

## EDITORIAL

### ¿UNA RENEGOCIACIÓN EN PUERTA O UNA FRACTURA DEL PARADIGMA?

Hoy es el momento de determinar si los acuerdos de integración impactaron en el desarrollo económico, político y cultural de los países participantes. Acuerdos de integración como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos de América y México, y otros acuerdos comerciales que se pactaron a partir de la reestructuración económica y la entonces regionalización, a nivel mundial en la década de los ochenta, son parte del debate nacional y resultado de la “Gran Crisis” y la “Gran Recesión” iniciada hace una década.

A casi 25 años de la firma del TLCAN reflexionar sobre los cambios tecnológicos en la estructura productiva que han modificado las formas y relaciones del empleo y del mercado laboral, los desbalances monetarios, la necesidad de una economía sustentable con equidad y la importancia del bienestar social de la población en los países que conforman los espacios económicos donde se desdibujan las fronteras físicas, son la principal fuente de discusiones entre los principales *stakeholders* y *shareholders*.

El TLCAN fue resultado de una profunda crisis en los circuitos financieros y el inicio de una pérdida de hegemonía estadounidense frente a una zona monetaria emergente en Europa y la potencia creciente de Japón en Asia. Hasta antes de la década de los noventa fue la alternativa más radical en su momento para posicionar a los grandes corporativos de los tres países, principalmente de los estadounidenses. Al mismo tiempo, las reformas económicas y financieras de China, desde finales de los años setenta y su salto hacia la Organización Mundial del Comercio (OMC), fueron posicionando desde los años ochenta a grandes empresas estatales chinas para competir en el comercio internacional y posicionarse en los mercados del comercio internacional.

A partir de los años noventa, México se insertó no sólo en los circuitos productivos, sino también a los circuitos financieros estadounidenses; al tiempo que profundizó la dependencia en materia de política financiera, fiscal y monetaria a través del capítulo XIV del TLCAN. Uno de los puntos centrales de la renegociación del acuerdo no sólo ha sido la franca integración de las políticas de los bancos centrales de México y Canadá con la Reserva Federal de Estados Unidos, sino los ajustes que han realizado estos dos países

para lograr la estabilización de las variables macroeconómicas de los socios comerciales donde prevalece la baja inflación, tasas de interés y un crecimiento económico estable.

El resultado fue un largo periodo de estabilidad y crecimiento sostenido, principalmente de los *shareholders* (definidos por Ben Bernanke), la “Gran Moderación” y que terminaría en Estados Unidos en 2007. El desenvolvimiento de la “Gran Crisis” durante los últimos 10 años ha puesto en la mesa del debate no sólo la pérdida de empleos tanto en Estados Unidos, México y Canadá, sino el desdibujamiento del bienestar de una masa de la población. Además, la irrupción de una potencia frente a Estados Unidos que demanda mayores espacios a través de *One Belt, One Road*. China ha llegado para quedarse en la mesa del TLCAN. Pero más allá de hablar de países, el interés central son los grandes corporativos chinos y su incursión en los recursos estratégicos mediante sus inversiones financieras y productivas en América del Norte.

A ello se agrega indudablemente la innovación tecnológica, la robotización de la planta industrial, la economía sustentable, el cuidado del medio ambiente y la hoy señalada economía digital, incipiente hace más de dos décadas. La participación de la sociedad civil, a su vez, como entidad representativa ha tomado fuerza sobre los partidos políticos en respuesta a sus demandas insatisfechas. Las comunicaciones, a través de las redes sociales y el bono demográfico de los *millenials*, han borrado fronteras mediante el uso de la tecnología y procuran, indiscutiblemente, poner a debate el NAFTA (por sus siglas en inglés).

Una gran lección es la renegociación comercial entre Canadá, Estados Unidos de América y México que ha dado inicio y en la que más allá de las delegaciones gubernamentales están los intereses de los empleos perdidos; la deslocalización de negocios hacia países más pobres utilizando salarios bajos; robotización de la industria y la profundización de la economía digital son por su parte acrecentar las ganancias de los inversionistas corporativos y sus accionistas. Justo allí se centra la negociación del tratado conocido como ALENA (por sus siglas en francés), NAFTA, o TLCAN.

*¿Qué sucedió con el casillero vacío del desarrollo de América Latina 30 años después?* es el título del trabajo que presentan Paola Jaimes y Guillermo Matamoros, en el cual rescatan la principal fuerza del texto clásico de Fajnzylber para discutir la existencia –o no– en la actualidad de los países que logren satisfacer esa doble condición. Siguiendo los pasos metodológicos de Fajnzylber, los autores examinan a las economías latinoamericanas desde 1985 hasta

2015, dividiéndola a su vez, en dos subperiodos (1985-2000 y 2001-2015). El hecho de que naciones como Uruguay y El Salvador, respectivamente, hayan cumplido con los parámetros de dinamismo e igualdad para aparentemente llenar al *casillero vacío* es ampliamente discutido por los autores, quienes concluyen que se debe incluir un análisis de trasfondo más político y más pormenorizado de las características del desarrollo en ambos países. Finalmente, el gran mérito de este trabajo es el de enfocar la mirada a las futuras posibilidades para una estrategia exitosa de desarrollo en la región sin olvidar el andamiaje teórico fundamental erigido por el pensamiento económico latinoamericano.

Maribel Aponte García en su artículo *Regionalismos estratégicos, empresas nacionales y transnacionales de hidrocarburos en Estados Unidos y América Latina* se enfoca en las cadenas de petróleo a través de las relaciones de empresas nacionales y transnacionales de hidrocarburos en Estados Unidos y América Latina aguas arriba. La demanda de hidrocarburos de Estados Unidos ha creado un nuevo regionalismo estratégico en el que se articulan, mediante nuevos acuerdos, conexiones entre cadenas y empresas a través de la minería de datos (*data mining*). La Alianza del Pacífico (ALBA), Canadá y el TLCAN a partir de la reciente Reforma Energética en México promueven cada vez más las inversiones de empresas transnacionales sobre las empresas nacionales.

*Distorsiones y desequilibrios en la dinámica de acumulación de la economía en España* es la aportación del autor Juan Pablo Mateo en torno a la economía española, la cual radica en estudiar un antes y un después de 2008. El motor del crecimiento económico hasta 2007 fue un crecimiento intensivo en trabajo (3.9% de aumento anual en 1999-2007). Hasta antes de 2007, el empleo creció un tercio en puestos de trabajo asalariados correspondiente a las ramas de comercio, transporte y hoteles, una quinta parte en la construcción y cerca de 18% en los servicios profesionales, lo que representa un poco más de 70% del empleo asalariado generado. A partir del periodo 2008-2014 la tasa de acumulación de capital se desploma. El autor señala cómo la tasa de acumulación cae por debajo de 2% anual hasta 2014, y sólo mantienen un ritmo elevado la rama inmobiliaria y de otros servicios (5.3 y 6.7%, respectivamente). Desde la óptica de la economía política se demuestran las debilidades de la economía, incluso a partir de su inserción en la eurozona y los problemas subyacentes de rentabilidad.

Rafael Alvarado y Stefany Iglesias escriben el artículo *Sector externo, restricciones y crecimiento económico en Ecuador*, en el que explican cómo el sector externo de ese país provee las divisas necesarias para el proceso de acumulación

y de cómo se enfrenta a una coyuntura particular al observar que el sector externo es un elemento importante que restringe el crecimiento económico de dicha nación. Ecuador, a pesar del cambio de régimen político, es un país altamente dependiente de los precios de las exportaciones de los *commodities* y de un sostenido incremento de las importaciones orientadas al consumo, por tanto, la diversificación de las exportaciones es prioritaria. No hay mayor generación de empleo mientras que se mantenga la actual estructura económica. La aportación de los autores radica principalmente en poner en la mesa de discusión un modelo económico que muchos países latinoamericanos sostienen, pese a tener gobiernos de orientación más social que es el cómo se debe de cambiar la estructura productiva, generar empleo y disminuir las importaciones totalmente enraizadas para el crecimiento económico.

Los autores Israel Fierros y V. Sophie Ávila-Foucat en su trabajo *Medios de vida sustentables y contexto de vulnerabilidad de los hogares rurales de México* identifican cuatro perfiles en los hogares rurales utilizando el enfoque de los medios de vida sustentables (MVS) a partir de la disponibilidad de ingresos, los activos familiares y el contexto de vulnerabilidad. El acceso a la educación primaria, inversiones, uso de recursos naturales, tamaño de la tierra, disponibilidad de créditos formales; relación con el capital natural y remesas; salarios agropecuarios y no agropecuarios, respectivamente, y el cuarto relacionado a actividades de autoempleo. Hay aspectos estructurales que son definitorios como la educación y la pobreza. De igual forma, la diversificación sostenible, el acceso a los mercados y la comercialización, y acceso a créditos formales.

*Innovación y desarrollo: programa de estímulos a la innovación regional en México* de Patricia Moctezuma, Sergio López y Alejandro Mungaray presenta un estudio de la innovación y el desarrollo regional a partir del Programa Estímulos a la Innovación (PEI), en México, y su contribución al Sistema Regional de Innovación (SRI) de Baja California, que entre los años 2009-2013 ha tenido por objetivo conocer los impactos en las empresas que han participado en el programa, a partir de la creación de redes de conocimiento entre las empresas beneficiadas y la estructura científica y tecnológica que da soporte a la innovación. La relación de la Universidad de Baja California y las empresas ha fortalecido especializaciones productivas, vocaciones innovadoras, apoyo a *clusters* y formación de recursos humanos relacionados con las disciplinas más demandadas.

Una de las aportaciones del trabajo de Sergio Ordóñez titulado *Sistemas de innovación y conocimiento: el caso de Jalisco, México* es acercarnos a las nuevas estrategias de desarrollo de sistemas de innovación tecnológica con políticas

de tercera generación de la industrialización regional, que persiguen la potenciación de la competitividad sistémica de las regiones. La inserción de las vinculaciones productivas a través de las redes de empresas ha creado articulaciones multiescalares verticales, de acuerdo al autor, entre instancias y programas locales, nacionales y supranacionales, con el fin del aprovechamiento de los beneficios de la inversión y el comercio fuera de la región y con una fuerte inserción en la escala global.

*Alicia Girón*

La Dirección de la Revista  
Ciudad Universitaria, septiembre 2017