería la sustitución de importaciones en bienes de tecnología simple y que la industria doméstica podría abastecer.

La industria automotriz en México ha sido fundamental para la industrialización del país desde la etapa de la sustitución de importaciones. Su importancia como exportadora de automóviles y generadora de inversión es relevante pero sólo muestra una cara del resultado de la integración al mercado norteamericano.

Con un marco jurídico como el TLCAN, las empresas multinacionales encontraron la forma de institucionalizar y dar certidumbre a sus actividades en México como la plataforma exportadora para acceder al mercado de Estados Unidos y América Latina debido a las ventajas que ofrecía México entre las que se encontraban la fuerza de trabajo barata, la cercanía geográfica con Estados Unidos así como el acceso preferencial hacia dicho mercado. Las reformas aperturistas de los ochentas implantadas en México brindaron también una legislación ambiental flexible, organización sindical poco rígida y un ambiente desregulado.

La industria automotriz, la industria regional de Norteamérica, muestra que ha supuesto la integración industrial para México: altos niveles de exportación y de inversión pero sin cristalizarlo en crecimiento y empleo. Paradójicamente, las causas de este distanciamiento son inherentes a la racionalidad de la inversión y las

exportaciones. La inversión se ve atraída por los bajos salarios y los privilegios fiscales; las segundas por la mano de obra flexible y barata y la posición favorable que México tiene con Estados Unidos. Como resultado las exportaciones, el aparente éxito del TLCAN en México, presentan un alto contenido importado y la participación de los salarios en ellas es mínima.

En este sentido se concluye que la integración en México, a través del caso específico de la industria automotriz esta incompleto. Es necesaria una política que priorice la necesidad de transformar la base de proveedores nacionales y de esta manera que puedan insertarse eficientemente en las cadenas de producción regional, y simultáneamente, pueda incorporarse a otros mercados.

La industria automotriz, se significó para modernizar la infraestructura nacional durante la etapa del modelo sustitutivo de importaciones; en la etapa de apertura fue modelo para la transformación de la industria mexicana como plataforma exportadora. Esta doble función que cumplió la industria automotriz en el aparato productivo nacional muestra lo que la globalización expresada en la integración, institucionalizada a través del TLCAN, ha resultado en la economía mexicana.

Conclusiones.

El objetivo fundamental de este trabajo era presentar una visión de las implicaciones de la integración en la economía mexicana, la economía emergente, el eslabón más débil del bloque regional de América del Norte.

Para dicho objetivo se sirvió del estudio de las características que premian en el ambiente económico actual y que definitivamente influyen en el desarrollo de este bloque o acuerdo regional. La globalización, ya sea que se trate de un fenómeno incompleto, tiene ciertos rasgos de permanencia por un período prolongado de la historia futura. A continuación se especificara los elementos relevantes de la presente tesis.

a) Globalización

Por principio de cuentas este trabajo confirma la presencia de un fenómeno llamado globalización, que se encuentra en una etapa de transición hacia la integración planetaria. En este momento se reduce a una internacionalización de las actividades económicas como pilar importante de su desarrollo. Claro está que en menor medida ha promovido también la homogeneización cultural, o mejor dicho, la difusión del estilo de vida estadounidense. Es un fenómeno originado en el seno del mundo desarrollado y sus objetivos y costumbres son las que determinan el camino.

La meta ideal de la globalización que refleje adecuadamente la esencia del concepto se encuentra aún en trámite. Una economía mundial integrada como un gran mercado, como un gran espacio territorial de acción productiva, financiera y comercial es una compleja red de interdependencias que resulta difícil de controlar incluso para países con alto nivel de desarrollo, incluso para Estados Unidos la primera economía mundial.

El sistema financiero ha sido el principio y es una parte fundamental de la globalización, pero su internacionalización está aún lejos de tener un carácter global. La visión idílica ofrecida por los impulsores de la ideología liberal o *neoliberal* acerca de un mercado financiero desregulado, capaz de asignar eficientemente los recursos hacia su uso más productivo, de reducir los riesgos y aumentar los beneficios, a través de la inversión directa fomentar la industrialización de países en desarrollo además de su crecimiento y desarrollo son desafíos pendientes de la globalización financiera.

La globalización del sistema financiero es producto del cambio tecnológico aplicado en los instrumentos de inversión, la llamada *ingeniería financiera*; es resultado también del surgimiento de entidades bancarias y financieras de proporciones

mundiales. La tecnología de la informática también impulsó fuertemente al sistema financiero mundial al grado que las transacciones en esta esfera se realizan de manera “virtual” y en tiempo real.

Estos elementos han vinculado los mercados emergentes con los de primer mundo en un resultado neto de recursos hacia los segundos. Los montos remitidos a los mercados emergentes con monedas más débiles son presa fácil de ataques especulativos a través de instrumentos como el mercado de “derivados”.

Las empresas multinacionales han emergido como los nuevos agentes protagonistas de la globalización. Sus redes productivas y financieras han definido una nueva forma de producir, comerciar e invertir. A través de estrategias como la segmentación de los procesos productivos promueven la especialización territorial en función de las ventajas comparativas; de esta manera vinculan espacios territoriales de un país con sus intereses, los cuales no necesariamente concuerdan con los objetivos nacionales del país en general generando desiguales desarrollos al interior de un país y la aparición de zonas de enclave.

La lógica internacionalizadora de las actividades de las multinacionales es lo que realmente se concibe como globalización económica. Las nuevas tecnologías al servicio de estos intereses es lo que permite la creación de interdependencias productivas, comerciales y financieras en un nivel cada vez más complejo. La adopción de esquemas liberales y desregulados incentiva la entrada de IED, el mecanismo mediante el cual las empresas multinacionales difunden sus dinámicas de producción.

La tecnología juega un papel fundamental en la globalización. Históricamente los procesos de mundialización se han acompañado de importantes innovaciones tecnológicas que permiten darle un carácter mundial a esas tendencias. Si bien el libre comercio y la desregulación del capital eran elementos ya observados, sin lugar a dudas las tecnologías de la informática les otorgaron una velocidad que permite agilizar la movilidad de aquéllos.

Estas nuevas tecnologías predominan en países de primer mundo convirtiéndose en base de sus economías. Los servicios y bienes que incluyen estas tecnologías son ahora los más demandados en el mercado mundial además de contar con alto valor agregado. Esto le otorga el carácter de “virtual” a dichas economías.

El protagonismo de las empresas multinacionales y la intensidad en la complejidad de las relaciones internacionales han degenerado en una disminución de la capacidad reguladora del Estado-Nación. No se trata de la desaparición del mismo, sino la redefinición de sus funciones de gobernabilidad. A juicio de este trabajo, no atenta contra la soberanía interna del mismo puesto que este aún tiene la potestad de tomar

decisiones de interés público en la vida nacional. Es a nivel internacional donde las relaciones se han hecho más estrechas donde el Estado encuentra una sensación de vulnerabilidad que le ha motivado a buscar nuevas formas de regulación y acción. La aparición de nuevos entes supranacionales es el paso evolutivo de los Estados.

Estas nuevas entidades son las regiones. Las regiones surgen como alternativa para afrontar los desafíos de la globalización. Negociaciones multilaterales, problemas ambientales son algunos de los problemas que los Estados han encontrado en el transitar de la globalización. La regionalización se observa como una nueva estrategia en la búsqueda de encontrar la optimización en las dificultades dentro del entorno económico interdependiente.

b) Integración regional

El proceso de regionalización coexiste de manera positiva con la globalización. Son procesos complementarios en la medida que el primero no atente contra el objetivo final del mercado mundial. Las cifras muestran un crecimiento de vínculos intra y extrarregionales, lo que indica que la proliferación de acuerdos regionales ha favorecido a la reducción de trabas comerciales, financieras y en algunos casos políticas a nivel global. En materia comercial, la Ronda Uruguay del GATT ha sido significativa para esta coexistencia, la cual permanecerá en la medida que no existan desequilibrios ni tendencias hacia el estancamiento productivo de largo plazo.

En este escenario son tres regiones las que se perfilan como las que encausen el nuevo camino. Europa, Asia y Norteamérica representan una parte muy importante del producto, el comercio y la inversión mundiales. Los tres proyectos de integración presentan características y objetivos diferenciados, destacándose la Unión Europea por su engranaje como una unidad con criterios y objetivos políticos y económicos comunes.

En América del Norte es distinto pues surge de manera “natural” debido a las estrechas relaciones comerciales entre Estados Unidos y México y la necesidad de institucionalizar los intereses corporativos de las multinacionales estadounidenses en México. Su objetivo final, al menos en estos diez años, no muestra signos de buscar la formación de una entidad más compleja, sólida y con intereses políticos comunes. Por el contrario su finalidad queda satisfecha con el afianzamiento de las condiciones óptimas para la IED y el comercio, necesarias para el desarrollo de las multinacionales estadounidenses.

c) TLCAN

El TLCAN es el proyecto de integración que vincula a una economía en desarrollo considerada como emergente con la primera economía del mundo; los resultados que

se desprenden, en específico hacia México, son trascendentales como precedente de cualquier otro intento de alianza entre economías desiguales.

El TLCAN muestra, en primer lugar, que existe una preponderancia de intensificar los lazos comerciales y de inversión para desarrollar las estrategias corporativas a lo largo de la región por sobre una integración para crear una entidad política mayor y convergente.

El TLCAN es una zona de libre comercio de segunda generación que ha cumplido sus objetivos en base a este nivel de integración, ha intensificado exponencialmente los flujos comerciales y de capitales a México, regionalmente el comercio y la inversión también se incrementaron de forma muy importante.

Para México ha significado convertirse en una economía altamente exportadora y dependiente del sector externo para su crecimiento. Adicionalmente ha acrecentado el sesgo regional de México hacia Estados Unidos como destino de sus exportaciones y como origen de sus importaciones. No se puede considerar al tratado como causa de estas tendencias sino de la política liberal adoptada a partir de los ochentas, el TLCAN como ícono de esta política ha servido para formalizar y encaminar de manera más sólida dichas tendencias.

El sector manufacturero es el más dinámico de la economía mexicana en el ámbito de las exportaciones. Es en este sector donde se escenifica la integración mexicana a las redes regionales y globales de comercio e inversión. Paradójicamente, la participación de la manufactura en el producto total tiende a decrecer en una clara señal de la "terciarización" de la economía mundial.

La estrategia de *producción compartida* que llevan a cabo las empresas multinacionales como en el caso automotriz, implica una desmembración del proceso productivo a lo largo de la región en función de las ventajas comparativas de los miembros; en el caso de México aporta su mano de obra barata, abundante y flexible como incentivo principal a la inversión. Adicionalmente, esto conlleva que los insumos requeridos para la manufactura en México sean importados. La consecuencia es una pobre vinculación territorial de la inversión y altos niveles de importación como sustento del dinamismo exportador.

En suma, esta perjudicial combinación, inherente al esquema predominantemente maquilador, explica la falta de arrastres de las actividades exportadoras en la economía mexicana. Al mismo tiempo otros esquemas de exportación como los PITEX muestran la naturaleza racional que el capital transnacional sigue para invertir en territorio mexicano, es decir, las exenciones fiscales y arancelarias para importar insumos y la mano de obra barata para actividades de poco valor agregado. Estos

esquemas exportadores son los que delinear el fundamento de la integración norteamericana para México.

Para el caso automotriz, si bien el TLCAN no ha sido un factor decisivo en el desempeño histórico de esta industria puesto que las medidas de reestructuración que determinaron las estrategias productivas se llevaron a cabo en la década de los ochentas. Las inversiones de las multinacionales en el sector en los ochentas y hasta antes del TLCAN son consecuencia de la política de promoción exportadora. Aunque logró un efecto amortiguador, a través de la industria automotriz, de la devaluación de 1994 ese no era su objetivo. Lo que si puede atribuirse al tratado es la certidumbre que otorgó a las inversiones garantizando además su continuidad para la modernización de la industria y el acceso libre de las exportaciones mexicanas automotrices a EUA.

Por su parte, la especialización del sector automotriz ha acentuado la dependencia de importaciones como consecuencia del proceso de apertura comercial en el que a la par de las exportaciones se incrementan las importaciones, basado en la racionalidad de las empresas multinacionales que invierten en México para aprovechar su bajo costo de fuerza de trabajo y las exenciones fiscales y arancelarias que otorga. Las crecientes importaciones muestran poca integración local hacia los distritos industriales del país. Por lo que el TLCAN, ha restringido el desarrollo industrial; no hay articulación en las cadenas de producción y el trabajo ha reducido su calidad. La integración regional de la industria ha apartado, paradójicamente, a la contraparte mexicana concentrada en las autopartes.

La especialización de la industria automotriz en México se ha dado en sectores de autopartes de bajo perfil tecnológico dominadas por proveedores. Las importaciones son las que se llevan los beneficios del dinamismo comercial y evitan la producción de derramas. Nuevamente, esto no se debe al TLCAN, sino a la política de orientación exportadora que ha deprimido el mercado interno.

Es necesaria entonces, una política industrial que contribuya a afrontar los retos en el sector de autopartes, de manera que la industria nacional se inserte en las cadenas de producción. Una política que promueva el desarrollo del sector a través de programas que consoliden la industria mexicana y en la que el mercado interno juegue un papel fundamental aunado a la capacitación laboral mexicana.

Bibliografía

Alvater y Mahnkopf, *Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización*, Editorial Siglo XXI, 1ª. Edición, México, 2002.

Andere, Eduardo y Kessel Georgina (comp.), *México y el Tratado trilateral de libre comercio. Impacto sectorial*, Editorial Mc Graw Hill, México, 1992.

Ander-Egg, Ezequiel, *Reflexiones en torno al proceso de mundialización-globalización*, Lumen-Humanitas Editorial, Argentina, 1998.

Arrazabalo M., Xavier, *Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y BM*, Editorial Síntesis Economía, Madrid, 1997.

Balassa, Bela, *Teoría de la integración económica*, Editorial Hispanoamericana, 1ª edición en español, México, 1964.

Bancomext, *La industria automotriz en México, oportunidades de negocio*, presentación electrónica, 2004.

Banco Mundial, *El Estado en un mundo en transformación*, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1997.

Banco Mundial, *Lecciones del TLCAN para los países de América Latina y el Caribe*, documento electrónico, 2004.

Basave Kunhardt, Jorge, *Empresas mexicanas ante la globalización*, Instituto de Investigaciones Económicas, Col. Jesús Silva Herzog, México, 2000.

Basave, Dabat, y otros, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Editorial Siglo XXI, Col. Jesús Silva Herzog, México, 2002.

Baumann, Renato, *Integración y desviación del comercio*, revista de la CEPAL, no. 51, diciembre de 1993.

Bouzas, Roberto, *El nuevo regionalismo y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente*, revista de la CEPAL, núm. 85, abril de 2005.

Calderón Salazar, Jorge, *Liberación comercial en México: Balance y propuestas alternativas*, en *Economía Informa*, núm. 296, FE-UNAM, abril de 2001.

Calvo Hornero, Antonia, *Integración económica y regionalismo. Principales acuerdos regionales*, Centro de estudios Ramón Areces, Madrid, 2003.

Castillo Ponce, Ramón A., Díaz Bautista, Alejandro y Fragoso Pastrana, Edna, *Sincronización entre las economías de México y EUA: el caso del sector manufacturero*, en Revista *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 54, núm. 7, julio de 2004.

CEPAL, *Globalización y desarrollo económico*, Serie Comercio internacional, 2002.

CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Libros de la Cepal, 1994.
Chudnovsky, Kosacoff y López, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, FCE, 1ª edición, Argentina, 1999.

Conceicao Tavares, María y Gomes Gerson, *La CEPAL y la integración económica de América Latina*, revista de la CEPAL, núm. Extraordinario, octubre de 1998.

Corona Jiménez, Miguel Ángel, *Efectos de la globalización en la distribución espacial de las actividades económicas*, en Revista *Comercio exterior*, Bancomext, vol. 53, núm. 1, enero de 2003.

Cubillo Pinilla, José María, *Implicaciones territoriales de la inversión extranjera*, revista Comercio exterior, Bancomext, vol. 53, núm. 3, marzo de 2003.

De la Dehesa, Guillermo, *Comprendiendo la globalización*, Alianza Editorial, Madrid, 2000.

Dell, Sydney, *Bloques de comercio y mercados comunes*, Fondo de Cultura Económica, México, 1965.

Di Filippo, Armando y Franco Rolando, *Integración regional, desarrollo y equidad*, CEPAL, Siglo XXI, México, 2000.

Dussel Peters, Enrique (coord.), Galindo Paliza, Luis Miguel y Loría Díaz, Eduardo, *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*, BID-INTAL, FE-UNAM, Plaza y Valdés Editores, 1ª edición, México, 2003.

Dussel Peters, Enrique, *El TLCAN y el desempeño de la economía en México*, CEPAL, serie *Comercio internacional*, México, junio de 2000.

Dussel Peters, Enrique, *Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?*, en Revista *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 53, núm. 4, abril de 2003.

- Eaton W., David, *México y la globalización*, Editorial Trillas, ITESM, México, 2001.
- Estefanía, Joaquín, *La nueva economía. La globalización*, Editorial Debate, 3ª. Edición, España 1997.
- Estevadeordal, Antoni y Robert, Carolyn (edit.), *Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados*, BID, Washington, D.C., 2001.
- García Arias, Jorge, *Mundialización y sector público: mitos y enseñanzas de la globalización financiera*, revista *Comercio exterior*, vol. 54, núm. 10, octubre de 2004.
- Gazol Sánchez, Antonio, *Diez años del TLCAN: una visión a futuro*, en Revista *Economía-UNAM*, vol. 1, núm. 3, septiembre-diciembre de 2004.
- Gazol Sánchez, Antonio, *Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, en revista *Economía Informa*, núm. 296, FE-UNAM, abril de 2001.
- Gazol Sánchez, Antonio, *La economía mexicana y mundial a principios del siglo XXI*, en el ciclo de conferencias: *Reflexiones hacia el cambio del plan de estudios*, FE-UNAM, 2003.
- Georges, Couffignal y de la Reza, Germán (editores), *Los procesos de integración en América Latina. Enfoques y perspectivas*, Institute of Latin American Studies, Universidad de Estocolmo, Suecia, 1996.
- Guillén Romo, Héctor, *De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina* en revista *Comercio exterior*, vol. 51, núm. 5, mayo de 2001.
- Hettne, Björn, *El nuevo regionalismo y el retorno a lo político*, en revista *Comercio exterior*, núm. 11, Bancomext, noviembre 2002.
- Huber Bernal, Gerardo, *Apertura comercial y política industrial para las pequeñas empresas en México*, en Revista *Comercio exterior*, febrero de 2005.
- Ianni, Octavio, *La era del globalismo*, Siglo XXI editores, México, 1999.
- INEGI, *La industria automotriz en México*, Serie de Estadísticas Sectoriales, Edición 2005.
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, *La industria automotriz en el TLCAN: implicaciones para México*, julio de 2003.
- Jovanovic, Miroslav, *International economic integration*, 1992.

Lederman, Daniel, Maloney F., William y Servín, Luis, *Las lecciones del TLCAN para los países de América Latina y el Caribe: Un resumen de hallazgos de investigación*, World Bank, Documento de trabajo, tomado de la página electrónica del Banco Mundial, www.worldbank.org.

León, José Luis (coord.) *El nuevo sistema internacional. Una visión desde México*, FCE, México, 1999.

Lerman Alperstein, Aída, *Globalización-regionalización*, UAM-Xochimilco, México, 1999.

López Villafañe, Víctor, *La industrialización de la frontera norte de México y los modelos exportadores asiáticos* en Revista *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 54, núm. 8, agosto de 2004.

López Villafañe, Víctor, *Globalización y regionalización desigual*, Siglo XXI editores, México 1997.

Manchón, Novelo y Lerman, *Integración: Unión Europea, TLCAN y MERCOSUR*, UAM-Xochimilco, México, 2002.

Martin Hans, Meter y Schumman Harold, *La trampa de la globalización*, Taurus Editorial, 1ª edición, México, 2000.

Mendiola, Gerardo, *México: empresas maquiladoras en los noventa*, CEPAL, Serie **Reformas económicas**, diciembre de 1999.

Moreno Villanueva, Lissette Wendy y Paleum Viqueira, Ángel, *El comercio intraindustrial en el sector manufacturero mexicano*, en Revista *Comercio exterior*, Bancomext, núm. 9, septiembre de 2001.

Mosqueda Almanza, Rubén M., *Precios de Transferencia internacionales: El caso de las empresas multinacionales*, en revista *Comercio Exterior*, núm. 3, Bancomext, México, marzo 2003.

Myrdal, Gunnar, *Solidaridad o desintegración*, Fondo de cultura económica, México, 1956.

Nóbile, Jorge, *La integración económica*, Editorial Columba, Argentina, 1968.

OCDE y Banco Mundial, *La política de competencia en la economía global. Una perspectiva latinoamericana*, resumen interpretativo de la conferencia, París, 1997.

OCDE, *Regional integration and the multilateral trading System. Synergy and divergence*, 1995.

Ortiz Mena, Antonio, *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, FCE, Serie Hacienda, Sección de obras de economía, El Colegio de México, 1998.

Patiño T. Elsa y Castillo P. Jaime (comp.), *Globalización y reestructuración territorial*, 2do. Congreso RNIU: Investigación urbana y regional, UAM-Xochimilco, México, 1999.

Pérez, Esteban, *Los bloques comerciales en América Latina y el Caribe*, CEPAL, México, 2001.

Pipitone, Ugo, *El TLCAN en una prospectiva mundial* en Borja Tamayo, Arturo, ***Para evaluar al TLCAN***, ITESM, Editorial Porrúa, 1ª edición, México, 2001.

Puyana, Alicia, *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los Acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa*, CEPAL, serie **Comercio internacional**, no. 35, diciembre de 2003.

Ramírez, José Carlos y Zúñiga, Omar (colab.), *Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria en México*, en Borja Tamayo, Arturo, ***Para evaluar al TLCAN***, ITESM, Editorial Porrúa, 1ª edición, México, 2001.

Ramos Francia, Manuel y Chiquier Cikurel, Daniel, *Las transformaciones del patrón de comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX*, en Revista **Comercio exterior**, Bancomext, vol. 54, núm. 6, junio de 2004.

Reyes, Giovanni, *Integración en América Latina y el Caribe e incorporación a los mercados internacionales*, en revista **Comercio exterior**, núm. 11, Bancomext, noviembre 2002.

Salomón, Alfredo, *Modernidad y bifurcación de la industria de automotores*, CEPAL, sección Nacional, núm.2, febrero de 2000.

Secretaría de Economía, *Tratado de libre comercio de América del Norte*, 1993.

Schiff, Maurice y Winters, Alan, *Integración regional y desarrollo*, Editorial Alfaomega, Banco Mundial, Colombia, 2004.

Sosa Carpenter, Rafael, *Iniquidad jurídica en el TLCAN*, revista **Comercio exterior**, Bancomext, vol. 53, núm. 5, México, mayo de 2003.

Stiglitz, Joseph, *El malestar en la globalización*, Editorial Taurus, México, 2002.

Torres García, Alberto y Vela Treviño, Óscar, *Integración comercial y sincronización entre los ciclos económicos de México y EUA*, Documento de investigación, Banxico, México, mayo de 2002.

Tugores, Juan, *Economía internacional e integración económica*, Editorial McGraw-Hill, Madrid, 1994.

UNCTAD, *Bloques globalizados*, Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, publicación electrónica, 2002.

Valdés-Ugalde, José Luis, *Análisis de los efectos del TLCAN*, Senado de la República, México, julio de 2000.

Vence, Javier, *La Unión Europea y la crisis del Estado del Bienestar. Una visión crítica del neoliberalismo económico*, España, 1998.

Viner, Jacob, *The Customs union issue*, Lancaster Press for Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

Wallerstein, Immanuel, *Las ambigüedades del libre comercio*, en *Globalización*, revista mensual de economía, sociedad y cultura, página electrónica www.reci.net/globalización/

Weisbrot Mark, Rosinck David y Baker Dean, *Diez años del TLCAN: el recuento*, en Revista *Economía-UNAM*, vol. 1, núm. 3, septiembre-diciembre de 2004.

World Bank, *Trade Blocs*, Policy Research Report, Oxford University Press, New York, 2000.

Zuleta Contreras, Virgilio, *Globalización*, Tesis de licenciatura, FE-UNAM, México, 1995.