

Ce

Comercio Exterior
Bancomext



7 52435 78134 3 11
NUEVA ÉPOCA
NÚMERO 11
JULIO-SEPTIEMBRE
2017
ISSN: 2395-8324
\$ 45.00
MÉXICO

80 AÑOS
DE BANCOMEXT
EDICIÓN
CONMEMORATIVA

INSTITUCIONES
Y DESARROLLO:
*el círculo
virtuoso*

EL TLCAN Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR / Gary Gereffi

Con el arribo de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, se intensificaron las especulaciones sobre el futuro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En respuesta a una noticia aparecida a finales de abril de este año, donde se adelantaba la posible presentación de una orden ejecutiva para retirar a Estados Unidos de este acuerdo comercial, el director del Centro de Globalización, Gobernanza y Competitividad de la Universidad de Duke, Gary Gereffi, publicó unas interesantes reflexiones sobre los verdaderos alcances del TLCAN que ahora comparte con los lectores de Comercio Exterior.



Ayer, tras las apremiantes llamadas telefónicas del primer ministro canadiense Justin Trudeau y del presidente mexicano Enrique Peña Nieto, el mandatario estadounidense, Donald Trump, retiró su amenaza de emitir una orden ejecutiva para salirse del TLCAN. “Estaba listo para poner un fin —afirmó—, esperaba con ansias terminar. Iba a hacerlo.”

Seguramente las llamadas ayudaron. Pero, al parecer, lo que realmente hizo cambiar de opinión al presidente de Estados Unidos fue un mapa que mostraba las regiones de su país que resultarían gravemente afectadas en caso de hacer válida la amenaza. El año pasado, Estados Unidos exportó maíz por 2 mil 700 millones de dólares a México y Canadá. Más de la cuarta parte de las exportaciones estadounidenses de maíz se destinaron a México, que también es uno de los principales importadores de soya estadounidense. Según se dice, lo que más incidió en la reconsideración de Trump fue el daño que enfrentarían los agricultores estadounidenses tras la salida del TLCAN.

En realidad, el daño que se ocasionaría a la industria estadounidense sería aún mayor. El valor de las exportaciones de automóviles y autopartes de Estados Unidos alcanza unos 100 mil millones de dólares. En la fabricación de estos vehículos se utilizan partes importadas de muchos países, aunque predominan las provenientes de Canadá y México. Por ello, si se ponen obstáculos a la importación de insumos, se hará más difícil la exportación de bienes terminados estadounidenses.

Gary Gereffi es director del Centro de Globalización, Gobernanza y Competitividad de la Universidad de Duke.

El TLCAN se negoció hace más de dos décadas y definitivamente necesita actualizarse. El auge del comercio electrónico es solo una de las múltiples novedades que se han producido desde entonces y el Gobierno de Trump debería tomarlas en cuenta para renegociar los tratados comerciales. Quizá la enseñanza más importante es que, hoy en día, un enfoque nacionalista del comercio no favorece ni a los intereses globales ni a los de Estados Unidos.

Para ver por qué ese enfoque no resulta conveniente, echemos un vistazo a las razones para repensar las relaciones comerciales: repatriar puestos de trabajo, reducir los déficits comerciales y castigar a los países que no juegan limpio.

La recuperación de empleos

La administración estadounidense pretende “repatriar puestos de trabajo” mediante un conjunto de medidas que van desde la reducción de la carga impositiva de las empresas y la eliminación de regulaciones, hasta el incremento de los aranceles y de las barreras comerciales. Dichas medidas responden a la decisión de muchas compañías estadounidenses, especialmente las industrias de bienes de consumo, de trasladar parte de su producción al extranjero para reducir sus costos de operación. Sucedió primero con la fabricación de productos simples como prendas de vestir y juguetes, y más adelante se expandió a la producción de automóviles, barcos, aviones y electrónica.

En buena medida, estas industrias trasladaron al extranjero las fases productivas más demandantes de mano de obra. Algunas de estas actividades podrían regresar a Estados Unidos, ya sea en respuesta a las medidas previstas por el Gobierno o, más probablemente, alentadas por la creciente automatización (como sucede con la fabricación de teléfonos inteligentes y otros electrónicos, e incluso en electrodomésticos más simples como refrigeradores

Hoy en día, el enfoque nacionalista del comercio no favorece ni a los intereses globales ni a los de Estados Unidos

y hornos de microondas). Pero aun en estos casos, su capacidad de creación de empleos sería sensiblemente menor a la que prevalecía antes de su salida.

Además, la mayoría de las personas que perdieron sus empleos por el traslado de las actividades productivas a otros países, difícilmente podrían ocupar los puestos de trabajo creados con su repatriación. Tomemos como ejemplo la industria del mueble, que llegó a ser relevante para Carolina del Norte. Muchos de los gerentes y trabajadores calificados que fueron despedidos cuando las fábricas emigraron hace 10 o 20 años ya han abandonado la zona.

Si el Gobierno de Trump pretende atraer a una industria que se fue hace 10 o 20 años, cabría esperar que los puestos de trabajo recuperados sean considerablemente menores. De la misma forma, habría cambios significativos tanto en los conocimientos y habilidades asociados con esos puestos laborales como en el perfil de los trabajadores contratados en la industria repatriada.

Perjudicar a los socios comerciales y a los intereses nacionales

A mediados de los ochenta, Estados Unidos alentó a los países en desarrollo a adoptar una industrialización orientada a la exportación. La mayoría de sus aliados emprendió



ese camino: Corea del Sur, Taiwán, México y otros países abrieron sus puertas a la inversión extranjera directa y comenzaron a exportar a Estados Unidos y a otras economías desarrolladas. Actualmente, el Gobierno de Trump propone gravar estas importaciones, lo que perjudicaría las principales fuentes de crecimiento de sus aliados. Lo mismo aplica a otros países pobres que emprendieron su proceso de reformas tiempo después, como Camboya, China y Vietnam.

Estados Unidos podría rehusarse a otorgar trato de aliado a algunos de estos países, pero las políticas proteccionistas no ayudarán a las empresas ni a los trabajadores de Estados Unidos. Muchas firmas de mediana y alta tecnología del sector manufacturero estadounidense han establecido cadenas regionales y mundiales para garantizar el suministro de insumos y componentes. Esto es evidente en el caso de los automóviles, pero también lo es en el de los dispositivos médicos, la electrónica y las industrias aeronáuticas. Un incremento en los aranceles aplicables a los suministros importados repercutirá negativamente en la competitividad de los fabricantes estadounidenses de bienes finales. Estos establecimientos se verían obligados a elevar sus precios o a adquirir todas las piezas necesarias con proveedores nacionales, lo cual resulta casi imposible en un mundo altamente interconectado como el actual.

Si el Gobierno de Trump pretende atraer a una industria que se fue hace 10 o 20 años, cabría esperar que los puestos de trabajo recuperados sean considerablemente menores

Por ejemplo, un coche tiene alrededor de 20 mil partes y componentes; una computadora o un teléfono inteligente, varios cientos. Muchos de estos insumos no se fabrican en Estados Unidos, por lo que la imposición de obstáculos a la importación de los bienes intermedios tendría repercusiones negativas tanto para los productores extranjeros de piezas y componentes como para los fabricantes locales de bienes finales.

Un camino más realista y exitoso

Trump ha acusado a China de manipular el valor de su moneda y a otros países de utilizar prácticas desleales de comercio (incluso Canadá ha sido acusado de subvencionar ilegalmente su industria maderera). Es alentador que algunas de estas acusaciones ya se estén moderando.

Conviene entablar conversaciones con todos los países que se han beneficiado del acceso a los mercados estadounidenses. Ya se ha hecho antes. Pero los responsables de realizar esta labor harían bien en recordar que el éxito de las negociaciones conduciría en general a un incremento de los intercambios comerciales y no a una reducción.

Durante los primeros años de la década de los ochenta, Estados Unidos intentó hacer frente a los desequilibrios comerciales con Japón mediante restricciones voluntarias a la exportación (VER, por sus siglas en inglés). En 1981, por ejemplo, las VER limitaban las importaciones japonesas de automóviles a 1.7 millones de unidades. Las VER se mantuvieron hasta mediados de los noventa. Esta política presionó a muchos de los fabricantes de automóviles japoneses (más tarde también a europeos y coreanos) a construir plantas en territorio estadounidense. También revitalizó las cadenas de suministro de automóviles de Estados Unidos. Este país se ocupó de los desequilibrios comerciales con políticas para fomentar la inversión extranjera directa en las industrias de alta tecnología, lo cual también creó puestos de trabajo.





Hoy en día, la competencia internacional tiene lugar entre regiones más que entre países. Una vez más, tomemos como ejemplo la industria del automóvil que es realmente una red industrial norteamericana que se extiende a lo largo de Canadá, Estados Unidos y México. Lo mismo ocurre con los fabricantes de automóviles de Europa y Asia, o con la industria electrónica de consumo. El éxito de China en la electrónica, así como de sus exportaciones de productos Apple, se sustenta en un ecosistema empresarial muy bien organizado dentro del territorio de Asia oriental. Las manufacturas chinas que se comercializan fuera de sus fronteras contienen insumos importados de Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur y otros vecinos de Asia oriental. De la misma manera, muchas de las exportaciones estadounidenses dependen de componentes fabricados en Canadá y México, y en otros vecinos de América Central y del Sur.

Las políticas proteccionistas no ayudarán a las empresas ni a los trabajadores de Estados Unidos

Norteamérica compite con Europa y Asia oriental, más de lo que Estados Unidos lo hace con Alemania y China

La imagen de cadenas regionales de valor compitiendo entre sí es útil para comprender la dinámica actual de los mercados internacionales de bienes y servicios. Norteamérica compite con Europa y Asia oriental, más de lo que Estados Unidos lo hace con Alemania y China. El enfoque nacional es un marco anticuado desde el punto de vista económico. Hoy en día, la mayoría de las industrias están organizadas en cadenas regionales y mundiales de suministros, lo que requiere una nueva perspectiva para identificar a ganadores y perdedores tanto entre empresas como entre trabajadores.

Si usted analiza el comercio internacional desde esta perspectiva, seguramente llegará a una conclusión: Estados Unidos debería encontrar la manera de expandir el TLCAN en lugar de idear un plan para acabar con él. ◀

Traducido con la colaboración de Viviana Silva Infante.