

# El ganador se lleva todo. Trump, la guerra comercial y el espejismo del superávit comercial mexicano

*The winner takes it all. Trump, the commercial war and the mirage of the Mexican trade surplus*

Eliezer Morales Aragón

Miguel Ángel Rivera Ríos

23

Palabras clave  
*Negociaciones comerciales, Integración económica,  
Actividad económica internacional*

Key words  
*Trade Negotiations, Economic Integration,  
International Business*

Jel  
*F13, F15, F23*

## Ubicación

El nuevo gobierno de Estados Unidos ha anunciado y empieza a emprender un conjunto de medidas, que de llevarse a cabo aun sea en parte abrirán un capítulo de guerra comercial en el mundo. Las medidas van encaminadas a tratar de resarcir supuestos abusos comerciales y financieros cometidos por los principales países con los que comercia: China, Alemania, Canadá, Japón y México. El principal argumento que presenta el gobierno encabezado por Donald Trump es que los mencionados países han recurrido a lo que se podrían denominar formalmente prácticas “desleales”, orillando supuestamente a Estados Unidos a un creciente desequilibrio comercial y a partir de allí a subsecuentes quebrantos económicos.

México no es una potencia mundial, pero el superávit comercial que ha mantenido con Estados Unidos desde comienzos de los 1990, ha colocado al país en la lista de los que podría ser objeto de represalias económicas. La demanda de renegociación (o abrogación) del TLCAN es precisamente el medio principal de represalia.

En las condiciones actuales del mundo (bajo crecimiento, volatilidad financiera, desigualdad social e inseguridad) todos los países experimentan en diverso grado impactos socio-económicos negativos y las potencias capitalistas son las que sobrellevan mayores costos, precisamente por los excesos en los años de euforia del ciclo económico. Teniendo en cuenta lo anterior resulta insólito que haya voces que declaren que la mayor potencia del mundo es la que ha salido perdiendo en la competencia internacional.

Aquí se argumenta que Estados Unidos es la potencia que ha obtenido las mayores ganancias en la competencia capitalista (medidas como participación la rentabilidad corporativa global); empero, tal supremacía coincide con una fractura social heredada de la debacle de la producción fordista. La insólita combinación entre supremacía tecnológica (y financiera) con una crisis social es el proceso que induce obviamente a acciones políticas. La estrategia de la nueva derecha estadounidense encabezada por Donald Trump consiste en manipular el descontento social, culpando a los extranjeros, maniobrando al mismo tiempo para acelerar la solución de los problemas de rentabilidad capitalista de sus aliados/patrocinadores, sobre todo los ultra-conservadores encabezados por los multimillonarios hermanos Koch.

En esa cadena de confrontación comercial México es el eslabón más débil. Habiendo sufrido un grado significativo de desindustrialización y una creciente influencia del capital extranjero, su papel como ensamblador automatizado lo hace aparecer en la contabilidad de la balanza de pagos como exportador tecnológico y dar la apariencia de que goza de un jugoso superávit comercial con el país vecino.

La pregunta es en consecuencia ¿los datos de la balanza de pagos son realista y México es el ganador del TLCAN? La respuesta nos remite

**E**n las condiciones actuales del mundo (bajo crecimiento, volatilidad financiera, desigualdad social e inseguridad) todos los países experimentan en diverso grado impactos socio-económicos negativos y las potencias capitalistas son las que sobrellevan mayores costos

a las redes globales de producción porque México realiza una etapa, el ensamble principalmente en el sector automotriz y el electrónico, dentro de esa red. A su vez las empresas que ejercen el liderazgo de las redes de producción son estadounidenses, europeas y asiáticas. Las empresas líderes de red que controlan la tecnología, poseen marcas, patentes y además ejercen funciones organizativas, se llevan, como se sabe, la parte mayoritaria de los beneficios económicos. Los proveedores de rango superior, que son a su vez empresas tecnológicas de un puñado de países desarrollados, siguen en jerarquía. Después vienen los proveedores de bajo rango que aportan por lo general insumos básicos, como metales, plásticos o cartón. Si la proveeduría es esencialmente de servicios laborales de calificación baja o media la participación tenderá a ser menor.

Aunque los niveles jerárquicos de la red de producción están claros a nivel teórico, la cuantificación concreta del reparto de las ganancias económicas a través del valor que agrega los agentes nacionales vs los agentes extranjeros presenta diversas dificultades. La estimación del valor agregado nacional se dificulta porque tratándose de productos complejos, los insumos experimentan diverso grado de procesamiento hasta llegar al ensamble final. Aunque parte de ese procesamiento se realice en territorio nacional, eso no significa que se correcto cuantificarlo como nacional, porque el protagonista puede ser una empresa extranjera, o sea una filial. Discutiremos esa cuestión en el último apartado.

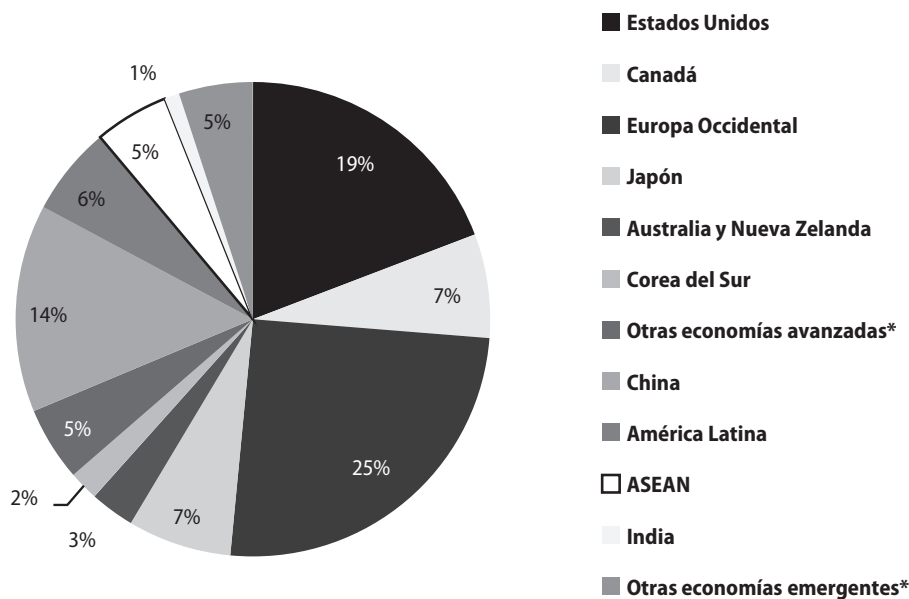
Para llegar al problema de fondo, o sea, el que se esboza en los párrafos anteriores, hay que partir de procesos más amplios. Hay que comenzar por discutir el reposicionamiento de las potencias mundiales en una era de cambio tecnológico acelerado. Es crucial precisar en

## **H**ay que comenzar por discutir el reposicionamiento de las potencias mundiales en una era de cambio tecnológico acelerado

qué país recae el liderazgo mundial y cuál es el patrón concomitante de competencia intercapitalista. A continuación se abordará brevemente el controversial tópico de los llamados desequilibrios globales, es decir las relaciones entre países superavitarios y deficitarios (grupo en que se pretende está Estados Unidos). Al final veremos la cuestión del reparto de los beneficios de la producción compartida México-Estados Unidos.

### **El pasaje a la era digital y la supremacía estadounidense con fractura social**

El capitalismo comenzó en los 1980 el tránsito a una nueva etapa caracterizada porque los mayores beneficios económicos, la máxima rentabilidad, no se obtiene en las industrias pesadas sino de los sectores intensivos en conocimiento; lo anterior tiene su eje en el sistema industria-ciencia y tecnología, en el cual los gastos de I&D son elevados y el eje de las actividades más rentables se encuentra en la economía digital (McKinsey, 2015; Kaplinsky, 2006; Carlsson, 2004). Los sectores como farmacéutica, biotecnología, equipo médico y robots industriales llevan la delantera en la digitación, lo que les permite obtener las mayores rentas tecnológicas (Carlsson, *op. cit.*). Corporaciones gigantes, la mayoría estadounidenses, controlan la economía digital (McKinsey, *op. cit.*).

**Gráfica 1** Beneficios corporativos netos por regiones y países, 2013. Porcentajes

NOTAS: \*Otras economías avanzadas: Hong Kong, Taiwán y Medio Oriente. \*Otras economías emergentes: América Latina, África y Europa Oriental. Son los beneficios operativos netos después de impuestos. Se asume que Estados Unidos participa con el 73% de los beneficios correspondiente a Norteamérica.

FUENTE: McKinsey, 2015.

26

Pese a lo anterior, las industrias intensivas en capital originadas en la segunda revolución industrial siguen siendo fuente de importantes ganancias, pero sólo en la medida que su producción se efectúe dentro de parámetros operacionales muy elevados (Dicken, 2015; McKinsey, *op. cit.*). Esas industrias se han desplazado en su mayor parte hacia las economías emergentes.

La organización de las industrias de ingeniería de partes y componentes en redes globales implica medios “compartidos”, es decir, con la colaboración de decenas de empresas de diversos países (Ernst, 2010; Milberg y Winkler, 2013). La producción global integrada tiene su base principal en la costa sur de China, en varios países de Asia sur-oriental, sur de Asia, Europa del Este, México y para actividades subalternas, Centro América y el Caribe (*op. cit.*). Desde el 2000 cerca de dos mil millones de trabajadores se han sumado

a estos centros productivos, realizando en su mayor parte actividades de ensamble, pero hay focos de actividad de mayor complejidad tecnológica principalmente en los deltas de la costa sur de China (McKinsey, *op. cit.*).

El automóvil es el producto más complejo generado en redes globales de producción. Su nivel tecnológico y organización productiva se han elevado drásticamente, asociándose crecientemente a la electrónica y la digitación (Dicken, *op. cit.*). Para su producción se requieren cuatro categorías de proveedores: a) de materias primas, b) especialistas en componentes, c) estandarizadores, y d) integradores (o ensambladores). Los principales fabricantes de componentes (llamados *tier 0.5* y 1) son de hecho compañías tecnológicas que operan como oligopolios globales (Dicken, *op. cit.*); esos proveedores fabrican módulos complejos y sistemas como motores, sistemas de frenos, transmisiones y están en estrecha proximidad

geográfica con las integradoras, bajo el principio de justo a tiempo, formando clústeres o aglomeraciones industriales incluso en países de menos desarrollo (*Ibid.*).

¿Cual país domina las redes globales de producción? Existe amplio acuerdo que superado el interregno recesivo de los 1970 Estados Unidos recuperó rápidamente el liderazgo mundial y consolidó las bases organizativas para ello, dominando la llamada economía digital y de redes (Castells, 2001; Hall y Soskice, 2001; Carlsson, *op. cit.*). Esa recuperación está directamente relacionada con el complejo industrial-tecnológico-científico, el capital de riesgo y el activismo estatal (*op. cit.*). Empero, el referido liderazgo no se tradujo en la recuperación de las industrias de la segunda revolución industrial, como acero, aluminio, química y significativamente tampoco en la industria automotriz (Mowery y Nelson, 1999).

La liberalización comercial, la globalización de los mercados y la difusión del conocimiento tecnológico aceleraron la especialización entre países y localidades, acelerando los ciclos de vida del producto, lo que significó una jerarquía en capacidades tecnológicas por países y al interior de estos (UNCTAD, 2017).

La caracterización del poderío productivo de las otras potencias corroboraba lo anterior. A diferencia de Estados Unidos, Alemania deriva su poder industrial en el sector metalme-cánico (maquinas herramientas, automotriz) y química, en los cuales efectúan una sucesión rápida de mejoras tecnológicas, de incrementales a radicales, pero no es la cuna de olas de destrucción creativa como Estados Unidos (Hall y Soskice, *op. cit.*; Mowery y Nelson, *op. cit.*). Japón es un caso intermedio, pero con similitudes con Alemania, destacando en maquinaria, óptica, segmentos de la electrónica y de telecomunicaciones y automotriz (Mowery y Nelson, *op. cit.*). China es un caso especial

pues intenta abarcar el amplio espectro industrial, desde las ramas livianas, pesadas y de tecnología avanzada, todavía unas dos décadas en promedio detrás de la frontera tecnológico (Breznitz y Murphree, 2011).

Como se advierte, aunque la supremacía en el mercado mundial recae sobre una potencia, prevalece la competencia en diversos niveles, con muy alto grado de especialidad en sub segmentos y líneas de productos, situación muy diferente a la competitividad nacional por grandes bloques de la extinta producción de masas y centrada en la economía nacional (Baldwin, 2016). Por ejemplo, diversos bienes intermedios en la producción automotriz y electrónica cruzan varias veces las fronteras de los países que participan en la red de producción, creando complicaciones para su registro (*op. cit.*). Estados Unidos es por lo tanto dependiente de otros países, principalmente de Alemania, Japón y los Tigres Asiáticos para una amplia variedad de manufacturas. Incluso la producción, servicios y mercado de China es crucial para Estados Unidos. Con algunos de los mencionados países, Estados Unidos puede incurrir en un déficit comercial real; con otros el déficit es virtual.

Este hecho fundamental (o sea la naturaleza del déficit estadounidense) está oscurecido principalmente por dos factores: a) la creencia

**L**a supremacía en el mercado mundial recae sobre una potencia, prevalece la competencia en diversos niveles, con muy alto grado de especialidad en sub segmentos y líneas de productos



de que estamos ante una repetición de lo experimentado por Estados Unidos en la “edad de oro” (1950s-1970s), cuando perdió competitividad ante potencias ascendentes como Alemania y Japón (Glyny Lipietz, 1990); b) la ya referida inadecuación de la contabilidad de balanza de pagos. Nos referiremos a esa segunda cuestión en el tercer apartado. Antes abordaremos la falacia del llamado desequilibrio global, origen de las tesis sobre la declinación productiva y comercial de Estados Unidos.

### **Auge y desequilibrio global: en la antesala de la crisis financiera de 2008**

Superada la crisis mundial de los 1970, se inició un ciclo expansivo de la acumulación capital en el mundo. El despliegue de una nueva tecnología, el dinero fiduciario global (el dólar

sin respaldo metálico) y la extraordinaria expansión del crédito basada en la modificación de los acuerdos de Basilea, dieron lugar a una era de extraordinaria lucratividad capitalista (Duncan, 2012).

El ciclo global presentó tres características que interesa destacar para nuestros fines:

- a) Desde los 1980 hubo una redistribución geo-espacial de la producción industrial, siendo Estados Unidos el eje tecnológico y China el principal proveedor de capacidad industrial básica y creciente mercado.
- b) A la par que se abrieron nuevos mercados, se intensificó la competencia a todos los niveles.
- c) El abaratamiento de los bienes de capital digitalizados acentuó la sobreacumulación de capital (o exceso de ahorro); lo anterior provocó hiper-actividad financiera, lo que hizo inestable el ciclo expansivo (McKinsey, 2010).

El crac inmobiliario en 2008 fue el evento que cortó el ciclo expansivo. Sin embargo, aun antes del crac se comenzó a hablar de un fenómeno nuevo: el desequilibrio global por exceso de ahorro.

Ben Bernanke Presidente de Reserva Federal de Estados Unidos en se entonces se le puede acreditar la autoría del concepto anterior (Bernanke, 2005). Básicamente el argumento fue que China y las otras potencias exportadoras, había retardado el crecimiento de su consumo interno para maximizar su tasa de ahorro, acumulando elevados excedentes en cuenta corriente. Formando un circuito tales excedentes saturaron los mercados financieros en Estados Unidos, alegó Bernanke, induciendo a Estados Unidos a sobre-endeudarse (*op. cit.*). Para Bernanke y otros autores tales desequilibrios globales no sólo desestabilizaron a la economía estadounidense, sino que fueron la causa de fondo de la crisis financiera.

La hipótesis del desequilibrio global es errónea principalmente por las siguientes consideraciones:

- a) La expansión mundial del capitalismo siempre se traduce en desbalance o desequilibrio global, aunque antes de una crisis tiende a agudizarse, como sucedió desde fines de los 1990. El concepto contrario, el equilibrio global una abstracción sin valor analítico.
- b) Aunque en condiciones normales todas las potencias capitalistas son super-exportadoras y acumulan excedentes de ahorro, no lo hacen en la misma proporción y de manera equilibrada.
- c) Dada la constitución histórica de los mercados financieros en el mundo, la principal potencia, en este caso Estados Unidos, atrae recursos del resto del mundo, porque ofrece instrumentos superiores, como los Bonos del Tesoro (y efímeramente bonos hipotecarios), pero en las condiciones en las que se produjo este fenómeno, es decir, durante el super ciclo especulati-

vo que culminó en 2008, no debe entenderse como deuda para financiar una supuesta insuficiencia de ahorro; se trata más bien de un enormes inversiones financieras.

d) Los bancos y otras entidades financieras alemanas, japonesas, chinas y de otros países invirtieron masivamente en el mercado inmobiliario de Estados Unidos, pero también efectuaron una amplia variedad de inversiones en otros países para canalizar sus excedentes.

En el apartado que sigue se discutirán algunos de los problemas de registro originados por la producción compartida, ya que eso afecta la contabilidad del intercambio comercial de Estados Unidos principalmente con China y México. De lo señalado hasta aquí se puede sacar una conclusión tentativa.

Aunque Estados Unidos es el ganador de la competencia global, su reconversión se edificó sobre las ruinas de la producción fordista, dejando en condiciones de pobreza y desasistencia a amplios segmentos de la población, principalmente del viejo cinturón industrial, el llamado *beltrust* (Stiglitz, 2015). A causa de la crisis financiera detonada en 2008 cerca de diez millones de familias que perdieron su vivienda y los casi 9 millones de trabajadores quedaron desempleados (*op. cit.*). Tras casi diez años la recuperación ha sido limitada, funcionando sólo para una parte de los trabajadores, ya que porcentaje de participación laboral se redujo a casi la mitad (Summers, 2014). Millones de trabajadores han perdido definitivamente la oportunidad de re-emplearse, porque en un mercado mundial de más lento crecimiento las exigencias de calificación se han elevado drásticamente.

La manipulación de la opinión pública es un recurso antiquísimo y resulta sumamente conveniente presentar a los extranjeros como los causantes de los males que aquejan a la población. No importa que el nuevo discurso

contradiga todo lo que se dijo en los años anteriores a la crisis: el fin de la historia, el mundo sin fronteras, la civilización global, etc.

En tanto la secuela recesiva de la crisis financiera aun persista y sigan vigentes los efectos de la crisis social, la confrontación inter-capitalista seguirá retroalimentando la inestabilidad mundial.

### **El ensamble para re-exportación, la inversión extranjera en la industria automotriz y el falso superávit comercial de México con Estados Unidos**

Hacia los 1990 la economía mexicana había experimentado cierta recuperación, pero no logró volver al sendero de crecimiento anterior ni preservar ciertos logros de décadas anteriores. Estos son algunos indicadores:

- a) Se produjo un grado de desindustrialización; la manufactura perdió participación en el PIB y dejó de ser el motor de dinamismo.
- b) Se desarticuló el sector metalmecánico que aunque limitado, representaba lo más avanzado en ingeniería de producción.
- c) Disminuyó sustancialmente la tasa de crecimiento del PIB per capital real. De un promedio de 3.1% anual entre 1950-1980, declinó a 1.2% anual entre 1989-2016.
- d) Los niveles de pobreza se mantuvieron elevados, poniendo de manifiesto la limitada inclusión social al proceso de globalización.

El cambio desfavorable en la estructura industrial acotó el margen de maniobra y las opciones estratégicas se centraron en amplificar la política de la importación para re-exportación. Recordemos que desde fines de los 1960 se fomentó en México de manera experimental lo que se llamó después industria maquiladora de exportación (Rivera y Almaraz, 2013). Después de la crisis de los 1980 la importación para re-exportación era ya el eje de la inserción

de México a las redes globales; hacia los 1990 el conjunto de las empresas recurría crecientemente a esta práctica tendiendo a borrarse la diferencia entre industria maquiladora de exportación y el resto de las empresas, que utiliza una amplia proporción de insumos importados para vender en el mercado interno (Dussel, 2003).

La importación de partes y componentes provenientes de Estados Unidos y otros países industrializados, para luego ensamblarlos y re-exportarlos fue punto de partida del milagro asiático, pero evolucionó conforme las empresas nacionales adquirieron mayor experiencia en manufactura (Ferrari y Hummels, 2014). Los chinos adoptaron también este sistema que oficialmente se denomina “exportaciones de procesamiento”, pero formulado incentivos para dos regímenes diferenciados: a) procesamiento y ensamble (una empresa doméstica efectúa el ensamble), b) procesamiento con materiales importados en el cual las filiales y asociadas de las empresas extranjeras efectúan el ensamble (ver Naughton, 2007).

En México no se fomentó la primera modalidad y por ello prevalecen las actividades de ensamble, pero además las efectúan filiales de empresas extranjeras asentadas en territorio nacional.

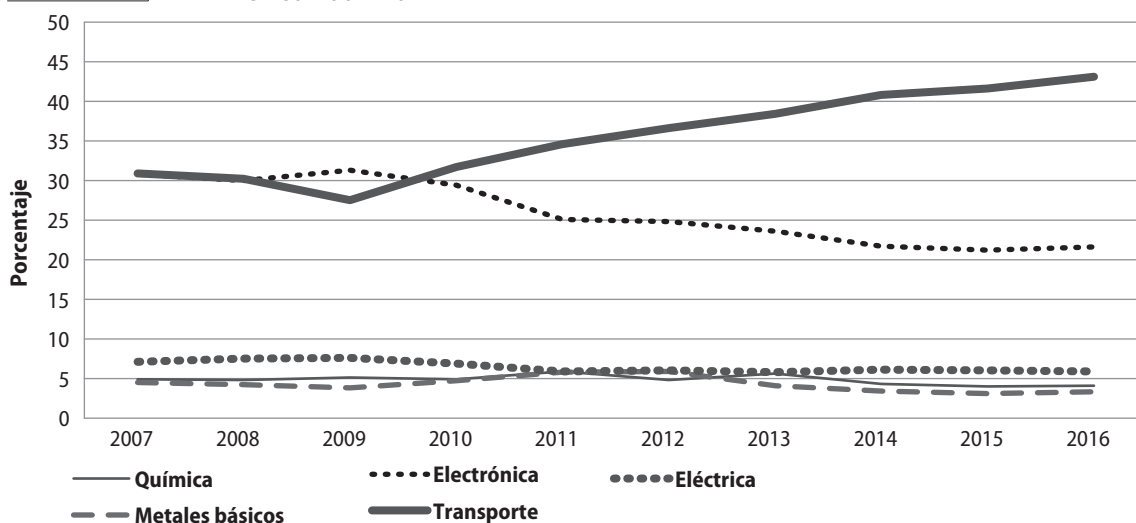
El ensamble en el país ha pasado por etapas sucesivas. Hasta los 1980 prevaleció el ensamble de ropa; en los 1990 las re-exportaciones de electrónicos, pero iniciada la década del 2000 comenzaron a repuntar el ensamble automotriz, que desde 2011 se convirtió el rubro mayoritario representando en 2014 el 40% de las exportaciones manufactureras contra 20% de las exportaciones de electrónicos.

Se han establecido en México las principales OEM de la industria automotriz, acompañadas por sus redes de proveedores (Romero, 2011). Por razones históricas las automotrices



**Gráfica 2**

Participación en las exportaciones, principales industrias manufactureras. México 2007-2014



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI.

estadounidenses fueron las que tomaron la delantera, invirtiendo para abastecer el mercado interno y posteriormente exportar, pero esa situación comenzó a cambiar desde comienzos de la década del 2000 cuando las empresas europeas y japonesas y luego coreanas ampliaron o iniciaron operaciones. En promedio anual de la inversión de las empresas automotrices de Estados Unidos representó el 46% del total entre 2010 y 2016 contra 67% entre 2000 y 2003 (ver cuadro 1).

La creciente presencia de plantas de ensamblaje y de proveedores japoneses, alemanas y más recientemente coreanos en Estados Unidos diversificó y amplificó las inversiones en México. En un principio, cuando se firmó el TLCAN, la función de México era proveer a las automotrices estadounidenses de mano de obra barata, pero paulatinamente ese beneficio se extendió a las armadoras europeas que elevaron sus inversiones en México; una parte sustancial de tales inversiones provenían de plantas ya instaladas en Estados Unidos (Dickson, *op. cit.* Romero, *op. cit.*).

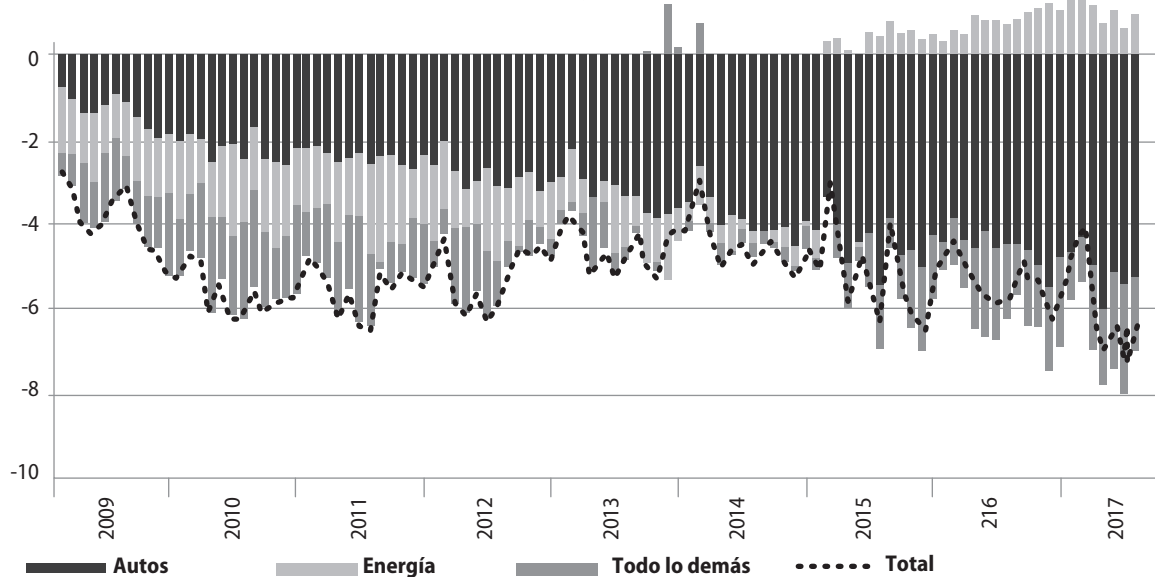
La necesidad de cumplir con la regla de origen establecida por el TLCAN determinó que las armadoras europeas y asiáticas trajeran a su red de proveedores constituyendo un ecosistema empresarial que opera con muy altos coeficientes de importación (Romero, *op. cit.*).

El cuadro 2 muestra el creciente superávit comercial automotriz a favor de México. Entre 2000 y 2016 se multiplicó por 5; la gráfica 3 muestra que el superávit automotriz constituye poco más del 90 del superávit comercial total de México con Estados Unidos. Tal información refleja la creciente actividad transfronteriza en ese sector. Lo que se requiere es abordar la cuestión del reparto de los beneficios.

Desde hace unos 20 años por lo menos se comenzó a reconocerse seriamente la insuficiencia del registro de la balanza de pagos para cuantificar el reparto de beneficios económicos entre socios comerciales. Un sencillo ejemplo tomado de Chen *et al.*, 2001 servirá para ilustrar este punto. Supóngase que China exporta a Estados Unidos mil millones de dólares de calzado, para lo cual requirió importar

**Gráfica 3**

Participación de los productos automotrices en el déficit comercial de Estados Unidos con México, 2009-2017



FUENTE: Financial Times , 12 de septiembre de 2017.

**Cuadro 1.** Flujos de IED hacia México por país de origen, 2000-2016. (millones de dólares) Porcentos.

Año/País	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Alemania	1.89	2.49	1.58	3.55	2.41	1.68	4.87	6.26	8.67
Bélgica	0.22	0.45	0.15	0.33	0.48	0.15	0.10	4.53	3.82
Brasil	0.14	0.07	0.20	0.27	0.32	1.57	2.07	2.09	3.15
Canadá	3.65	1.19	3.23	4.65	11.85	7.48	8.66	10.75	8.04
Corea del Sur	0.16	0.13	0.27	0.34	1.63	-0.01	0.60	1.82	2.59
España	11.57	20.85	31.70	7.01	17.11	15.43	-1.74	15.95	9.98
Estados Unidos	72.01	54.96	35.33	63.72	40.62	26.84	48.68	33.63	40.00
Francia	-13.29	0.72	1.34	0.81	1.31	0.29	2.48	3.93	1.72
Italia	0.20	0.16	0.72	0.13	0.45	0.28	1.18	0.63	2.10
Japón	2.41	0.85	2.02	-6.76	1.92	3.96	8.53	5.05	5.49
Países Bajos	14.78	7.26	13.78	13.00	7.15	33.54	7.62	6.00	1.43
Total de IED a México	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, (SCIAN 2013)

NOTAS: La información fue obtenida del SCIAN, Subsector 336. Fabricación de equipo de transporte, Rama 3361. Fabricación de automóviles de transporte.

600 millones de dólares en componentes o insumos. Entonces China goza de un superávit comercial (equivalente a valor agregado nacional) de 400 millones de dólares; Estados Uni-

dos por su parte agregó valor en el intercambio por 600 millones de dólares. Obsérvese que Estados Unidos que es deficitario, gana en el comercio bilateral.

**Cuadro 2. Saldo comercial de la Industria Automotriz entre México y Estados Unidos, 2000-2016.**  
(Miles de dólares)

Año	Exportaciones de la Industria Automotriz/1	Importaciones de la Industria Automotriz/2	Saldo comercial de la Industria Automotriz
2000	3123221	1878793	1144128
2001	3349110	1811014	1082996
2002	3635876	1745035	938831
2003	4067289	2147821	990438
2004	4256891	2019433	1276008
2005	5350938	2989073	1381565
2006	5306965	3195683	1226882
2007	5725818	2878984	1436744
2008	5243820	2545679	1291491
2009	5536274	2913276	2002007
2010	7173149	3435675	2337164
2011	8043453	3643564	3011479
2012	9044679	3543042	3400394
2013	9583421	3683538	4105072
2014	12095644	3894364	5206670
2015	12013160	4096359	5240861
2016	12335667	4667342	5666987

NOTAS: /1 Exportaciones obtenidas de Productos metálicos, maquinaria y equipo > Para transportes y comunicaciones. Productos automotrices. /2 Importaciones obtenidas de Productos metálicos, maquinaria y equipo > Para transportes y comunicaciones. Productos automotrices.

FUENTE: Banxico, SAT, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.

La lógica anterior se aplica cualquier producto, incluso los de alta tecnología. Pero en la mayoría de esos últimos, sobre todo en el sector automotriz, están presentes complicaciones adicionales. La clave se encuentra no sólo en el efecto “fragmentador” que generan las redes globales; también inciden los principios de la producción flexible. El desarrollo de la producción global integrada ha pasado de ser algo más que la exportación de partes y componentes simples, como piezas de ropa para ensamblarse en países de bajos salarios y luego re-exportarse. En productos avanzados como electrónicos o automóviles se han formado en algunos países en desarrollo como China redes de colaboración multinacionales y multi-

empresarialesteritorializadas (clusters o semi-clusters); en tales aglomeraciones territoriales se completa el producto dentro de un modelo de organización que incluye sub-ensamble de componentes y ensamble de producto final; recientemente con el advenimiento del diseño modular pueden verificarse otras actividades como prueba de producto (Ernst, 2010).

Un ejemplo elaborado por un grupo de investigadores ayuda a explicar lo anterior. Se trata de la fabricación de un dispositivo iPod cuyo diseño y patente pertenece a la empresa Apple (ver el ejemplo y sus autores en Dicken, *op. cit.* pp274 y ss). El dispositivo se ensambla en China en fábricas propiedad de una compañía taiwanesa, Foxxcom. El precio base es de



500 dólares con el que se registra como exportación en la balanza comercial de la RPC. Veamos ahora todo lo que China importa: componentes (\$124.5), materiales (\$480) y activos intangibles como diseño, I&D, etc. (\$321). Los componentes complejos proceden de Singapur y de otros países más desarrollados que China.

El ejemplo es altamente ilustrativo para explicar que la contribución de China (su ganancia) es muy baja, pues equivale a \$6.50 por unidad a la par que el ganador es la empresa líder de red, Apple. La modesta contribución china contrasta con el registro en la exportación, que es de \$500 por unidad. El ejemplo no ofrece un valor para las importaciones, pero se pueden estimar en \$493.5. El superávit comercial de china en este rubro es igualmente modesto. Sin embargo, habría que ahondar el ejemplo porque quedan aspectos sin develar.

Concretamente lo que queda sin explicar es la transformación de las partes y componentes que se efectúa en territorio chino.

Se podría llegar a la conclusión de que las piezas en cuestión se ensamblan con la facilidad de piezas de ropa. En realidad el proceso en electrónica avanzada (equipo de telecomunicaciones móvil) y automotriz es más complejo, ya que como se señaló previamente se efectúa sub ensamble, prueba de producto, adaptación y naturalmente ensamble final, en una organización justo a tiempo y justo en el lugar. Esas actividades pueden realizarlas una empresa extranjera, o sea, una filial de una transnacional o una empresa nacional o entre ambas. La empresa extranjera puede estar “nacionalizada”, es decir, tener una razón social nacional, que la equipara a una empresa nacional. En este último caso queda el dilema de clasificarla como nacional o no.

De acuerdo a lo anterior el valor agregado “nacional” involucra no sólo los sueldos, salarios, prestaciones sociales, etc., sino la transformación de insumos importados, más los insumos enteramente nacionales. Para estimar el valor agregado nacional en la cadena de abastecimientos algunos investigadores emplean los coeficientes técnicos de la matriz de insumo producto, diferenciando el consumo intermedio del valor agregado por actividad. Como se sugiere arriba, el problema de ese método es la definición de la nacionalidad de la empresa proveedora, que no siempre es preciso. Tenemos por ejemplo a Lear Corporation de México, S. A. de C. V., que es un monopolista global en la fabricación de asientos y vestiduras para automóvil. Al tener una razón social como empresa mexicana y efectivamente fabricar en México, su contribución, a nuestro juicio, sobrestima el valor agregado nacional.

Dada la importancia de contar con cálculos actualizados, la Cámara Industria Nacional de Autopartes le encargó a la Consultora A. T. Kearny un estudio para estimar el valor agregado nacional (ver la discusión de los datos de ese estudio en Romero (*op. cit.*)). En el citado estudio se estimó que en autos ligeros el valor agregado nacional era de un 45% y de un 25% en vehículos comerciales. Aunque otros autores coinciden con esos datos (ver Fujii y Cervantes, 2013), hay cierta inconsistencia, porque el contenido nacional canadiense se estima muy similar al de México (Romero, *op. cit.*); en Canadá, al contrario de México, existen proveedores de partes y componentes nacionales pertenecientes al *tier 1* con un porcentaje de participación de empresas extranjeras menor al de México (*Ibid.*).

Si revisamos la contabilidad nacional de INEGI (ver cuadro 4) se aprecia que el valor agregado nacional representa el 31% del consumo intermedio. Por lo anteriores más rea-

lista estimar un VAM del rango de 30-35% en la categoría de vehículos ligeros mixtos; cabe agregar que en esa categoría de vehículos existe una versión para consumo interno y otra global; en la versión para consumo interno las partes y componentes básicos (*tier 3*) son en su mayoría de origen nacional.

Los datos anteriores permitirían zanjar la discusión sobre el reparto de ganancias que se generan en la producción compartida. Queda claro, aun en las estimaciones más conservadoras, que en el reparto de los beneficios económicos, medidos como VA, se concentra mayoritariamente en las transnacionales que hacen la mayor contribución por tener la superioridad tecnológica. El TLCAN ha funcionado apegado a esa regla de hierro y todos los participantes están conscientes de ello. En función de lo anterior cabe preguntar: si el Tratado beneficia a las corporaciones extranjeras ¿por qué el gobierno de Trump amenaza con cancelarlo? Discutiremos brevemente esa cuestión en el siguiente apartado.

### Los verdaderos motivos tras la amenaza de cancelar el TLCAN

Está claro, de acuerdo a los datos de la gráfica 3, que casi la totalidad del pretendido superávit de México ante Estados Unidos se origina

**D**e acuerdo a lo anterior el valor agregado “nacional” involucra no sólo los sueldos, salarios y prestaciones sociales; sino la transformación de insumos importados, más los insumos enteramente nacionales

**Cuadro 4.** Consumo Intermedio y Valor Agregado de la Industria Automotriz terminal, 2007-2016. Valores constantes a precios de 2013 /1

Año	Consumo Intermedio	Valor Agregado
2007	485706.98	154244.06
2008	500579.14	159855.60
2009	360509.83	114828.40
2010	535529.30	171161.56
2011	617179.80	196653.80
2012	679077.68	216255.95
2013	696111.87	221795.34
2014	760422.76	241692.86
2015	807318.19	256234.03
2016	804354.65	255464.76

NOTA: /1 Obtenido de la Rama 3336. Fabricación de automóviles y transportes, sin autopartes.

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Información Estadística (BIE), INEGI.

36

en el sector automotriz. El problema obvio es que aunque ganan económicamente las corporaciones, numerosos empleos en ensamble en ese sector se cancelan en Estados Unidos para abrirse en México; obviamente al hacer más eficiente la fabricación integral del automóvil con la contribución de la mano de obra mexicana, se amplían las restantes actividades productivas ubicadas en países desarrollados.

La administración Trump ha presentado el argumento del balance binacional del empleo como la explicación del “desastre” que el TLCAN ha ocasionado a la economía de Estados Unidos. Siendo un argumento sin sustancia, pero con peso político, no alcanza a explicar el conflicto. El Tratado representa una extensión del retroceso de la industria automotriz estadounidense frente la competencia euro-asiática. Habría que recordar que hacía mediados de los 1980 la supremacía automotriz japonesa ya se había trasladado a territorio estadounidense desplazando en buena parte a las corporaciones de Estados Unidos y dejando en crisis a los centros automotrices tradicionales, como Detroit (véase en Dicken, *op. cit.*, cap. 15 una discusión detallada de este punto). En

concordancia con lo anterior, el TLCAN ha servido más a las corporaciones no estadounidenses, que invierten en México, las cuales tienen una estrategia de complementariedad entre sus plantas en Estados Unidos y las situadas, según sea el caso, Europa, Japón y Corea.

En esa medida la estrategia política de la administración Trump es coherente: se trata de suprimir la ventaja que el Tratado le brinda a los competidores de Estados Unidos, ya sea dejando vigente el Tratado o *ex extremis* anulando el Tratado. Como el TLCAN es una pieza integral es prácticamente imposible suprimir un segmento, sin afectar todo el equilibrio sobre el que se ha erigido la integración de las tres economías, principalmente la de Estados Unidos y México.

## Conclusión

Tras la crisis financiera global el mundo enfrenta un periodo prolongado de bajo crecimiento que ha exacerbado la competencia inter-capitalista; en ese escenario las acciones defensivas y ofensivas de las potencias se encaminan a la guerra comercial.

El nuevo gobierno de Estados Unidos alega que aun antes del estallido de la crisis financiera sus principales competidores adoptaron medios de competencia “desleales”, provocando desequilibrios que explican un excesivo endeudamiento, desempleo y déficit creciente de la balanza de pagos.

México no es una potencia industrial, pero la administración Trump considera que el TLCAN le ha otorgado ventajas comerciales injustificadas que van a expensas de los intereses de los estadounidenses. La evidencia que se cita es el creciente déficit comercial de Estados Unidos con México.

Esa declaración anteriores son demagógicas porque Estados Unidos ha sido el ganador absoluto de la competencia inter-capitalista; las corporaciones estadounidenses se llevan la parte del león de los beneficios globales. La supremacía tecnológica de Estados Unidos no se refleja en la balanza comercial porque la producción global integrada invalida en gran los registros tradicionales del intercambio internacional.

Además de lo anterior, y esto es crucial, la supremacía tecnológica de Estados Unidos se edificó en un país fracturado por una crisis social. Políticamente el actual gobierno estadounidense intenta desviar el descontento y reclamo social presentando a los extranjeros como responsables de la crisis social.

La creencia de que México es quien obtiene los mayores beneficios de la producción conjunta de automóviles, sin poseer empresas tecnológicas y aportando en su mayor parte servicios laborales de baja calificación, es un mito que se puede usar como arma propagandística para justificar el *statu quo*.

Un método alternativo consiste en determinar el valor agregado nacional en contraposición al valor de los insumos importados. Lo que dificulta una estimación del VAN es que los insumos importados experimentan diverso grado de elaboración a cargo de empresas extranjeras y nacionales situadas en territorio nacional. En función de lo anterior y considerando la relación entre valor agregado y consumo intermedio registrado por INEGI en el segmento de ensamble (rama 3336), sería más realista estimar que en un vehículo ligero mixto (con una versión para consumo interno y otra versión global), el VAN estaría entre 30-35%.

Los datos anteriores son del conocimiento de los especialistas en el tema y los observadores bien informados, lo que deja abierta la pregunta de qué es lo que intenta la administración Trump, más allá de la propaganda, al amagar con cancelar el TLCAN.

En lo que se refiere al sector automotriz el TLCAN ha beneficiado preponderantemente a las corporaciones euro-asiáticas. El beneficio a las corporaciones estadounidenses no se puede subestimar, pero considerando que el mapa automotriz mundial se redibujó desde la década de 1980 en detrimento de Estados Unidos, inclusive en su propio terreno el Tratado es una extensión de esa correlación de fuerzas.

La concepción primitiva de la administración Trump del funcionamiento de una industria moderna en la era de la producción global y la digitación, le lleva a intentar suprimir esa ventaja, sin darse cuenta que es imposible. En la medida que el TLCAN es una pieza integral, sólo podrá suprimir esa supuesta desventaja cancelando el Tratado. Esa acción sería más onerosa políticamente para el gobierno de Estados Unidos que para el de México. 🌐

## Bibliografía

- BALDWIN, R. 2016. *The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization*, Harvard University Press, Cambridge.
- BERNANKE, B. 2005. "The Global Saving Glut and the US Current Account Deficit", Sandridge Lecture, Virginia Association of Economics, Marzo.
- BREZNITZ, Dan y Michael MURPHREE. 2011. *Run of The Red Queen. Government Innovation, Globalization and Economic Growth*, Yale University Press, New Haven.
- CARLSSON, B. 2004. "The Digital Economy. What is New and What is not?" *Structural Change and Economic Dynamics*, 15, pp. 245-264.
- CASTELLS, Manuel 2001. *La era de la información. La sociedad red*, vol. I, Siglo XXI Editores, México
- CHEN, X, L. CHENG, K. FUNG y L. LAU, 2016. "The Estimation of Domestic Value-Added and Employment Induced by Exports: An Application to Chinese Export to the United States", Springer, Publicado online, 2 de febrero.
- DICKEN, Peter. 2015. *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the Global Economy*, The Guilford Press, Nueva York.
- DIETER, D. 2010. "Innovación Offshoring en Asia: causas de fondo de su ascenso e implicaciones de política" En M. de los Ángeles Pozas, M. Rivera y A. Dabat (coords.), *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina*, El Colegio de México, México
- DICKEN, P. 2015. *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*, The Guilford Press, Nueva York.
- DUNCAN, R. 2012. *The New Depression. The Breakdown of the Paper Money Economy*, John Wiley & Son, Singapur.
- DUSSEL, E. 2003. *La industria electrónica en México y en Jalisco. (1990-2002)*. En: E. Dussel, J. Palacios y G. Woo (coords.), *La Industria electrónica en Mexico, problemática, perspectivas y propuestas*, Universidad de Guadalajara, México.
- Ferrarini B. y D. HUMMELS. 2014. *Asia and Global Production Networks. Implications for Trade, Income and Economic Vulnerability*, Edward Elgar, Cheltenham.
- FUJII, Gerardo y Rosario CERVANTES. 2013. "México: Valor agregado en las exportaciones manufactureras", *Revista de la CEPAL* 109, abril
- GLYN, A. Hughes y A. LIPIETZ. 1990. "The Rise and Fall of the Golden Age", en S. MARGLIN y J. SCHOR, *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford.
- GORDON, R. 2014. "The Turtle's Progress. Secular Stagnation Meets the Headwinds", Cohen Teuling y Richard Baldwin (eds.), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, A Vox EU eBook, CEPR Press.
- GRITSCH, M. 2005. "The Nation-State and Economic Globalization: Soft Geo-Politics and Increased State Autonomy? Review of International Political Economy", vol. 12, pp. 1-25.
- HALL, Peter y David SOSKICE. 2001. *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México, México
- KAPLINSKY, R. 2005. *Globalization, Poverty and Inequality*, Polity Press, Cambridge.
- MASON, M. 2015. *Postcapitalismo. Hacia un nuevo futuro*, Paidós, Barcelona.
- MCKINSEY Global Institute. 2015. *Playing to Win. The New Global Competition for Corporate Profit*, septiembre.
- MCKINSEY Global Institute. 2010. *Farewell to Cheap Capital? The Implications of Long-Term Shifts in Global Investment and Saving*, diciembre.
- MILBERG, W. y D. WINKLER. 2013. *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalism Development*, Cambridge University Press, Nueva York.
- NAUGHTON, Barry. 2007. "The Chinese Economy". *Transition and Growth*. The MIT Press, Cam-



- bridge.
- RIVERA RÍOS, Miguel A. y Araceli ALMARAZ. 2013. La subcontratación internacional en México. Una aproximación desde la perspectiva del desarrollo tardío asiático y del desafío de China, FE-UNAM, México.
- ROMERO, Indira. 2011. Impacto asimétrico de la crisis global sobre la industria automotriz. Canadá y México comparados. Perspectivas para el futuro, CEPAL, Sud Sede Regional en México, octubre.
- ONU. 2015. Situación y perspectivas de la economía mundial, Nueva York.
- SUMMERS, L. 2014. “The Turtle’s Progress. Secular Stagnation Meets the Headwinds”, Cohen Teuling y Richard Baldwin (eds.), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, A Vox EU eBook, CEPR Press.
- SUMMERS, L. 2015. “Reflections on the New Secular Stagnation Hypothesis”, en C. Cohen Teuling y Richard Baldwin (eds.), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, A Vox EU eBook, CEPR Press.
- STIGLITZ, Joseph. 2015. *The Great Divide. Unequal Society and What We Can Do About It*, W. W. Norton, Nueva York.
- UNCTAD. 2017. *Information Economy Report. Digitalization Trade and Development*, Nueva York.
- WOMACK, James, D. T. JONES y D. ROOS. 1992. *La máquina que cambió al mundo*, Madrid.