

GLOBALIZACIÓN Y BLOQUES REGIONALES



**Colección de libros
Agenda para el
desarrollo 2024-2030
Volumen 1**

José Luis Calva

Coordinador

José Luis Calva

Leonardo Curzio

Raúl Delgado Wise

Jaime Estay

Selene Gaspar Olvera

Armando Kuri Gaytán

Antonio Gazol Sánchez†

Geneviéve Marchin

Rosa María Piñón Antillón†

Jaime Antonio Preciado Coronado

Juan José Ramírez Bonilla

Luis Gerardo Reyes Flores

Alberto Rocha Valencia

Carlos A. Rozo

Carlos Uscanga

Omar Wicab

CONSEJO NACIONAL DE UNIVERSITARIOS
editorial
fontamara

GLOBALIZACIÓN Y BLOQUES REGIONALES

José Luis Calva
(Coordinador)

Textos

José Luis Calva, Leonardo Curzio, Rául Delgado Wise, Jaime Estay, Selene Gaspar Olvera, Armando Kuri Gaytán, Antonio Gazol Sánchez†, Geneviéve Marchini, Rosa María Piñón Antillón†, Jaime Antonio Preciado Coronado, Juan José Ramírez Bonilla, Luis Gerardo Reyes Flores, Alberto Rocha Valencia, Carlos A. Rozo, Carlos Uscanga, Omar Wicab

Instituciones de adscripción de los autores de este volumen



EL COLEGIO
M DE MÉXICO



UNITEC
Universidad Tecnológica de México

Consejo Nacional de Universitarios

editorial
fontamara

México, 2024

Los trabajos de investigación incluidos en este libro han sido arbitrados por pares académicos.

Globalización y bloques regionales/ José Luis Calva, coordinador. - - México: Fontamara, 2024

1a. Edición

106 p.; ilustraciones; 16x23 cm (Col. Agenda para el desarrollo 2024-2030, Volumen 1)

ISBN de la obra completa: 978-607-736-899-1

ISBN del volumen 1: 978-607-736-900-4

T.1. Globalización T.2. Bloques económicos
T.3. Integración económica T.4. Regionalización

GLOBALIZACIÓN Y BLOQUES REGIONALES

Volumen 1

Agenda para el desarrollo 2024-2030

José Luis Calva (Coordinador), José Luis Calva, Leonardo Curzio, Rául Delgado Wise, Jaime Estay, Selene Gaspar Olvera, Armando Kuri Gaytán, Antonio Gazol Sánchez†, Geneviéve Marchini, Rosa María Piñón Antillón†, Jaime Antonio Preciado Coronado, Juan José Ramírez Bonilla, Luis Gerardo Reyes Flores, Alberto Rocha Valencia, Carlos A. Rozo, Carlos Uscanga, Omar Wicab

Primera edición, 2024

D.R. © 2024, Editorial Fontamara, S.A. de C.V.

Av. Hidalgo No. 47-b, Colonia Del Carmen,
Alcaldía Coyoacán, 04100, CDMX, México.
Tels. 555659-7117 y 555659-7978
Email: contacto@fontamara.com.mx
www.fontamara.com.mx

D.R. © 2024, Consejo Nacional de Universitarios por una Nueva Estrategia de Desarrollo
Copilco 319, Planta Alta, Col. Copilco Universidad,
Alcaldía Coyoacán, 04360, Ciudad de México
www.consejonacionaldeuniversitarios.mx

ISBN de la obra completa: 978-607-736-899-1

ISBN del Volumen 1: 978-607-736-900-4

Elaborado en México/Reservados los derechos

ÍNDICE

Presentación <i>José Luis Calva</i>	6
PRIMERA SECCIÓN	
LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL: CAMBIOS GEOECONÓMICOS Y GEOPOLÍTICOS	
Globalización y megatendencias <i>Carlos A. Rozo</i>	9
Las etapas de la globalización: hacia una nueva geografía productiva <i>Armando Kuri Gaytán</i>	18
Reconfiguración geoeconómica y geopolítica mundial: las disyuntivas de México <i>Jaime Antonio Preciado Coronado</i>	24
SEGUNDA SECCIÓN	
MULTIPOLARIDAD Y ARQUITECTURA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL	
Continuidad y acentuación de la crisis en la arquitectura monetaria, financiera y comercial internacional <i>Jaime Estay</i>	31
La globalidad en transición y el futuro de México en un nuevo mundo multipolar <i>Omar Wicab Gutiérrez</i>	38

Claves para descifrar la arquitectura del capitalismo contemporáneo: exportación de fuerza de trabajo e intercambio desigual

Raúl Delgado Wise y Selene Gaspar Olvera

44

TERCERA SECCIÓN
REGIONALIZACIÓN Y BLOQUES ECONÓMICOS

A. TLCAN / T-MEC

Sobre el futuro de la integración económica en América del Norte

Antonio Gazol Sánchez†

52

El irrebasable horizonte de Libre Comercio

Leonardo Curzio

61

B. UNIÓN EUROPEA

La salida del Reino Unido de la Unión Europea: y sus efectos

Luis Gerardo Reyes Flores

67

La integración europea cuestionada por la crisis financiera y económica

Rosa María Piñón Antillón†

76

C. PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN ASIA

Las racionalidades espaciales de los acuerdos comerciales en la región del Pacífico

Juan José Ramírez Bonilla

82

El acuerdo de Libre Comercio en el Asia-Pacífico.

¿Otra oportunidad para México?

Carlos Uscanga

85

D. PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA

Reactivación de la CELAC y avance de la integración regional: las VI, VII y VIII cumbres de la CELAC.

Alberto Rocha V.

91

Alcances y resultados de las políticas de integración financiera en la Alianza del Pacífico: 2018-2023

Geneviève Marchini

98

AGENDA PARA EL DESARROLLO 2024-2030

PRESENTACIÓN

JOSÉ LUIS CALVA*

Los trabajos de investigación que integran la colección de libros *Agenda para el Desarrollo 2024-2030* son –en su mayor parte– post scriptum correspondientes a los capítulos de la colección de libros de *Ánálisis Estratégico para el Desarrollo*, que publicamos en 2018 y están disponibles en este sitio web. Los demás trabajos de investigación –los de mayor extensión– incluidos en estos libros han sido elaborados especialmente para la agenda 2024-2030. El propósito de ambos esfuerzos es contribuir, desde una perspectiva académica, al debate nacional sobre los grandes problemas económicos, sociales, políticos y ambientales de México, así como a la conformación de un sistema integral de propuestas de políticas públicas –viables dentro de las actuales realidades nacionales y del entorno internacional–, que permitan a nuestro país alcanzar el desarrollo económico acelerado y sostenido del producto nacional y del empleo, con equidad social, sustentabilidad ambiental y democracia de calidad.

Se trata de un análisis holístico de los grandes problemas nacionales y de su entorno internacional realizado con la participación de 477 destacados investigadores de diversas disciplinas: economistas, sociólogos, politólogos, juristas, ingenieros de diversas especialidades, biólogos, geólogos y arquitectos, principalmente. La mayoría estamos adscritos a las más importantes instituciones de investigación y educación superior de nuestro país: UNAM, IPN, UdeG, UAM, COLMEX, CIDE, CIESAS, COLEF, BUAP, UIA, UV, INIFAP, las universidades autónomas de Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Ciudad Juárez, Ciudad de México, Colima, Chapingo, Estado de México, Michoacán, Nayarit, Quintana Roo, Sinaloa y Zacatecas, así como las universidades Panamericana, y de Ciencias y Artes de Chiapas, el ITESO, el Instituto MORA, FLACSO, CIAD, INNSZ y el INACIPE, principalmente. Pero también participan científicos sociales

* Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

adscritos a universidades del extranjero: de París, Illinois, California, Barcelona, Sao Paulo, Río de Janeiro, U. Nanak Dev de India, U. Monarch de Suiza, Campinas de Brasil, Nuevo México, UNN de Argentina, U. Sun Yat-Sen de China, entre otras.

Este proyecto fue viable porque desde octubre de 2010 creamos el *Consejo Nacional de Universitarios por una Nueva Estrategia de Desarrollo*, con la participación de 365 miembros fundadores. En nuestro documento fundacional nos trazamos como primer objetivo: “Conjuntar nuestros esfuerzos para formular un sistema integral de propuestas viables de políticas públicas capaces de superar el pobre y errático desempeño mostrado por la economía mexicana durante las últimas décadas, fortalecer la cohesión social de nuestra nación y abrir los cauces de un desarrollo sustentable, incluyente, equitativo y democrático”. Teníamos claro que utilizando los márgenes de maniobra que México tiene dentro de las realidades del entorno económico y político internacional, así como dentro de nuestras propias realidades nacionales (cargadas de restricciones y de obstáculos estructurales, pero también de potencialidades), es factible construir e instrumentar una nueva estrategia exitosa de desarrollo nacional, es decir un sistema de políticas públicas viables dentro de las actuales realidades nacionales e internacionales y validadas por su aplicación en naciones exitosas.

Por consiguiente, de manera natural asumimos una postura holística, concediendo relevancia al análisis riguroso de cada uno de los grandes problemas nacionales, pero también al análisis de la interdependencia y las sinergias entre estos problemas. De esta manera, arribamos a un sistema integral de propuestas de políticas públicas para la reconstrucción de nuestra nación, con la clara convicción de que los listados de buenos propósitos de nada sirven si no van acompañados de una definición precisa de los instrumentos de política pública realmente conducentes a los objetivos propuestos. Ya lo había advertido Hegel en su *Ciencia de la Lógica*: “la voluntad se interpone ella misma en el camino de la consecución de su fin cuando se aparta del conocer; por consiguiente, la idea del bien sólo puede hallar su realización con la idea de lo verdadero”.

Cuando fundamos nuestro Consejo Nacional de Universitarios, hacia unos meses que Barak Obama había encontrado en la biblioteca de la Casa Blanca una frase de Abraham Lincoln, que hicimos nuestra: “A veces llega el momento de justificar las esperanzas que depositamos en nosotros mismos”. “No estamos obligados a ganar, pero sí a ser fieles a nuestros principios. No estamos obligados a triunfar, pero sí a hacer que la luz que tenemos, sea poca o mucha, brille”.

PRIMERA SECCIÓN
LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL:
CAMBIOS GEOECONÓMICOS Y GEOPOLÍTICOS

GLOBALIZACIÓN Y MEGATENDENCIAS

POST SCRIPTUM*

CARLOS A. ROZO**

Un hecho irrefutable desde que la economía mexicana se abrió a la dinámica de la globalización ha sido el bajo nivel de crecimiento del producto interno bruto y la mayor desigualdad en la distribución de los ingresos y de la riqueza. En el sexenio de López Obrador esta tendencia se agudizo demostrando que la política de austeridad es inherentemente anti crecimiento. La pregunta relevante en este contexto es si la dinámica globalizadora podrá dar mejores resultados en las condiciones de post-pandemia que afronta el mundo a partir de cuatro mega tendencias que están determinando el curso de operación de la economía global. El propósito de este trabajo es examinar la importancia de estas mega tendencias para la definición de algunas de las políticas públicas que debería considerar la futura administración de México para regresar a una senda de desarrollo más dinámica y equitativa.

El panorama global en 2023 se convirtió, sin embargo, en una fuente de optimismo a pesar del desastre causado por guerras y altas tasas de interés que pronosticaban un posible aterrizaje forzoso de la economía de Estados Unidos que llevaría a una recesión hacia finales del año. Pero al tercer trimestre del año se creó cierto optimismo al alcanzar la economía de Estados Unidos una tasa de crecimiento de 4.9% a paso anualizado, y presentarse una dinámica inflacionaria que tiende a desacelerarse por lo que los bancos centrales han puesto en pausa el incremento de tasas de interés, simultáneamente a que el desempleo tiende a la baja. El dilema actual, sin embargo, es que las tasas de interés no bajaran pronto, lo cual tiende a

* Post scriptum al capítulo “Globalización excluyente e inestable” (Rozo, 2018).

** Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, Departamento de Producción Económica.

apuntar que la economía mundial no se encuentra en buena salud al persistir políticas económicas que se contraponen y afectan las posibilidades de un crecimiento económico sostenido (The Economist, 2023).

Más relevante para los países en desarrollo, como México, es que la economía global esté atravesando por una transición dramática de fuerzas disruptivas cuya verdadera magnitud fallamos en comprender y menos aún sus efectos secundarios, los cuales ocurrirán a lo largo del tiempo por la interconexión que tienen.

Estas mega tendencias muestran que el entorno global se ha hecho más complejo comparado con la relativa estabilidad que se tuvo en décadas anteriores. El hecho es que la dinámica de globalización-desglobalización ha creado nuevos retos a las economías nacionales que se hacen más visibles sobre las estructuras productivas, a partir de las mega tendencias que vienen acentuándose desde antes de la pandemia y que tienden a determinar el curso de la economía mundial. Estas mega tendencias se manifiestan en la digitalización que ha impuesto el cambio tecnológico, la dinámica de regionalización que ha impulsado la globalización, en la urgencia de una economía industrial verde a que ha obligado el cambio climático y en la concentración de la riqueza en una minoría de la población mundial impuesta por la monopolización de la estructura productiva.

En el contexto de este panorama que afecta a países industriales como a países en desarrollo parece necesario e indispensable entender estas mega tendencias a que está expuesta la economía mundial, las cuales obligan a las economías en desarrollo, como México, a estar mejor preparadas tecnológicamente. La incertidumbre es ahora mayor por la complejidad de los cambios por venir lo que impone la necesidad de estar mejor preparados para enfrentarla. Es tiempo para visualizar una nueva realidad que inexorablemente se impondrá. Este discernimiento debe conducir y contribuir a encausar la formulación de políticas públicas, en particular de una nueva política industrial, que incentive y mejore la productividad de las economías nacionales recurriendo a los adelantos tecnológicos que puede proporcionar la tecnología moderna.

LAS MACRO TENDENCIAS GLOBALES

El punto de partida sobre el futuro de la globalización deviene del reconocimiento que el paradigma de las cadenas globales de valor (CGV), columna vertebral de esta dinámica, ha cambiado significativamente en la década reciente. La estructura de producción que impulsa la fábrica global, particularmente de manufacturas, ya no obedece únicamente al modelo de

integración exemplificado por la sonrisa de las CGV. Su operatividad ocurre ahora en redes complejas e interconectadas de creación de valor con una importancia estratégica no sólo para las empresas líderes sino igualmente determinantes para los gobiernos y los hacedores de políticas públicas, como claramente se hizo evidente y apreció durante la pandemia del Covid-19 (UNIDO, 2022).

La mega tendencia más relevante está en la digitalización de la estructura productiva a partir de los avances en el campo de la inteligencia artificial, que lleva a la producción de lo que ahora se denomina como productos inteligentes. Esta nueva lógica de organización tecnológica y productiva impacta la producción a niveles nacional como global. Esta es una forma alternativa de creación de valor que se diferencia significativamente de la estructura tradicional de funcionamiento de las CGV, arraigadas en una locación específica y creando una actividad económica lineal que forma una cadena río arriba y río abajo.

La transformación hacia la digitalización se viene convirtiendo en un nuevo modelo de operación de negocios, con nuevos productos y cadenas de producción mucho más flexibles y más competitivas. También puede ser una nueva forma viable para las economías en desarrollo debido a que la digitalización genera nuevos modelos de negocios, nuevos productos y más flexibilidad en las CGV. Para las economías en desarrollo la digitalización puede ser una nueva forma de ser más competitivas y moverse hacia un nivel más avanzado de desarrollo tecnológico económico y social (Cézanne, Lorenz y Saglietto, 2019). La digitalización ofrece nuevas posibilidades de incrustarse a las redes de producción global cuando el avance digital cambia las formas de producción y de cómo se crea valor, pero requiere fuertes inversiones en infraestructura digital y capacidades laborales. Ser competitivos en infraestructura digital se ha convertido en una necesidad productiva.

Esta tendencia en la economía mundial hacia la transformación digital de la producción es una nueva forma de producción de valor diferenciada de la forma tradicional de las CGV que viene ocurriendo desde inicios de siglo. Ello implica actividades económicas lineales y de locación específica que forman una cadena verticalmente integrada de arriba hacia abajo. La transformación digital impone la necesidad de nuevos modelos de negocios, nuevos productos y más flexibles cadenas de valor. Ello obliga a las economías emergentes a encontrar formas de ser más competitivas en este nuevo ambiente, pero también ofrece oportunidades en CGV manufactureras que permiten una nueva y viable estrategia de desarrollo.

La digitalización ofrece nuevas oportunidades de incrustarse a las redes de producción global por la separación de las tecnologías en nuevos

sistemas de producción, por medio de la arquitectura de data, equipos, metodologías, nuevos estándares, protocolos de internet, diseño y manufactura de hardware. El desarrollo y perfeccionamiento de estas tecnologías podría conducir a nuevas formas y capacidades de producción.

En esta lógica de digitalización del desarrollo por medio de la IA lo que se perfila a nivel global son dos grandes bloques económicos que compiten por la hegemonía tecnológica liderados por Estados Unidos y China. Hay que ser conscientes de que este acoplamiento digital e impulso a la IA está siendo empujado por razones políticas derivadas de disputa de estos dos países por la supremacía económica y política sobre la dinámica de la globalización. Una consecuencia de esta disputa puede resultar en un incremento de la regionalización con la posibilidad de que se desarrolle dos tipos de globalización. Ello se manifiesta en las restricciones tecnológicas sobre semiconductores y el sistema G5, como lo plantean García-Macia y Goyal (2021). También hay que considerar que esta politización podría extenderse al desarrollo tecnológico en los campos de la inteligencia artificial, la computación cuántica y las redes inalámbricas de sexta generación.

También hay que tener en cuenta que la guerra en Ucrania ha generando un nuevo rumbo en la arquitectura política internacional. Ello se manifiesta en Asia cuando países de la región rehúsan alinearse con Rusia como lo han hecho Kazakstán, Kyrgyzstan y Uzbekistán. Por el momento puede haber una relación más estrecha entre Rusia y China, pero en el más largo plazo su alineamiento es menos probable dada su divergencia de intereses estratégicos en el ártico o sobre los recursos naturales de Siberia. Aún más relevante es tener en cuenta que en el mundo contemporáneo no existe un bloque chino (Grecchi, 2022). El programa de la Ruta de la Seda constituye para China una multitud de socios comerciales, pero no necesariamente aliados políticos. En estas condiciones un mundo bipolar entre EU y China es menos probable que un mundo multipolar en el que cada país estará más interesado en perseguir su propia agenda que en favorecer el bien común global. Inevitablemente esta configuración podría terminar por hacer aún más inefectivos a los organismos multilaterales, como viene ocurriendo con la Organización Mundial de Comercio.

Un factor determinante a futuro puede ser la integración vertical (supply chain or value chain) pero más relevante puede ser la segmentación de la producción y la especialización regional. La segmentación de la producción y la relocalización permiten la especialización que es lo que ha llevado al éxito manufacturero en China y las actividades de servicios en la India, lo cual puede ocurrir por medio de IED o por otros medios como subcontratación o licenciamiento. Las estrategias de propiedad y de

localización de las EMN son la esencia de la supervivencia de la globalización y la emergencia de la fábrica global. Esta configuración podría inducir a un paradigma mundial de economías nacionales auto contenidas simultáneamente en un mundo sin fronteras.

Lo que no deja duda es que el avance de la IA y, en consecuencia, la dinámica de digitalización está teniendo un efecto transformador básico en las formas de producción global por su impacto en la mayor conectividad para la creación de valor manufacturero y de servicios como en la necesidad de un mayor flujo global de sistemas de data en nuevas tecnologías como 6G, impresión 4D, nanotecnología, materiales inteligentes con efectos determinantes en la economía, la sociedad y las políticas públicas. Lo relevante es que esta mega tendencia está teniendo efectos mayores sobre el sector servicios, la masificación de la clientela y nuevas tendencias en la división internacional del trabajo (Rodrik, 2018).

Esta mega tendencia de digitalización está teniendo un impacto significativo en las formas de crear valor en la producción cuando se substituyen insumos mecánicos por tecnologías digitales y software. Schaeffer y Sovie (2019) estiman que las fuentes de valor contemporáneas en productos comunes incluyen 40% de software, 30% de electrónica, 20% de mecánica y 10% de componentes digitales como inteligencia artificial por medio de máquinas que aprenden o desarrollan capacidades analíticas para capturar y procesar data cuando son conectados al internet. Esta combinación puede cambiar radicalmente la ingeniería de producto de tal forma que los bienes se convierten en caparazones con capacidades propias. Incluso se ha planteado que el motor de un automóvil podría ser substituido por un sistema operativo a distancia (Over the air).

En lugar de un modelo de negocios que comercia productos mecánicos se pasa a uno de productos inteligentes con lo cual el comercio se convertiría en un intercambio de servicios lo cual ha sido la lógica de la Industria 4.0. Hay que reconocer que el desarrollo digital está totalmente ligado al potencial de innovación lo que requiere inversión en tecnologías de la información y mano de obra altamente calificada. Para México esta es una tarea que requiere de una política educativa que aún no se ha logrado encausar y que requiere de un esfuerzo significativo para la próxima administración.

La regionalización es otra mega tendencia que tiene su principal exponente en la mayor competitividad y productividad que ha experimentado el crecimiento de la economía asiática desde la entrada de China a la OMC, el centro de la gravitación económica global se ha consolidado en la economía asiática. Previo a la pandemia ya era evidente que en un mundo más

competitivo y en un ambiente internacional cambiante el poder económico y político se fortalecía en la región asiática, con particular énfasis en el empuje a las ciencias y en la capacidad de innovación tecnológica pero igualmente en lo político y lo militar (Grevi et al., 2013).

En un sistema internacional con variedad de sociedades nacionales el reto es lograr nuevas formas de relacionarse entre actores complejos y muy diversos, los cuales no encajaran perfectamente en líneas comunes de acción para el bienestar colectivo. El orden liberal podrá mantenerse e incluso fortalecerse nacionalmente pero su alcance global pertenece al pasado. Lo más crítico es que alianzas temporales y estratégicas, movidas por intereses nacionales más que por valores sociales comunes se enfrentan a condiciones complejas de división y de no convergencia. En consecuencia, ello implica que el orden mundial no encajará en dos bloques perfectamente delineados: uno bajo la influencia de Estados Unidos y el otro bajo la influencia de China. La proveeduría de insumos de Asia y el Pacífico, particularmente de China, a nivel mundial se incrementaron significativamente en los últimos años al pasar de 11% del total en 2013 a 22% en 2020, mientras que la proveeduría de otras regiones pasó de 79% a 59% en el mismo periodo. ¿Qué efectos puede tener esta tendencia en el comercio Sur-Sur?

La tercera mega tendencia está en la absoluta e impostergable necesidad de controlar el deterioro del medio ambiente por medio de una economía industrial verde que implica pasar de energías contaminantes a energías limpias, lo cual demanda compatibilizar el funcionamiento de la estructura de producción capitalista con la sostenibilidad del medio ambiente.

El reto del cambio climático ha impuesto la necesidad y la obligación de una agenda política y económica alternativa que sea compatible con una lógica de sustentabilidad ambiental como lo es la denominada “economía verde”. Los organismos multilaterales como los gobiernos nacionales han manifestado la necesidad de dar prioridad a modelos de producción que sean sustentables a la vez que contribuyan al crecimiento económico. La dimensión medio ambiental requiere de un cambio en la producción global. Esta mega tendencia tiene como causa dos factores básicos: el cambio climático que amenaza las posibilidades de crecimiento y la resiliencia que requieren las economías nacionales. De ahí la necesidad de todos los países de orientar el desarrollo hacia un modelo sustentable que facilite el crecimiento económico a largo plazo. Ello tiene que ir de la mano de una transformación regulatoria como la necesidad de crear incentivos a la inversión en tecnologías verdes. La dimensión medio ambiental es la que determina la transformación urgente de la estructura de producción, lo que impone la

necesidad de cambios en el modelo de organización de las CGV. De lo que se trata es de la imposición de nuevas regulaciones sobre las actividades de producción para generar una estructura sustentable de producción que sea amigable con el medio ambiente y que al mismo tiempo contribuya al crecimiento económico.

La cuarta mega tendencia está en la concentración del ingreso que ha experimentado cambios significativos en poco tiempo. En el siglo XVIII los países que habían experimentado algún grado de desarrollo económico eran escasos, por lo que en general la población mundial vivía en altos niveles de pobreza. Siglo y medio después la distribución de la riqueza en el mundo ha experimentado un cambio radical con un alto grado de desigualdad. Corresponde preguntar: ¿cómo se ha llegado a tal grado de desigualdad? Ello ocurre no obstante que el coeficiente de Gini promedio mundial se redujo de 68.7 a 64.9 entre 1988 y 2013 y que la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible hizo central el objetivo de una mayor igualdad en los ingresos.

En las economías en desarrollo la desigualdad de ingresos es mayor, pero en algunos de estos países se ha mantenido estable y hasta ha mejorado. En los países desarrollados la desigualdad en el nivel de ingresos es relativamente baja, pero ha crecido aceleradamente en tiempos recientes, sobre todo en algunos de los países más desarrollados. 2021 fue el tercer año consecutivo en que se experimentó una expansión de la población multimillonaria que llegó a 3,311 individuos, un aumento de 3.3% de superricos. Su riqueza total creció 17.8%, lo cual impuso un récord de riqueza acumulada con 11.8 trillones de dólares (Altrara, 2022).

LAS MEGA TENDENCIAS HAN IMPUESTO UNA RECONFIGURACIÓN DE LAS CGV

El avance en la IA que impulsa la digitalización cambia las formas de producción, esto es las formas de cómo se crea valor. Ello requiere de fuertes inversiones en infraestructura digital y en capacidades laborales en todos los países. Igualmente, el cambio climático impone la necesidad de una estructura industrial verde que implica la necesidad de un cambio estructural a nivel global, lo cual requiere de una nueva regulación y nuevos incentivos para las empresas.

Estos cambios inducen a recurrir al uso de los instrumentos de política industrial que contemple de manera coherente todas las alternativas del Estado: educación, financiamiento, estado de derecho, seguridad, infraestructura, agilización comercial, al igual que de mayor cooperación multilateral y empresarial. Una política industrial óptima que incremente el empleo de mayor productividad permitirá crecer y redistribuir en la

medida en que se genera un cambio estructural. El gran problema de los países de América Latina, en particular de México, es que genera empleo de baja productividad. La informalidad es negativa porque su productividad es baja. El grave problema de América Latina es que no impulsa el desarrollo tecnológico y para realizar grandes cambios es necesario invertir. México es un ejemplo de esta inoperatividad al gastar menos del 0.5% del PIB en I y D.

La transformación digital es fundamental en el avance de tareas que requieren de altos niveles de capacitación tecnológica, lo cual pone en desventaja comparativa a los países en desarrollo para participar en la reconfiguración de las CGV, como lo planteó Rodrik (2018). Sin embargo, también plantea que la transformación digital basada en la IA ofrece a estos países nuevas posibilidades para participar en el comercio global. Las CGV más cercanas a la demanda final de los consumidores son las que se acercan más a condiciones de sustentabilidad medio ambiental y en las que los países en desarrollo podrían tener mejores condiciones de competencia frente a las industrias de mayor complejidad industrial las cuales tienen mayores requerimientos medio ambientales que imponen mayores costos sobre las empresas y los proveedores.

BIBLIOGRAFÍA

Altrata (2022), *World Ultra Wealth, Report 2022*.

Cézanne, Cécile; Lorenz, Edward y Saglietto, Laurance (2019), *Exploring the economic and social impact of industry 4.0*, en: <https://journals.openedition.org/rei/8643>

García-Macia, Daniel y Goyal, Rishi (2021), “Decoupling in the digital age”, *Finance and Development*, March 2021, pp. 21-23.

Grecchi, Simone Urbani (2022), “The new globalisation: From too Big to Fail to intertwined to decouple”, *Intereconomics, Review of European Economic Policy*, Vol. 57, November-December 2022, pp. 368-371.

Grevi, Giovanni; Keohane, Daniel; Lee, Berenice; Lewis, Patricia (2013), *Empowering Europe's future: Governance, Power and options for the EU in a Changing World*, Chatham House and FRIDE.

Rodrik, Dani (2018), “New technologies, global value chains and developing economies”, *NBER Working Paper 25164*.

Rozo, Carlos (2018), “Globalización excluyente e inestable”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

Schaeffer, Eric y Sovie, David (2019), “Reinventing the product: How to transform your business and create value in the digital age”, Kogan Page, London.

The Economist (2023), *Higher for longer*, 4 November 2023.

UNIDO (2022), Industrial Development Report *The future of industrialization in a post pandemic world*, ID450.

LAS ETAPAS DE LA GLOBALIZACIÓN: HACIA UNA NUEVA GEOGRAFÍA PRODUCTIVA

POST SCRIPTUM*

ARMANDO KURI GAYTÁN**

Al analizar la más reciente ola globalizadora de la economía mundial a partir de sus principales vectores, como son la inversión extranjera directa, el comercio internacional, la producción manufacturera mundial y el avance tecnológico en mi ensayo publicado en nuestra colección de libros *Análisis estratégico para el desarrollo* (Kuri, 2018) me propuse señalar cuáles habían sido los principales cambios que permitían hablar de una nueva geografía productiva mundial, llegando a la conclusión de que quizás el más importante había sido el que denominamos *ascenso del dragón*, o sea, la conversión de China en una gran potencia industrial y tecnológica desde inicios del siglo XXI, lo que sin duda fue parte de un largo proceso que comenzó en la década de 1980 y que incluyó cambios estructurales muy importantes en su economía y en su sociedad.

Esa fortaleza de China se ha mantenido durante los años recientes y –con todo y los problemas que pudo ocasionar la pandemia de Covid-19– se ha desplegado en buena parte del mundo ya sea como comprador de materias primas en América Latina y África, como inversor en su área natural de influencia –que es Asia– e inclusive también en Europa y Estados Unidos, pero sobre todo como un gigante en la producción y exportación mundial de mercancías. Lo anterior sin duda alguna que ha estado en la base de las controversias comerciales que en los últimos años ha mantenido con Estados Unidos, sobre todo a partir de la llegada de Trump a la presidencia. Aunque lo que en el fondo ha recrudecido dichas controversias, en nuestra opinión, es la pugna por el liderazgo tecnológico mundial, ya

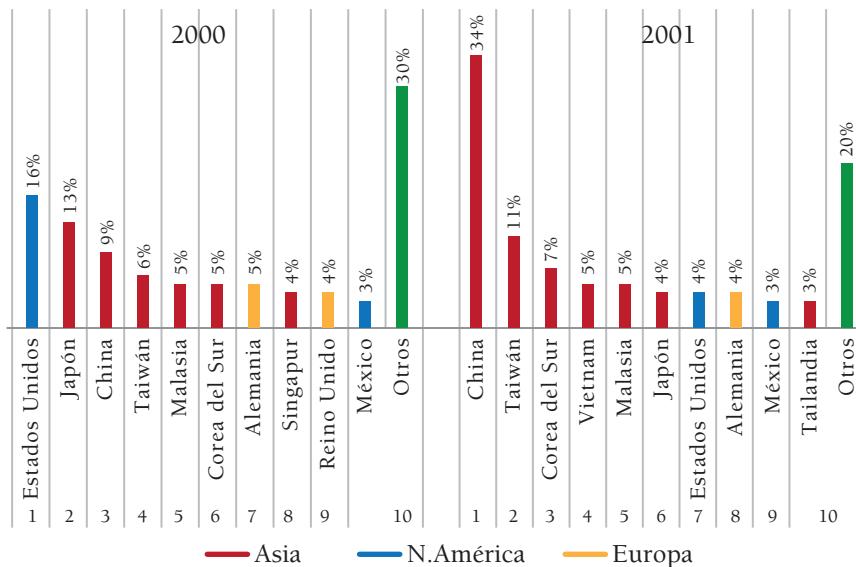
* Post scriptum al capítulo “Las etapas de la globalización. Hacia una nueva geografía productiva” (Kuri, 2018).

** Facultad de Economía de la UNAM.

que Estados Unidos pareciera negarse a reconocer lo evidente, es decir, que China lo ha alcanzado en el terreno de la investigación científica y tecnológica y que en algunos segmentos incluso lo ha superado.

Esto puede verse con claridad en cómo ha evolucionado en el siglo XXI la exportación de productos electrónicos, ya que si en el año 2000 Estados Unidos encabezaba ese rubro con el 16% del total mundial, seguido de Japón con el 13% y de China con el 9%; para 2021 el primer lugar ya lo ocupaba China con nada menos que el 34% del total de las exportaciones de productos electrónicos, seguido de Taiwán con el 11% y de Corea del Sur con el 7%, mientras que Estados Unidos cayó al séptimo lugar con sólo el 4% y Japón al sexto lugar con igual cuota exportadora de 4% (véase gráfica 1).

GRÁFICA 1
PRINCIPALES EXPORTADORES DE PRODUCTOS ELECTRÓNICOS DEL MUNDO



FUENTE: Datos tomados de CESOG (2023).

Pero no sólo en electrónicos China ha superado ampliamente a Estados Unidos si atendemos al dato que ofrece la Organización Mundial del Comercio (WTO) respecto a la exportación total de mercancías para 2022, vemos que China ocupa un holgado primer lugar con un monto de 3.6 billones de dólares, seguido a la distancia por Estados Unidos con 2.1 billones y en tercer lugar por Alemania con 1.7 billones (véase cuadro 1).

CUADRO 1

PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES MUNDIALES DE MERCANCÍAS: 2022
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

Ord	Exportadores	Valor	%	Ord	Importadores	Valor	%
1	China	3,594	14.4	1	E.U.	3,376	13.2
2	E.U.	2,065	8.3	2	China	2,716	10.6
3	Alemania	1,655	6.6	3	Alemania	1,571	6.1
4	Paises Bajos	966	3.9	4	Paises Bajos	899	3.5
5	Japon	747	3.0	5	Japon	897	3.5
6	Corea	648	2.7	6	R.U.	824	3.2
7	Italia	657	2.6	7	Francia	818	3.2
8	Belgica	633	2.5	8	Corea	731	2.9
9	Francia	618	2.5	9	India	723	2.8
10	Hong Kong	610	2.4	10	Italia	698	2.7
13	México	578	2.3	12	México	626	2.4
	Mundo	24,905	100		Mundo	25,621	100

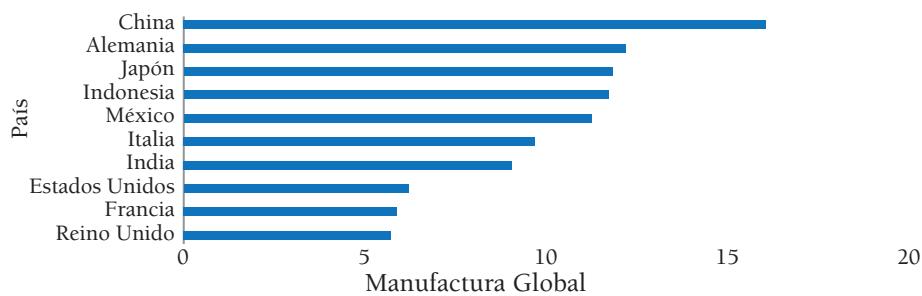
FUENTE: Elaboración propia con base en la Organización Mundial de Comercio.

En cuanto a la participación en la producción manufacturera mundial para 2021, China aparece igual a la cabeza con relativa amplitud, seguida por Alemania y Japón. En este ámbito, Estados Unidos cae hasta el octavo puesto en el mundo, muy por detrás de Indonesia, Italia, India e inclusive México (véase gráfica 2).

Sólo en la participación en el PIB global para 2022 tomada del Banco Mundial (WB), se mantiene Estados Unidos en primer lugar con una cuota del 25%, pero seguido de cerca por China con el 18%, lo que hace suponer que si el comportamiento de los últimos años se mantiene constante, no faltará mucho tiempo para que China le dé alcance.

GRÁFICA 2

PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA MUNDIAL EN 2021



FUENTE: UNCTADStats (2023).

Es debido a esta situación, lo que viene experimentando la economía mundial en estas primeras décadas del siglo XXI es un cambio en el liderazgo

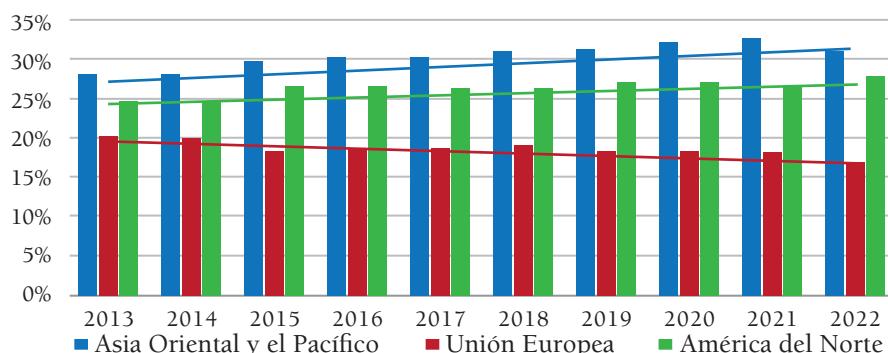
tecnológico y, por tanto, también en el liderazgo productivo y comercial, tal y como lo reflejan los datos. No obstante, el proceso de transición es lento y con toda seguridad que tomará su tiempo, así como cuando la Gran Bretaña fue perdiendo paulatinamente la hegemonía que tuvo en el mundo a partir de la Revolución industrial y durante prácticamente todo el siglo XIX. Es por ello que aun vemos a Estados Unidos con un muy importante peso en la economía global y asimismo participando en la mayoría de los sectores estratégicos que lideran la innovación tecnológica como siguen siendo los pertenecientes a las TICs (tecnologías de la información y la comunicación), la biotecnología y los relacionados con la generación de energía limpia.

Sin embargo, dicha participación es compartida casi en la misma proporción con China. Igualmente participan de manera importante, aunque de forma diferenciada y en menos sectores, Alemania y otros países europeos como Suecia y Suiza, pero también lo hacen –y crecientemente en las últimas décadas– países asiáticos como Corea del Sur, Singapur y Japón. Lo más novedoso quizás sea que ya están involucrados en estas actividades de desarrollo tecnológico de punta, algunos de los países llamados emergentes como India y Brasil.

De lo anterior se desprenden un par de temas que pueden resultar interesantes respecto al futuro de la globalización económica y, en particular, a la evolución de la geografía productiva mundial. Por un lado, se va a concretar el fortalecimiento de la región de Asia Pacífico, con China a la cabeza; lo que se comprueba, entre otras cosas, al ver la participación en el PIB global por regiones, sobre todo después de la crisis de 2007-2009 cuando claramente aumenta dicha participación rebasando a la de América del norte y dejando aun más atrás a la Unión Europea (véase gráfica 3).

GRÁFICA 3

PARTICIPACIÓN EN EL PIB MUNDIAL DE LAS PRINCIPALES REGIONES 2013-2022



FUENTE: Banco Mundial (2022).

Parece que la razón está de lado de quienes planteaban que la dinámica tecnológica y comercial del capitalismo del siglo XXI se encontraría, de forma preponderante, en Asia Pacífico.

El otro asunto relevante –y que se relaciona con la polémica sobre si el proceso de globalización económica estaría estancado o incluso en retroceso como producto de la guerra comercial Estados Unidos-China y quizá también debido a los conflictos armados Rusia-Ucrania y Palestina-Israel– es el de la creciente participación de algunos países emergentes en las cuestiones más determinantes de la economía mundial. Señalábamos en tal sentido a India y Brasil, los que junto con China, Rusia y Sudáfrica conformaron originalmente el denominado grupo de los BRICS, cuya membresía se vio aumentada a partir del 1 de enero de 2024 con la incorporación de Arabia Saudita, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán y Etiopía.

Resulta difícil saber cuál será el papel que jugará este grupo de países en el proceso de globalización económica, pero sin duda que todo apunta a que reforzará dicho proceso y a que podría convertirse también en un grupo de presión muy importante, ya que con la ampliación llegarían a representar cerca de la mitad de la población mundial (alrededor del 45%, unos 3,500 millones de personas). Por si esto fuera poco, producen más del 40% del petróleo crudo del mundo y su peso económico en conjunto es de alrededor del 28% de la economía global, proporción que –según proyecciones del FMI– se vería incrementada al 33% para 2028, lo que rebasaría el 27% que para entonces se prevé represente el G-7.

Lo anterior nos da una idea de cuál podría ser el papel de los BRICS ampliados en la economía mundial, ya que si los miembros originales pugnaban desde tiempo atrás por tener mayor injerencia en los asuntos económicos globales, con mayor razón y más argumentos podrá pelear el nuevo grupo un mejor lugar en el concierto económico y político mundial, lo cual nos lleva a concluir que el proceso globalizador avanza –con todo y sus altibajos y en medio de una dinámica de conflicto y cooperación– creando su propia geografía productiva.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial (2022), *PIB dólares estadounidenses a precios actuales- Mundo*, Datos de cuentas nacionales del Banco Mundial, en: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2022&locations=1W&start=1960&view=chart>

CESOG (2023), *Centro de Estudios del orden Global*, Facultad de Economía, UNAM, en: <https://cesog.net/index.php/category/estadisticas/>

Kuri Gaytán, Armando (2018), “Las etapas de la globalización. Hacia una nueva geografía productiva”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonegociouniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

UNCTADStats (2023), *Cuentas nacionales*, en: <https://unstats.un.org/unsd/snaama/basic>

RECONFIGURACIÓN GEOECONÓMICA Y GEOPOLÍTICA MUNDIAL: LAS DISYUNTIVAS DE MÉXICO

POST SCRIPTUM*

JAIME ANTONIO PRECIADO CORONADO**

El mapa mundial es simultáneamente geoeconómico y geopolítico debido a la hiperglobalización financiera, la creciente brecha entre la economía real productiva y la especulativa, sumada a la profundización de las desigualdades sociales y regionales del sistema mundo moderno: en 2024 confirmamos nuevamente esta tendencia con el *nearshoring* y el *reshoring* impulsado por los países centrales en respuesta al quiebre del “consenso proglobalización” (Bárcena y Herreros, 2021).

La actual geopolítica internacional reafirma la tesis de que la reestructuración de la geoeconomía global va de la mano con cambios en el poder político, militar y cultural, lo que intensifica las relaciones asimétricas y jerárquicas entre los centros de poder y las periferias. La guerra de Ucrania, respaldada por la Alianza Atlántica (NATO, por sus siglas en inglés), bajo el protagonismo de Estados Unidos, contra la invasión de su territorio por Rusia, aunada al genocidio del pueblo palestino, han tenido consecuencias económicas a nivel global que amplifican varios de los efectos observados tras el inicio del fin de la pandemia de Covid-19. Estos efectos incluyen problemas de abastecimiento en las cadenas de valor, junto con un incremento en el costo del transporte internacional.

Ante la interrupción de las cadenas de valor global se opta por el *nearshoring* y el *reshoring*, en sustitución del *offshoring* o traslado de procesos y servicios de fabricación al extranjero para aprovechar costos más bajos. Incluso se utiliza el término *friendshoring*, que destaca aquellos cambios en

* Post scriptum al capítulo “Globalización neoliberal en crisis. Reconfiguración geoeconómica mundial y proyección mexicana” (Preciado, 2018).

** Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos de la Universidad de Guadalajara. El autor agradece la colaboración de Daniel Flores Flores.

la diplomacia comercial que hacen más ‘amigables’ las negociaciones entre empresas y gobiernos. En los últimos años se ha supuesto que esta tendencia geoeconómica puede generar beneficios en México. Por ejemplo, Estados Unidos está tratando de deslocalizar su producción de manufacturas en China. En este contexto, la cercanía geográfica con nuestro país y los beneficios comerciales del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) generan lo que algunos ven como una oportunidad para trasladar esas plantas manufactureras a México (*nearshoring*).

A escala global las tendencias geopolíticas y geoeconómicas están cada vez más cerca entre sí: crecen los megaproyectos para la interconectividad y la creación de infraestructuras que los soportan. A la iniciativa de la Franja y la Ruta se contraponen nuevos regionalismos que impulsan Estados Unidos y la Unión Europea (UE). En el primer caso, Biden logró la aprobación del mayor plan de infraestructuras en 65 años mediante un acuerdo bipartidista. Ese país destinará 555,000 millones de dólares para ser ejercidos entre 2021 y 2030 en carreteras, vías férreas, red eléctrica, acceso a banda ancha y agua potable al interior de Estados Unidos. Lo cual responde a las exigencias logísticas de una política pública neokeynesiana que comparten Estados Unidos y la UE. Durante la cumbre del G7 de 2023 en Hiroshima (Japón), los líderes de los países del G7 reafirmaron su compromiso para ampliar la Asociación para la Infraestructura e Inversión Mundiales. La iniciativa Global Gateway de la UE desarrolla megaproyectos en América Latina y el Caribe en Oriente Medio, Asia y el Pacífico, además de África Subsahariana.

La nueva reconfiguración geoeconómica mundial así como la reestructuración geopolítica interna y externa de México, denominada cuarta transformación (4T) por el gobierno de López Obrador (AMLO) (2018-2024), se desarrolla en un contexto donde la globalización neoliberal muestra signos de agotamiento en su discurso; y donde el resurgimiento del nacionalismo neoproteccionista plantea una amenaza palpable con la posible vuelta de Donald Trump a la Casa Blanca en las elecciones de 2024. Este evento en el que la elección estadounidense coincide con la elección presidencial de México en el mismo año, ocurre cada 12 años e influye sobre la dinámica política entre ambos países.

En los primeros cinco años de gobierno (2018-2023) de López Obrador, México ha consolidado y diversificado sus relaciones con socios clave en diversas regiones, incluyendo Medio Oriente y Asia-Pacífico, además de fortalecer los lazos con América Latina y el Caribe. Aunque ha mantenido estrechas relaciones con Estados Unidos, primero con el gobierno de Trump y luego con la administración Biden, ha demostrado un menor

grado de alineación con este país en organismos internacionales como la Asamblea General de la ONU y la Organización de Estados Americanos (OEA), a la vez que ha ratificado y renovado el tratado de libre comercio conocido como T-MEC (García y Pascual, 2022).

La confrontación con el nacionalismo neoproteccionista de Trump se mitigó una vez que AMLO asumió la presidencia y que Trump dejara la Casa Blanca. El presidente López Obrador ha destacado que las relaciones con Trump y con Biden han sido cordiales y respetuosas, descartando que surjan tensiones con Estados Unidos si gana Trump, a pesar de su retórica antimexicana y antiinmigrante.

En relación con los esfuerzos por revivir las reformas de mercado promovidas por el bloque liberal global corporativo, el gobierno de la 4T puede ser identificado como “pos-neoliberal” según la tipología propuesta por Anthony Petros Spanakos y Dimitris Pantoulas (2017). Esta clasificación reconoce que inicialmente se continúan las políticas neoliberales, mientras se evalúan críticamente sus aspectos positivos y negativos. El objetivo es complementar y mejorar estas políticas al considerar que el neoliberalismo es insuficiente y requiere una evolución o una ampliación de sus beneficios hacia una gama más amplia de beneficiarios.

En esta línea, el gobierno liderado por AMLO adopta una postura pos-neoliberal al reconocer la importancia de la estabilidad de precios y el fortalecimiento del perfil exportador promovidos por el neoliberalismo, pero busca abordar problemas como la concentración económica, los desequilibrios comerciales y las vulnerabilidades en la cuenta de capital. Este enfoque posneoliberal, según lo señalado por Petros y Pantoulas, busca suavizar los aspectos más problemáticos de las políticas neoliberales en un intento por institucionalizar sus mecanismos administrativos. En términos generales, su objetivo es mantener la estabilidad de precios mientras se impulsa el crecimiento económico y se reducen las vulnerabilidades tanto a nivel macro como microeconómico.

En lo que respecta al surgimiento multipolar desde el Sur, México ha desempeñado roles importantes en varias instancias internacionales. Ha ocupado la Presidencia *Pro Tempore* de la CELAC y de la Alianza del Pacífico. Además, formó parte del Consejo de Seguridad de la ONU y propuso un plan para buscar la paz en el conflicto de Ucrania. A nivel regional, junto con otros países de América Latina, propuso la creación de una Alianza de Países de América Latina y el Caribe contra la Inflación. En cuanto a la migración, México fue anfitrión de una cumbre para dialogar y buscar soluciones, estableciendo un plan internacional para reducir la movilidad poblacional y proteger a las personas en tránsito (Honorato

y García, 2023). En cuanto a la postura del gobierno mexicano frente al genocidio en Gaza, este ha seguido la doctrina de no Intervención y ha optado por reforzar los mecanismos diplomáticos para la resolución de conflictos. Esta postura contrasta con la de Washington, aunque la posición mexicana ha sido moderada comparada con algunos de sus homólogos latinoamericanos, como el gobierno de Gustavo Petro en Colombia, que rompió relaciones diplomáticas con Israel.

Finalmente, ante la emergencia de movimientos sociales que cuestionan los impactos negativos de la globalización en todas sus formas, se ha configurado una contra geopolítica. En este escenario, actores no estatales irrumpen en la lucha por lo público estatal y lo público social mediante acciones colectivas no convencionales y no limitadas por los Estados y sus regímenes políticos. Este fenómeno ha dado lugar a lo que propongo denominar “comunidades (geo)políticas de pertenencia”. En contraste con otros países de la región, como Bolivia, Colombia, Chile o Ecuador, el gobierno de la 4T no enfrenta estallidos sociales relacionados con los programas de austeridad impuestos por lo que se ha denominado la “Trinidad del (mal)Desarrollo” (el Banco Mundial, el FMI y la OMC), como los que ocurrieron durante 2019 en aquellos países.

En el escenario geopolítico mexicano persisten movimientos sociales en contra del libre comercio que ahora están vinculados con una amplia gama de acciones colectivas que critican el patrón extractivista, el cual no se ha abandonado por parte de la política económica mexicana. Uno de los focos de atención de estos movimientos es el T-MEC, que sigue reproduciendo aspectos esenciales del Consenso de Washington en torno de la privatización, la liberalización financiera, la protección asimétrica de la inversión extranjera que apuntala lo buscado en el Acuerdo Multilateral de Inversiones, que protege los proyectos empresariales transnacionales mediante paneles de controversias cuyo sesgo jurídico administrativo beneficia unilateralmente a la inversión extranjera. Son aspectos que deterioran la soberanía nacional mexicana, pues se calcula que estos paneles de controversias del T-MEC han fallado contra el Estado mexicano un monto reclamado por 3 mil 348 millones de dólares entre 1997 y 2013, del cual se han pagado 242 millones de dólares. Además, están pendientes de fallo las controversias surgidas entre 2015 y 2018 por 5 mil 973 millones de pesos (Pérez Rocha, 2023).

Al inicio de este año electoral de 2024 en ambos países, hay dos casos abiertos contra México por las disposiciones del presidente López Obrador: la política energética y la prohibición a la importación de alimentos genéticamente modificados (transgénicos) para consumo humano,

concretamente del maíz (Ávila Muñoz, 2024). La postura de México sobre ambos aspectos no es compartida por Estados Unidos ni por Canadá, pues al privilegiar a Petróleos Mexicanos y a la CFE, y al proteger la producción de maíz sin transgénicos, ambos países consideran que se están perjudicando inversiones de sus ciudadanos.

Las reglas del T-MEC relacionadas con los derechos y privilegios de los inversionistas extranjeros están relacionadas con uno de los aspectos más controvertidos del TLCAN original, que en su Capítulo 11 de inversiones: “permite a las corporaciones extranjeras demandar a los gobiernos en tribunales supranacionales (principalmente en el Centro Internacional de Arreglos de Disputas de Inversiones del Banco Mundial), exigiendo compensación por presuntas violaciones de una amplia gama de «derechos»”(Pérez Rocha, 2023).

Actualizadas esas reglas en el T-MEC, las corporaciones las han utilizado repetidamente para exigir una “compensación” ante pérdidas o ante ganancias esperadas no obtenidas,

debido a protecciones ambientales y otras leyes y regulaciones de interés público, que reducen el valor de sus inversiones. (Estas reglas a favor de los inversionistas extranjeros incluyen: trato nacional, restricciones a la expropiación directa e indirecta, prohibición de controles de capitales, prohibición de requerimientos de desempeño, trato justo y equitativo, plena protección y seguridad; todas estas interpretadas de la manera más discrecional por paneles de jueces sin necesidad de apego a ninguna norma o ley de derecho internacional) (Pérez Rocha, 2023).

El T-MEC incluye algunas tímidas mejoras para México, sobre todo en cuanto a los esfuerzos de mejorar los estándares laborales, pero en el fondo sigue siendo un instrumento de poder para las grandes corporaciones transnacionales, lo cual contradice en gran medida la intención de la 4T de poner fin al neoliberalismo (Pérez Rocha, 2023).

En el ámbito de la actualización del acuerdo global entre México y la UE diversas organizaciones de la sociedad civil, sindicatos, defensores/as de derechos humanos, de bienestar animal y del medio ambiente exigen ante las y los responsables políticas/os de México y de la UE que no ratifiquen el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) “modernizado”, pues consideran que el texto se negoció a espaldas de la ciudadanía sin debate ni consulta pública en 2020, en medio de una de las peores crisis sanitarias, sociales y económicas del mundo desencadenada por la pandemia de Covid-19.

Recordamos que el TLCUEM está vigente desde hace veinte años y lejos de cumplir las promesas no ha hecho más que generar graves impactos sociales, económicos y ambientales, ante todo para México. El acuerdo “modernizado” no hará sino profundizar los problemas del TLCUEM.¹

NOTAS

¹ Véase: <https://poderlatam.org/2022/07/seis-razones-para-no-ratificar-el-acuerdo-global-union-europea-mexico-tlcuem/>

BIBLIOGRAFÍA

Ávila Muñoz, José (05 de febrero de 2024), “Las disputas del T-MEC que se esperan para 2024”, *Expansión*, en: <https://expansion.mx/economia/2024/02/05/t-mec-2024-mexico-estados-unidos>

Bárcena, Alicia y Herreros, Sebastián (2021), “La inserción de América Latina en la economía mundial”, en Fortin, Carlos; Heine, Jorge y Ominami, Carlos (comps.), *El No Alineamiento Activo y América Latina: una doctrina para el nuevo siglo*, Editorial Catalonia, pp. 205-222.

García Fernández, Aníbal y Pascual, Sergio (2022), “México: cuatro años de AMLO”, CELAG, en: <https://www.celag.org/mexico-cuatro-anos-de-amlo/>

Gerbaudo, Paulo (2020), “El nuevo protecciónismo”, *El Grand Continent*, en: <https://legrandcontinent.eu/es/2020/12/07/el-nuevo-proteccionismo/>

Honorato, Auxiliadora y García Fernández, Aníbal (2023), “México: a 5 años de la 4T”, CELAG, en: <https://www.celag.org/mexico-a-5-anos-de-la-4t>

Pérez Rocha, Manuel (2023), “La Aprobación del T-MEC otorga más “certidumbre” a empresas contaminantes en México”, *Revista Brújula*, (114), en: <https://www.revistabrujula.org/la-aprobacion-del-t-mec-otorga-mas->

Petros Spanakos, Anthony y Pantoulas, Dimitris (2017), “The Contribution of Hugo Chávez to an Understanding of Post-Neoliberalism”, *Latin American Perspectives*, 44(1), pp. 37-53.

Preciado Coronado, Jaime Antonio (2018), “Globalización neoliberal en crisis. Reconfiguración geoeconómica mundial y proyección mexicana”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

SEGUNDA SECCIÓN
MULTIPOLARIDAD Y ARQUITECTURA
DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

CONTINUIDAD Y ACENTUACIÓN DE LA CRISIS EN LA ARQUITECTURA MONETARIA, FINANCIERA Y COMERCIAL INTERNACIONAL

POST SCRIPTUM*

JAIME ESTAY**

Durante los últimos años se han profundizado los problemas en el desenvolvimiento de la economía mundial, así como en su arquitectura comercial y financiera. Este deterioro en el desenvolvimiento económico global se dio principalmente en 2020 como consecuencia de la Covid-19 y del confinamiento al que conllevó, lo cual significó una disminución cercana al 3% en la producción mundial –que para la zona del euro fue superior al 6% y en América Latina y El Caribe fue de 7%–, en tanto que, según la OIT, “el déficit mundial del empleo aumentó en 144 millones de puestos de trabajo en 2020 [...], exacerbando drásticamente la escasez de oportunidades de empleo que ya existían antes de la pandemia.” (OIT, 2021: 12). En ese mismo año el comercio internacional de bienes y servicios disminuyó más de 8% (FMI, 2023) y las salidas globales de inversión extranjera directa cayeron 44% (UNCTAD, 2023: 196).

Aunque en una perspectiva inmediata el deterioro económico extremo ocurrido en ese año fue provocado por el estallido de la pandemia, en una perspectiva más amplia la relación de causalidad es más bien la inversa: el funcionamiento económico en el capitalismo, con los patrones de producción y consumo que lo caracterizan, ha llevado a una relación con la naturaleza no sólo de progresivo agotamiento de recursos para ser usados en la producción y de generación de residuos en volúmenes muy superiores a los que ella puede absorber, sino también de invasión creciente de

* Post scriptum al capítulo “Continuidad y acentuación de la crisis en la arquitectura monetaria, financiera y comercial internacional” (Estay, 2018).

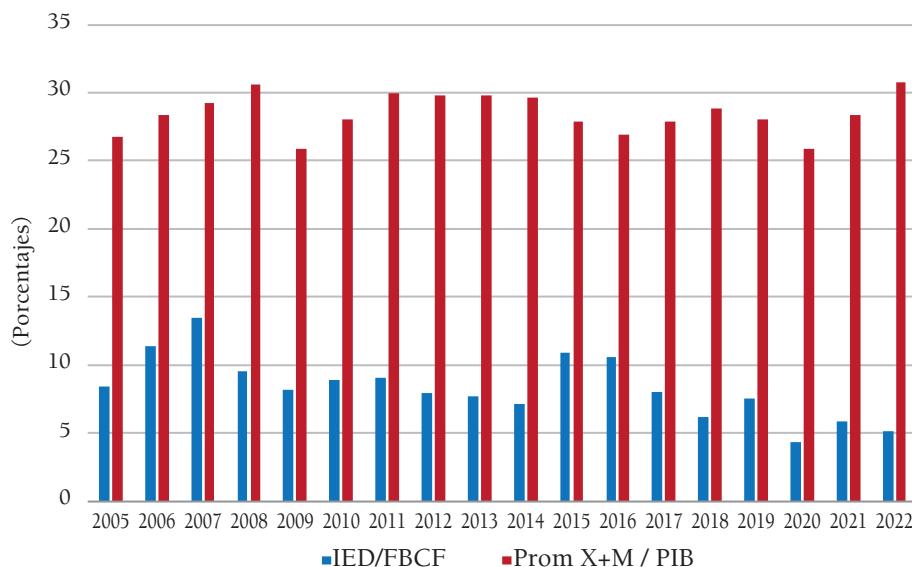
** Profesor-investigador de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, y profesor emérito de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Ecuador. Coordinador de la Red de Estudios de la Economía Mundial.

los hábitat naturales, con las consiguientes enfermedades zoonóticas que, como la Covid-19, al expandirse provocan graves efectos locales o globales en la sociedad –incluyendo el ámbito económico–, como los vividos en 2020 y 2021.

El impacto económico generado en 2020 por la pandemia, que fue seguido por los efectos de la guerra Rusia-Ucrania, principalmente en los precios de combustibles y alimentos, provocando una inflación que a nivel global llegó a 8.7% en 2022 (FMI, 2023), debe ser ubicado en el marco de los problemas presentes desde el estallido de la crisis en 2008, ya que desde ese entonces se ha dado un funcionamiento claramente deteriorado de la economía mundial, no sólo respecto de las distintas variables de funcionamiento interno, sino también en los flujos internacionales de mercancías y capitales,

Respecto de dichos flujos, en la siguiente gráfica se presentan dos relaciones estadísticas: por una parte, la relación porcentual anual entre el comercio internacional y la producción global, conocida como “coeficiente de apertura comercial”; y, por otra parte, entre los ingresos totales de inversión extranjera directa (IED) y la formación bruta de capital fijo (FBCF).

GRÁFICA 1
IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL
Y DE LOS LFUJOS GLOBALES DE ENTRADA DE IED



FUENTE: UNCTAD, Base de datos UNCTADStat.

En la gráfica se ve que desde 2009 el coeficiente de apertura comercial se ha mantenido constante o a la baja, a tal punto que recién en 2022 alcanzó un nivel semejante al de 2008; y en la relación IED/FBKF, el nivel alcanzado en 2007 es notoriamente mayor al de todo el periodo posterior. Ambas situaciones, indican para el periodo posterior a la crisis del 2008 un deterioro en el comercio y la IED que es claramente mayor al que se ha dado en la producción y la inversión mundiales, respectivamente; y apuntan a una ruptura en el proceso de creciente internacionalización de la vida económica, que había estado presente desde fines de la segunda guerra mundial.

Dicha ruptura, si bien se vio acentuada en la pandemia por la desarticulación –y posterior rearticulación en marcha, al menos parcial, a través del llamado “nearshoring”– de las cadenas internacionales de suministro y las cadenas globales de valor en la producción y en el transporte –por ejemplo, la escasez de semiconductores y la crisis de los contenedores–, ya venía desplegándose desde antes de 2020 empujada en lo comercial por incrementos de medidas proteccionistas,¹ lo cual se acentuó fuertemente por la guerra comercial con China –con algunas de las medidas abarcando también a otros países– iniciada por la administración Trump en marzo de 2018 y cuya expresión más reciente es la aprobación en marzo de 2024 por la Cámara de Representantes de la “Ley de Protección de los Estadounidenses contra Solicitudes Controladas por Rivaless Extranjeros”, dirigida contra Tik Tok.

Ese incremento del proteccionismo comercial, que no ha podido ser evitado por la OMC, es sólo una evidencia, entre varias, de los problemas por los que desde hace tiempo atraviesa dicha organización. Al avance del proteccionismo se suman los graves problemas en los que sigue sumida la Ronda de Negociaciones iniciada en Doha en 2001, la cual cumple ya 23 sin que a la fecha se vea cercana su finalización, ya que sólo se han logrado avances en temas secundarios como la Facilitación del Comercio² y siguen sin acuerdos los principales temas de la agenda de dicha Ronda –subsidios a la agricultura, acceso al mercado para productos no agrícolas, comercio de servicios y propiedad intelectual relacionada con el comercio, entre otros–, y a ello se agrega el escaso tratamiento de temas que deberían ser objeto de negociación, como comercio electrónico y el de comercio y medio ambiente.

A lo anterior se suman, por una parte, conflictos latentes en la Ronda desde hace tiempo, como las dificultades derivadas del mecanismo de toma de decisiones de la Organización y la falta de cumplimiento de la promesa de priorizar, en las negociaciones de la Ronda de Doha, las necesidades

de los países en desarrollo; y, por otra parte, la notoria toma de distancia de Estados Unidos respecto de la OMC, que en los años recientes ha significado por parte de ese país el bloqueo para que se nombre el mínimo de miembros necesarios para el funcionamiento del Órgano de Apelación del Sistema de Solución de Controversias de la OMC, todo lo cual configura una situación de crisis profunda, no sólo de la Ronda de Doha, sino del conjunto de la OMC y, con ello, del multilateralismo comercial.

En lo que respecta al orden financiero internacional, a pesar del objetivo de “reforma de los mercados financieros” anunciado desde el G20 al estallar la crisis de 2008 y de los mandatos generados desde ese espacio hacia distintas instituciones –como el FMI, el Banco Mundial, el Banco de Pagos Internacionales (BIS), el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB), el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BCBS), y la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO)– en los años recientes se han seguido acumulando las evidencias referidas a la permanencia de graves problemas en el sistema financiero, a pesar de las distintas medidas definidas desde el G20 para enfrentar algunos de esos problemas.

Dichas medidas, a nuestro juicio no han incluido temas de fondo respecto de dicho sistema, como la cesión de la definición de estrategias respecto al sistema financiero a espacios verdaderamente multilaterales, modificaciones profundas a los objetivos y al funcionamiento de las instituciones financieras internacionales (IFI), la recuperación de las capacidades nacionales para definir políticas frente a los problemas monetarios y financieros globales y la revisión de la base monetaria de funcionamiento de la economía internacional y del papel del dólar. Lejos de abordar esos temas, las medidas tomadas por el G20 se han ubicado en un estrecho marco derivado de la visión dominante en él acerca de lo que hay que corregir en el sistema financiero. Aun así, dichas medidas han tenido un éxito muy escaso para enfrentar los problemas detectados en el sistema financiero internacional y para atenuar su capacidad de generar grandes desequilibrios y crisis globales.

Al respecto, la turbulencia bancaria de marzo de 2023, que llevó a la quiebra al Silvergate Bank, al colapso el Silicon Valley Bank y al cierre del Signature Bank, todos ellos de Estados Unidos, a los cuales se agregó la quiebra del Credit Suisse Bank, con impactos importantes en el valor de las acciones de bancos europeos y estadounidenses, así como en distintos índices bursátiles, fue una clara muestra de las posibilidades de una nueva crisis bancaria global. A ello se agrega el sostenido crecimiento del tipo de operaciones financieras cuya carga especulativa ha sido ampliamente reconocida, como son aquellas operaciones de productos derivados fuera de bolsa, que según la Base de Datos del BIS para el primer semestre de 2023

llegaron a un monto de 695 billones de dólares, superior en 117 billones al monto máximo que alcanzaron en el periodo inmediato previo a la crisis de 2008, así como las operaciones de compraventa de divisas, que según el BIS (2019 y 2022) de 2007 a 2022 pasaron de 3.3 billones de dólares a 7.5 billones diarios (BIS, 2019 y 2023).

En un sentido semejante interesa destacar otros dos problemas en el funcionamiento de los mercados financieros, que han sido objeto de acuerdos y acciones definidas desde el G 20, y respecto de los cuales tampoco se observan mayores resultados: las “jurisdicciones no cooperativas” (equivalentes a paraísos fiscales) y las “instituciones financieras no bancarias” (IFNB, también llamadas “banca a la sombra”):

- En lo que respecta a los paraísos fiscales, sobre todo desde la OCDE y la Unión Europea (UE) se han desarrollado iniciativas en contra de la evasión y elusión fiscales así como del rol que tienen esos paraísos. En la OCDE, desde el año 2000 se creó el “Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información con fines Fiscales” –que a la fecha cuenta con 169 gobiernos participantes, más la Unión Europea– desde el cual se elaboran estudios anuales y modelos de intercambio de información; y se realizan actividades de monitoreo y asesoría técnica hacia los países miembros. Por su parte, la Unión Europea ha definido normas de transparencia e intercambio de información, con base en las cuales desde 2017 presenta periódicamente listas de “países y territorios no cooperadores a efectos fiscales”; y de países “que cooperan con la UE y tienen compromisos pendientes”.³ Sin embargo, esos mismos organismos reconocen que el avance es insuficiente y al respecto las evidencias más conocidas son las denuncias de los Panamá Papers (abril 2016), los Paradise Papers (noviembre 2017) y los Pandora Papers (octubre 2021), de cuantiosas inversiones en paraísos fiscales, a lo que se agrega la persistente ausencia en la lista de la Unión Europea, de países de Europa (Luxemburgo, Malta, Irlanda y Países Bajos) que deberían estar en dicha lista, así como de estados de Estados Unidos, como Delaware, Wyoming o Nevada que exentan de impuestos a sociedades de propiedad de extranjeros no residentes.
- En lo que se refiera a las IFNB, según la base de datos del más reciente *Informe de seguimiento mundial sobre intermediación financiera no bancaria* del FSB (2023), la participación de esa intermediación en el total de activos financieros, ha pasado de 43% en 2008 a porcentajes de entre 47% y 50% en la presente década, con lo cual alrededor de la mitad de la intermediación financieras es realizada por

instituciones que no están sujetas a las regulaciones bancarias. Al respecto, el más reciente *Informe sobre estabilidad financiera global* del FMI (2024), en el capítulo 2, titulado “El aumento y los riesgos del crédito privado” “evalúa las vulnerabilidades y los riesgos potenciales para la estabilidad financiera en el crédito privado corporativo”,⁴ destacando que

- “Graves lagunas de datos impiden una evaluación exhaustiva de cómo el crédito privado afecta la estabilidad financiera” (FMI, 2024: 56) y que “... el sector tiene vulnerabilidades significativas, es opaco para las partes interesadas y está creciendo rápidamente bajo una supervisión prudencial limitada. Si estas tendencias continúan, las vulnerabilidades del crédito privado pueden volverse sistémicas” (FMI, 2024: 57).

En suma, los años recientes han agregado nuevas evidencias del agotamiento de la arquitectura comercial y financiera internacional, en un escenario de funcionamiento sistémico en el que los problemas y conflictos se siguen multiplicando y frente a los cuales el orden multilateral, incluido su contenido económico, se ve ampliamente rebasado.

NOTAS

¹ Como referencia general, según el informe más reciente de la Directora de la Organización Mundial de Comercio (OMC) al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC) de la organización, el comercio abarcado por medidas de restricción de las importaciones de mercancías paso de un acumulado de 73 miles de millones de dólares en 2009 (correspondiente a un 0.5% de las importaciones mundiales), a 814 miles de millones en 2017 (4.6% de las importaciones) y a 2,315 miles de millones en 2022 (9.3% de las importaciones) (2023: 21).

² En la lista de los escasos avances logrados en la Ronda, además del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, vigente desde febrero de 2017, cabría agregar los sucesivos acuerdos para transitoriamente no impugnar jurídicamente los programas de constitución de existencias públicas de alimentos de los países en desarrollo, así como el Acuerdo de Subvenciones a la Pesca logrado en la 12 Conferencia Ministerial de junio de 2012 y que está en proceso de ratificación.

³ La más reciente de esas listas se publicó en febrero de 2024, y en ella se incluye a 12 países “no cooperadores” y a 10 países “que cooperan con la UE y tienen compromisos pendientes”, en: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/eu-list-of-non-cooperative-jurisdictions/>.

⁴ Definido en el texto como “Crédito corporativo no bancario proporcionado a través de acuerdos bilaterales o pequeños ‘acuerdos de club’ fuera del ámbito de los valores públicos o los bancos comerciales” (FMI, 2024: 54).

BIBLIOGRAFÍA

BIS (Banco de Pagos Internacionales) (2019), *Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2019*, 16 de septiembre de 2019.

BIS (Banco de Pagos Internacionales) (2022), *Triennial Central Bank Survey. OTC foreign exchange turnover in April 2022*, 27 de octubre de 2022.

Estay, Jaime (2018), “Continuidad y acentuación de la crisis en la arquitectura monetaria, financiera y comercial internacional”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

FMI (2023), *Perspectivas de la Economía Mundial*, base de datos, octubre.

FMI (2024), *Global Financial Stability Report. The Last Mile: Financial Vulnerabilities and Risks 2024*, abril.

FSB (Consejo de Estabilidad Financiera) (2023), *Global Monitoring Report on Non-Bank Financial Intermediation 2023*, 18 de diciembre.

UNCTAD (2023), *World Investment Report. Investing in Sustainable Energy for all*, julio.

OIT (Organización del Trabajo) (2021), *World Employment and Social Outlook: Trends 2021*.

OMC (2023), *Informe de la directora general al OEPIC sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*, 14 de julio.

LA GLOBALIDAD EN TRANSICIÓN Y EL FUTURO DE MÉXICO EN UN NUEVO MUNDO MULTIPOLAR

POST SCRIPTUM*

OMAR WICAB GUTIÉRREZ**

Los cambios en la organización global del capitalismo se han acelerado en el último decenio debido a la emergencia de nuevas potencias globales, particularmente en el Oriente Lejano. El resultado ha sido un cambio en la geopolítica global heredada de la Segunda posguerra y la emergencia de poderes regionales que tienen implicaciones en la legitimidad de instituciones derivadas de los Acuerdos de Bretton Woods y el dominio cuasi-hegemónico de los Estados Unidos. Nuevos arreglos institucionales globales, acuerdos económicos, tecnológicos, medio ambientales y de seguridad regional son el marco en que se inscribe la política interna y exterior de México. La complejidad del momento histórico requiere redefiniciones estratégicas de carácter multidimensional que garanticen la autonomía económica y geopolítica así como la atención de nuevos temas emergentes de la agenda global como la salud, el medio ambiente, y la seguridad, entre otros. Se propone discutir la pertinencia de incorporar a México en cruce de caminos entre el Este, el Oeste y el Sur, en función de la ubicación geográfica estratégica en relación con los Estados Unidos mediante políticas que garanticen la independencia industrial y tecnológica de nuestro país.

El texto presenta un resumen de los cambios estructurales del capitalismo contemporáneo para luego intentar caracterizar la ubicación de México respecto de estos cambios y enfatizar las oportunidades que se abren para la industrialización y su autonomía tecnológica mediante su inserción, guiada por el Estado, en los cadenas de valor globales.

* Post scriptum al capítulo “La crisis capitalista y la nueva gobernanza mundial” (Wicab, 2018).

** Universidad Autónoma de Nayarit.

LA GLOBALIDAD EN TRANSICIÓN

La Gran Crisis de 2008-2009 y sus repercusiones geopolíticas y económicas siguen dominando el debate sobre la gobernabilidad global. Crecientes disputas geopolíticas, principalmente entre las potencias regionales emergentes como China, Rusia y la India, profundizan la crisis de la institucionalidad de la Segunda posguerra (Anguiano Roch, 2008; Aparicio Ramírez, 2019). Nuevos arreglos económicos, desde acuerdos económicos bilaterales y regionales que desafían a la OMC, como los BRICS+ (Aparicio Ramírez, 2019) y otras instituciones desarrolladas después de la Segunda Guerra Mundial emergen en el seno de una gobernabilidad global que cuestiona el papel hegemónico de Estados Unidos. De 2015 a la fecha tal proceso se ha acelerado rápidamente y la realidad mundial ha cambiado significativamente, porque hay procesos económicos (Galperín et al., 2022), geopolíticos (Bahturidze y Vasilieva, 2021), medioambientales (Yergin, 2020) y tecnológicos (Khan et al., 2022 y Seaman, 2020) que atraviesan la realidad del capitalismo global del cual México no es inmune.

Esto ha dado lugar a una nueva configuración geopolítica en curso que se estructura en torno al liderazgo de China continental como un actor desafiante de los restos del sistema de Bretton Woods. Si bien las instituciones de posguerra subsisten, con papeles cambiados, nuevas instituciones derivadas de la emergencia de un capitalismo pujante en el lejano oriente, que se erige como un nuevo actor dominante. La presencia creciente de los BRICS+ y otros entes como la APEC y acuerdos para conformar zonas de libre comercio en Asia forman parte del nuevo entramado que conforma una nueva institucionalidad económica y geopolítica en el mundo.

A esto hay que sumar la carrera tecnológica y el cambio económico necesario para superar los retos medioambientales de la dependencia mundial hacia las energías fósiles. La capacidad industrial de las empresas chinas en temas como la producción de semiconductores y autos eléctricos, ejemplifica perfectamente los desafíos que los grandes conglomerados empresariales occidentales enfrentan por la competencia y el comercio mundiales.

Todo ello enmarca la rivalidad que crece entre estos dos bloques de poder, que tiene implicaciones diplomáticas y militares (con conflictos regionales activos en la región del Cáucaso, el Mar Rojo y el Mar de China; pero que bien puede extenderse a otras regiones y países) y que crea y modifica criterios institucionales basados en la legitimidad construida durante la Segunda posguerra y en el periodo inmediatamente posterior a la caída del Muro de Berlín. Al mismo tiempo, acuerdos comerciales, uniones

aduaneras y procesos de integración económica a lo largo y ancho del mundo cuestionan una legitimidad construida en torno a la Organización Mundial de Comercio (Sommerer et al., 2021).

Es en este contexto de una globalidad en transición, caracterizada por cambios en flujos comerciales, nuevas materias primas, reorientación de cadenas de suministro, migración, temas medioambientales, tecnológicos y temas de seguridad, que caracterizan una legitimidad global en disputa, se inscribe la situación de México. Temas desafiantes, pero también oportunidades.

MÉXICO NUEVOS RETOS Y OPORTUNIDADES

Desde mediados del decenio pasado la realidad económica, comercial y financiera de México, así como su rol en el marco latinoamericano han cambiado sustancialmente en la medida en que la economía mexicana ha entrado en una etapa de profundización en sus vínculos comerciales y financieros con el exterior. Dos aspectos han influido en ello: la creciente rivalidad comercial y tecnológica chino-estadounidense (acentuada durante la pandemia del Covid-19), y la ubicación geográfica de México que lo posiciona como un espacio estratégico de acceso al mercado más grande del mundo (Estados Unidos).

Desde 2008 la política china cambió de una estrategia de crecimiento hacia afuera a un proceso económico dependiente del mercado interno (García-Herrero, 2023). Tal estrategia ha implicado el cambio de la política industrial china centrada en un fuerte apoyo a empresas públicas y privadas nacionales. Una vez que el desarrollo de empresas chinas se ha visualizado como un riesgo para la seguridad estadounidense en materia tecnológica, los gobiernos de Estados Unidos han intentado frenar el desarrollo tecnológico y la competencia de China. La política comercial estadounidense se ha ido volviendo más y más hostil (Danilin, 2021) a los intereses chinos, proceso que se acentuó con el gobierno de Trump y que afectó también a México con sanciones comerciales de parte de nuestro vecino del norte.

Si bien la revisión del TLCAN y la firma del T-MEC significó un alivio a las crecientes tensiones comerciales, lo cierto es que la tensión comercial en aumento con China ha empezado a beneficiar a México mediante la relocalización de inversiones que anteriormente buscaban el gran mercado chino.

Derivado de lo anterior, la economía china ha visto reducir sus exportaciones a los tradicionales mercados de Estados Unidos, Europa y Japón;

y ha comenzado a cambiar su estructura comercial reorientándola hacia sus socios asiáticos y del Medio Oriente. Al mismo tiempo, las dificultades para gestionar los enormes ahorros internos con una débil demanda interna han hecho que la economía de China crezca a un menor ritmo (García-Herrero, 2023).

En este sentido la reorganización del comercio y las inversiones globales pueden ser una oportunidad para futuro inmediato de México si es capaz de atraer flujos de inversión que favorezcan su inserción en las cadenas globales de suministro de las industrias en las que la guerra tecnológica entre las dos grandes economías del mundo parece ubicar el futuro de la supremacía económica y tecnológica.

Clave en este aspecto será la rediscusión que tendrá lugar en 2025 para la firma de un nuevo T-MEC, por lo que la gestión del comercio exterior y el grado de apertura de la economía mexicana en los próximos años parece ser un elemento central para decidir sobre el desarrollo de una política industrial propia o una subordinación a los mercados mundiales sin la definición de una estrategia de industrialización.

De allí que el momento actual, caracterizado por un flujo de ingresos favorable (remesas, petróleo, turismo, exportaciones manufactureras), que han fortalecido el tipo de cambio real no deriven en la enfermedad holandesa de desestimular las exportaciones mexicanas en un momento de oportunidad.

PROPUESTAS PARA UNA POLÍTICA INDUSTRIAL ACTIVA: RETOS Y OPORTUNIDADES

La situación geográfica de México ha constituido una maldición, según las palabras de Porfirio Díaz, pero en la actualidad tal situación presenta una enorme oportunidad en términos de que el país se encuentra en la confluencia de caminos que conducen hacia el mercado más grande del mundo.

De esta manera el T-MEC, parece ser la base para la integración de México en las cadenas globales de suministros que lo pueden convertir en un polo importante de desarrollo en la región. México comparte lazos históricos y culturales con Latinoamérica, a la vez que se ha convertido en un importante punto de contacto de las inversiones asiáticas que buscan acceder al mercado norteamericano; y tradicionalmente también ha estado ligado a Europa vía España, principalmente, país este último importante receptor de inversión extranjera mexicana.

Esta confluencia de relaciones podría permitirle a México construir una política internacional y comercial abierta al mundo, en donde los cuatro

ejes de este vínculo Norte, Sur, Este y Oeste sean la base de una política exterior activa, solidaria y abierta. Dependerá de la forma en que se gestione la relación comercial y tecnológica en los próximos años asociados a los siguientes fenómenos:

- a) Crisis de la institucionalidad y gobernanza heredadas de la Segunda posguerra mundial. De allí que la dimensión geopolítica (reorganización de los centros de poder, la reorganización de las instituciones globales (BRICS+, Acuerdo de Shanghái, Latinoamérica, etc.) constituye el eje para reestructurar la política exterior mexicana en esta perspectiva.
- b) Los cambios tecnológicos van de la mano de un cambio en las fuentes energéticas del mundo. De allí que los temas medioambientales deban ser parte de una nueva dimensión de la política interna y exterior de México.
- c) La creciente rivalidad económica y comercial entre los polos de desarrollo globales tienen como eje la competencia tecnológica. México debe definirse en el diseño de políticas industriales favorables al desarrollo de tecnologías que le permitan insertarse en las cadenas globales de suministros como actor importante dada la reconfiguración de los flujos comerciales globales
- d) En medio de tales retos la política exterior debe contemplar las rivalidades económicas (comerciales, monetarias y financieras) en curso.
- e) Finalmente, en la reconfiguración de los flujos de comercio, tecnologías, inversiones y fenómenos geopolíticos, el futuro de México estará fundado en su relación con Estados Unidos pero entendiendo las dinámicas de un mundo multipolar. De allí la necesidad de profundizar su política industrial con base a la creación de polos de desarrollo a partir del crecimiento de su infraestructura: trenes, puertos, aeropuertos, centros de carga y descarga, rutas, corredores industriales.
- f) El reto es integrar este conjunto de políticas en el marco de un programa de desarrollo social que permita constituir en nuestro país un amplio mercado interno. La experiencia asiática demuestra la posibilidad de hacer crecer las inversiones con base en salarios reales al alza que estimulen la productividad laboral y la modernización tecnológica. Esto sería la base para la elevación de los niveles de vida de la población y la superación de la trampa del ingreso medio. Del éxito de estas políticas dependerán las posibilidades de desarrollo sostenible de nuestro país en el largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

Anguiano Roch, Eugenio (2008), “China como potencia mundial: presente y futuro”, en Cornejo, Romer (coord.), *China. Radiografía de una potencia en ascenso*. El Colegio de México.

Aparicio Ramírez, Mariana (2019), “El mundo neoliberal frente a Donald Trump: entre el multilateralismo, acuerdos de libre comercio y guerras comerciales”, *Norteamérica, revista académica del CISAN-UNAM*, 14(2) (julio-diciembre), en: <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.22201/cisan.24487722e.2019.2.382>

Bahturidze, Zeinab y Vasilieva, Natalya (2021), “Dichotomy of Globalization and De-globalization Processes in the Modern World”, *Proceedings of Topical Issues in International Political Geography*.

Danilin, Iván (2021), “The U.S.-China Technological War”, *Russia in Global Affairs*, 19(4) (october), pp. 78-96.

Galperín, Carlos; Arce, Horacio y Marx, Rubén Alejandro (2022), “La primera gran guerra comercial del siglo XXI: reflexiones sobre sus causas, contexto y consecuencias” en *RINERS: Revista de Investigación en Economía y Responsabilidad Social*, 1(6), pp. 1-34, en: <http://repositoriocyt.unlam.edu.ar/handle/123456789/1441>

García-Herrero, Alicia (2023), “What is behind China’s structural deceleration?”, en *Bruegel-Newsletter*, Retrieved 19 october, 2023, en: <https://www.bruegel.org/newsletter/what-behind-chinas-structural-deceleration>

Khan, Khalid; Su, Chi-Wei; Umar, Muhammad y Zhang, Wei (2022), “Geopolitics of technology: a new battleground?” *Technological and Economic Development of Economy*, 28(2), pp. 442-462.

Seaman, John (2020), “China and the new geopolitics of technical standardization”, *Notes de Ifri*(34), pp. 20-21.

Sommerer, Thomas; Agné, Hans; Zelli, Fariborz y Bes, Bart (2021), *Global Legitimacy Crisis. Decline and Revival in Multilateral Governance*, Oxford University Press, en: <https://doi.org/10.1093/oso/9780192856326.001.0001>

Yergin, Daniel (2020), “The new geopolitics of energy”, *Wall Street Journal*, en: <https://www.wsj.com/articles/the-new-geopolitics-of-energy-11599836521>

Wicab Gutiérrez, Omar (2018), “La crisis capitalista y la nueva gobernanza mundial”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

CLAVES PARA DESCIFRAR LA ARQUITECTURA DEL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO: EXPORTACIÓN DE FUERZA DE TRABAJO E INTERCAMBIO DESIGUAL

POST SCRIPTUM*

RAÚL DELGADO WISE**
SELENE GASPAR OLVERA**

El propósito de este trabajo es contribuir a desentrañar aspectos fundamentales del *modus operandi* del capitalismo e imperialismo contemporáneos, particularmente en el contexto de la globalización neoliberal y de cara al siglo XXI. Nos interesa, ante todo, develar aspectos clave del proceso de reestructuración emprendido por las grandes corporaciones multinacionales bajo la batuta de los Estados Unidos; proceso signado por una fuerte embestida en contra de la clase trabajadora con profundas implicaciones para los países periféricos, como es el caso de México, al acentuar y profundizar las relaciones de intercambio desigual con los países centrales. A la luz de este proceso se generan nuevas y complejas formas de intercambio desigual que resucitan y ponen de nuevo sobre la mesa aspectos clave de los debates de las décadas de 1970 y 1980 sobre la teoría de la dependencia.

Un rasgo omnipresente en el capitalismo contemporáneo es la preeminencia del capital monopolista en la economía política internacional. A través de fusiones y alianzas estratégicas, este segmento hegemónico del capital ha alcanzado niveles de concentración y centralización sin precedentes. De hecho, las mayores compañías del mundo concentran la mayor parte del ingreso, capitalización de mercado y ganancias mundiales.

Este fenómeno ha desencadenado cambios muy significativos en la dinámica de las relaciones norte-sur o centro-periferia, caracterizado por:

* Post scriptum al capítulo “Claves para descifrar la arquitectura de la globalización neoliberal: exportación de fuerza de trabajo e intercambio desigual” (Delgado-Wise y Gaspar, 2018).

** Universidad Autónoma de Zacatecas.

1. Una intensa internacionalización capitalista liderada por las grandes corporaciones multinacionales, que externalizan parte de sus procesos productivos, comerciales, financieros y de servicios hacia países periféricos en busca de abundante fuerza de trabajo barata y flexible. Este cambio ha llevado a la conformación de redes globales de capital monopolista, que operan bajo renovadas modalidades de economías de enclave en el marco de la emergencia de una nueva división internacional del trabajo entre actividades intensivas en conocimiento relegadas para las principales potencias imperialistas y actividades intensivas en fuerza de trabajo desplazadas a los países periféricos.

2. El extractivismo y el llamado nuevo extractivismo, impulsado por la demanda mundial de recursos naturales y energía, ha llevado a la creación de nuevos enclaves exportadores en la periferia del sistema capitalista mundial. En este contexto, la biodiversidad, los recursos naturales y los bienes comunitarios y nacionales se privatizan en beneficio del gran capital corporativo que opera en estos sectores.

3. La expansión del capital monopolista hacia la esfera de la innovación científica y tecnológica, aprovechando un creciente contingente de fuerza laboral altamente calificado proveniente de la periferia. Este proceso ha dado lugar a la emergencia de modalidades rentistas de apropiación de los productos del trabajo científico y tecnológico mediante la concentración y adquisición de patentes por las grandes corporaciones, con el respaldo de un marco institucional *ad hoc* apuntalado en la mancuerna que se teje entre la Organización Mundial del Comercio y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

4. El ascenso del capital financiero sobre otras fracciones del capital, impulsado por la especulación financiera y la presión a la baja sobre los salarios reales. Esto ha llevado a una financiarización de la clase capitalista, del capital industrial y de las ganancias corporativas, coronada por una explosión de capital ficticio.

5. La precarización laboral, basada en la sobreoferta de fuerza de trabajo y la transnacionalización de los mercados laborales, ha generado nuevos divisionismos al seno de la clase trabajadora que ha dado lugar a nuevas jerarquías laborales, nacionales, raciales y culturales.

6. La migración laboral en el contexto de la globalización neoliberal adquiere un nuevo y vigoroso dinamismo y experimenta transformaciones significativas en su composición y patrones migratorios. Además de incrementarse la presión para emigrar y acentuarse la vulnerabilidad de la nueva migración laboral, se acrecientan los flujos en dirección sur-norte y sur-sur como consecuencia de las crecientes desigualdades sociales y

territoriales. Ello ha posicionado a la migración como una pieza clave del engranaje de la reestructuración capitalista en su conjunto.

Algunos indicadores del desempeño del capitalismo contemporáneo develan esta nueva trama y que dan cuenta de cambios sustantivos en la relación capital-trabajo:

De acuerdo con datos de la OIT (2024), se estima que la tasa de desempleo mundial en 2024 fue de 5.1%, cerca de 435 millones de personas con una necesidad insatisfecha de empleo, el número de trabajadores que vivían en una situación de pobreza extrema en el mundo, es decir, con ingresos inferiores a 2.15 dólares de los Estados Unidos al día por persona en paridad de poder adquisitivo (PPA), aumentó en casi un millón. Se estima, y este nos parece un dato aún más relevante –por cuanto revela el desbordamiento del ejército laboral de reserva– que 2000 millones de trabajadores son informales (58%). Esta situación se ve exacerbada por la liberalización de la fuerza de trabajo en las economías periféricas como resultado de los programas de ajuste estructural, que han contribuido a la desarticulación de estas economías y su subordinación a la globalización neoliberal. De hecho, y este es otro dato fundamental, se genera una distribución profundamente desigual del ejército de reserva entre el centro y la periferia del sistema capitalista mundial, donde el grueso de la informalidad se concentra en las economías periféricas, mientras que en los países centrales, que acusan déficits de fuerza de trabajo, las dimensiones de la informalidad son muy inferiores. Este es también el principal motor de la migración laboral contemporánea.

La sobreoferta masiva de fuerza de trabajo ha provocado un cambio drástico en la dinámica y comportamiento de los mercados laborales. En lugar de observar una convergencia hacia arriba en los salarios entre países desarrollados y subdesarrollados o periféricos, como sugieren las concepciones neoliberales, se ha producido exactamente lo contrario: un aumento en la polarización económica entre países y un deterioro progresivo, con una convergencia hacia abajo, en las condiciones de vida y laborales de la clase trabajadora en su conjunto (OIT, 2024).

Al utilizar el término “sobreoferta laboral”, lo hacemos en un sentido que desafía las concepciones ortodoxas de “equilibrio” entre oferta y demanda. Nuestra elección de este término con el prefijo “sobre” busca resaltar dos aspectos: en primer lugar, que el capitalismo contemporáneo genera una sobre población o un ejército laboral de reserva de proporciones enormes; en segundo lugar, que esta sobre población es el resultado de cambios en el entramado institucional asociados a nuevas estrategias corporativas, en el contexto de la internacionalización del capital y el abaratamiento de los costos laborales.

Ante la abrumadora oferta de fuerza de trabajo y el deterioro creciente de las condiciones de vida y trabajo de la mayoría de la clase trabajadora, la migración, especialmente desde los países periféricos, se ha convertido en una necesidad imperiosa para la supervivencia familiar, adquiriendo cada vez más el carácter de desplazamiento forzado.

En las últimas tres décadas y media, el número de migrantes, en su mayoría procedentes de la periferia, ha experimentado un aumento notable, pasando de 84 millones en 1975 a 214 millones en 2010 y alcanzando los 281 millones en 2020, lo que representa un 3.6% de la población mundial. Sin embargo, bajo el pretexto de la “seguridad nacional”, los migrantes se enfrentan a condiciones extremas de explotación, vulnerabilidad y exclusión social. Aun así, la población migrante internacional aumentó en promedio entre 2010 y 2020 en 2.4% anual.

El flujo de remesas en dirección norte-sur ha experimentado un crecimiento aún más notable, pasando de 57 mil millones de dólares en 1995 a 325 mil millones de dólares en 2010 y alcanzando los 656 mil millones de dólares en 2023 (Banco Mundial, 2023). Esto ha llevado a algunos organismos internacionales, como el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a concebir erróneamente que las remesas son una poderosa palanca de desarrollo para los países emisores, ignorando que son apenas una fracción de salarios precarios en los países de destino. Esta percepción distorsionada representa un mito del desarrollo que enmascara la realidad y oculta las nuevas formas de intercambio desigual.

Las nuevas dinámicas de innovación con epicentro en Silicon Valley han incentivado la atracción de talento externo, principalmente proveniente de países periféricos y emergentes. Ello ha convertido a los centros imperiales de innovación en verdaderas máquinas de patentamiento que aprovechan la creatividad extranjera para acelerar las dinámicas de innovación y apropiarse de los productos del progreso científico y tecnológico, poniéndolo al servicio de las grandes corporaciones. Este fenómeno está asociado con el impresionante crecimiento de la migración calificada y altamente calificada, que se erige como el núcleo más dinámico de la migración internacional en la actualidad. En el caso de México, por ejemplo, en 2022 el volumen de posgraduados mexicanos con doctorado en Estados Unidos ascendió a 39 mil, cifra que supera en dimensiones al número de integrantes del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores del país.

Partiendo de estas consideraciones, uno de los rasgos más sobresaliente de la arquitectura del capitalismo contemporáneo es la emergencia de una nueva división del trabajo que se superpone, complementa y profundiza

la división tradicional entre países exportadores de bienes primarios (los periféricos) y países exportadores de bienes industrializados (los centrales). Nos referimos a la división internacional del trabajo entre actividades intensivas en fuerza de trabajo (relegadas a los países periféricos) y actividades intensivas en conocimiento (reservadas para las principales potencias capitalistas), la cual tiene como corolario aquello que caracterizamos como *exportación de fuerza de trabajo*.

Esta nueva modalidad exportadora se compone de dos modalidades. La primera y la más obvia es la *exportación directa de fuerza de trabajo* que se gesta a través de la migración laboral. La otra modalidad de exportación de fuerza de trabajo es una consecuencia de la implantación de los programas de ajuste estructural en economías periféricas como la mexicana, cuyo principal impacto fue el desmantelamiento y desarticulación del aparato productivo industrial, para rearticularlo de manera subordinada y dependiente a la órbita de la gran corporación multinacional a través de plantas de ensamble que operan como economías de enclave. Tómese en consideración que este viraje no trajo consigo una industrialización de nuestras economías, sino que, por el contrario, cristalizó en un doble proceso regresivo que hemos conceptualizado como *subprimarización económica* (Cypher y Delgado Wise, 2012). En efecto, lejos de transitar hacia un modelo de exportación manufacturera, lo que en realidad se exporta bajo el manto o fetiche de una exportación de bienes manufacturados –en su mayoría supeditados a operaciones intrafirma–, es fuerza de trabajo sin que ésta salga del país.

Este importante rasgo de la reestructuración neoliberal fue advertido, con extraordinaria intuición, por Carlos Tello (1996) en los albores de la reestructuración neoliberal. No debe perderse de vista que las plantas de ensamble y empresas maquiladoras instaladas en países periféricos, como es el caso de México, operan con insumos importados y regímenes de exención tributaria. De aquí que la sustancia de lo que a través de ellas se intercambia no sea otra cosa que la fuerza de trabajo incorporada al proceso productivo. Se trata, en esencia, de una *exportación indirecta o incorporórea de fuerza de trabajo* bajo el fetiche de una exportación de productos manufacturados.

Como corolario o consecuencia de este viraje, los mercados laborales de estas economías experimentan una abrupta y progresiva contracción y precarización que, como contraparte, ha dado paso a la generación de una creciente y desbordante masa de población redundante, la cual es arrojada a las filas de la informalidad y/o forzada a emigrar en dirección Sur-Norte. Se entrelaza así, dialécticamente, un vínculo estructural entre la exportación directa e indirecta de fuerza de trabajo.

Lo importante a destacar es que la exportación de fuerza de trabajo en sus dos modalidades ha dado lugar a la emergencia de *nuevas y extremas modalidades de intercambio desigual* con consecuencias nefastas para el país. Por un lado, la exportación indirecta de fuerza de trabajo semeja el intercambio entre capital y trabajo a nivel de países, es decir, la transferencia de prácticamente todo el excedente, o más precisamente el plusvalor, al exterior. Por otro lado, la exportación directa de fuerza de trabajo vía migración laboral entraña un intercambio semejante con el agravante de que lo que recibe el país de origen es una fracción de dicho plusvalor a través de las remesas.

En efecto, lejos de un modelo exitoso de exportación manufacturera, el modelo exportador de fuerza de trabajo que se implanta en México es un modelo regresivo que ha traído consigo un brutal saqueo de recursos naturales y una proliferación de la violencia, con saldo funestos para la economía y sociedad mexicanas: desmantelamiento y desarticulación del aparato productivo nacional; desbordamiento del ejército de desocupados; saqueo y devastación de los recursos naturales; desplazamiento y migración forzada a nivel interno e internacional; proliferación de la miseria, la marginación, la exclusión social, la violencia y la muerte.

Nuestro análisis de la arquitectura del capitalismo e imperialismo contemporáneos plantea la necesidad de continuar avanzando en la reconstrucción crítica del campo de estudios del desarrollo a la luz, entre otras cosas, de la emergencia de nuevas modalidades de dependencia e intercambio desigual como las referidas en este trabajo. El diseño de políticas públicas y de propuestas de desarrollo y transformación social emancipadoras no puede ignorar el *modus operandi* del sistema capitalista mundial y la manera como se insertan o reinsertan las periferias en el mismo.

BIBLIOGRAFÍA

Delgado Wise, Raúl y Gaspar Olvera, Selene (2018), “Claves para descifrar la arquitectura de la globalización neoliberal: exportación de fuerza de trabajo e intercambio desigual”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

OIT (2024), *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo*, en: https://www.ilo.org/wcms5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_908148.pdf

Cypher, James y Delgado Wise, Raúl (2012), *México a la deriva. Génesis, desempeño y crisis del Modelo Exportador de Fuerza de Trabajo*, México: Miguel Ángel Porrúa.

Tello, Carlos (1996), “La economía mexicana: Hacia el tercer milenio”, *Nexos*, vol. XIX, núm. 223, pp. 47-55.

TERCERA SECCIÓN
REGIONALIZACIÓN Y BLOQUES ECONÓMICOS

A. TLCAN / T-MEC

SOBRE EL FUTURO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA DEL NORTE*

ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ†

INTRODUCCIÓN

No es exagerado, ni original, afirmar que el futuro de la economía mexicana (y no sólo de la economía) depende en buena medida del tipo, grado e intensidad de su relación con Estados Unidos. Este antiguo vínculo se ha estrechado a raíz de la suscripción y puesta en marcha del tratado trilateral de comercio que formaliza una situación que, para fines prácticos, ya se daba en el terreno de los hechos.¹ De ahí que cualquier ejercicio de prospectiva que pretenda esbozar un perfil respecto de cómo sería esa relación en los años por venir, deba incluir en lugar preeminente alguna reflexión en torno a la pertinencia, o no, del instrumento que le ha servido desde hace más de veinte años como marco normativo y que está siendo sometido a un proceso de renegociación impulsada por el gobierno estadounidense.

Hace 12 años, en ocasión del Seminario Nacional Agenda del Desarrollo 2006-2020, aventuré dos posibles escenarios (extremos) en el proceso de integración económica de América del Norte: el primero partía de una visión optimista y suponía que al final de la segunda década del siglo XXI México habría definido el tipo, el grado y la intensidad de la relación con

* En homenaje a nuestro desaparecido colega Antonio Gazol Sánchez reeditamos, las secciones tituladas “Introducción”, “Absorción u obstáculo” y “Una visión a futuro” que fueron parte del capítulo “Sobre el futuro de la integración económica en América del Norte”, publicado originalmente en nuestro libro *La globalización neoliberal en crisis*, México, 2018, Consejo Nacional de Universitarios/Juan Pablos/Universidad de Guadalajara. Sus profundas reflexiones son de gran relevancia para el México de hoy.

Estados Unidos y Canadá; habría entendido (y obrado en consecuencia) que “el exterior” –en lo económico y en todo lo demás– va más allá de Estados Unidos, y que ya serían perceptibles los pasos dados para diversificar la geografía de nuestras relaciones económicas. El segundo escenario, absolutamente diferente, partía de suponer que las tendencias observadas hasta 2006 no se habrían alterado, y que en 2020 estaríamos viendo la consumación, o su cercanía, de la absorción de la economía de México por parte de la de Estados Unidos (Gazol, 2006).

Han transcurrido 12 años desde entonces y hoy se han cumplido más de dos terceras partes de ese plazo en el marco de incertidumbre que proporciona la renegociación del TLCAN en curso, lo que puede ser un espacio propicio para intentar la revisión de aquellas hipótesis, a sólo dos años de que se cumpla ese 2020 tomado como referencia.

A menos de tres años de llegar a 2020, las autoridades mexicanas no han adoptado las decisiones ni han emprendido las acciones necesarias para procurar el primero de los escenarios apuntados; al contrario, la economía mexicana ha sido encaminada hacia el segundo de ellos. En este trabajo se intenta una revisión de lo ocurrido entre 2006 y 2017, una reflexión sobre la posibilidad de precisar nuevos escenarios o, como ya adelanté, la confirmación de que se está en proceso de construcción del segundo de los escenarios apuntados en las previsiones de 2006.

LA SITUACIÓN ACTUAL

Entre 2000 y 2016 la economía mexicana creció a una tasa anual de 2.2 por ciento, pero entre 2012 y 2016 el crecimiento acumulado fue de 8.8 por ciento a una tasa anual de 2.1 por ciento, y las previsiones para 2017 estiman una tasa de 2 a 2.3 por ciento,³ lo que significa que ha sido insuficiente para responder a las expectativas que –para muchos– generó el Tratado cuando entró en vigor. Las importaciones han mantenido una proporción superior al 30 por ciento del PIB (32.6 por ciento en 2006, 31.8 por ciento en 2010 y 34.6 por ciento en 2016); esto es, de todos los bienes y servicios ofrecidos a los consumidores mexicanos más de una tercera parte sigue proviniendo del exterior. La Comisión Nacional de Salarios Mínimos ha estimado que el salario mínimo, en términos reales, se ha reducido desde 2006; y el INEGI informa que el salario nominal promedio diario de cotización en el IMSS ha aumentado, durante el mismo periodo en 18.6 por ciento, cifra inferior a la inflación acumulada en ese tiempo que asciende a poco más del 20 por ciento. Entre 2006 y 2016 la economía ha crecido a una tasa anual de 2.1 por ciento (en promedio), en tanto que las

exportaciones lo han hecho en 23.6 por ciento a lo largo del periodo; de éstas, las destinadas a Estados Unidos y Canadá representan 83.6 por ciento (80 por ciento a Estados Unidos, 3.6 por ciento a Canadá).

Los dos últimos datos (el que relaciona crecimiento del producto con el crecimiento de las exportaciones, y el de la participación del área del TLCAN como destino de las ventas al exterior) serían origen de una serie de preocupaciones en, al menos, dos vertientes: de una parte se vuelve a poner de manifiesto la aparente desconexión entre exportación de mercancías y crecimiento económico, pues no deja de ser paradójico que, en las cuatro décadas y media anteriores a los ochenta del siglo pasado, cuando México exportaba menos, crecía más o a mayor velocidad (6.1% anual), mientras que a la etapa de mayor dinamismo exportador han correspondido menores tasas de crecimiento (20.1% anual). Todos recordamos aquella sentencia presidencial que enfatizaba que “ahora exportaremos mercancías y no personas”. Sí, en efecto, hoy México exporta más mercancías, pero continúa exportando personas, y esa mayor exportación de mercancías no se refleja en un mayor crecimiento económico. Si la política económica de los años recientes ha pretendido hacer descanzar en la demanda externa el motor de este crecimiento (no obstante los resultados apuntados), no deja de llamar la atención que el 80 por ciento de ese crecimiento siga dependiendo de lo que ocurra en un solo mercado. Es cierto que, entre 2006 y 2016, la participación de Estados Unidos como comprador de bienes mexicanos ha descendido en cerca de cuatro puntos porcentuales (de 84.7 por ciento a 81 por ciento), y no es desecharable la hipótesis de que ello puede obedecer —al menos en parte— a la proliferación de tratados de libre comercio o a otros factores atribuibles a México. Pero es evidente que la crisis estadounidense de 2008 y 2009 influyó en esa disminución relativa y, por si fuese necesario, ha puesto de manifiesto, una vez más, lo inadecuado de no emprender políticas activas para diversificar el riesgo. En esta segunda vertiente se inscriben las líneas que siguen.

La tormenta de cifras anteriores, por la que ofrezco excusas al lector, pone de manifiesto entre otras muchas cosas, que la economía mexicana no ha funcionado al cabo de los cuatro lustros transcurridos del TLCAN y que ha mantenido, incluso acentuado, lo mediocre (por decir lo menos) del desempeño que padece desde los ochenta del siglo pasado. Evidentemente no se puede imputar al funcionamiento del TLCAN esta mediocridad; en todo caso, ha sido incapaz de (o insuficiente para) evitarla y que de ninguna manera se ha convertido en el dinamo impulsor que los panegiristas del Tratado supusieron que sería. De una manera, que para algunos se les

antojaría simple, se puede decir que si el Tratado no sirve para impulsar el crecimiento, entonces no sirve para nada.

En rigor, todo ha continuado como estaba en 2006 o peor. La economía prácticamente estancada, la persistencia (¿será contumacia?) en las mismas grandes líneas de política económica, la obstinación en creer que la única herramienta válida de la política comercial consiste en la suscripción de tratados comerciales inspirados en el convencimiento de que la apertura acrítica e indiscriminada debe mantenerse en toda circunstancia, y que la política industrial (de esa que se dijo que la mejor es la que no existe) se limita a unos cuantos apoyos, magros e insuficientes, a la micro, pequeña y mediana industria, pero que no contiene programas especialmente enfocados a articularla en cadenas productivas para la exportación.

En este marco se debe inscribir la renegociación del Tratado que, a iniciativa del presidente de Estados Unidos, inició en 2017 y probablemente concluya durante 2018.

ABSORCIÓN U OBSTÁCULO

No es pues aventurado suponer que la integración económica de México con sus socios de América del Norte (en particular con uno de ellos) se ha dejado a lo que dicten las fuerzas del mercado, las circunstancias del momento, la inercia y, todo es posible, la improvisación. No existe plan o programa que lo conduzca (en caso contrario, no se ha dado a conocer, lo que es más grave), y en esas condiciones el riesgo ya apuntado en 2006 de que la integración se convirtiese en absorción continúa presente o, aún sin que ésta se dé plenamente, la integración no sólo no contribuya al desarrollo económico del país sino que se erija la integración en un obstáculo de tipo estructural.

Como ya se señaló, es de subrayar la insistencia por trabajar en la homologación de algunas disposiciones en materia reglamentaria o de normalización. Sin duda, avances en ese terreno contribuyen de manera eficaz a disminuir los costos de transacción y a facilitar la relación comercial. Lo que ya no es tan claro es qué se está entendiendo por “homologación”, porque hay diferencia entre construir, entre tres, normas y reglas comunes para la zona, o adoptar las normas y las reglas de otro y simplemente traducirlas, para aplicarlas, en territorio mexicano. Por ejemplo, en agosto de 2010 la Secretaría de Economía anunció que las importaciones de ciertos aparatos eléctricos o electrónicos de uso doméstico procedentes de Estados Unidos y Canadá ya no precisaría de la comprobación de que esos aparatos se atuviesen a lo establecido en la norma oficial mexicana, sino que sería suficiente con que cumplieran con la norma vigente en el

país de origen. No se estableció una norma oficial de alcance regional, sino que se adoptó la vigente en los países socios. No se discute aquí si la nueva norma es mejor o no que la oficial mexicana, sólo se hace ver la diferencia entre dos formas distintas de “homologar”: en la primera, habría una negociación en la que, como es natural, todos cederían algo a cambio de la prevalencia de ciertos criterios de su interés; en la segunda, se está ante un mero proceso de “copia y pega”, que de generalizarse es capaz de llegar a limitar en gran medida el margen de acción del Ejecutivo Federal y así, imperceptiblemente, con suavidad, consolidar en el terreno de los hechos cotidianos el proceso de absorción. De otra parte, la decisión supone –para fines prácticos– otorgar una preferencia adicional a la derivada de la aplicación estricta del Tratado a las importaciones de estos bienes provistos por Estados Unidos y Canadá, discriminando de esta manera a los abastecedores de terceros países. Esta preferencia adicional se habría concedido sin reciprocidad y constituye un mecanismo de estímulo a las importaciones de origen estadounidense. ¿Se está considerando este tema en la renegociación en curso? (No tengo respuesta para esta pregunta).

En lo que toca a que el TLCAN, así como está o como quede después de 2018, se convierta en un obstáculo estructural al desarrollo de México se puede explicar, sin entrar en mayores detalles, por la acción interrelacionada de tres elementos:

a) El aumento de la competitividad de México, del que deriva el aumento en las exportaciones, se basa en la combinación de dos factores igualmente perversos: de un lado, el creciente contenido importado de los bienes exportados y, de otro, la deliberada política de contención salarial. De mantenerse ese esquema, el mercado interno, que es la auténtica y más sana fuente para reducir costos unitarios y por ello mejorar el perfil competitivo, tenderá a estancarse o a decrecer, y así no hay desarrollo nacional posible.

b) El origen geográfico de las exportaciones mexicanas se concentra en unas cuantas regiones del país, y en la medida en que el crecimiento (que no necesariamente es desarrollo) siga descansando en las ventas externas, habrán de aumentar los desequilibrios regionales que caracterizan al México contemporáneo. Significa que el real o supuesto éxito del TLCAN, medido por su capacidad de generar mayores exportaciones y en tanto lo fundamental de éstas siga concentrado en unos cuantos sectores de unas cuantas regiones, contribuirá a que no mejore la situación de la economía, esto es, contribuirá a que no haya desarrollo nacional.

c) Igualmente ominoso es el otro tipo de concentración: el que registra a Estados Unidos como destino de alrededor del 80 por ciento de las ventas

al exterior: en 2008 esa participación fue de 80.1 por ciento, de 80.5 por ciento en 2009 y de 81 por ciento en 2016, lo que pone de manifiesto que, en rigor, todavía no se puede hablar de una tendencia claramente definida. En el renglón de inversiones extranjeras directas, Estados Unidos continúa siendo el país del que procede alrededor del 60 por ciento del total acumulado en México y de ese país continúa llegando, en promedio, poco más del 40 por ciento de esa inversión (entre 1999 y 2016 el 49 por ciento de la inversión extranjera acumulada provenía de Estados Unidos). No está de más recordar que uno de los objetivos del ex presidente Salinas, cuando al principio de los 90 instruyó a su secretario de Comercio y Fomento Industrial para que iniciara negociaciones conducentes a la suscripción de un tratado con Estados Unidos, consistía en proporcionar un razonable margen de seguridad a los inversionistas europeos (y asiáticos) de que la política económica de México no sufriría cambios abruptos o pendulares y que, por ello, era un destino propicio para instalar industrias que exportaran a Estados Unidos.⁴

UNA VISIÓN A FUTURO

En la primera versión de este trabajo, publicada en la Agenda para el desarrollo (2006-2012 (Gazol, 2006), se intentaba una especie de proyección sobre lo que podría ocurrir con el Tratado. Lamentablemente el panorama sigue siendo, en lo fundamental, básicamente el mismo (excepto por la renegociación), y por ello es que la trascibo prácticamente sin cambios:

No es exceso de pesimismo suponer que la situación descrita no pueda cambiar para bien durante los próximos meses; al contrario, no sería extraño que se agudizaran algunos de los síntomas. Para que pueda generarse el primero de los escenarios esbozados en el seminario de 2006, el que se refiere a la definición y puesta en marcha de una política de diversificación geográfica de nuestras relaciones económicas internacionales, se requiere de acciones en dos frentes: el trilateral y el de la política económica interna. Es evidente que en ambos se debe partir de que lo único inmutable es la geografía y que con estos vecinos tendremos que seguir viviendo, nos guste o no, unos cuantos miles de años más.

En el ámbito trilateral es urgente trabajar porque se reconozca que el Tratado, como está, ya no da para más, si bien es en México por donde habría que comenzar para ese reconocimiento. Requiere de una actitud abierta, constructivamente crítica, a fin de que las tres partes intenten una evaluación de lo que realmente cada una de ellas ha derivado del TLCAN y midan si en las condiciones actuales, 17 años después de su firma, es

posible y razonable esperar los mismos resultados. A fin de cuentas, si se acepta que al cabo de cerca de 20 años el TLCAN no ha incidido en alguna forma de cambio en ninguna de las tres sociedades y que en ellas prevalecen las mismas circunstancias que las de 1993, se estaría ante el mayor alegato que pudiera formularse contra ese instrumento. Si ha habido cambio, modifiquemos (adaptemos a la nueva realidad) la herramienta que propició ese cambio; pero si esa herramienta no propició cambios positivos, quiere decir que no ha servido para nada y ha devenido en peligro o fuente de malestar. Es decir, el Tratado no se puso en marcha “para que no pasara nada”: si como dicen algunos ha sido exitoso, sería el momento de pensar en otra intensidad o tipo de integración para “seguir avanzando” en ese camino; si como sostienen otros ha sido perjudicial, habría que promover su cambio para que unas relaciones (que de cualquier manera van a seguir existiendo) estén reguladas de mejor manera para México; y si alguien llegara a suponer que ha sido inocuo, ¡no vale la pena dedicar ni cinco minutos para hablar de su futuro!

Del ejercicio crítico sugerido es posible que resulte una revisión del Tratado que conduzca a su eventual renegociación o, en su defecto, a la concertación de otros acuerdos paralelos con la misma validez, pero que lo actualizaran. Canadá en diversas ocasiones ha planteado su insatisfacción por el procedimiento de dirimir diferencias en el caso de las inversiones zonales; el actual gobierno de Estados Unidos se ha comprometido en la revisión de los acuerdos laboral y ambiental; y México, que se sepa, pareciera que está plenamente satisfecho pues, reitero, no se conocen planteos formales sobre la actualización.

No obstante esa aparente satisfacción oficial, lo primero que habría de incluirse en una eventual revisión del Tratado o en un protocolo adicional, sería por fin el reconocimiento de las asimetrías existentes y actuar en consecuencia. La experiencia europea en materia de desarrollo regional mediante el funcionamiento de los Fondos Estructurales y los Fondos de Cohesión sería un punto de referencia. La historia y la experiencia viva han demostrado que no es la libre acción de las fuerzas del mercado la que cierra brechas entre países y entre regiones; sino que esas fuerzas del mercado, al contrario, provocan la profundización de la diferencia.

El mismo ejercicio crítico serviría para definir si una zona de libre comercio es de la intensidad adecuada y necesaria para la integración regional. Es posible que sea un exceso y sea conveniente retroceder en intensidad a una simple zona preferencial o, al contrario, sea de provecho avanzar a una unión aduanera o, incluso, a un mercado común en el que por definición habría plena libertad al movimiento regional del factor

trabajo (se plantea como un simple ejemplo de hasta dónde puede conducir el tema, porque según soplan los vientos en Estados Unidos, nada más alejado de las simpatías de políticos y ciudadanos de ese país que la construcción de un mercado laboral común entre las tres economías).

Sea cual fuere el resultado del ejercicio propuesto, se antoja inaplazable definir qué tipo de instrumento de integración se requiere para el futuro inmediato. Y todo ello, empezando por un ejercicio crítico de reflexión trilateral de cara a la sociedad, sin triunfalismo, embozos o eufemismos.

En el frente interno, las acciones a emprender para hacer de la integración con América del Norte un auténtico impulsor del desarrollo surgen de los tres elementos apuntados líneas arriba: las fuentes de la competitividad, los desequilibrios regionales internos y el elevado grado de dependencia respecto de la economía estadounidense. Lo primero es la definición de una política industrial cuyo objetivo principal consista en rearticular las cadenas productivas internas, particularmente en los sectores más dinámicos del comercio mundial. Se trata de reducir el alto costo en importaciones que ya han alcanzado las exportaciones mexicanas.

En segundo término, y también en el ámbito interno, sería conveniente una relectura de algunos “clásicos” de la teoría de la integración económica entre países, como Myrdal o Kindleberger, para recordar que la integración internacional sólo es factible cuando se parte de un razonable grado de integración interna, puesto que de otra manera estaría contribuyendo a una mayor desintegración local. De esa lectura se concluiría en la urgencia de que la rearticulación de las cadenas productivas internas pase por la rearticulación productiva en el territorio nacional y se incorporen a ella las regiones marginales.

El tercer elemento considerado en el frente interno es el de la puesta en marcha de una política comercial activa, estratégica en los términos de Krugman, para avanzar en la diversificación geográfica del comercio y de la inversión. Será necesario, como ya se apuntó, un análisis detallado sobre lo que hay detrás del descenso relativo de Estados Unidos como proveedor de México (que ha pasado del 69.1 por ciento en 1994 a 73.1 por ciento en 2000, pero descendido a 50.1 en 2006, a 48 por ciento en 2010 y a 47 por ciento en 2016). Una primera hipótesis es que las empresas proveedoras habituales han cambiado de ubicación geográfica y ahora se localizan en países con menores salarios desde donde exportan un conjunto de partes y componentes al resto del mundo: ha podido cambiar la procedencia regional de la importación, lo que no implica que hubiese cambiado el origen del centro de decisión. El comercio intraindustrial e intrafirma, característico del mundo-fábrica en el que habitamos, puede explicar la menor

presencia de Estados Unidos como proveedor de México, pero no necesariamente de las empresas estadounidenses. De ahí las revisiones de las reglas de origen del Tratado con el propósito de flexibilizarlas y adaptarlas a las nuevas condiciones del comercio mundial actual. Expresado en otras palabras, la concentración geográfica de las relaciones económicas externas del país es preciso abordarla desde la óptica de la identificación del centro de poder que toma las decisiones y que influye (o intenta influir) en la orientación de las políticas públicas.

NOTAS

¹ Tradicionalmente, las exportaciones mexicanas han registrado un elevado grado de concentración en el mercado estadounidense: en 1824 (primer año para el que existe información), 66.9 por ciento; en 1901, 78.9 por ciento; en 1910-1911, 76.4 por ciento; en 1940, 89.5 por ciento; en 1970, 70.9 por ciento; en 1986 (ingreso de México al GATT), 65.8 por ciento; en 1993 (año previo a la entrada en vigor del TLCAN), 82.7 por ciento. Estadísticas Históricas de México, INEGI, 2010.

² Todas las cifras, salvo que se señale lo contrario, han sido tomadas del portal electrónico del INEGI.

³ Salinas, 2000.

BIBLIOGRAFÍA

Gazol Sánchez, Antonio (2006), “De aquí a que pasen catorce años o escenarios de la integración económica de América del Norte”, en *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, Agenda para el Desarrollo, volumen 1, México: UNAM, M.A. Porrúa/Cámara de Diputados, LX Legislatura.

Salinas de Gortari, Carlos (2000), México. *Un paso difícil a la modernidad*, México: Plaza y Janés.

EL IRREBASABLE HORIZONTE DE LIBRE COMERCIO

POST SCRIPTUM*

LEONARDO CURZIO**

El modelo de integración regional ha tenido, durante los doce años anteriores, algunas sacudidas importantes producidas por los cambios políticos que se han sucedido en Estados Unidos y, también, algunas variantes respecto a la lectura que hicimos en el capítulo sobre la integración norteamericana (publicado originalmente en 2012), pero las líneas generales de interpretación expuestas se mantienen vigentes y pertinentes.

Con el triunfo de Donald Trump en 2016, dos instrumentos comerciales que vinculaban al país con los Estados Unidos y con la Cuenca del Pacífico, fueron rechazados por el gobierno estadounidense. El primero fue el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés); el segundo fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En el primer caso, el acuerdo fue denunciado y no tuvo consecuencias directas para México; en el segundo, la dinámica política abrió paso a una negociación de la totalidad del instrumento regulador del comercio, a fin de crear un nuevo tratado bilateral de Libre Comercio. En una primera fase, México y Estados Unidos lo negociaron bilateralmente, una vez concluida la negociación se incluyó a Canadá para conservar en el nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) la trilateralidad de su predecesor el TLCAN.

El nuevo instrumento comercial se negoció con dos administraciones mexicanas, la saliente de Peña Nieto y la entrante de Andrés Manuel López Obrador, con lo cual se tuvo en México un amplio consenso. El T-MEC fue votado casi por unanimidad en el Senado (con solo un voto en contra). Con esa ratificación se cerró el largo periodo de incertidumbre que se abrió con la denuncia del TLCAN. La premura negociadora y la casi unanimidad

* Post scriptum al capítulo “La integración norteamericana en crisis” (Curzio, 2018).

** CISAN-UNAM.

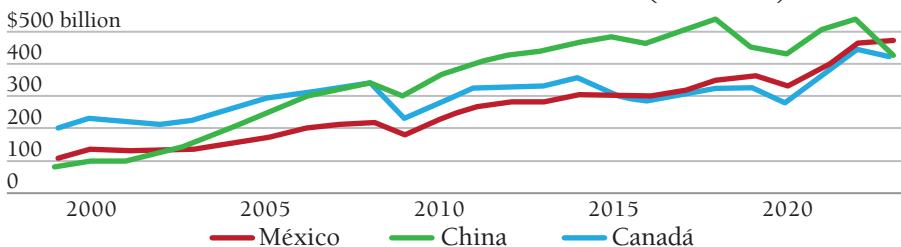
(tan poco frecuente en México) fueron la prueba fehaciente de que la principal ancla estabilizadora de la economía mexicana era, precisamente, su vinculación con América del Norte. El Tratado comercial con Estados Unidos es un tema capital para la estabilidad macroeconómica de México y un elemento central de su estrategia de crecimiento económico.

Con la entrada en vigor del T-MEC, la narrativa neoprotecciónista de Trump bajó su estridencia y se recuperó, de alguna manera, el sentido de región de toda Norteamérica con una vocación convergente y no de soberanías económicas competitivas, como se desprendía de su retórica de “América primero”. Una cláusula restrictiva para establecer mayores vínculos comerciales con China tranquilizó a los más proteccionistas y una cláusula de salida (*sunset*) le dio provisionalidad para evitar el sentido de instrumento definitivo.

En las elecciones del 2020 en Estados Unidos fue electo el demócrata Biden y se reconsideraron las principales tesis económicas de Trump. Los nuevos planteamientos dieron paso a una nueva política económica y comercial que reflejaba una reconversión estratégica de Estados Unidos para contener el avance chino y, por lo tanto, conservaba la idea de la reindustrialización de la región, la relocalización de las inversiones y de las cadenas de suministro en la zona más cercana.

En esta reconfiguración de las prioridades de la potencia estaba incluido México, pues para el nuevo consenso de Washington, su desafío económico más importante era la República Popular China, que además se constituía en la principal amenaza para su seguridad nacional. Por consiguiente, buena parte del esfuerzo estratégico se concentró en reindustrializar Estados Unidos y reubicar en regiones seguras los sectores más sensibles de la producción industrial. El proceso de reducir la dependencia de la economía china y acercar la producción de los elementos más sensibles para la seguridad y la supremacía estadounidense en la economía digital, se ha dado y popularizado con el nombre de “Nearshoring”.

GRÁFICA 1
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS POR PAÍS (2000-2023)

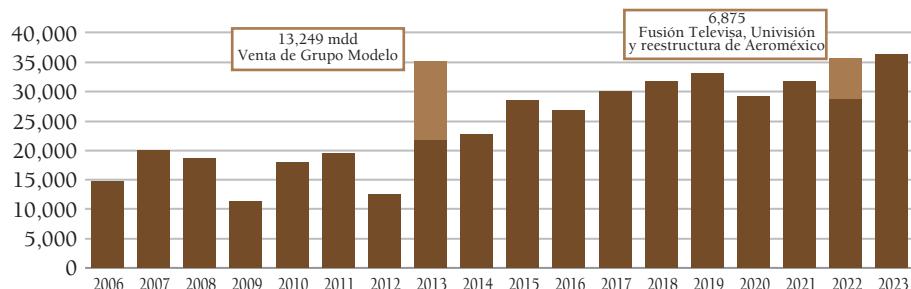


FUENTE: U.S. Census Bureau, U.S. Bureau of economic analysis, By The New York Times

El “nearshoring” es una concepción mucho más regionalizada de la globalización y, por tanto, los países como México (que tienen no solamente una cercanía geográfica sino una vinculación casi orgánica con la economía estadounidense) son potenciales receptores de una corriente de inversión extranjera directa, pues se localizan en territorios cercanos y en principio con intenciones y visiones convergentes. El gobierno de López Obrador ha mandado mensajes diáfanos en el sentido de alineamiento con las prioridades estratégicas de Estados Unidos y ha mantenido una prudente distancia ante cualquier posibilidad de alinear prioridades económicas o estratégicas con China. México es, en 2024, el principal proveedor de la economía estadounidense. Las remesas (por un monto superior a los 60 mil millones de dólares) se han convertido en un elemento fundamental para incentivar el consumo en el país y para muchas entidades federativas representan varios puntos porcentuales de su PIB.

La inversión extranjera directa ha subido como efecto inmediato del llamado “proceso de relocalización” y hoy es uno de los motores más importantes del desarrollo económico.

GRÁFICA 2
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO (2006-2023)



Top 10 países de Origen		
País de origen	Monto IED (mmd)	Participación
1. EE.UU.	13,641	38%
2. España	3,774	10%
3. Canadá	3,472	10%
4. Japón	2,909	8%
5. Alemania	2,399	7%
6. Argentina	2,248	6%
7. Reino Unido	936	3%
8. Países Bajos	892	2%
9. Bélgica	759	2%
10. Corea del Sur	497	1%

FUENTE: Secretaría de Economía (2023).

Con Trump los Estados Unidos habían propendido a razonar más como Estado nacional y no como potencia proveedora de bienes globales. En estos últimos años la mirada estadounidense se ha abierto a la idea de consolidar la región como un elemento central de su competitividad global y establecer vínculos económicos y estratégicos más finos y duraderos con México.

Hoy somos claramente un socio importante en el ámbito económico de Estados Unidos, aunque la economía mexicana paradójicamente ha crecido menos que la estadounidense, con lo cual las diferencias que había tanto en el tamaño del producto como en el producto *per cápita*, se han hecho más grandes.

TABLA 3
PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL (2018-2024)

(PIB real, variación porcentual anual)	Estimaciones						Proyección 2024
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Estados Unidos	2.9	2.2	-3.4	5.7	2.1	2.5	2.1
México	2.0	-0.3	-8.3	4.8	3.9	3.4	2.7

FUENTE: Elaboración propia con información del FMI (2018, 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023).

El modelo de integración ha tenido, como ya apuntábamos, variaciones políticas, pero no ha cambiado en lo sustantivo: el horizonte irrebasable del libre comercio. No hay ni un planteamiento político ni un discurso estratégico, formulado desde México, para pedir una inclusión del componente migratorio como parte esencial de la reconfiguración estratégica, a pesar de la importancia que los mercados laborales tienen y el enorme apoyo que los México-estadounidenses dan con los migrantes a la economía de aquel país. Sigue sin ponerse de manifiesto su relevancia y en muchos sentidos se sigue manejando como un mercado informal, en el cual la entrada de indocumentados es masiva y el empleo de todos ellos en distintos sectores es una realidad sociológica y económica. La ideología de libre comercio (y hay que añadir también el racismo) ha impedido que el paradigma de integración reconozca la migración como un elemento fundamental de la competitividad global de la región. La cohesión social de la región sigue siendo muy baja y no tiene prioridad política.

Tampoco se ha avanzado en intentar homologar la calidad de la infraestructura mexicana. México es un país que tiene una infraestructura envejecida y disfuncional; y este tema, al igual que la energía, se convierte en la restricción más directa para su crecimiento económico y para aprovechar las ventajas del proceso de relocalización. No hay, en definitiva, en el plano político un discurso innovador que plantee la posibilidad de negociar algo

parecido a los fondos estructurales de la Unión Europea que permitan a la economía mexicana reducir desigualdades y adaptarse mejor a las nuevas prioridades de la estrategia económica estadounidense.

Sigue sin desarrollarse un mejor entendimiento en los ámbitos de seguridad, en los que se expresa con mayor frecuencia la confrontación política.

No se ha avanzado prácticamente nada en la portabilidad de los derechos; y la percepción de que México sigue siendo un problema, y no parte de la solución, sigue teniendo altos niveles de aceptación en muchos sectores de la sociedad estadounidense.

BIBLIOGRAFÍA

Curzio, Leonardo (2018), “La integración norteamericana en crisis”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

FMI (2018), *actualización de Perspectivas de la economía mundial, octubre*.

FMI (2019), *actualización de Perspectivas de la economía mundial, octubre*.

FMI (2020), *actualización de Perspectivas de la economía mundial, octubre*.

FMI (2021), *actualización de Perspectivas de la economía mundial, octubre*.

FMI (2022), *actualización de Perspectivas de la economía mundial, octubre*.

FMI (2023), *actualización de Perspectivas de la economía mundial, octubre*.

Secretaría de Economía (2023), *Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras*.

B. UNIÓN EUROPEA

LA SALIDA DEL REINO UNIDO DE LA UNIÓN EUROPEA: Y SUS EFECTOS

LUIS GERARDO REYES FLORES*

INTRODUCCIÓN

El *Brexit* o salida del Reino Unido de la Unión Europea (UE) se suscitó en el marco de un referéndum en el que participaron los ciudadanos de las provincias que conforman el Reino Unido. Los resultados de la consulta leves diferencias entre el “si” y el “no”, siendo los jóvenes los menos proclives a optar por el “si” de igual forma los ciudadanos de provincias cuya actividad comercial se vería dramáticamente afectada tampoco optaron por el “si”.

La idea inicial de impulsar el Brexit posee un trasfondo de orden político, justificado por razones nacionalistas y las valoraciones entorno a los beneficios de pertenecer o no a la UE, claramente expresadas en la no adopción del euro como moneda de curso y la participación de las decisiones conjuntas como bloque parlamentario por su representación en el Parlamento Europeo.

A razón de lo anterior, se abordan a lo largo de este ensayo los aspectos políticos, económicos y sociales que actualmente se han visto alterados de alguna manera y cómo los británicos han abordado la problemática. Para ello se ha realizado una revisión de fuentes documentales y periodísticas, así como fuentes secundarias como consultas de percepción ciudadana. El análisis consta de tres apartados que recogen elementos esenciales de la puesta en marcha del Brexit y sus efectos.

EFECTOS REALES POST BREXIT

Es preciso destacar que el neologismo Brexit definido en el OED (2015) como “la retirada del Reino Unido de la Unión Europea y los procesos políticos asociados a ella” (Fontaine, 2017), fue acuñado en mayo de 2012.

* Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC, Tegucigalpa, Honduras

Esta palabra ganó rápidamente popularidad en los medios de comunicación en el Reino Unido y en el extranjero (Fomenko, 2023).

La principal justificación de Nigel Farage, principal promotor del Brexit, quien fue eurodiputado escéptico, que perteneció al partido UKIP (*United Kingdom Independence Party*) fue la remodelación del proyecto europeo y el alejamiento de un modelo centralizado que implica ceder fondos del Reino Unido sin obtener un beneficio a cambio (Euro News, 2020), pero sin medir el impacto económico de la no pertenencia, sobre todo en aspectos arancelarios, logística de mercancías, movilidad laboral y educativa entre otras.

La decisión sobre el Brexit se llevó a cabo vía referéndum el 23 de junio de 2016, donde de votación resultó en un 52% a favor de la salida, frente a 48% en contra de la salida, lo que escenificó una gran división de la sociedad en el Reino Unido (Román y Hernández, 2020), sobre todo en regiones donde predominó la opción por la no salida. En seguida se detallan los resultados:

TABLA 1
RELACIÓN ENTRE RESULTADOS DEL REFERÉNDUM, ZONA Y POBLACIÓN

País	Votación		Zona	% de la Población de RU
	Permanecer	Retirarse		
Inglaterra	46.6%	53. 4%	Centro	84.2%
Irlanda del Norte	55.8%	44.2%	Noroeste	2.8%
Escocia	62.0%	38.0%	Norte	8.2%
Gales	47.5%	52.5%	Sur	4.7%

FUENTE. BBC (2020) y ONS (2020).

Como se observa en los resultados, puesto que Inglaterra representa el 84.2% de la población del Reino Unido predominó su voto sobre el voto de dos de las provincias que probablemente se verían más afectadas. Así lo fue, puesto que a julio de 2024 la oficina para la responsabilidad fiscal presupuestaria, estima que existe y se mantendrá una reducción del 15% en el volumen de importaciones y exportaciones a nivel general (BBC, 2024) lo que a finales de 2023 se tradujo en un decrecimiento económico de 0.1% (ONS, 2024).

Retomado el curso de los hechos, es preciso considerar que el 01 de enero de 2020 se concretó la salida del Reino Unido de la UE y se estableció un periodo de transición durante 11 meses para determinar la relación comercial entre Londres y Bruselas una vez que Reino Unido deje de ser parte de la Unión Europea una comunidad política a la que se unió en 1973.

Entre los temas más espinosos se encuentra el tema fronterizo con Irlanda del Norte (Meza, 2024). Además, se abordaron temas tales como

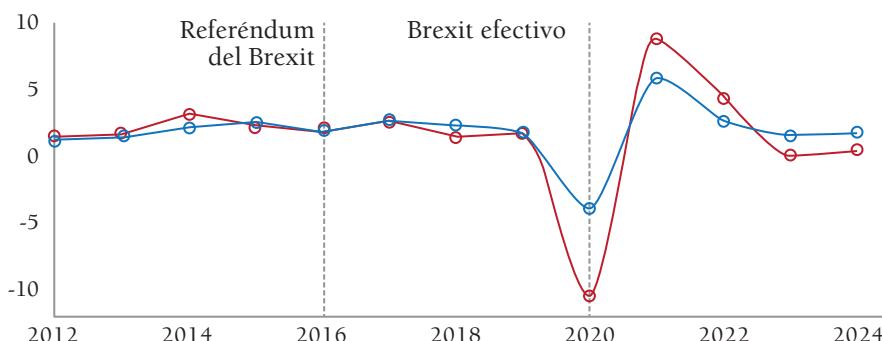
el control sobre sus aguas y la pesca, y los aranceles para los bienes producidos localmente y la pertenencia al espacio Schengen. Respecto al primer tema, hacia 2023 se estableciendo una solución avalada por la UE y Reino Unido, denominado carril verde para los productos destinados a la provincia, y otro rojo (con más controles y declaraciones de aduanas) para aquellos destinados a la República y el resto de la UE (Ramos, 2023).

Con respecto a la pesca, esta no representa el 0.1% del PIB del Reino Unido. Tampoco supone un sector tan esencial como otros para la Unión Europea (Abril, 2020) no obstante fue importante establecer normas, por temas de legitimidad territorial, en ese sentido el Reino Unido se propuso controles para los buques europeos que realizaran actividad pesquera en aguas británicas esa fue uno de los principales mecanismos de regulación acompañados de otros mecanismo de cuidado de los mares (Ministerio de Agricultura, pesca y Alimentación, 2020) lo anterior como una solución.

En cuanto al espacio Schengen, Reino Unido no participa de dicho tratado por lo que actualmente ejerce controles en sus fronteras, incluso de los propios ciudadanos europeos y excluirse de numerosas normas del espacio de seguridad, libertad y justicia (Fernández, 2020) sin embargo dichos controles se han visto limitados, puesto que el Reino Unido ha decidido retrasar por quinta vez los controles aduaneros a las importaciones de animales y vegetales procedentes de la UE (Grupo CESCE, 2024).

En materia económica propiamente dicho la oficina para la responsabilidad fiscal presupuestaria ha estimado que a raíz del Brexit la productividad de la economía británica será a largo plazo un 4% menor, en seguida se presentan datos del FMI respecto a ello.

GRÁFICA 1
PIB DEL REINO UNIDO EN CONTRASTE CON EL PIB
DE OTRAS ECONOMÍAS AVANZADAS



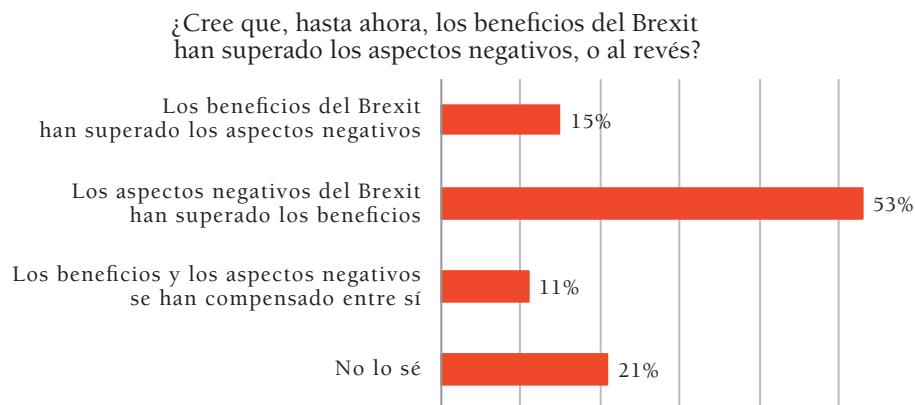
FUENTE: FMI citado por BBC (2024)

La grafica anterior muestra el limitado crecimiento del PIB británico respecto al de otros países con economías avanzadas.¹

EL DESENCANTO DE LAS MAYORÍAS

La diferencia de dos puntos porcentuales en el referéndum que dio paso a la aceptación del Brexit en la actualidad se traduce en desencanto con la medida: el porcentaje de personas que votaron a favor del 'Brexit' y que ahora se arrepienten ha ido aumentando desde 2021 (Gómez, 2023). Según un sondeo de YouGov, el apoyo a la salida de la UE se encuentra en un mínimo histórico, con un 53% de consultados que afirman que los aspectos negativos del Brexit superan los positivos.

GRÁFICO 2
BENEFICIOS DE BREXIT FRETE A LOS ASPECTOS NEGATIVOS*



FUENTE: YouGov. UK

Nota: La muestra consultada fue de 4,715 adultos del Reino Unido.

Sin duda la población británica actualmente experimenta el impacto del Brexit sobre todo en lo referente a su capacidad adquisitiva, efecto que se esperaba antes de concretar la salida de la UE. De hecho se esperaba un aumento de los costes de los productos importados y, por lo tanto, una disminución del poder adquisitivo (Uttley y Wilkinson, 2016).

Además de lo anterior, se han observado efectos en la economía, la educación y el desempeño empresarial, un aumento de la inflación y un débil rendimiento de las exportaciones hacia la UE, así como una marcada volatilidad de los tipos de cambio afectando las relaciones con la zona del euro (Naimy et al., 2023).

La población británica que se vio históricamente más afectada por las olas migratorias provenientes de los países bálticos, supuso que con la puesta en marcha del Brexit la situación cambiaría. Sin embargo no fue así: si bien es cierto disminuyó la migración de países europeos hacia el Reino Unido, se incrementó la migración de personas provenientes de otros países (BBC, 2024). Muchos británicos estaban preocupados por los posibles cambios en las políticas y los acuerdos que podrían afectar a sus derechos y su estatus en los países de la UE y viceversa, lo que se concretó con un aumento de migrantes (Auer y Tetlow, 2023).

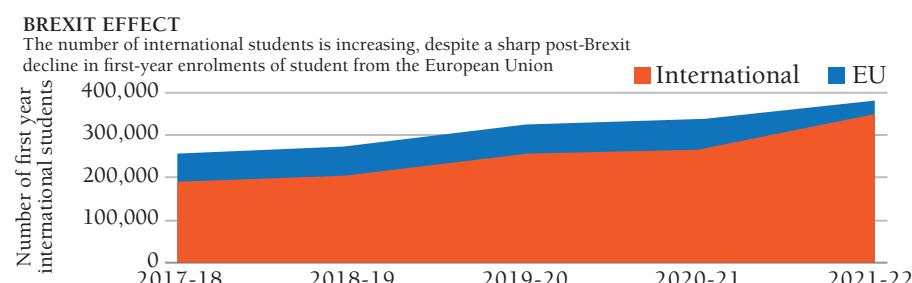
OTRAS CONSECUENCIAS SOCIALES DERIVADAS DEL BREXIT

En los sectores educación y salud los efectos del Brexit no se hicieron esperar. Las universidades británicas enfrentaron una fuerte reducción de europeos en sus espacios educativos, así como algunas limitaciones para la ejecución de pasantías en los países europeos que son esenciales para los británicos como parte de su experiencia formativa.

En lo que respecta a la pertinencia del Brexit, previo a la consecución del mismo, una encuesta realizada por *Times Higher Education* reveló que casi el 90% de quienes trabajaban en la educación superior del Reino Unido votarían por permanecer en la Unión Europea (Morgan, 2016).

Lo anterior obedece a que las dinámicas académicas actuales se sustentan en el trabajo colaborativo a nivel científico y la financiación externa e interna de la investigación se han convertido en dinámicas medulares de las universidades. Por su parte en el espacio académico se observó una marcada caída de estudiantes de la UE tras el Brexit: en el año académico 2021-2022 se produjo una caída del 53% (Kreier, 2023): (véase gráfica 3).

GRÁFICA 3
RELACIÓN ENTRE LA CANTIDAD DE ESTUDIANTES DE LA UE Y ESTUDIANTES DE OTROS PAÍSES MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES DEL REINO UNIDO



FUENTE: Agencia de Estadísticas de Educación Superior (HESA) (2023)

En cuanto a la movilidad estudiantil cabe mencionar que el Brexit ha tenido un impacto significativo en los universitarios del Reino Unido, principalmente a través de sus efectos en la movilidad de los estudiantes, las aspiraciones profesionales y la colaboración internacional (Gromek, 2020).

Más de 9 de cada 10 (92%) estudiantes de educación superior informaron que su costo de vida aumentó en comparación con el año pasado, algo similar ocurrió a los estudiantes a principios de noviembre de 2022 (91%) (ONS, 2024).

Finalmente, no menos importante son los efectos sobre el sistema de salud del Reino Unido, donde se observaron acentuadas disminuciones en la capacidad de atención del sistema mismo producto de la disminución de trabajadores de ese sector. El NHS, que para muchos es la auténtica joya de la corona británica se encuentra en graves dificultades financieras, con largas colas de espera para ver a especialistas o para poder realizarse pruebas y con una falta de personal palpable (BBC, 2022).

CONSIDERACIONES FINALES

El Brexit, sin lugar a dudas, fue un mecanismo para legitimar una decisión de orden político claramente nacionalista, presentado con argumentos como la libertad para comerciar con otras regiones del mundo o el ideal de control absoluto sobre la economía británica. En la práctica demostró efectos no tan favorables como se estimó inicialmente, lo que para algunos especialistas se domina un error de cálculo.

El Brexit y sus implicaciones constituyen actualmente un tema de reflexión para el pueblo británico que enfrenta consecuencias ya advertidas por la comunidad académica.

Hay algunos mecanismos de comunicación y armonización entre el Reino Unido y la UE a mediano plazo que atemperan los efectos de la decisión. Ejemplo de lo anterior son las negociaciones en materia económica que permiten acuerdos comerciales entre la República de Irlanda y el Reino Unido; o bien el retorno al programa Horizonte Europa que permitirá que los científicos británicos puedan volver a beneficiarse de la financiación de la UE (Jones, 2023).

La UE como un espacio comercial y de intercambio no solo económico, social y cultural ha mostrado que las barreras fronterizas no permiten el desarrollo de los países y de las regiones, puesto que la tendencia globalista actual tiende hacia la consolidación de bloques y mecanismos cada vez más flexibles para la movilidad de personas, mercancías y turistas que

fortalecen los lazos nacionales sin alterar la soberanía de los países que integran dichas alianzas.

Possiblemente la generación de nuevos mecanismos de interrelación entre la UE y el Reino Unido disipen las complejidades iniciales del Brexit y aporten alternativas que contribuyan con modelos más flexibles y normas más armónicas con el beneficio global.

NOTAS

¹ Economías avanzadas" incluye: Andorra, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Croacia, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hong Kong, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, República de Corea, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Macao, Malta, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, Puerto Rico, San Marino, Singapur, República Eslovaca, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Taiwán, Reino Unido, Estados Unidos.

BIBLIOGRAFÍA

Abril, Guillermo (2020), "La pesca, el caladero de la discordia del Brexit", *Diario El País*, en: <https://elpais.com/internacional/2020-12-03/la-pesca-el-caladero-de-la-discordia-del-brexit.html>

Auer, Daniel y Tetlow, Daniel (2023), "Brexit, incertidumbre y decisiones migratorias". *Migración internacional*, 61, 88–103, en: <https://doi.org/10.1111/imig.13079>

BBC (2024), *4 formas en las que Reino Unido cambió con el Brexit (el tema del que no se ha hablado en la campaña electoral)*, en: <https://www.bbc.com/mundo/articles/crgrlqvx8n7o>

BBC (2024), "Cómo Reino Unido cambió con el Brexit, el tema del que casi no se ha hablado en la campaña electoral", *Canal de BBC en Youtube*, en: <https://www.youtube.com/watch?v=QfIeWXlwKFg>

BBC (25 de junio de 2020), *Web site BBC*, en: <https://www.bbc.com/news/politics/eu-referendum/results>

Euro News (18 de agosto de 2024), *Canal de youtube de Euro News*, en: https://www.youtube.com/watch?v=AArlfZgC_Pw

Fernández, Pablo (2020), "La retirada del Reino Unido de la UE, un viaje hacia ninguna parte. Araucaria", *Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, vol. 22, núm. 45, pp. 549-573.

Fontaine, Lise (2017), *La semántica temprana del neologismo BREXIT: un enfoque lexicogramatical*, *Functional Linguist*, pp. 4, 6, en: <https://doi.org/10.1186/s40554-017-0040-x>

Gómez, Laura (2023), 'Brexit', un mal negocio para Reino Unido tres años después: "Los británicos han salido perdiendo, claramente", RTVE, en: <https://www.rtve.es/noticias/20230131/brexit-mal-negocio-reino-unido-tres-anos-despues/2418446.shtml>

Gromek Broc, K. (2020), "Brexit y su impacto en el sector de la educación superior del Reino Unido y los derechos de los académicos y estudiantes", *UNIO-EU Law Journal*, 6 (1), pp. 31–50, en: <https://doi.org/10.21814/unio.6.1.2707>

Grupo CESCE (2024), *Londres retrasa de nuevo los controles post-Brexit*. Website de Grupo CESCE seguros, en: <https://www.cesce.es/es/w/comunicacion/noticias-internacionales/londres-retrasa-de-nuevo-los-controles-post-brexit>

Jones, Mared (2023), "El Reino Unido se reincorpora al programa de investigación Horizonte de la UE, dotado con 95.500 millones de euros", *Euro news*, en: <https://es.euronews.com/my-europe/2023/09/07/el-reino-unido-se-reincorpora-al-programa-de-investigacion-horizonte-de-la-ue-dotado-con-9>

Kreier (2023), "UK universities report sharp post-Brexit drop in EU students", *Nature*, en: <https://doi.org/10.1038/d41586-023-00214-x>

Meza, Andrés (2024), "Brexit: cuatro momentos clave del divorcio entre el Reino Unido y la Unión Europea", *France 24*, en: <https://www.france24.com/es/europa/20201231-como-fue-brexit>

Ministerio de agricultura, pesca y alimentación (2020), "Reino Unido aprueba la Ley de Pesca post Brexit", *Noticias del exterior*, Gobierno de España.

Morgan, John (2016), "EU referendum: nine out of 10 university staff back Remain", *Times Higher Education*, en: <https://www.timeshighereducation.com/news/european-union-referendum-nine-out-of-ten-university-staff-back-remain>

Naimy, Viviane; Khoury, Borde; Montero, José María y Souk, Jana (2023), "Post-Brexit exchange rate volatility and its impact on UK exports to eurozone countries: A bounds testing approach", *Oeconomia Copernicana*, 14(1), pp. 135–168, en: <https://doi.org/10.24136/oc.2023.004>

OED [Diccionario de Inglés de Oxford] (2016), "Brexit", *OED Online*, Oxford University Press, septiembre de 2015.

ONS (15 de junio de 2023), *Website Office for National Statistics UK Population estimates for the UK, England, Wales, Scotland and Northern Ireland: mid-2021*, en: <https://www.ons.gov.uk>

ONS (2024), "GDP first quarterly estimate", *National Statistics United Kingdom*, en: <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/bulletins/gdpfirstquarterlyestimateuk/octobertodecember2023>

Ramos, Rafael (2023), "La UE y el Reino Unido alcanzan un acuerdo sobre Irlanda del Norte tres años después del Brexit", *La Vanguardia*, en: <https://www.lavanguardia.com/internacional/20230227/8787708/ue-reino-unido-alcanzan-acuerdo-sobre-irlanda-norte-tres-anos-brexit.html>

Román, Silvia y Hernández, Virginia (2020), *Website el Mundo*. Obtenido de Una mayoría absoluta para apuntalar el Brexit: Cronología del Brexit, en: <https://lab.el-mundo.es/brexit/que-es.html>

Uttley, Mateo y Wilkinson, Benedicto (2016), “Contingent choices: the future of United Kingdom defence procurement and defence industries in the post-Brexit era”, *Global Affairs*, 2(5), pp. 491–502, en: <https://doi.org/10.1080/23340460.2016.1294370>

LA INTEGRACIÓN EUROPEA CUESTIONADA POR LA CRISIS FINANCIERA Y ECONÓMICA*

ROSA MARÍA PIÑÓN ANTILLÓN†

El proceso de integración económica de la Unión Europea (UE) ha sido un referente importante para otros procesos de integración y creación de bloques comerciales; y aunque la UE fue fuertemente sacudida por la crisis financiera internacional, sigue siendo una de las zonas más ricas del mundo. En la actualidad es la incertidumbre la que ha sentado sus reales sobre la sociedad europea. Las turbulencias de los mercados financieros se desplazaron hacia la economía real, cuestionando el funcionamiento operativo de muchos de los Estados miembros y llevando al paro a una parte significativa de la población económicamente activa.

Los casos más significativos de la problemática descrita se encuentran en algunos países que integran la zona euro, particularmente las economías llamadas del sur: Grecia, España, Portugal e Irlanda, cuyo atraso económico del pasado fue superado gracias a su ingreso a la UE, pero hoy estas economías experimentan uno de sus peores momentos. Irlanda fue un ejemplo de éxito al alcanzar en 1997 la plena convergencia económica con la UE medida en términos del ingreso per cápita y superar la media en el año 2000, con 118% del PIB per cápita de la Unión Europea.

Esa historia de éxito cambió radicalmente al estallar en 2010 la burbuja financiera del sistema bancario irlandés y, con ella, la propia economía irlandesa. El mantenimiento de la problemática a la que había dado lugar la crisis financiera internacional de 2008 y la Gran Recesión de 2009, así como sus efectos sobre la economía real eran insostenibles. Sólo la

* En homenaje a nuestra desaparecida colega Rosa María Piñón Antillón reeditamos, la sección titulada “El modelo europeo bajo graves riesgos” que fue parte del capítulo “La integración europea cuestionada por la crisis financiera y económica”, publicado originalmente en nuestro libro *Crisis económica mundial y futuro de la globalización*, México, 2012, Consejo Nacional de Universitarios/Juan Pablos. Sus profundas reflexiones son de gran relevancia para el México de hoy.

oportuna intervención de recursos frescos aportados por el Banco Central Europeo hizo posible que este país no se declarase en bancarrota. Atrás quedaron los sueños de éxito y la pesadilla social pasó a ser la tónica. Un caso similar lo están viviendo Grecia y Portugal; y España no está al margen de esa problemática. La penuria que acompaña a estas naciones se refleja fuertemente sobre sus economías; cada vez que salen a los mercados a captar fondos para su financiamiento, las tasas de interés con las que son gravadas registran niveles históricos hacia el alza, comprometiendo seriamente su recuperación económica.¹

Los problemas no terminan ahí, pues la mayoría de los Estados miembros de reciente incorporación tiene dificultades importantes. Y como podemos recordar, Europa del Este fue el primer escenario donde se desarrollaron las sacudidas iniciales que la UE experimentó ante la crisis financiera internacional. Al principio fueron los nuevos socios los que mayores embates experimentaron y sus gobiernos empezaron a flaquear; la situación más drástica la reflejan los casos de Letonia y Hungría. El elevado desempleo y la fuerte contracción de sus respectivos sistemas productivos pasaron su factura e hicieron imprescindible un cambio político en ambas naciones.

A diferencia del pasado (2004 y 2007), cuando la adhesión a la UE les permitió a las diez naciones que se incorporaron en 2004 conseguir una tasa de crecimiento de 1.75% adicional, e incluso algunas de ellas vieron aumentar su PIB en una media anual de 5.6% (con picos de entre 7 y 10% en los casos de Eslovaquia y de los países bálticos), frente a 2.2% registrado por los otros 15 Estados miembros de la UE; la situación actual es radicalmente distinta. Existen, sin embargo, experiencias que siguen siendo muy atractivas, como la de la economía alemana, que ha registrado tasas de crecimiento del orden de 3% para los años 2010 y 2011. No obstante, se trata de casos excepcionales; por consiguiente, no se pueden minimizar los efectos nocivos de la crisis financiera internacional sobre la UE. Al contrario, por su magnitud se trata de la peor crisis sistemática del capitalismo desde la Gran Depresión, con la Unión Europea como una de las regiones más afectadas del mundo desarrollado.

No es exagerado decir que esta crisis puede ser considerada como la peor recesión experimentada por la UE desde su creación.² En 2008, por ejemplo, el crecimiento económico de la Unión sólo alcanzó 0.2% del PIB, mientras que un año antes había sido de 3%. Para 2009 esta situación no sólo no mejoró, sino que la economía europea se contrajo aún más: -3.2% del PIB y en el caso de la eurozona fue incluso peor: -4.0% del PIB. Y si bien 2011 ofrece perspectivas mejores, las estimaciones del FMI no son para

doblar las campanas. Así, la tasa de crecimiento para la zona euro se estima para 2011 el 1.5% para el PIB.³

A esta situación crítica se suma otro hecho igualmente preocupante: de continuar el precio del petróleo en niveles ascendentes, el débil crecimiento de la UE se verá seriamente afectado.⁴ Con la excepción de Gran Bretaña, el resto de los Estados miembros es altamente dependiente del crudo proveniente del exterior, principalmente de los países árabes. Y al ser el petróleo un insumo del que no pueden prescindir, los efectos de estas altas cotizaciones se harán extensivos al aparato productivo en su conjunto.

Los datos sobre la inflación registrada por la zona euro indican que el índice de precios al consumidor alcanzó en enero de 2011 una tasa anual de 2.3%, muy por encima de la meta de mediano plazo programada por el Banco Central Europeo.⁵ Por primera vez desde la crisis financiera de 2007-2008, esta alza en los precios puede llevar al Banco Central Europeo, cuyo principal mandato es el control de la inflación, a elevar las tasas de interés. Los efectos de esta medida se expandirían de inmediato sobre el resto de las economías europeas, afectando los planes de recuperación de los países que registran mayor endeudamiento.

En su recorrido integracionista, la UE ha tenido que superar retos de muy diversa índole y una vez más tendrá que hacerlo si es que quiere preservar sus logros o incluso incrementarlos. Tarea nada fácil de alcanzar; sin embargo, los costos políticos, económicos y sociales, si no se actúa en la dirección correcta, pueden llevar incluso a la desintegración de uno de los bloques económicos más poderosos del planeta. En el pasado, los seis países fundadores de la Comunidad Económica Europea⁶ tuvieron claro que para superar las secuelas de la Segunda Guerra Mundial la opción individual no era la mejor para ninguno de ellos, por el contrario, había que privilegiar la acción común. La frase tan trillada de “la unidad hace la fuerza” resultó ser la clave del éxito para la integración europea, y si bien las circunstancias actuales difieren de las del pasado, la magnitud de los retos es semejante.

La crisis financiera y económica trajo consigo secuelas de gran envergadura, y a ellas habría que sumarles las derivadas de un entorno económico internacional fuertemente competitivo, en el que se desplazan con rumbo a Asia los ejes del poder económico mundial. La presencia de las economías del grupo BRIC⁷ y sobre todo de China, cuya pujanza en la economía global ha desplazado a Japón del segundo lugar en el *ranking* económico mundial y amenaza con hacer lo mismo con Estados Unidos, no deja lugar a dudas sobre lo que puede pasar con la UE si este bloque económico

no logra sobreponerse a la crisis económica e inicia su recuperación sobre bases firmes.

El modelo económico de las economías del sur, sustentado en industrias tradicionales, principalmente en la construcción, demostró claramente sus limitaciones. Esta opción, generadora en el pasado reciente de un importante número de empleos, quedó agotada. Hoy, por el contrario, el desempleo es una de las principales alarmas sociales que azotan a la UE, con casos particularmente preocupantes como el de España, cuya población económicamente activa vive una de las peores tasas de desempleo de la UE y rebasa con creces a la media europea, es decir, 20% frente a 10% de la Unión, siendo el desempleo juvenil el más alarmante al alcanzar 43%.⁸ Y si bien la mayor parte de la ciudadanía europea aún percibe el proceso de integración como algo positivo, cuando el desempleo aumenta, el apoyo a la UE se reduce, y viceversa. La asociación entre la tasa de paro y la opinión pública europea sobre los beneficios que la UE aporta a la ciudadanía ha sido claramente explicada con base en el *European Economy*. La inclinación de la ciudadanía a la pertenencia a la UE alcanzó el punto máximo con 44 puntos a favor de la integración europea (2002 y 2007), y el mínimo de 31 registrado en la primavera de 2010. El paro alude a la trayectoria de la tasa de desempleo en la UE durante la primera década del tercer milenio, con una tendencia creciente en los últimos años, para finalmente situarse en 9.6% en 2010. El crecimiento expresa la evolución de la tasa de crecimiento económico de la UE, con el máximo alcanzado en 2006 de 3.2% y la brusca caída de -4.2% en 2009. En los años 2003 y 2004, cuando el desempleo alcanzó a 9% de la población activa, el respaldo de los europeos a la integración disminuyó hasta -38%. Por el contrario, cuando la expansión económica fue mejor (2007) con una tasa de paro que llegó a descender hasta 7.2%, el apoyo de la opinión pública a la UE ascendió hasta 44%. Finalmente, el mínimo de percepción positiva sobre la integración se alcanzó en 2010 con 31%, justo cuando la tasa de paro había alcanzado el máximo de 9.6%.⁹

Cabe, sin embargo, señalar que la caída del respaldo popular a la UE no se deriva única y exclusivamente de la crisis económica, obedece también a otros factores. La falta de coordinación de las políticas económicas por parte de los 27 Estados miembros de la UE ha incidido de manera desfavorable sobre la imagen de la UE. El deterioro del apoyo de los ciudadanos al proceso de integración se debe al reiterado uso de la UE como excusa por parte de los gobiernos europeos para implementar políticas de consolidación fiscal y reformas estructurales. Evidentemente, tanto la UE como sus Estados miembros deben de trabajar de manera coordinada, dando pasos

sólidos hacia la recuperación económica y teniendo en cuenta, además, los desafíos internos y externos.

Tres factores centrales están presentes en esta disyuntiva: volver a crecer a tasas razonables, elevar la competitividad internacional y mostrar resultados positivos sobre la convergencia entre las economías participantes, atendiendo al mismo tiempo la cohesión social. Dar respuesta integral a estas variables permitirá recuperar la confianza de los ciudadanos en el proceso de integración de la UE, al tiempo que evitará el declive internacional de este bloque regional, como uno de los actores centrales en el ámbito de las relaciones económicas internacionales.

NOTAS

¹ Para el mes de marzo de 2011, las tasas exigidas por los mercados al gobierno de Portugal fluctuaron alrededor de 10% y en los casos de Irlanda y Grecia han alcanzado, respectivamente, 10 y 12%.

² En efecto, el PIB de las economías más grandes de la UE se contrajo en 2009 de manera significativa: -5.4% en el caso de Alemania, -4.4% para Italia y así sucesivamente ocurrió en el Reino Unido, Francia y España. Incluso en el caso de Irlanda, el decremento que se registró en el PIB de ese país alcanzó el -9% (2009). Es decir, la UE estaba en franca recesión económica. Las proyecciones para el periodo 2011-2014 son considerablemente mejores, pero en ese tránsito los nuevos miembros provenientes de Europa Central y del Este seguirán pasándola mal.

³ Datos del Eurostat y del FMI, 2010 y 2011.

⁴ Los precios industriales de la zona euro registraron en enero de 2011 el mayor aumento mensual en 29 años (1.5%); es la evidencia más reciente de que las presiones inflacionarias están aumentando más de lo que se preveía, obligando al Banco Central Europeo a dar señales claras de cómo atajar la inflación. *Wall Street Journal*, 3 de marzo de 2011.

⁵ Véase <<http://www.wsj.com>>.

⁶ Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo.

⁷ Grupo formado por Brasil, Rusia, India y China.

⁸ Datos oficiales del gobierno de España.

⁹ Comisión Europea, 2011.

C. PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN ASIA

LAS RACIONALIDADES ESPACIALES DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN LA REGIÓN DEL PACÍFICO

POST SCRIPTUM*

JUAN JOSÉ RAMÍREZ BONILLA**

En contadas ocasiones el contexto regional ha cambiado tan drásticamente en tan pocos años. Hasta 2018, todo indicaba que las economías global y regional del Pacífico seguirían funcionando bajo la lógica de acuerdos comerciales regionales; cierto, mega acuerdos como el Trans Pacific Partnership (TTP) y el Regional Comprehensive Economic Cooperation (RCEP) parecían imponerse los acuerdos bilaterales; al mismo tiempo que sus promotores competían por extender su influencia en la región.

La llegada de Donald Trump puso término a esa dinámica con el retiro de Estados Unidos del TTP. Sin embargo, la iniciativa de la administración de Donald Trump ha sido malentendida; el tono poco amable del discurso de Trump ocultó el contenido innovador de su política económica internacional.

Nada más entró en funciones como presidente de Estados Unidos, Trump puso término a la indefinición del gobierno estadounidense que favorecía, unas veces, el multilateralismo y, otras tantas, los acuerdos comerciales regionales. La decisión de renegociar los acuerdos existentes y de negociar nuevos acuerdos comerciales sobre una base bilateral dejaba entrever una nueva apreciación del sistema internacional e implicaba una nueva estrategia política acorde con las nuevas circunstancias.

En relación con la situación del sistema internacional, quedaba subentendido que la nueva administración era consciente que la competencia con el rival chino ya no podía ser ganada únicamente con los recursos disponibles por el gobierno estadounidense. Éste, por primera vez, tenía

* Post scriptum al capítulo “Las rationalidades espaciales de los acuerdos comerciales en la región del Pacífico” (Ramírez, 2018).

** Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, A.C.

enfrente a un rival que lo superaba en términos de los recursos disponibles en la escala nacional y con una influencia política creciente en el ámbito regional.

Para competir en igualdad de circunstancias con la contraparte china, los responsables de las decisiones comerciales propusieron un proyecto comercial de carácter transregional que incorporaba a los principales aliados de Estados Unidos: México y Canadá (en América del Norte), Japón y Corea del Sur (en Asia del Pacífico), así como la Unión Europea y el Reino Unido (en Europa). Nótese que, aunque los responsables de la política comercial mencionaban la posibilidad de incluir a Filipinas en el proyecto, México ha sido el único país en desarrollo incluido; sin duda, su inclusión se debió al grado de integración económica alcanzado gracias al NAFTA.

Si bien es cierto que la administración Trump encontraba en el gobierno chino un rival que los superaba en recursos económicos, la realización del proyecto comercial trans regional volvía establecer una situación de superioridad de unos Estados Unidos, respaldados por sus principales aliados. Cuatro años sólo permitieron la renegociación bilateral de los acuerdos ya existentes con Corea del Sur, con México y con Canadá, así como la negociación de un acuerdo con Japón; las negociaciones con el Reino Unido y, sobre todo, con la Unión Europea eran más complejas y no fueron culminadas.

Cierto, el proyecto de integración trans regional quedó tronco; pero, modificó substancialmente la organización económica de la región del Pacífico y, aunque ofrecía pocas ventajas a la economía mexicana, creaba las condiciones para emprender un proceso de producción local de insumos para la industria manufacturera que han sido tradicionalmente importados. Desafortunadamente, las autoridades mexicanas siguieron la inercia del pasado y brindaron nula atención a esas oportunidades.

Hasta ahora, la administración Biden no ha modificado en nada el proyecto trans regional de su predecesor. Más aún, el funcionamiento económico de la región del Pacífico ha sido afectada por nuevos factores, como la popularidad de los automóviles eléctricos para reducir las emisiones de gas invernadero y la escasez de microchips necesarios para mantener la producción de automóviles inteligentes; más aún, la experiencia de la pandemia de la Covid-19, la intervención militar de Rusia en Ucrania y las amenazas de reunificar Taiwán a China utilizando cualquier medio han inscrito en el orden del día tendencias hacia el *near shoring* o el *friend shoring*.

Esto ha ampliado las posibilidades para atraer inversiones productivas directas presentes en el T-MEC; sin embargo, el gobierno de Andrés

Manuel López Obrador ha optado por seguir las inercias neoliberales de sus predecesores, decidiendo no intervenir en los procesos económicos. Cierto, debido a la cercanía geográfica de Estados Unidos, México será el destino de nuevas inversiones para producir en México, manufacturas destinadas al mercado estadounidense.

Por el momento, ninguno de los tres candidatos a la presidencia de los Estados Unidos Mexicanos ha hecho alguna referencia a una nueva estrategia de desarrollo económico, acorde con las nuevas circunstancias prevalecientes en la región del Pacífico y en la economía global. Todo indica, por lo tanto, que el gobierno mexicano perderá la oportunidad de ampliar las nuevas inversiones directas y de canalizarlas hacia aquellas regiones marginadas del desarrollo nacional, si no pone en práctica una estrategia clara para sacar el mayor partido posible del *nearshoring*.

Una estrategia acorde con las circunstancias debería comenzar por renegociar los acuerdos comerciales de México con Japón y con la Unión Europea, así como por negociar un acuerdo comercial con Corea del Sur; pero, teniendo siempre el T-MEC como factor modulador de las nuevas negociaciones.

BIBLIOGRAFÍA

Ramírez Bonilla, Juan José (2018), “Las racionalidades espaciales de los acuerdos comerciales en la región del Pacífico”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor, Consejo Nacional de Universitarios y Universidad de Guadalajara, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO EN EL ASIA-PACÍFICO. ¿OTRA OPORTUNIDAD PARA MÉXICO?

POST SCRIPTUM*

CARLOS USCANGA**

En la última década, los cambios observados en la sociedad internacional han sido profundos, intensos y extendidos. Un “nuevo fantasma” recorre al mundo: el neopopulismo de izquierda y de derecha, los cuales han trastocado las bases políticas y económicas en las que el mundo había reposado en el inicio del siglo XXI. Los resultados han sido diversos, pero de manera independiente de sus dividendos, los grandes rezagos sociales no sólo se mantienen, sino que se ha acelerado: el empobrecimiento, la desigualdad y deterioro el detrimento de las condiciones de vida. Es claro que la pandemia del Covid-19 contribuyó a la merma del sistema económico internacional, demostró los retos de las políticas públicas para la atención de la emergencia sanitaria y la mayor vulnerabilidad de los países más pobres.

En ese contexto, la economía global sufrió los primeros embates con las políticas neoprotecciónistas, aceleradas por el gobierno de Donald Trump bajo el principio de “American First”. Esto impactó a los proyectos de integración regional que estaban madurando en el Pacífico Asiático. En su primera decisión ejecutiva, Trump anunció el retiro de Estados Unidos del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés) en enero del 2017. Lo anterior implicó replantear la ingeniería de ese mecanismo multilateral: después de arduas negociaciones se logró recuperar el TPP-11 bajo la figura del Tratado o Acuerdo Integral y Progresivo Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés).

* Post scriptum al capítulo “El acuerdo de Libre Comercio en el Asia-Pacífico. ¿Otra oportunidad para México?” (Uscanga, 2018).

** Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.

Ese hecho, descarriló la idea de que el TPP podría ser un vehículo para lograr el Acuerdo de Libre Comercio en el Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés). Al mismo tiempo, el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) perdió dinamismo ante la relucencia de Estados Unidos, bajo la administración Trump, por considerarlo como un medio no viable para garantizar sus intereses de política comercial. Al mismo tiempo, la profundización de las tensiones comerciales entre sus miembros (Estados Unidos-China, China-Japón, por citar las principales), la cancelación de la reunión ministerial y cumbre de Líderes en Chile (por problemas sociales de la economía huésped) en 2019, sumando a la mayor atención para contener las olas de contagio del virus SARS CoV2, generó que el interés de buscar un instrumento de libre comercio comprehensivo pasara a un plano muy lejano a las expectativas iniciales que se avizoraban a inicios de la primera década del siglo XXI.

Los fuertes impactos dentro de la política mundial motivados, de manera más reciente, por la invasión de Rusia a Ucrania, el mayor y franco avance de China en el escenario geopolítico regional y la prevalencia de los factores de inestabilidad en el Asia-Pacífico (Península coreana, reclamaciones territoriales, escalada armamentista), han contribuido también a focalizar la agenda regional en otros temas más allá de impulsar esquemas de libre comercio. Si bien en la agenda de APEC no se ha descartado en el espíritu de Visión Putrajaya 2040 y Plan de Acción de Aotearoa, establecidos en el 2020 y 2021, de manera respectiva. En esas nuevas directivas dentro de APEC, se delinean ejes que enfatiza la expansión de la inversión y comercio, además de avanzar en la digitalización e innovación para poder lograr un crecimiento sostenible, sólido, balanceado y seguro. Dentro de ese contexto, el FTAAP ya no era la meta sino un elemento más en esa ruta de trabajo.

Por último, China logró finalizar las negociaciones de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés) en el 2020, abriendo, en teoría, otra ruta posible para alcanzar el deseado macro acuerdo de libre comercio. No obstante, ni el CPTPP o el RCEP –ante las actuales condiciones geopolíticas– tienen la proyección y peso suficiente para motivar de nuevo la discusión del FTAAP. Un ejemplo de lo anterior ha sido la reticencia de Estados Unidos de reincorporarse a lo que fue el TPP, a pesar de que inicialmente el gobierno de Joe Biden había apuntado esa posibilidad.

En México, hubo un cambio detrimental de sus estrategias internacionales desplegadas en el Asia Pacífico durante la última década, el cual se ha profundizado en el sexenio de Andrés Manuel López Obrador (AMLO).

Todavía durante la administración de Enrique Peña Nieto hubo esfuerzos de mantener la visibilidad de nuestro país en los foros regionales y fortalecer los nexos bilaterales. Se identificaron como socios prioritarios a Japón, China, India y Corea del Sur por su creciente importancia económica; los socios relevantes fundamentalmente fueron los países del CPTPP y los restantes miembros del MIKTA (México, Indonesia, Corea del Sur, Turquía y Australia), iniciativa que fue prioritaria para instrumentar una plataforma de diálogo con naciones emergentes. Asimismo, había socios como Tailandia y otros países del sur y sudeste de Asia con los que se cultivaban los nexos a través de mecanismos de consultas bilaterales o de encuentros dentro de los foros regionales y multilaterales.

No obstante, con la llegada del gobierno de AMLO se dio prioridad a la agenda política interna. Él mismo como presidente electo después de las elecciones de 2018, apuntaba que la “mejor política exterior era la interna”. Durante su gestión, se redujo la presencia del ejecutivo mexicano en los foros internacionales y regionales. Se puede sumar su intervención ante la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en el 2021 y su presencia en la cumbre de Líderes APEC de San Francisco en el 2023, pero con un común denominador en ambos casos: el mandatario mexicano, tuvo de una discreta visibilidad ante la opinión pública internacional.

La SRE fue incapaz de generar un contrapeso para hacer visible la agenda internacional ante una presidencia performativa y uni-vocal (véase Tabla 1). Sus responsables taciturnamente se limitaron en aceptar su papel de “administrar las relaciones con el exterior”, el ser un medio para la “diplomática telefónica” del ejecutivo y el representante de México ante la crónica inasistencia del presidente mexicano a los foros internacionales. Por último, la cancillería mexicana subsumió su papel que históricamente había sido baluarte (con algunas excepciones) del compromiso, diligencia y profesionalismo para aceptar el principio obradorista de que las lealtades tienen una mayor calificación en porcentaje, que las capacidades. Lo anterior ha generado un proceso de disfuncionalidad, generando un desmantelamiento institucional que ha mermado su asertividad en la conducción de la política exterior en el Asia Pacífico.

PERSPECTIVAS PARA EL SEXENIO 2024-2030

Una pregunta que pudiera plantearse es en qué medida puede cambiar las estrategias de México en el Pacífico Asiático para el sexenio (2024-2030). La respuesta es indudablemente incierta.

Lo que es posible afirmar es que México requiere reaccionar frente a los cambios que se han originado en la región de Asia Pacífico frente al incremento de las tensiones comerciales y el rediseño geopolítico impulsado por China. Asimismo, México debe clarificar su posición sobre la iniciativa del Indo-Pacífico Libre Abierto, inicialmente propuesto por Japón y ahora retomado con fuerza por Estados Unidos. ¿Cómo será su interlocución con Beijing frente al incremento de las fricciones con Washington? Lo anterior requiere recuperar espacios que México ha dejado en los últimos años, lo que implica asumir un conjunto de tareas básicas e inmediatas:

- a) Recuperar la visibilidad y participar en acciones de liderazgo frente a los retos regionales y globales.
- b) Renovar la percepción de México ante el mundo y como actor relevante con capacidad de influencia en la estructura del poder mundial (véase tabla 1).

TABLA 1
POSICIÓN DE MÉXICO EN LOS MEJORES PAÍSES DEL MUNDO

Años	Capacidades emprendedora	Abierto en los negocios	Influencia cultural	Herencia Cultural	Poder
2018	40	41	20	5	39
2019	43	53	26	5	38
2020	38	53	24	5	37
2021	39	57	20	5	30
2022	41	58	19	5	29
2023	39	63	24	5	26

Nota: los números indican el lugar en relación a otros países

FUENTE: Best countries Overall Rankings, US News. 2018-2023

- c) Desplegar una diversificación inteligente de nuestros vínculos diplomáticos con capacidad negociadora para establecer pesos y contrapesos frente a temas que
- d) Profundizar las bases de seguridad y certidumbre para el fomento y retención de nuevas oportunidades de negocios que favorezcan tanto la inversión como el comercio.
- e) Recuperar el ejercicio de una diplomacia eficaz y pro activa.

Si bien no existe un panorama claro de lo que pueda acontecer en el diseño y ejecución de la política exterior de México en el Pacífico asiático, es posible que la única certeza es que se observarán mayores enfrentamientos políticos y económicos entre las grandes potencias y potencias

emergentes en la región. La función de los mecanismos regionales se verá mermada ante las fricciones bilaterales originando un ambiente más competitivo para la atracción de capitales y la emergencia de políticas más restrictivas al libre flujo del comercio.

Ante ese escenario, México debe renovar su presencia en el Pacífico Asiático entretejer con claridad y determinación alianzas estratégicas con actores claves que generen dividendos positivos en lo político y económico para el proyecto mexicano de nación. Asimismo, es claro que los vínculos con los Estados Unidos son y serán de suma relevancia.

En ese sentido, el gobierno mexicano debe mantener y potenciar sus activos de negociación frente a Washington, siendo uno de ellos el ampliar sus relaciones con el Pacífico Asiático a través de desplegar una diversificación inteligente y realista.

BIBLIOGRAFÍA

Uscanga, Carlos (2018), “El acuerdo de Libre Comercio en el Asia Pacífico. ¿Otra oportunidad para México?”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor, Consejo Nacional de Universitarios y Universidad de Guadalajara , en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

D. PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA

REACTIVACIÓN DE LA CELAC Y AVANCE DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL: LAS VI, VII Y VIII CUMBRES DE LA CELAC

POST SCRIPTUM*

ALBERTO ROCHA V.**

El proceso de integración regional de América Latina y el Caribe (ALC), desde sus inicios y luego etapa tras etapa fue cobrando rasgos geopolíticos, hasta llegar a convertirse en un terreno de disputa entre dos grandes corrientes políticas: el conservadurismo-neoliberal y el progresismo-neodesarrollista. En cada una de sus etapas se plasmó el predominio de una corriente, con las consecuencias correspondientes de sus respectivas orientaciones económicas, políticas y geopolíticas. Esto quiere decir que hemos estado en una suerte de alternancia política y geopolítica de acuerdo con el curso de las etapas del proceso de integración regional. Pero todo parece indicar que en la quinta etapa en curso, la disputa política entre las dos corrientes se estaría convirtiendo en una confrontación geopolítica, lo que posiblemente traiga consigo una fractura geopolítica de la región.

El proceso de integración regional ha atravesado por cuatro etapas importantes y se encuentra en plena realización una quinta etapa. Veamos: propuesta de regionalismo cerrado e impulso de una dinámica de desarrollo hacia adentro (modelo desarrollista), décadas de los años sesenta y setenta; propuesta de regionalismo abierto e impulso de un desarrollo desde y hacia afuera (modelo neoliberal), décadas de los años ochenta y noventa; propuesta de un regionalismo alternativo y semiabierto (modelo neoesstructural y neodesarrollista), desde el año 2000 hasta el año 2015, que corresponde con el primer ciclo de gobiernos progresistas; propuesta de reedición del regionalismo abierto de matriz neoliberal, durante los años

* Post scriptum al capítulo “La integración autónoma de América Latina. El papel relevante de la CELAC” (Rocha, 2018).

** Profesor Investigador de la Universidad de Guadalajara.

2016-2019, un periodo muy corto; finalmente reedición del regionalismo alternativo y semiabierto, desde el año 2000 y que sigue en curso, años que corresponden con el segundo ciclo de gobiernos progresistas.

LA CUARTA ETAPA, 2016-2019

Estamos ante el predominio de los gobiernos conservadores-neoliberales. Durante esta etapa el proceso de integración regional fue afectado seriamente y se retrocedió. El MERCOSUR fue rediseñado para debilitar su multidimensionalidad y potenciar su dimensión comercial; la CAN prácticamente fue desactivada y otros esquemas subregionales se detuvieron; la AP fue presentada como el modelo comercial por excelencia, la UNASUR fue desactivada, la CELAC también fue afectada y debilitada para bajarle el perfil de foro político y diplomático regional y si no se le logró desaparecerla fue por la vigencia de los Foros Bilaterales con la UE y con China. De todas maneras, en la V Cumbre de la CELAC de 2017 que se realizó en Santo domingo, los titulares de los gobiernos conservadores-neoliberales brillaron por su ausencia, lo que le restó importancia a tal evento político-diplomático.

En cuanto a la UNASUR estos gobiernos decidieron cerrarla y crearon en su lugar el PROSUR-Foro para el Progreso e Integración de América del Sur (2019); foro muy afín a sus propuestas conservadoras y neoliberales. Por otro lado, y con anterioridad, crearon el Grupo de Lima (2017) con el propósito de sustituir a la CELAC.

Si estos gobiernos no logaron avanzar un poco más en sus cometidos, fue debido a que el programa conservador-neoliberal no solamente había envejecido, sino que ya se encontraba obsoleto.

LA QUINTA ETAPA, DESDE EL AÑO 2020

Esta etapa reúne cuatro años y avanza sobre su quinto año. En los primeros cuatro años se recuperó y avanzó el proceso de integración regional, debido a que los gobiernos progresistas se fueron sumando de modo importante desde la llegada de AMLO al Gobierno de México en diciembre de 2018.

El ciclo progresista sigue su curso, pero desde 2022 han surgido nuevos gobiernos conservadores-neoliberales, como el de la presidenta Dina Boluarte (desde 2022, después de un golpe blando del Poder Legislativo), el de Daniel Noboa (Ecuador) y de Javier Milei (Argentina), durante 2023. De esta manera, los gobiernos conservadores-neoliberales han logrado agruparse y resistir.

En general, los gobiernos progresistas de este segundo ciclo volvieron sobre los grandes temas del desarrollo, el bienestar, la justicia social, la ampliación de los derechos sociales, políticos y culturales, la defensa de los pueblos originarios, de las mujeres, de los jóvenes y de los integrantes del movimiento LGTB+; de la democracia ampliada, de la cooperación Sur-Sur; además se identificaron con el movimiento geopolítico del Sur Global. Se puede anotar, que el progresismo es un movimiento político heterogéneo y que cada gobierno está dotado de sus propias características, sus fortalezas y debilidades. Incluso, se puede decir, que este segundo ciclo progresista ha plasmado gobiernos un poco más frágiles que los gobiernos del primer ciclo progresista, que fueron un poco más compactos.

En cuanto a la integración regional, se la ha impulsado y se han fortalecido los esquemas de integración subregional más allá de la sola dimensión comercial, apuntalando la dimensión social, cultural y política. Pero los esquemas de integración subregional no han logrado mayores convergencias entre ellos y el proceso de acercamiento y vinculación entre el MERCOSUR y la AP sigue esperando mejores momentos. También habría que anotar que las propuestas de recuperación de la UNASUR no han logrado avanzar, aunque el PROSUR ha dejado de existir. Finalmente, la CELAC se recuperó, fortaleció y dinamizó con sus VI y VII Cumbres y en consecuencia el Grupo de Lima desapareció de la escena sudamericana. Pero en la VIII Cumbre de la CELAC, nuevamente volvieron a aparecer las señales de la división y de la abstención premeditada de los gobiernos conservadores-neoliberales.

LAS VI Y VII CUMBRES DE LA CELAC

Las celebraciones de las cumbres anuales de la CELAC han permitido tomar el pulso geopolítico de la región. La V Cumbre de la CELAC (2017) no solamente fue menospreciada por los gobiernos conservadores-neoliberales predominantes en la región en los años 2016-2019, sino que hicieron todo lo posible para que no haya consenso y no se lograran acuerdos. Esto logró arreglarse en el mes de enero de 2020 cuando el nuevo presidente de México asumió dicha responsabilidad política regional. Como consecuencia, el Canciller de México, Marcelo Ebrard, se encargó de volver a reactivar la CELAC y a dotarla de un nuevo impulso. Dos Planes de Trabajo fueron presentados e implementados para los años 2020 y 2021, respectivamente. Además, durante el año 2021 se realizó la XXI Reunión de Cancilleres de la CELAC, lo que permitió destrabar el proceso de cumbres y realizar la VI Cumbre de la CELAC en el mes de septiembre.

La VI Cumbre de la CELAC se realizó en septiembre de 2021 y se clausuró con una declaración general, la Declaración de la Ciudad de México, y siete declaraciones especiales.

La Declaración de la Ciudad de México, está conformada de 44 puntos. De estos puntos, cinco abordan temas estrictamente políticos y la gran mayoría se refieren a temas de cooperación regional e internacional.

Entre los temas políticos, destaca el punto 44 que habla de la revitalización, fortalecimiento y posicionamiento regional y global de la CELAC. Además, varios puntos se relacionan con la cooperación.

Para cerrar este apartado consideramos importante anotar algunos de los logros alcanzados en esta VI Cumbre de la CELAC: 1) la continuación de las cumbres anuales, después de 4 años de desencuentros y discrepancias; 2) el restablecimiento del diálogo político entre los gobiernos progresistas y los gobiernos conservadores neoliberales, además de la aceptación de la pluralidad política y el respeto mutuo de los gobiernos; 3) el acuerdo para el fortalecimiento político-institucional de la CELAC; 4) el acuerdo para relanzar la cooperación regional en toda ALC, entre otros (ver Rocha, 2023b).

La novedad en la VII Cumbre de la CELAC fue la presencia del nuevo presidente de Brasil Luiz Ignacio Lula da Silva. Recordemos que Brasil se había retirado de la CELAC a solicitud del Presidente Jair Bolsonaro, lo que significó un duro golpe para esta institución política y diplomática regional. La asistencia de Lula da Silva significó el regreso a la CELAC de uno de los países más importantes de la región y, como consecuencia, su mayor prestancia y trascendencia. En el inicio de la Cumbre se encontraron presentes presidentes, vice presidentes y cancilleres de los 33 países de América Latina y el Caribe.

De esta manera, en la reunión plenaria del 24 de enero los presidentes acordaron temas de mucha relevancia, los cuales quedaron plasmados en la Declaración de Buenos Aires y en las Declaraciones Especiales. La Declaración de Buenos Aires está organizada en 111 puntos y 26 ejes temáticos. En el primer punto se expresa resumidamente el consenso político general de la VII Cumbre de la CELAC: “Afirmamos el compromiso de los miembros de la CELAC para avanzar con determinación en el proceso de integración, promoviendo la unidad y la diversidad política, económica, social y cultural de nuestros pueblos, con el propósito de que América Latina y el Caribe tenga plena conciencia de su proyección como una comunidad de naciones soberanas, capaz de profundizar los consensos en temas de interés común y contribuir al bienestar y desarrollo de la región, así como a la acuciante superación de la pobreza y las desigualdades e inequidades existentes”.

La realización de esta VII Cumbre de la CELAC permite anotar que continúa impulsando el dinamismo interno regional y retomando la promoción del dinamismo externo (ver Rocha, 2023b). Esta Cumbre de la CELAC fue un muy buen logro de los gobiernos progresistas y del gobierno del presidente Alberto Fernández. Una vez más, se consiguió plasmar un gran consenso político respecto de la importancia de la unidad política regional y el impulso del proceso de integración de toda ALC.

LA VIII CUMBRE DE LA CELAC

En la VII Cumbre de la CELAC se tomó la decisión de transferir la PPT a un país caribeño de habla inglesa, San Vicente de las Granadinas. De esta manera el primer ministro Ralph Gonsalves asumió la PPT y la ministra de Relaciones Exteriores, Keisal Peters, tomó la responsabilidad de su conducción.

Un año después, la VIII Cumbre de la CELAC se ha realizado en condiciones muy adversas. En el año de 2023 la política regional comenzó a cambiar. Al grupo minoritario de gobiernos conservadores-neoliberales se sumaron el gobierno de Daniel Noboa en Ecuador y, sobre todo, el gobierno de Javier Milei en Argentina. Entonces, el grupo de gobiernos conservadores-neoliberales se fortaleció y se volvió protagónico. Y, de esta manera, se inicia una mayor confrontación entre este grupo de gobiernos y el grupo mayoritario de gobiernos progresistas. Del acuerdo y consenso que se había logrado sobre el despegue del proceso de integración regional, se pasa a la discrepancia y al disenso.

La VIII Cumbre de la CELAC (marzo de 2024), si bien se realizó con la presencia de una mayoría de gobiernos, dentro de los cuales se encontraba presente el grupo mayoritario de gobiernos progresistas, fue notable la ausencia del grupo de gobiernos conservadores-neoliberales, que solamente enviaron representantes de segunda y tercera importancia política.

De todas maneras, la VIII Cumbre se realizó con éxito relativo, la ministra de Relaciones Exteriores, Keisal Peters, pudo presentar su informe anual de labores (que fue bien acogido). Además se hicieron propuestas muy destacadas, se acordó y publicitó la Declaración de Kingstown. Entre las propuestas que sobresalieron tenemos: la de reforzar la paz y seguridad en la región del primer ministro de San Vicente y las Granadinas; la de la importancia crucial de potenciar la cooperación y la integración en la región de los gobiernos progresistas; la creación de una secretaría general para reforzar el funcionamiento de la CELAC; y la propuesta de la Canciller de México, Alicia Bárcena, sobre la importancia de un nuevo

modelo de desarrollo regional para superar el extractivismo, apostar por una industrialización sostenible y buscar la autosuficiencia alimentaria y energética.

La Declaración de Kingstown solamente fue apoyada y suscrita por 24 de los 33 países que integran la región. Entre los firmantes se encuentran todos los países con gobiernos progresistas, además de gobiernos muy cercanos; entre los no firmantes se encuentra el grupo de gobiernos conservadores-neoliberales, representados por personajes de segundo y tercer orden político.

La Declaración de Kingstown está conformada por 100 puntos y 13 ejes importantes. El eje 2 aborda el tema de la integración regional y en el punto 27 se anota: “Comprometerse a fortalecer y potenciar el papel de la CELAC como mecanismo de integración política en América Latina y el Caribe y de diálogo con socios extrarregionales y otros actores globales clave...”. Además, la Declaración de la VIII Cumbre de la CELAC fue acompañada de nueve Declaraciones Especiales. La VIII Cumbre de la CELAC decidió pasar la PPT a la presidenta Xiomara Castro de Honduras, quien realizó una declaración importante conformada por siete propuestas, con las que se propone orientar el año de labores que le corresponde en este foro.

A manera de conclusión, anotaremos que durante segundo ciclo de gobiernos progresistas se avanzó en el proceso de integración regional y se logró fortalecer la CELAC, con mucha claridad hasta la VII Cumbre de la CLAC. De allí para adelante, las fuerzas conservadoras-neoliberales comenzaron a reagruparse, habiendo logrado cohesionarse una vez instalado en el gobierno el presidente Javier Milei. Así, en los inicios del año 2024, este grupo minoritario de gobiernos acordaron no participar en la VIII Cumbre de la CELAC, con el propósito de volver a debilitarla y paralizarla como foro político-diplomático regional. Pero además se estarían generando condiciones para fracturar geopolíticamente la región.

BIBLIOGRAFÍA

CELAC (2024), *VIII Cumbre de Jefes y Jefas de Estado y Gobierno de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)*, en: <https://www.sela.org/media/3230542/declaracion-de-kingstown.pdf>

Embajada del Estado Plurinacional de Bolivia en México (2024), *Declaración de Kingstown y 4 Declaraciones Especiales*, en: <https://www.embajadadebolivia.mx/declaracion-de-kingstown-y-4-declaraciones-especiales-en-la-viii-cumbre-celac/>

Rocha Valencia, Alberto y Galicia Zepeda, Dafne (2023a), “La continuidad de la Cumbre de las Américas y la reactivación de la CELAC: Neopanamericanismo vs Neolatinoamericanismo”, *Rev. Contextualizaciones Latinoamericanas*, Vol. 1 No 28 (16), Enero de 2023, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara.

Rocha Valencia, Alberto (2023b), “El reimpulso de la integración de América Latina y el inicio de un nuevo ciclo de gobiernos progresistas”, *Las VI y VII Cumbre de la CELAC*, Vol. 2 No 29 (17), Julio-diciembre, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara.

Rocha Valencia, Alberto (2018), “La integración autónoma de América Latina. El papel relevante de la CELAC”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

Setrass (2024), “Xiomara Castro asume presidencia de la CELAC con 7 propuestas”, *Trabajo y seguridad social*, en: <https://www.trabajo.gob.hn/xiomara-castro-sume-presidencia-de-celac-con-7-propuestas/>

ALCANCES Y RESULTADOS DE LAS POLÍTICAS DE INTEGRACIÓN FINANCIERA EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO: 2018-2023

POST SCRIPTUM*

GENEVIÈVE MARCHINI**

Las políticas de integración y de cooperación introducidas por los miembros de la Alianza del Pacífico –Chile, Colombia, México y Perú– incluyeron desde sus inicios en 2011 importantes iniciativas de carácter financiero. Los cuatro socios son países financieramente abiertos e integrados en los mercados financieros internacionales como receptores netos de capitales pero también –crecientemente– como inversionistas. Sus esferas financieras domésticas son desigualmente desarrolladas, con un país, Chile, que mostraba en la primera década de existencia de la Alianza un claro liderazgo frente a sus socios, con un sistema financiero interno más grande y diversificado que contrasta con las esferas domésticas más pequeñas de los demás.

En este contexto, las medidas de liberalización y las políticas de cooperación financiera intra-regional tomadas en el marco de la AP se enfocaron en grandes objetivos complementarios: 1) reforzar la atractividad del mecanismo para los inversionistas foráneos y así mejorar el financiamiento internacional, tanto en cantidad como en calidad –plazos, costos, tipo de flujos– reduciendo la vulnerabilidad de la posición financiera internacional de los cuatro países; 2) fomentar nuevos flujos de fondos internos al mecanismo de cooperación, así como nuevas fuentes de oferta y demanda de títulos regionales para fortalecer el financiamiento interno del desarrollo.

* Post scriptum al capítulo “Integración y desarrollo financiero en la Alianza del Pacífico” (Marchini, 2018).

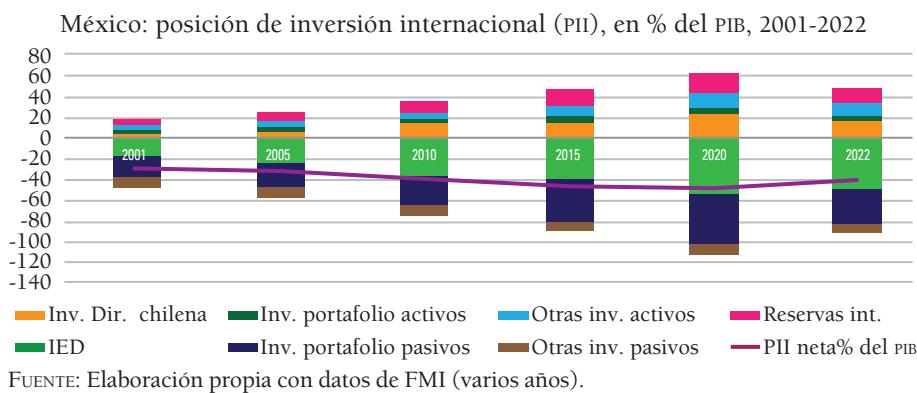
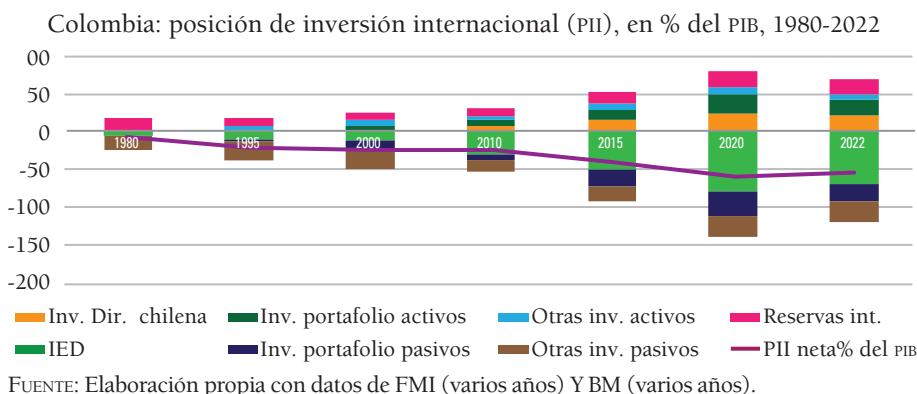
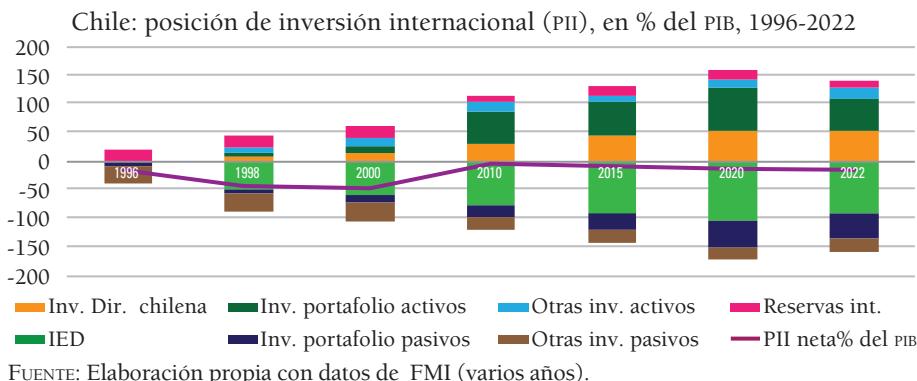
** DEP-CUCSH, Universidad de Guadalajara.

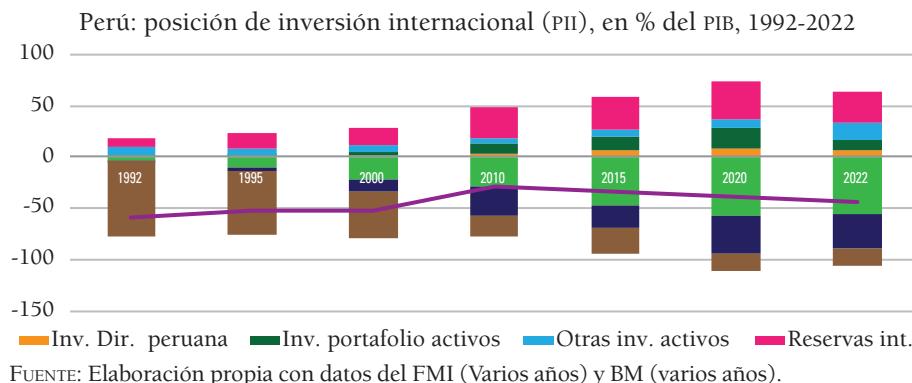
Este breve texto busca examinar en qué medida se han alcanzado estos objetivos, ello en un contexto global profundamente alterado y deteriorado. Abordamos en primer lugar la inserción financiera internacional de los cuatro socios y sus eventuales cambios, para luego examinar los logros y las limitaciones de los avances de los flujos internos.

LA TRAYECTORIA RECENTE DE INTEGRACIÓN FINANCIERA DE LOS MIEMBROS DE LA ALIANZA

La creación en 2011 de la Alianza del Pacífico coincidió con un raro momento de abundancia y estabilidad en el acceso de los cuatro países al financiamiento internacional a partir de instrumentos diversificados, así como por una nueva era de inversión internacional, a través de la adquisición de activos fuera de sus fronteras. El análisis de los flujos de activos y pasivos agregados señala un probable impacto positivo de corta duración de la creación del mecanismo: los activos y pasivos financieros internacionales crecieron con dinamismo hasta 2014-2015. Ahora bien, los años posteriores –2015 a 2022– muestran tendencias contrastantes: disminución de las tasas de crecimiento a un dígito, mayor volatilidad con salidas netas de capitales o desinversiones externas en determinados años. Para todos los países, se reducen las entradas de fondos nominales con niveles mínimos alcanzados en 2020 y a la vez los flujos de salida tienden a reducirse o a estancarse en valor. El análisis de la posición financiera internacional de los cuatro países, calculada en porcentaje del PIB muestra que el proceso de integración a la esfera financiera internacional culminó en 2020: el regreso de flujos más consecuentes en valor en 2021 y 2022 no impidió que el peso relativo de los stocks de activos y pasivos disminuyera en relación con el nivel de actividad doméstico: se produjo una “des-integración” financiera de los cuatro socios entre 2020 y 2022, que constituye una ruptura: si bien los miembros de la AP mostraban menores grados de integración financiera internacional que los países asiáticos, la profundización de su integración financiera fue dinámica hasta la segunda mitad de los años 2010, a diferencia de la trayectoria dispar de su integración comercial *de facto*.

GRÁFICAS 1





Ello no implicó una reducción de los riesgos para los países: exceptuando a Chile, un *outlier* que ha consolidado notablemente su posición de inversionista internacional, la profundización de la posición deudora de los demás socios tiene un costo considerable, expresado en una balanza de ingresos primarios deficitaria: el equilibrio externo requiere entradas sostenidas de capitales y cualquier freno o “*sudden stop*” vinculado a causas endógenas o exógenas a la economía implicaría ajustes difíciles.

LA INTEGRACIÓN FINANCIERA INTRA-ALIANZA

Examino en este apartado los siguientes indicadores de integración financiera intra-Alianza: la inversión directa, los flujos de portafolio y los flujos vía MILA (Mercado Integrado Latinoamericano).

La medición de los flujos bilaterales de inversión directa es una tarea compleja, debido a las metodologías distintas empleadas por los países y a la dificultad de identificar con certeza el origen último de ciertas inversiones (Dussel Peters y Ortiz Velásquez, 2016). Aquí nos enfocamos en los flujos internos a la AP, para lo cual disponemos de datos de desigual precisión, donde destacan aquellos reportados por Chile y Colombia por su mayor apego a los criterios internacionales más recientes. En conjunto, los datos reportados por los cuatro socios sugieren que la creación de la Alianza se ha asociado a un alza en valor de la ID hacia los socios, en especial de la ID colombiana hacia sus tres socios, de la ID de Chile hacia Colombia y México y de la ID mexicana hacia los tres socios andinos. La relación bilateral Chile-Perú, con inversiones importantes y más tempranas de Chile hacia su socio andino y flujos más pequeños y posteriores de Perú hacia Chile, constituye la única excepción a este patrón, pues está

marcada por un estancamiento de la ID y hasta desinversión. La relevancia mutua de la ID bilateral intra-AP va de los bajos niveles de inversión entre México y sus socios andinos -al alza pero inferior a 1% para la inversión de la AP en México- a los niveles más notables mostrados por los países andinos. Perú es el país para quien la ID de la Alianza es más relevante, con cerca de 34% del saldo reportado por Proinversión¹ y proporcionalmente, Colombia es el país que declara mayor inversión en los países de la AP, alrededor de 20% de la ID colombiana total contra 14% para Chile.

La información de fusiones y adquisiciones publicada por la CEPAL muestra tambien importantes operaciones intra-AP. Las FyA intra-AP han sido emprendidas en primer lugar por empresas chilenas (15 operaciones) en sectores que corresponden a las fortalezas del país: comercio minorista y retail, energía, banca, telecomunicaciones, productos forestales y sector farmacéutico. Las 7 operaciones realizadas por empresas colombianas se dieron en los servicios de transporte, de pensiones y seguros, de alimentos y bebidas, de infraestructura -y de energía eléctrica. Solo 2 operaciones fueron realizadas por empresas mexicanas en Chile -farmacias y sector químico. Las empresas peruanas adquirieron actividades solo en Chile en el sector del concreto, en la minería (tierras raras) y en las finanzas (Banco Compartir). Varias F&A se produjeron cuando empresas europeas decidieron desinvertir como producto del deterioro de la coyuntura económica en sus países de origen, y empresas de la Alianza aprovecharon estas circunstancias. Ahora bien, ¿la AP se ha vuelto en forma duradera un objetivo más importante para estas empresas regionales? No parece haber sido el caso pues a lo sumo las F&A intra-AP han representado alrededor de 10% de la ID emitida por los 4 socios en 2011, 2012, 2014, los primeros años de existencia del mecanismo, con las importantes FyA del grupo colombiano Sura en el sector de pensiones (2011), de Cencosud y Corpbanca de Chile en los sectores de retail y de banca de Colombia (2012, 2014) pero después de 2016, el monto de estas operaciones disminuyó notablemente.

LOS LÍMITES DE LA INTEGRACIÓN FINANCIERA INTRA-ALIANZA: LOS FLUJOS DE PORTAFOLIO Y EL MILA

¿Cuál ha sido la trayectoria de las inversiones financieras intra-Alianza a través de flujos de portafolio y mediante la infraestructura del MILA? Las F&A importantes en el sector de banca y de pensiones y la relevancia de las inversiones financieras en la cartera de ID de los países de la AP podían hacer esperar tambien un fortalecimiento de los flujos de portafolio registrados por el Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS) del FMI y

TABLA 1
PARTICIPACIÓN INTRA-AP EN LAS ADQUISICIONES DE EMPRESAS TRANSLATINAS, 2008-2022

<i>Año</i>	<i>Empresa adquierente</i>	<i>País de la empresa adquierente</i>	<i>Empresa o activo adquirido</i>	<i>País de la empresa o del activo adquirido</i>	<i>País del vendedor</i>	<i>Sector</i>	<i>Valor</i>
2008	Cencosud	Chile	Grupo de Supermercados Wong	Perú		Comercio minorista	623
2008	Indura SA	Chile	Cryogas S.A.	Colombia	Alemania	Gases industriales	139
2009	Korea National Oil Corporation & Ecopetrol	República de Corea-Colombia	Petro-Tech Peruana SA	Perú		Petróleo crudo y gas natural	892
2009	Inversiones Brescia	Perú	Lafarge Chile SA	Chile		Concreto premezclado	404
2010	Grupo Casa Saba SAB	México	Farmacias Ahumada SA	Chile		Comercio	604
2010	Interconexión Eléctrica SA (ISA)	Colombia	Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transporte	Chile		Servicios	499
2011	Grupo Sura	Colombia	ING Pensiones y Seguros América Latina	México		Financiero	3614
2012	Cencosud	Chile	Carrefour Colombia		Francia	Comercio	2614
2012	Corpbanca	Chile	Banco Santander Colombia		España	Finanzas	1225
2012	CFR	Chile	Lafrancol	Lafrancol	Colombia	Farmacia	562
2013	Grupo Nutresa	Colombia	Tresmontes Lucchetti	Chile	Chile	Alimentos y bebidas	758
2013	ENTEL	Chile	Nextel del Perú	Perú	Estados Unidos	Telecomunicaciones	400
2014	Corpbanca	Chile	Helm Bank SA	Colombia	Colombia	Banca	1320
2014	Falabella	Chile	Maestro	Perú	Perú	Comercio minorista	712
2014	COPEC	Chile	Proenergia Internacional	Colombia	Colombia	Comercio al por menor	287
2015	Empresas Públicas de Medellín	Colombia	Aguas de Antofagasta	Chile	Chile	Infraestructura	967

Continuación

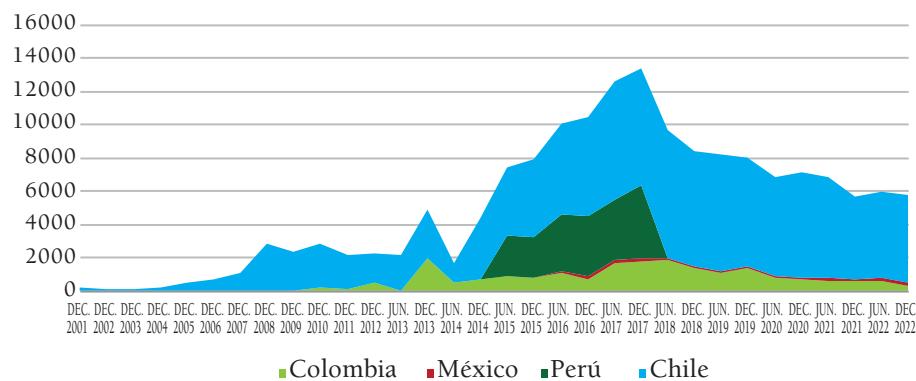
Año	Empresa adquirente	País de la empresa adquirente	Empresa o activo adquirido	País de la empresa o del activo adquirido	País del vendedor	Sector	Valor
2015	Colbún	Chile	Fenix Power Perú	Perú	Estados Unidos	Energía	786
2016	Grupo de Inversiones Suramericana S.A.	Colombia	RSA Insurance Group (en América Latina)	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay	Reino Unido	Financiero	619
2016	Empresas COPEC S.A.	Chile	Solgas	Perú	España	Gas natural y petróleo	302
2019	BICECORP	Chile	Negocio de rentas vitalicias en Chile	Colombia		Servicios financieros	232
2019	Arauco	Chile	2 plantas de Masisa	México		Productos forestales	160
2019	Credicorp	Perú	Banco Compartir	Colombia		Servicios financieros	79
2019	Hochschild Mining	Perú	Proyecto de tierras raras	Chile		Minería	56
2020	Interconexión Eléctrica S.A. (Grupo ISA)	Colombia	Eteselva S.R.L. y Etenorte S.R.L.	Perú		Energía eléctrica	159
2020	Pochteca Materias Primas S.A. de C.V.	México	Ixon Chile S.A.	Chile, Singapur, Australia		Química	15
2020	Empresas CMPC S.A.	Chile	Samcarsa de México S.A. de C.V.	México		Productos forestales y papel	13
2022	Petróleos Mexicanos (PEMEX)	México	Deer Park Refining LP	México		Petróleo, carbón y gas natural	596
2022	Itaú CorpBanca Chile SA	Chile	Itaú CorpBanca Colombia SA	Colombia		Servicios financieros	414

FUENTE: Elaboración propia con base en CEPAL (2008-2023).

de las inversiones realizadas a través del MILA, lanzado con bombo y platillo en 2010. Lo que sigue muestra que no ha sido el caso.

La posición de inversión de portafolio de los cuatro países es muy divergente; y mal registrada en el caso de Perú que no produce estadísticas después de 2017. Queda claro que hubo un alza de las inversiones entre 2008 y 2013, con flujos emitidos en particular por Chile y Colombia; y un movimiento posterior más amplio, de 2014 a 2017, donde se suman también inversiones provenientes de Perú. Pero ello se interrumpe en 2017 y la tendencia se establece a la baja después de esta fecha (gráfica 2). Los inversionistas de México casi no invierten en títulos de los tres socios sureños, si bien empiezan a hacerlo a partir de 2016, son montos extremadamente pequeños que representan menos de 0.5% de la inversión de portafolio originaria del país. Chile es de lejos el primer inversionista en la AP, tanto en montos (más de 7,000 MUS\$ en 2017), como en porcentaje de sus inversiones de portafolio agregadas (en promedio 3% a 4% del total). Colombia muestra inversiones menores en valor y más volátiles con una relevancia de 2 a 5% en sus mejores momentos y menor a 1% en 2022. Las inversiones peruanas, solo conocidas para un corto lapso de 2014 a 2017 parecen relativamente importantes pues superan lo registrado por Colombia tanto en valor como en porcentajes. Para los tres países, México es el primer mercado de destino mientras para México, el interés por Colombia ha sido reemplazado por un mayor apetito por Chile (véase gráfica 2).

GRÁFICA 2
INVERSIÓN DE PORTAFOLIO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO
POR PAÍS INVERSIONISTA, EN MILLONES DE US\$, 2001-2022



FUENTE: Elaboración propia con datos de FMI-CPIS (2023).

La trayectoria de los intercambios a través del mecanismo del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), de las propias Bolsas de Valores y del

índice Standard & Poors, cuentan una historia similar. Ponen en evidencia una trayectoria descendente bastante pronunciada y un peso muy bajo de las operaciones, inferior a 1%, y parecen señalar una pérdida de relevancia del MILA después de 2018-2019. Además, problemas regulatorios no resueltos se relacionan posiblemente con la trayectoria complicada de los cuatro mercados que integran el MILA: declive de la capitalización de mercado entre 2010 y 2022, erosión del número de compañías listadas, bajo nivel de actividad de los mercados (el valor negociado doméstico culminó entre 2007 y 2012 (Chile), en 2011-2012 (Colombia), entre 2010 y 2014 (México), en 2011-2012 y 2017 (Perú), concentración de la capitalización y de las transacciones alrededor de pocas empresas.

En suma, esta breve revisión muestra que la integración financiera de los países miembros de la Alianza del Pacífico tanto a nivel internacional como entre si fue poco exitosa, si bien en sus primeros años sus perspectivas parecían prometedoras. Tanto el contexto internacional como los avances insuficientes en el proceso de armonización regulatoria explican en buena parte este resultado.

NOTAS

¹ Una cifra solo indicativa pues las estadísticas de IED reportadas por Perú son poco confiables, ya que no existe obligación para las empresas de reportar sus inversiones.

BIBLIOGRAFÍA

BM (varios años), PIB (UMN Corriente), en: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CN?locations=PE>

CEPAL (2023), “Informes La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2008 a 2023”, Santiago de Chile: CEPAL, en: <http://cepal.org/es/publicaciones> .

Dussel Peters, Enrique y Ortiz Velásquez, Samuel (2016), *Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe. Aspectos metodológicos*, en: https://www.redalc-china.org/monitor/images/pdfs/Metodologicos/DusselP_OrtizS_Monitor_OFDI_China_aspectos_metodologicos.pdf

FMI (varios años), *International Financial Statistics*, en: <https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b&sid=1409151240976>

Marchini, Geneviéve (2018), “Integración y desarrollo financiero en la Alianza del Pacífico”, en Calva, José Luis (coord.), *La globalización neoliberal en crisis*, México: Juan Pablos Editor, Consejo Nacional de Universitarios y Universidad de Guadalajara , en <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/la-globalizacion-neoliberal-en-crisis/>

Globalización y bloques regionales
volumen I de la colección
Agenda para el desarrollo 2024-2030
coordinada por José Luis Calva,
se terminó en 2024
en Editorial Fontamara, S.A. de C.V.
Av. Hidalgo No. 47-b, Colonia Del Carmen,
Alcaldía Coyoacán, 04100, CDMX, México.
Tels. 555659-7117 y 555659-7978
Email: contacto@fontamara.com.mx
www.fontamara.com.mx

editorial
fontamara