



El reto de incorporar a México al TTP en el capitalismo del conocimiento superando su integración al TLCAN

The challenge of incorporating Mexico into the TPP in Knowledge Capitalism surpassing its integration into NAFTA

Carlos Manuel Sánchez Ramírez *

* Candidato a Doctor en Economía por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y miembro del Programa de Globalización, Conocimiento y Desarrollo de la misma institución. Correo electrónico: carlosmanuel@comunidad.unam.mx. Este artículo se llevó a cabo con la valiosa colaboración de la Dra. Rosa Azalea Canales García. Profesora investigadora de tiempo completo, coordinadora de la Maestría en Economía Aplicada de la Facultad de Economía de la UAEM y SNI-1. Correo electrónico: racanalesg@uaemex.mx

Palabras clave

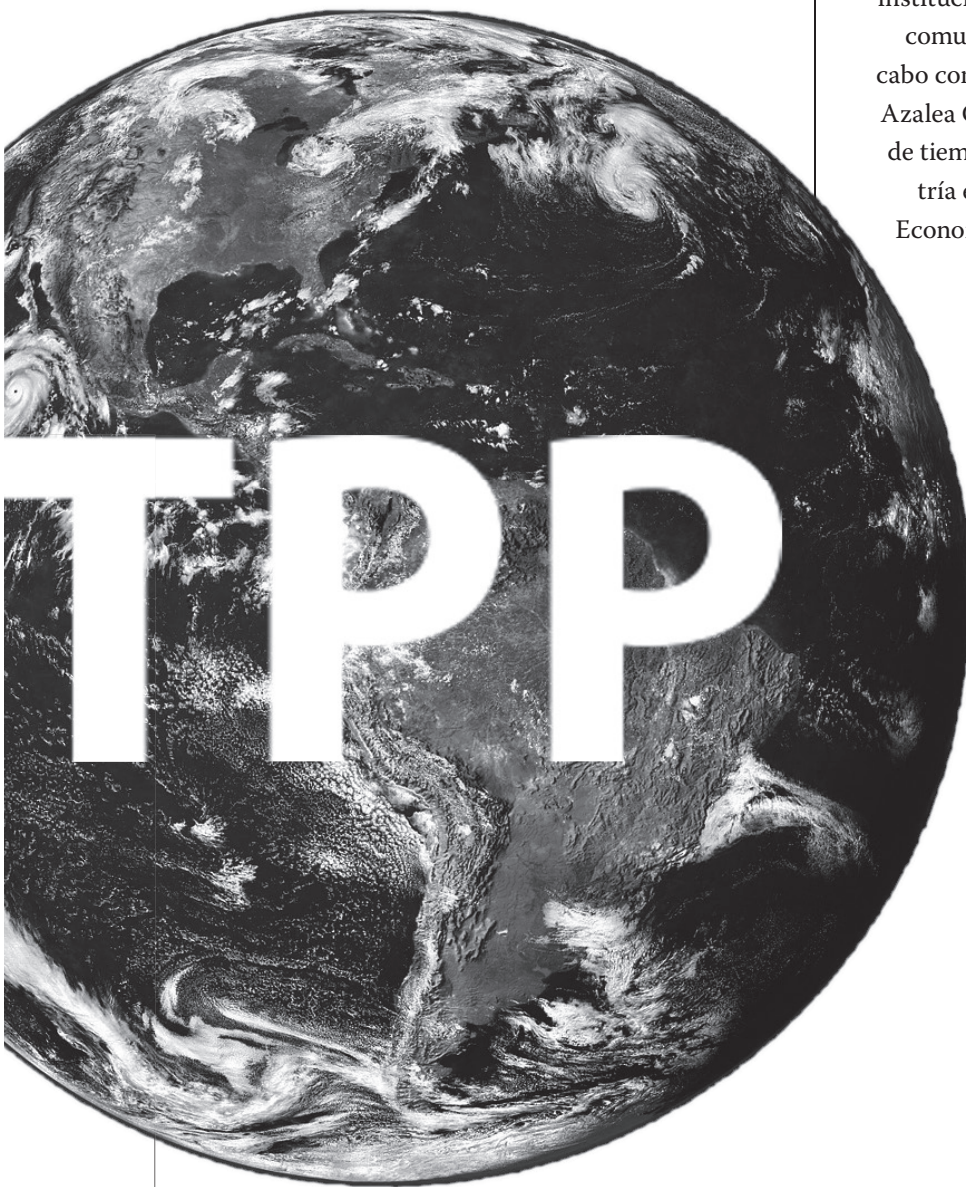
*TLCAN, TTP,
Gestión de la innovación tecnológica*

Key words

*NAFTA, TPP,
Management of Technological
Innovation and R&D*

JEL

F14, F15, O32



Resumen

La participación de México en el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) representa un nuevo reto para el desarrollo del país. En este sentido, los objetivos del presente trabajo son analizar el TPP bajo el marco más amplio del Capitalismo del Conocimiento (CC), desde las perspectivas geopolítica, comercial y escalar, como parte de un proceso de contraste de vías de desarrollo en el que Estados Unidos aspira a mantener su posición dominante en la región Asia-Pacífico ante el ascenso económico de China y su creciente influencia regional; comprender el desarrollo geográfico desigual que trajo consigo la inserción subordinada de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), derivada del proceso inconcluso de industrialización por sustitución de importaciones; y con el fin de superar ese modelo de integración, plantear los lineamientos para incorporar exitosamente a México al TPP bajo los condicionantes del crecimiento económico del CC en general y específicamente en las Zonas Económicas Especiales (ZEE) proyectadas en la región suroeste del país.

Abstract

Mexico's inclusion in Transpacific Partnership (TPP) represents a new challenge for the country's development. In this sense, the objectives of this work are to analyze TPP under Knowledge Capitalism (KC) broader framework, from geopolitical, commercial and scalar perspectives, as part of a developing path contrast process in which the United States aim to keep its dominant position in the Asia-Pacific region in the face of the economic rise of China and its growing regional influence; understand the uneven geographical development brought by the subordinate insertion of Mexico in the North America Free Trade Agreement (NAFTA), derived from the unfinished process of import substitution industrialization; and in order to overcome this integration model, propose guidelines to successfully incorporate Mexico to the TPP under KC general economic growth conditions and specifically in Special Economic Zones (SEZs) projected in the southwestern region of the country.

Introducción

El reciente término de la negociación del Tratado de Asociación Transpacífico (TTP) entre doce naciones de ambos lados del océano, significa un reto en ciernes para la dinámica de la economía global en general, de los países signatarios en particular y de México en específico. El desafío de integrar exitosamente a la economía mexicana en este nuevo espacio de diferenciación competitiva de alcance global, implica llevar a cabo un esfuerzo metodológico de estudio que utilice un conjunto de lentes teóricos de gran potencia explicativa, para descifrar las claves de la inserción del país en una posición de ventaja económico-comercial, que supere la experiencia de integración al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hace poco más de dos décadas, en una condición de atraso económico-estructural.

En este sentido, en el primer apartado se explica el Tratado Transpacífico como parte de un proceso de contraste de vías de desarrollo, que tiene lugar en el capitalismo del conocimiento como fase de desarrollo emergente a partir de los cambios en la estructura económica global que se llevan a cabo a partir de la década de 1980, y su proyección actual en el proceso de conformación de un nuevo orden mundial. Bajo este escenario, se analizan los alcances del TTP en términos geopolíticos, comerciales y escalares, como parte de la estrategia integral de Estados Unidos para mantener vigente su dominio en la región Asia-Pacífico, en un intento por contener el continuo ascenso de China en el marco de la emergencia del sur global.

En el segundo apartado se aborda la problemática de la inacabada industrialización en México, a partir de la estrategia de sustitución de importaciones, como un proceso de

revolución pasiva en el que el Estado toma las riendas de la industrialización nacional ante la incapacidad de la clase industrial de colocarse al frente del proceso y subordinar a las clases terratenientes y agrominero exportadoras bajo los condicionantes económico-estructurales de la fase Fordista Keynesiana. Este fracaso sellado por la crisis de la deuda en la década de 1980, inaugura la alianza entre las fracciones terratenientes y agromineras con las instituciones financieras internacionales promotoras del neoliberalismo como vía de desarrollo hegemónica, impidiendo el tránsito de México como país desarrollado económicamente y avanzado tecnológicamente hacia el capitalismo del conocimiento, y condiciona su integración en el TLCAN a partir de una posición de subordinación para integrarse en los eslabones bajo y medio de las cadenas de valor globales.

En el tercer apartado se plantea la necesidad del tránsito de la economía mexicana hacia un nuevo modelo bajo premisas de desarrollo nacional, que integre los condicionantes actuales de reproducción y crecimiento económico en la actual fase de desarrollo, como la necesidad de generación de circuitos endógenos de conocimiento, el fortalecimiento de la infraestructura de telecomunicaciones y la promoción de sectores estratégicos industriales acordes a la nueva dinámica económica del patrón industrial o Sector Electrónico, Informático y de las Telecomunicaciones (SEIT); como una estrategia de ascenso en las cadenas globales de valor agregado en la división interindustrial y global del trabajo, para lograr una inserción exitosa al TTP, al remontar la experiencia histórica de integración al TLCAN en una condición de desventaja competitiva. Finalmente, se resalta la importancia de la reciente iniciativa para el establecimiento de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) en la región suroeste de México, que por su ubicación geográfica estratégica

en el Pacífico, tendrán el reto de modificar la lógica de inserción que se llevó a cabo entre la región norte del país y el espacio supranacional del TLCAN, sin que en ese proceso haya mediado la escala nacional, y que provocó un acentuado desarrollo geográfico desigual entre el norte y el sur del país, que deberá ser superado para evitar el mismo impacto negativo, mediante una integración entre las ZEE y la escala supranacional del TPP bajo una lógica de desarrollo nacional.

1. El TPP como parte de un proceso de conformación de un nuevo Orden Mundial ¿Multipolar? en el Capitalismo del Conocimiento

El Tratado de Asociación Transpacífico se realiza en el marco de una contraposición de vías de desarrollo en el proceso de conformación de un nuevo orden mundial en el capitalismo del conocimiento. Es posible entender este último como una nueva fase de desarrollo del modo de producción capitalista, pero visto desde la perspectiva de su ciclicidad de largo plazo, lo cual implica la articulación de una nueva base tecnológico-productiva en la base de la estructura económica, con el conjunto de la trama socio-espacial institucional.¹ En ese sentido, el capitalismo del conocimiento es la resultante del tránsito del sistema capitalista hacia una nueva fase de desarrollo con el fin de superar la crisis histórica del Fordismo Keynesiano (1933-1980) de la segunda mitad de los años sesenta y principios de los setenta del siglo anterior, expresada en la caída tendencial de la tasa de ganancia industrial durante

todo el periodo² [ver gráfica 1], y así prevalecer como modo de producción.³ Esta nueva fase ha implicado el aprovechamiento de la nueva revolución tecnológica del microprocesador y el software establecida en el último cuarto del siglo pasado, a partir de la modificación radical de las máquinas herramientas; y su articulación con el toyotismo como forma de organización y dirección del trabajo basada en el trabajo en equipo, la auto-organización y la auto-gestión,⁴ elementos que permitieron la valorización del conocimiento empírico del trabajador para conformar una nueva base tecnológico-productiva. Esos elementos estructurales permitieron revertir la caída tendencial de la tasa de ganancia industrial al hacer posible incrementos en la productividad derivados de un salto de calidad en el desarrollo tecnológico, la capacitación y las habilidades del trabajador, así como la forma de organización del trabajo; además de una relativa menor composición orgánica del capital (comparada con la fase anterior Fordista Keynesiana), derivada de

1 Para abordar con amplitud los elementos teóricos del concepto de Fase de Desarrollo del capitalismo, véase Sánchez (2013).

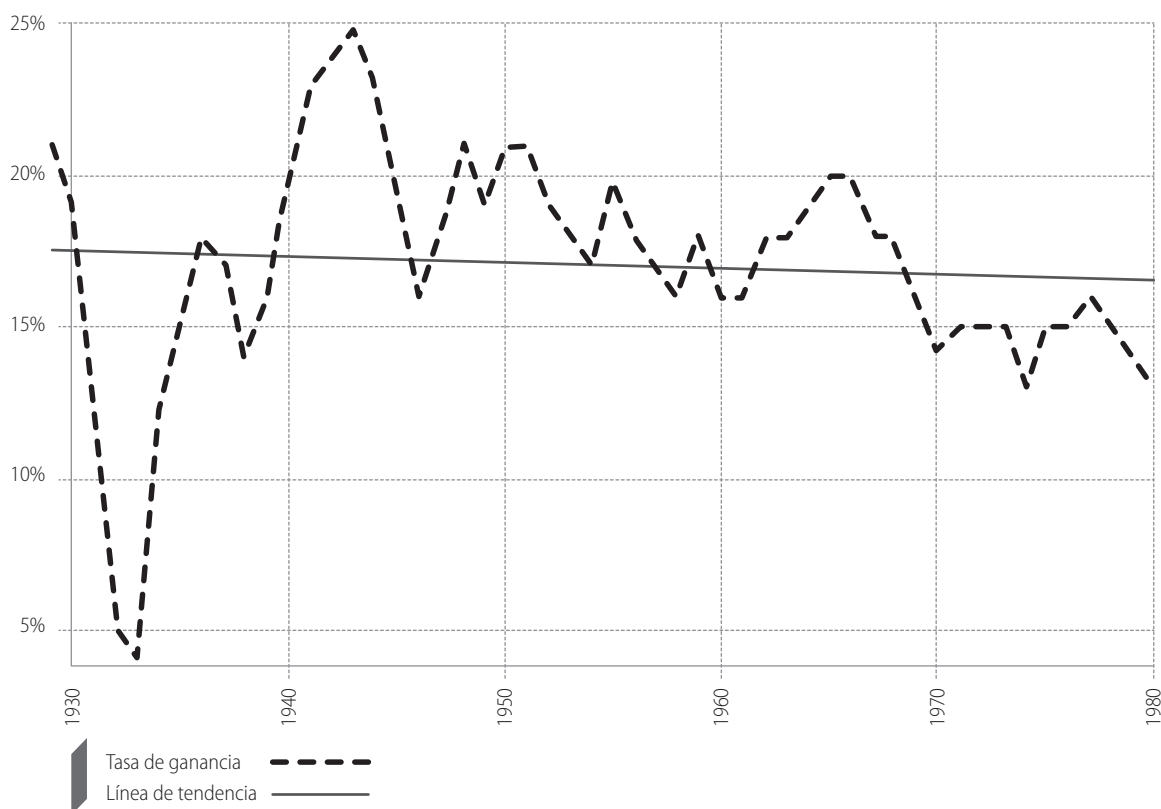
2 Esta caída tendencia en la tasa de ganancia industrial es resultado de una caída de la productividad asociada a la obtención de plusvalor, así como de aumentos en la inversión de capital constante y en el tiempo de producción de las mercancías, derivando esto último en un incremento en los costos del capital variable. $Tasa\ de\ ganancia = (Plusvalor)/(Capital\ constante + Capital\ variable)$.

3 El agotamiento de los elementos estructurales de la Fase de Desarrollo Fordista Keynesiana, es decir el desarrollo de la ingeniería mecánica de armado de piezas intercambiables así como el fordismo como forma de organización y dirección del trabajo, implicó un freno a la innovación tecnológica en los sectores industriales tradicionales debido a la competencia oligopólica, provocando una caída de la productividad en los sectores automotriz, siderúrgico, aeronáutico y petroquímico, debido a los incrementos en los costos de inversión, rigidez y organización burocrática en la conducción de las empresas.

4 Sobre las características del toyotismo como modo de organización y dirección del trabajo consultar Boyer & Freyssenet (2001).

Gráfica 1

Estados Unidos. Tasa de ganancia industrial 1929-1980



Fuente: elaboración propia con datos de la oficina de análisis económico (BEA por sus siglas en inglés) del gobierno de Estados Unidos.

una mayor inversión en conocimiento (capital variable o humano) en comparación con la inversión en capital constante, particularmente capital fijo.⁵

5 Algebraicamente la Tasa de ganancia es directamente proporcional a la Tasa de plusvalía e inversamente proporcional a la Composición orgánica de capital: $Tasa\ de\ ganancia = (Tasa\ de\ plusvalía) / (1 + Composición\ orgánica\ de\ capital)$; por lo que la Tasa de plusvalía = $Plusvalor / Capital\ variable$, se incrementa a partir de los avances en el desarrollo tecnológico y la valorización del conocimiento empírico de los trabajadores a partir de la forma de organización del trabajo toyotista; mientras que la Composición orgánica del capital tiende a disminuir, debido al incremento relativamente mayor en la inversión de conocimiento o capital humano (variable), en comparación con la inversión en capital constante.

La nueva base estructural significó una revolución industrial y la emergencia de un complejo de industrias y productos que articulan y dinamizan el crecimiento económico (patrón industrial), identificado como el Sector Electrónico Informático y de las Telecomunicaciones (SEIT); el cual tiende a generar un ciclo económico dinamizado por la oferta de nuevos productos intensivos en conocimiento, integrando hacia adelante al sector productivo suministrando insumos al conjunto de las actividades económicas para impulsar el crecimiento económico, condición que implica una aceleración de los ritmos de innovación tecnológica con el fin de dinamizar la demanda de productos a partir de su oferta a precios decrecientes [ver

cuadro 1]. El SEIT ha generado una nueva división interindustrial y global del trabajo, a partir de empresas concentradas en las actividades de concepción y diseño de nuevos productos generalmente ubicadas en países desarrollados con Sectores Científicos Educativos (SCE) robustos y avanzada infraestructura física relacionada con el acceso y uso generalizado de los servicios de telecomunicaciones; en contraste con las empresas orientadas a la manufactura y ensamble de los productos, asentadas en países en vías de desarrollo que combinan ciertos niveles de calificación de su mano de obra con bajos costos laborales comparativos internacionalmente. A esta configuración industrial e internacional del trabajo impulsada por el desarrollo del SEIT como patrón industrial, corresponde una nueva escalaridad supranacional o globalización, en la que se aprecia un desarrollo geográfico diferenciado en función de la forma específica de inserción de los países al capitalismo del conocimiento [ver cuadro 2].

Cuadro 1
Ciclo económico dinamizado por el SEIT

Ciclo	Oferta	Precio	Demanda
0	→	→	→
1	↑	↓	↑
2	↑	↓	↑
3	↑	↓	↑

Fuente: adaptado de Ordóñez (2004).

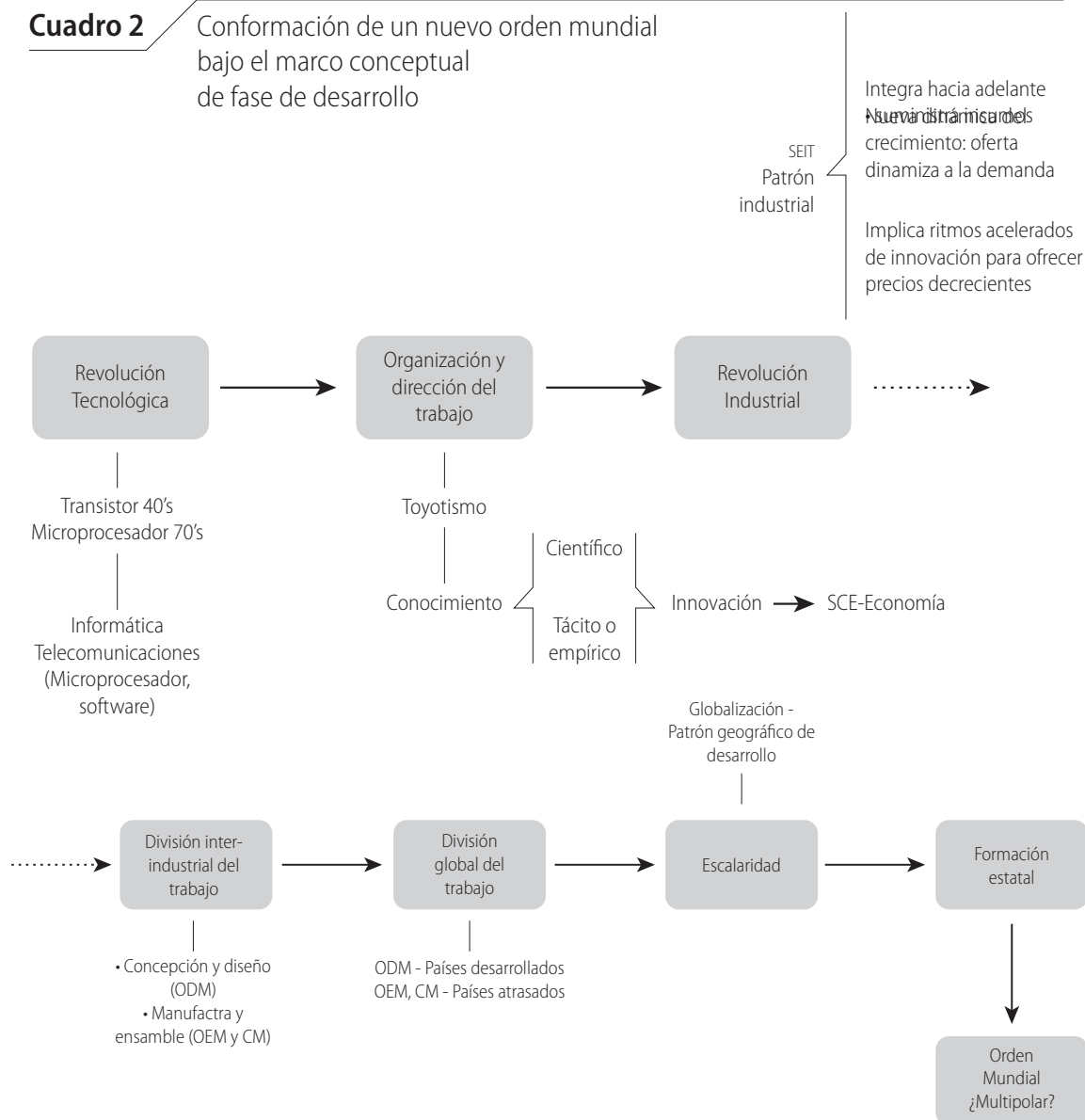
Esa diferencia en la forma particular de inserción a la nueva fase o –vía de desarrollo– se expresa en distintas formas de Estado y su accionar en la reproducción y el desarrollo económico; situación que ha dado lugar a la emergencia de antiguas y nuevas potencias económicas, como es el caso de China, que con base en un

fuerte accionar de su *Estado competitivo*⁶ y en función de la base tecno-productiva delineada anteriormente, ha logrado ritmos importantes de crecimiento económico en las últimas décadas, hasta convertirse en una potencia regional con capacidad de disputar el rol hegemónico de Estados Unidos en su propio sistema internacional de hegemonía de estados, y en vías de construir el propio a partir del papel protagónico que ha jugado en la emergencia del Sur Global. En contraste, si bien Estados Unidos logró insertarse con éxito al capitalismo del conocimiento a partir de una vía de desarrollo neoliberal (atlántico-hegemónica) que tuvo su mayor auge en la última década del siglo xx, el continuo proceso de desvinculación entre los capitales productivo y financiero, a partir del auge de los instrumentos de titularización financiera así como la emergencia y auge del sistema bancario en las sombras⁷ (Shadow Banking System), han significado la crisis del neoliberalismo como vía de desarrollo y un freno al subsecuente despliegue estructural de la actual fase, que presenta su punto crítico más reciente en la crisis financiera-global de 2008, de la cual hasta el momento no se observan indicadores contundentes de re-

6 Sánchez (Tesis doctoral en elaboración), define Estado competitivo como “Una construcción superestructural que orienta su accionar bajo la lógica del pragmatismo, como criterio para alcanzar su objetivo de desarrollo, a partir de premisas nacionales. El Estado competitivo es también adaptativo, re-configura sus capacidades institucionales y espaciales para posicionarse en la vanguardia de la nueva fase de desarrollo; e instrumentista, aprovechando y utilizando los desequilibrios sociales y escalares para mantener y maximizar una ventaja global en la carrera del desarrollo. A partir de este conjunto de capacidades internas, el Estado competitivo chino, ha generado condiciones internacionales para su despegue económico.”

7 Para obtener un panorama completo sobre el rol del sistema bancario en las sombras y los mecanismos de titularización financiera en la crisis financiera global de 2008 consultar Financial Crisis Inquiry Commission (2011).

Cuadro 2 Conformación de un nuevo orden mundial bajo el marco conceptual de fase de desarrollo



Fuente: elaboración propia.

cuperación económica, situación que se expresa en el continuo retraso del incremento de la tasa de interés por parte del Sistema de la Reserva Federal (Fed) o banco central estadounidense, a pesar de los esfuerzos llevados a cabo en los últimos años por revitalizar al sector productivo bajo los fundamentos de la esfera financiera empleando estrategias ‘innovadoras’ de expansión cuantitativa.⁸ Este escenario global implica un

8 Entre los objetivos principales de la expansión o flexibilización cuantitativa se encuentran: incentivar el

contraste de vías de desarrollo, dando lugar a un proceso de conformación de un nuevo orden

préstamo bancario, combatir la deflación y el desempleo, e impulsar la actividad económica. La Reserva Federal estadounidense pasó de canalizar menos de un billón de dólares en 2007 para este instrumento monetario, a más de cuatro billones de dólares en 2015. Por su parte, el Banco Central Europeo, de marzo de 2015 a septiembre de 2016, canalizará 60 mil millones de euros al mes, hasta completar 1.1 billones de euros en la estrategia de flexibilización cuantitativa (The Economist, 2015, 22 de enero).

mundial, cuya composición bajo el liderazgo de múltiples potencias o multipolar es aún motivo de amplio debate (Sánchez, 2014).

Para continuar con el desarrollo del presente artículo, es suficiente ubicar los anteriores elementos económico-estructurales de la nueva Fase, en la que los países se insertan con distintas modalidades en función de un determinado accionar estatal. Bajo esta perspectiva, es posible analizar el TTP a partir de sus dimensiones geopolítica, escalar y comercial. En la primera de ellas, el Tratado es parte de una estrategia de *smart power* o *forward deployed diplomacy* desplegada por Estados Unidos en el marco de su sistema internacional de hegemonía de estados, que incluye la armadura institucional Fordista-Keynesiana, refuncionalizada bajo la vía de desarrollo neoliberal, incorporando organizaciones de alcance mundial, tanto políticas (Organización de las Naciones Unidas), financieras (Fondo Monetario Internacional), comerciales (Organización Mundial de Comercio) y militares (Organización del Tratado del Atlántico Norte), con el fin de mantener su papel protagónico en la región Asia-Pacífico y demostrar su capacidad de convocatoria al incluir en el TTP a un conjunto de países con distinto grado de desarrollo como México o Perú y Japón o Australia, proyectando su vía de desarrollo nacional como solución para el resto de los países incorporados. La estrategia de *smart power* estadounidense en la zona implica elementos de coerción y consenso. El primero de ellos se logra a través de una presencia militar activa, con el objetivo de intervenir como

El Tratado es parte de una estrategia de *smart power* o *forward deployed diplomacy* desplegada por Estados Unidos en el marco de su sistema internacional de hegemonía de estados

factor de equilibrio de poder en los distintos diferendos territoriales entre China y sus países vecinos localizados en el sur del mar chino como Japón y Vietnam; el segundo de ellos se realiza con el TTP como brazo comercial de Estados Unidos para mantener vigente su presencia económico comercial en ambos lados del Pacífico. Como contraparte se presenta China de la mano de un *Estado competitivo*, que se inserta en la nueva fase a partir de una

vía de desarrollo alternativa al neoliberalismo, mediante la cual ha incorporado a un conjunto de países atrasados, particularmente de América Latina y África, en la nueva división global del trabajo; la llamada emergencia del sur global. Como contratendencia del *smart power* estadounidense, China ha generado mecanismos comerciales alternativos que gravitan alrededor de su interés económico comercial por un libre acceso a los mercados asiáticos, así como la aceleración de las cadenas de suministros⁹; además de impulsar nuevas instituciones de alcance regional, con el objetivo de hacer sombra a la armadura institucional estadounidense refuncionalizada, tal es el caso del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB por sus siglas en inglés), en el cual se han incluido aliados tradicionales de Estados Unidos como el Reino Unido.¹⁰

9 Entre los mecanismos comerciales impulsados por China se encuentra el Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) que incluye 16 países asiáticos, siete de ellos involucrados en el TTP (The Economist, 2014, 15 de noviembre).

10 China ha canalizado 50 mil millones de dólares para el AIIB, además de que ha impulsado junto con Brasil, India, Rusia y Sudáfrica, un nuevo Banco de Desarrollo

Escalarmente, el TTP es parte de la contra-tendencia capitalista a un doble proceso de re-territorialización y desterritorialización; es decir, al proceso tendencialmente expansivo del capitalismo, expresado en la escala supranacional de la globalización, se corresponde una contra-tendencia en la conformación de espacios diferenciados para la obtención de ventajas competitivas, como la creación de regiones estratégicas de competencia comercial diferenciada. Este doble proceso implica romper con la idea fetichizada del espacio, que lo considera un simple contenedor de relaciones sociales de producción. Para superar esta idea es preciso considerar la dimensión espacial del capitalismo como un proceso: fruto de las condiciones heredadas del pasado, medio y condicionante para las relaciones socio-productivas del presente y del futuro (Lefebvre, 1991). Bajo esta lógica, la región geográfica que conforman los países que integran el TTP, emerge como un espacio económico comercial supranacional, que buscará posicionarse y consolidarse como alternativa viable a las Zonas Económicas Especiales (ZEE) chinas para llevar a cabo las tareas de producción (concepción y diseño) y reproducción de productos y servicios vinculados con el patrón industrial de la nueva Fase, compitiendo particularmente por la absorción de las cadenas medias y bajas de valor agregado que se llevan a cabo principalmente en las regiones costeras de China continental.

Comercialmente, el TTP involucra un conjunto de temas comerciales relacionados con la protección de los derechos de propiedad intelectual, establecimiento de estándares laborales y medioambientales, acceso libre a internet, eliminación de apoyos preferenciales a sectores industriales clave, sometimiento de empresas del Estado a una situación de libre competen-

hacia el que ha orientado 41 mil millones de dólares (Shambaugh, 2015, octubre-diciembre).

cia con las empresas privadas, así como acotamiento del accionar económico del Estado. Durante el periodo de negociación se han observado diversos elementos de riesgo entre los que destacan los siguientes (Stiglitz, 2015, 8 de mayo). El primero de ellos es la secrecía en la que se desarrollaron los trabajos de negociación, las cuales excluyeron a la sociedad civil y a los ciudadanos en general. El segundo es el riesgo del marco legal, particularmente los mecanismos de resolución de disputas entre los agentes empresariales, inversores privados y el

Para superar esta idea es preciso considerar la *dimensión espacial* del capitalismo como un proceso.

Estado. Estos mecanismos de solución implican la posibilidad de que un agente empresarial demande a un gobierno, por no obtener las ganancias esperadas ante la implementación de regulaciones gubernamentales en cualquier ámbito, ya sea relativo a salud, seguridad, financiero o cualquier otro. Estas demandas se llevarían a cabo a través de paneles de arbitraje –con conflictos de interés– a costos muy altos para los gobiernos, y sin la garantía de procesos judiciales de precedencia, apertura y transparencia, en los que los gobiernos de los países con menor desarrollo suelen perder los juicios ante su incapacidad económica para contratar y pagar las altas tarifas de bufetes jurídicos especializados en la materia. Un tercer elemento de riesgo está relacionado con los derechos de

propiedad intelectual, particularmente con la importancia de encontrar un equilibrio entre el acceso a la información y los incentivos para la innovación. Por ejemplo, en Estados Unidos 87% de los medicamentos son genéricos, lo que permite una disminución de los costos para la población; mientras que 13% restante son medicamentos protegidos por patentes, con precios altos que permiten obtener ganancias extraordinarias para las empresas farmacéuticas y así cubrir los costos de la innovación. Sin embargo el TTP plantea romper este equilibrio, con lo que los precios de los medicamentos se incrementarían en todos los países involucrados en el acuerdo, impactando negativamente los presupuestos de los sistemas de salud públicos y perjudicando a aquellos que carezcan de seguros médicos. Esta condición iría en contra del programa insignia de salud pública de Obama, –Obama Care–, por lo que las posiciones de negociación de la United States Trade Representative (USTR) estarían en contra incluso de las políticas públicas impulsadas por Obama.

Resalta especialmente el capítulo¹¹ del TTP que restringe la asistencia no comercial a empresas del Estado, ya que afecta tanto a los países asociados como a los que no lo están; convirtiéndose en un arma de doble filo al representar un instrumento de contención para la expansión de las empresas estatales chinas, que se verán impedidas para competir en la escala supranacional del Tratado; pero a la vez este capítulo representa una limitación para los países atrasados, que estarán limitados para aprovechar a las empresas del Estado en la generación de estrategias para el impulso interno de cadenas de valor en los sectores industriales de mayor dinamismo económico.

2. La desventajosa inserción de México al TLCAN como consecuencia del fracaso de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones

La inserción de México en los eslabones bajo y medio de las cadenas de valor agregado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es resultado de la fallida estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), entendida ésta como una vía de desarrollo específica que asume la región latinoamericana para integrarse a la fase de desarrollo Fordista-Keynesiana (1933-1980). En este modelo de desarrollo en México, se pueden distinguir a grandes rasgos dos etapas importantes; la primera de ellas de 1930 a 1965 en la que se presenta un proceso de revolución pasiva, en la que el Estado sustituye a la clase en el cometido de la industrialización nacional a partir de la implementación de la ISI como estrategia de desarrollo bajo premisas nacionales (Ordoñez, 2012); priorizando el crecimiento económico, la estabilidad de precios, la reducción del desempleo y fundamentalmente, incentivando el desarrollo industrial con base en el proteccionismo y los subsidios gubernamentales. Una segunda etapa se ubica a partir de la década de 1960 hacia adelante, como un esfuerzo incipiente de sustitución de exportaciones, en el que los grupos industriales no logran colocarse finalmente a la cabeza del proceso de desarrollo, al mostrarse incapaces de convocar a las clases terratenientes y agro-minero exportadoras en un proyecto de desarrollo nacional bajo nuevas condicionantes económico-estructurales.

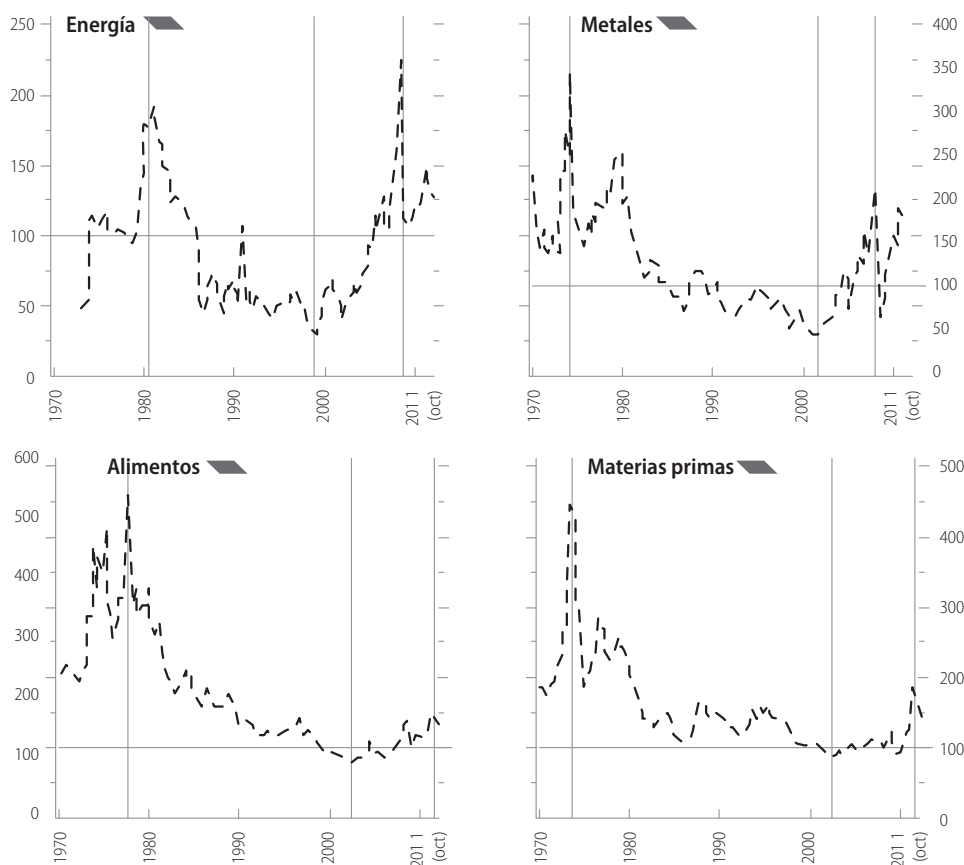
Esta débil función hegemónica de las clases industriales para dirigir el proyecto de desarrollo nacional, se lleva a cabo en un escenario internacional de agotamiento de la base tec-

11 El capitulado completo del acuerdo se puede consultar en <http://www.gob.mx/tpa>

nológico-productiva del Fordismo-Keynesiano a principios de la década de 1970 –conjugada con un *boom* en el precio internacional de los productos agrícolas y mineros [ver gráfica 2] que fortaleció la posición dominante de los grupos agro-minero exportadores–, expresada en la caída de la productividad en el patrón industrial fordista que provoca una reorientación de capitales, facilitada por el aprovechamiento del sector financiero de la nueva revolución tecnológica del microprocesador y el software. Este excesivo flujo de capitales en una etapa de irrupción, se acentúa por la decisión unilateral estadounidense de terminar con el tipo de cambio fijo del dólar con el oro, iniciando la fluctuación del dólar y rompiendo con

el sistema monetario internacional basado en los acuerdos de posguerra de Bretton Woods; dando pie a la generación de la crisis de deuda latinoamericana en la década de 1980, provocada por el declive en los precios internacionales de las *commodities* [ver gráfica 2] y la reducción en las exportaciones agrícolas, por lo que la subsecuente pérdida de divisas obligó al gobierno mexicano a recurrir a créditos externos; situación que marca el inicio de la asociación entre los grupos terratenientes y agro-minero exportadores con los flujos financieros internacionales con el fin de mantener su posición dominante al interior del país; y el término de la estrategia de industrialización nacional a partir de la sustitución de importaciones.

Gráfica 2 Precios mundiales de productos básicos 1970-2011



Fuente: elaboración propia. International Monetary Fund (2012, p. 125).

La apertura comercial cobró mayor notoriedad en la primera mitad de la década de 1990 con la firma del TLCAN; con ello se pretendía configurar la plataforma comercial más grande del mundo, y conformar un espacio regional competitivo en el marco de la globalización como dimensión espacial emergente de la nueva fase

La asociación anterior es determinante de la vía de desarrollo neoliberal a partir de la cual México y el resto de Latinoamérica se inserta en la estructura económica global de la nueva fase de desarrollo. Las instituciones internacionales promotoras del neoliberalismo: Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) —heredadas de la armadura institucional Fordista-Keynesiana y refundacionalizadas bajo la nueva lógica neoliberal—, así como el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, proyectaron hacia el conjunto de economías latinoamericanas el Consenso de Washington como nuevo paradigma de desarrollo, instrumentado por sus aliados locales, quienes implementaron un conjunto de políticas económicas orientadas a la apertura comercial, la liberalización de los mercados y la reducción de la participación del Estado en sectores estratégicos, como el abandono al fomento de la innovación y la formación de capital humano por medio del incremento al gasto público en el sector científico educativo.

La fallida estrategia de la ISI y la posterior adopción del neoliberalismo como vía de desarrollo —que implicaba la apertura comercial como una de sus premisas básicas—, llevaron a la incorporación de México a acuerdos comerciales internacionales en una situación de desventaja competitiva de sus capacidades tecno-

lógicas y humanas. En 1985 signó el Acuerdo Bilateral sobre Impuestos Compensatorios con Estados Unidos, y un año más tarde, el país se adhiere al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), sucesos que expresan la transición entre la vía de desarrollo llevada a cabo bajo premisas nacionales y el inicio del neoliberalismo como forma específica de inserción de la economía mexicana a los circuitos globales de la nueva Fase de Desarrollo liderada por Estados Unidos (Ávila, 2004; Guillén, 2013).

La apertura comercial cobró mayor notoriedad en la primera mitad de la década de 1990 con la firma del Tratado del Libre Comercio de América del Norte, suscrito entre México, Estados Unidos y Canadá; con ello se pretendía configurar la plataforma comercial más grande del mundo, y conformar un espacio regional competitivo en el marco de la globalización como dimensión espacial emergente de la nueva fase. La aprobación de este acuerdo fue objeto de múltiples debates: sus detractores en México aludían que la estructura industrial cobijada por decenios bajo el esquema proteccionista de la ISI, carecía de las capacidades tecnológicas suficientes y necesarias para enfrentar la competencia proveniente de las dos potencias norteamericanas, por lo que los grupos empresariales manifestaron la

necesidad de requerir mayores plazos de tiempo para reconvertirse tecnológicamente e incrementar con esto, su eficiencia y competitividad en los mercados externos (Ávila, 2006; Guillén, 2013).

El TLCAN constituyó uno de los primeros acuerdos enfocados a detonar el comercio a gran escala, empero, está constituido por economías sustancialmente disímiles en términos de desarrollo económico y tecnológico. Desde la entrada en vigor se han mantenido e incluso ensanchado, las brechas entre los países signatarios. En la relación entre México y Estados Unidos continuó reproduciéndose un patrón vertical de inversión extranjera directa (IED), sujeta a las necesidades de las grandes transnacionales estadounidenses en busca de complementar su producción empleando para ello, capital humano semiespecializado y con bajas percepciones salariales. Así, se profundizó el proceso de desnacionalización y transnacionalización que se había iniciado en la década de 1980 con la adopción de la vía de desarrollo neoliberal, caracterizado por acelerados procesos de privatización de empresas en sectores estratégicos que anteriormente eran propiedad del Estado (Calderón, 2014; Ruiz, 2015).

La transnacionalización de la economía mexicana a partir del TLCAN, es resultado de la ausencia de un plan de financiamiento a la investigación y desarrollo, conjugado con la carencia de apoyo a la reconversión industrial y el insuficiente acceso a créditos de bajo costo para el impulso al cambio tecnológico. En este ámbito, la inexistencia de políticas públicas en materia tecnológica aunada a la insolvencia de empresas mexicanas por la crisis de la deuda, los elevados costos de producción y la desregulación de la inversión extranjera directa, dificultaron el reajuste de la planta productiva del país y con ello, se obstaculizó la adaptación e

innovación necesaria para la inserción exitosa de las firmas nacionales al contexto global. Tal situación implicó que en la mayoría de los casos, se atrajeran empresas foráneas a fin de fungir como proveedoras de las grandes transnacionales, desplazando el desarrollo de capital humano y productivo doméstico (Gómez, 2014), así como la débil generación de eslabonamientos productivos internos, que permitieran a la industria nacional ascender en las cadenas de valor agregado, mediante derramas de aprendizaje obtenidas a partir de su continua concatenación con las empresas transnacionales.

La inserción de México al TLCAN ha tenido como consecuencia el incremento notable de las exportaciones mexicanas con los socios de América del Norte; situación particularmente visible en la relación México-Estados Unidos, dado que las exportaciones mexicanas se incrementaron de 39 millones de dólares en 1993 a 229 millones de dólares en 2013, esto es, más que se septuplicó el envío de productos mexicanos hacia Estados Unidos en un lapso de veinte años. En contraste, la vinculación México-Canadá creció en forma permanente aunque no estable debido a periodos comerciales deficitarios y superavitarios; siendo el comercio entre ambas naciones de menor cuantía y menos dinámico en contraposición al observado entre México - Estados Unidos [ver tabla anexa A1]. Este hecho demuestra que en efecto, México se halla inserto en un proceso de integración comercial aunque colocado en una posición vulnerable y altamente dependiente de los vaivenes de la economía estadounidense [ver gráfica 3]. Asimismo, expresa el abandono de la diversificación de relaciones comerciales de México con el resto del mundo —primordialmente con otros países latinoamericanos— ya que la mayor parte del comercio mexicano se lleva a cabo con el vecino país del norte

—aproximadamente 80% de las exportaciones mexicanas se envían hacia Estados Unidos— (Ruiz, 2015; Gómez, 2014).

Podría inferirse que el mayor grado de apertura de la economía mexicana constituye un proceso favorable para el crecimiento del país, sin embargo, tal deducción es un tanto desacertada si se considera el contenido tecnológico y escaso valor añadido de los productos manufacturados que se exportan a Estados Unidos; principalmente de ramas industriales ligadas a grandes empresas transnacionales que pertenecen a su vez, a redes de mundiales de producción: vehículos de motor, partes de vehículo de motor, petróleo y gas, equipo de cómputo y equipos de audio y video (Ruiz, 2015). Como consecuencia de esto, México se inserta en los eslabones bajos y medios de las

cadena global de valor, como plataforma de exportación de manufacturas intensivas en trabajo, reproduciendo bienes de la industria automotriz, la electrónica y la confección de prendas, diseñados y concebidos por empresas transnacionales localizadas en países desarrollados como Estados Unidos (Guillén, 2013).

El crecimiento de las exportaciones comerciales al amparo del TLCAN modificó también los patrones escalares de localización geográfica de la actividad productiva mexicana. Durante la vigencia del modelo de desarrollo a partir de la ISI, el Estado se enfocó en la selectividad espacial de la región centro de la República; mientras que una vez adoptada la vía de desarrollo neoliberal y su premisa de apertura comercial, la región central, particularmente centro-sur, comenzó a perder preponderancia,

Gráfica 3

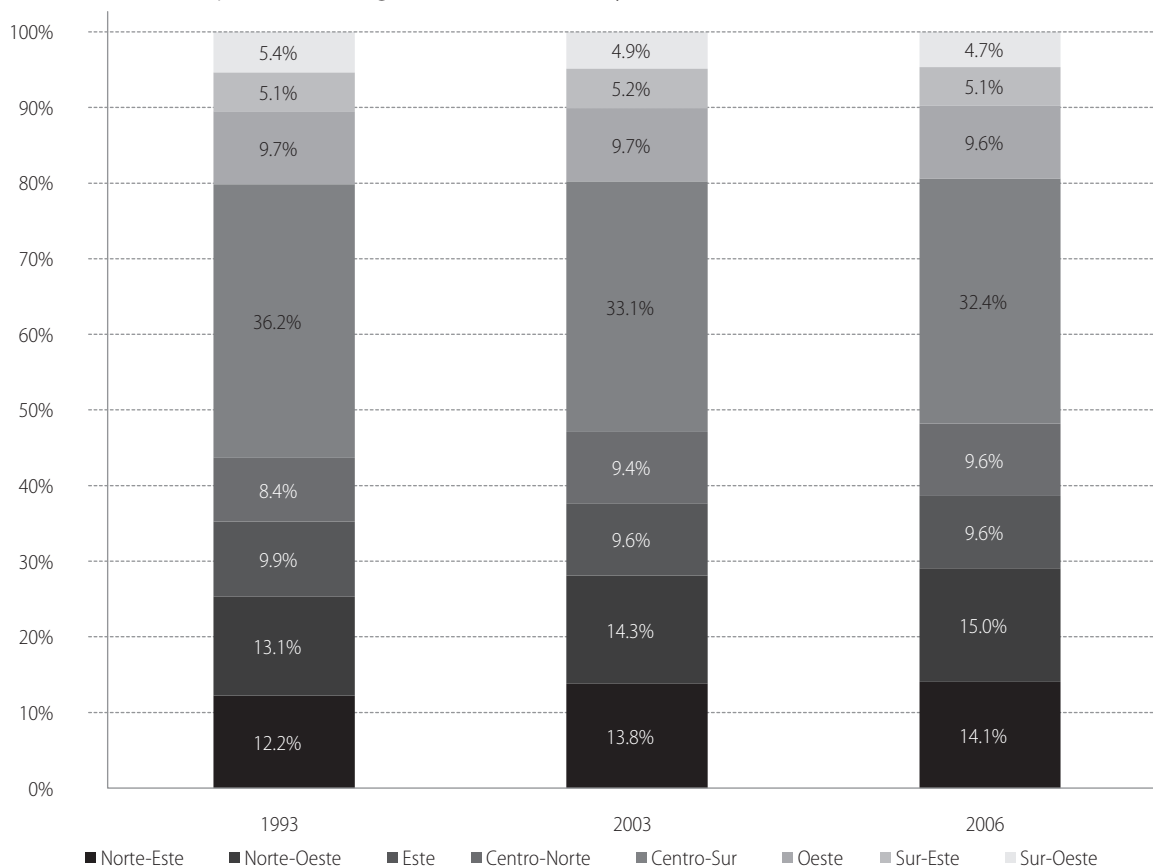
Evolución porcentual del valor de las exportaciones de México a Estados Unidos vs evolución porcentual del valor del PIB de Estados Unidos



Fuente: elaboración propia con datos de Ruiz (2015) y Banco Mundial.

Gráfica 4

Distribución porcentual del PIB en México por escalas regionales 1993, 2003 y 2006



Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI, presentados en la tabla anexa A2. Las entidades federativas de México se distribuyen en escalas regionales como se indica a continuación. Norte-Este: Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas; Norte-Oeste: Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora; Este: Hidalgo, Puebla, Tlaxcala y Veracruz; Centro-Norte: Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas; Centro-Sur: Distrito Federal, México y Morelos; Oeste: Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit; Sur-Este: Campeche, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán; Sur-Oeste: Chiapas, Guerrero y Oaxaca.

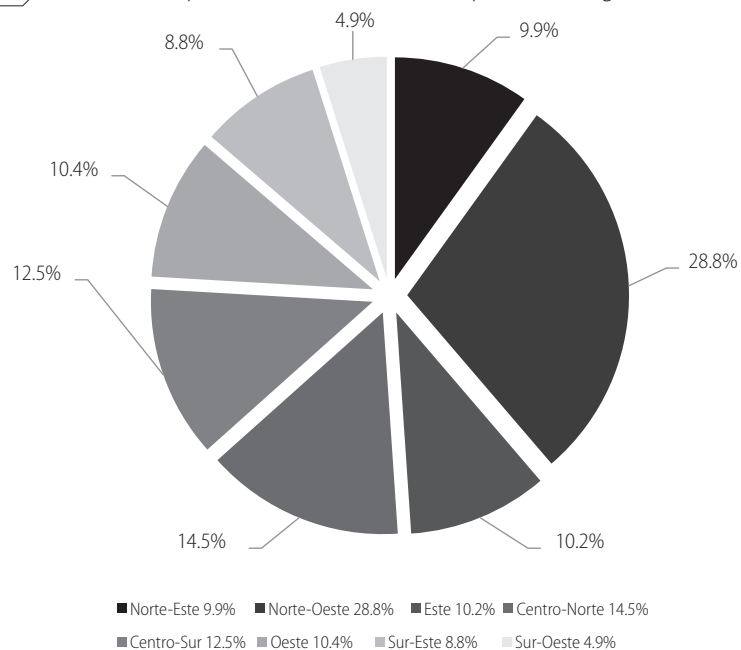
desplazada por las entidades ubicadas en el noreste y noroeste del país debido a la instalación de las plantas maquiladoras, aprovechando su ventaja geográfica por su proximidad con Estados Unidos. Muestra de ello es la variación en la participación estatal en el PIB nacional que presentan estas tres regiones antes y después de la integración de México al TLCAN. La región centro-sur del país, que abarca los estados de México, Morelos y el Distrito Federal, ha sufrido una disminución en su participa-

ción porcentual en el PIB nacional de 36.2% en 1993 a 32.4% en 2006, una disminución de casi cuatro puntos porcentuales en el periodo; misma cantidad de puntos en los que han incrementado de manera conjunta su aporte al PIB nacional las regiones noreste y noroeste, avanzando de 12.2% en 1993 a 14.1% en 2006 y de 13.1% en 1993 a 15% en 2006 respectivamente [ver gráfica 4]. Este fenómeno es más pronunciado en Coahuila, Chihuahua, Baja California, Nuevo León y Tamaulipas, estados

que casi han duplicado su producto interno bruto en 2006, en relación al que ostentaban en 1993, año precedente a la firma del Tratado [ver tabla anexa A2]. En contraste y en un claro ejemplo del desarrollo geográfico desigual generado por la tendencia capitalista a la construcción de escalas de diferenciación competitiva, las regiones sureste y suroeste del país, que en 1993 presentaban las participaciones más bajas en el PIB nacional (5.1 y 5.4% respectivamente), se mantienen en el mejor de los casos con la misma participación porcentual en 2006, como es el caso de la región sureste, e incluso en franco retroceso en el caso de la región suroeste, que presentaba una participación porcentual en el PIB del país de 4.7% en 2006, la cifra más baja de todas las escalas regionales [ver gráfica 4].

Recientemente, el fenómeno de desarrollo geográfico desigual se ha profundizado, la posición preponderante en la participación porcentual del PIB con la que contaba la región centro-sur del país un año antes de la firma del TLCAN, se ha revertido en favor de la región norte, de tal suerte que en 2011, las regiones noreste y noroeste superan en más de 26 puntos porcentuales, la participación en el PIB de la otrora hegemónica zona centro-sur del país; destacando particularmente la zona noroeste, conformada por los estados de Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora, que por sí sola re-

Gráfica 5 Distribución porcentual del PIB en México por escalas regionales 2011



Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI, contenidos en la tabla anexa A3.

presenta 28.8% del PIB nacional [ver gráfica 5]. Si bien la región sureste muestra una recuperación a partir de un incremento en su participación porcentual del PIB a nivel nacional, la región suroeste que comprende las entidades de Chiapas, Guerrero y Oaxaca, continúa en una situación de rezago histórico, no sólo por el estancamiento en el lugar que ocupa en la distribución del producto interno bruto del país, sino también por ser considerada como la región que abarca a los estados con los mayores porcentajes de su población en condiciones de pobreza y pobreza extrema a nivel nacional, siendo Chiapas el caso más grave, con 76.2% de su población en condiciones de pobreza y 31.8% en pobreza extrema (Coneval, 2015).

Así, es factible concluir que la inconclusa estrategia de industrialización nacional a partir de la sustitución de importaciones y la posterior adopción de la vía de desarrollo neoliberal en la nueva Fase de Desarrollo, tuvieron

como consecuencia no sólo la integración de México al TLCAN en una situación de desventaja competitiva económico - comercial, a partir de la incorporación del país en los eslabones bajo y medio de las cadenas globales de valor; sino que además la selectividad espacial del Estado enfocada en las regiones noreste y noroeste del país para posicionarlas como plataforma de exportación, aprovechando la ventaja de localización geográfica y una política salarial restrictiva para la mano de obra, ha generado un desarrollo escalar diferenciado, en el que la región sur y específicamente la región suroeste del país se encuentran en condiciones de estancamiento y atraso económico, que sólo es posible remontar a partir de un cambio en la vía de desarrollo nacional.

3. La necesaria inserción de México al TTP a partir de una nueva estrategia de desarrollo nacional bajo los condicionantes del crecimiento económico en el capitalismo del conocimiento

Ante los nuevos retos geopolíticos, comerciales y de desarrollo regional que impone la previsible integración de México al TTP, es necesario plantearse una inserción del país en función de los determinantes de la reproducción y el crecimiento económico del capitalismo del conocimiento, con el fin de superar la experiencia de integración en las cadenas bajas y medias de valor agregado, así como el desarrollo geográfico desigual que ha significado la participación de México en el TLCAN, y ascender en la jerarquía de la división interindustrial y global del trabajo a partir de la concepción y diseño de nuevos productos vinculados con el patrón industrial (SEIT) de la nueva fase de desarrollo.

Los determinantes específicos de la reproducción y el crecimiento económico en el capitalismo del conocimiento, son aquéllos que se refieren a las características distintivas de tipo general, derivados de la nueva dinámica que implica esta fase, caracterizada por la valorización del conocimiento como principal fuerza productiva (Ordoñez & Sánchez, 2016, pp. 9-12). En este sentido, un primer determinante es la conformación de un ciclo interno de conocimiento que involucre al conjunto de procesos de la reproducción económico-social: producción, circulación y consumo; a partir de una nueva articulación entre el SCE y el SEIT, en la que la inclusión y la participación social son necesarias para avanzar en la competencia basada en la diferenciación de productos a partir del conocimiento. Actualmente, parte fundamental del desarrollo en la nueva Fase está en la proliferación de las comunidades del conocimiento como instituciones formales e informales encargadas de generar conocimiento. Bajo esta lógica, la articulación entre el SCE y el SEIT debe basarse en la dilatación de sus radios de acción: del SCE hacia la aplicación del conocimiento y del conjunto de la sociedad hacia la producción, haciendo de la inclusión

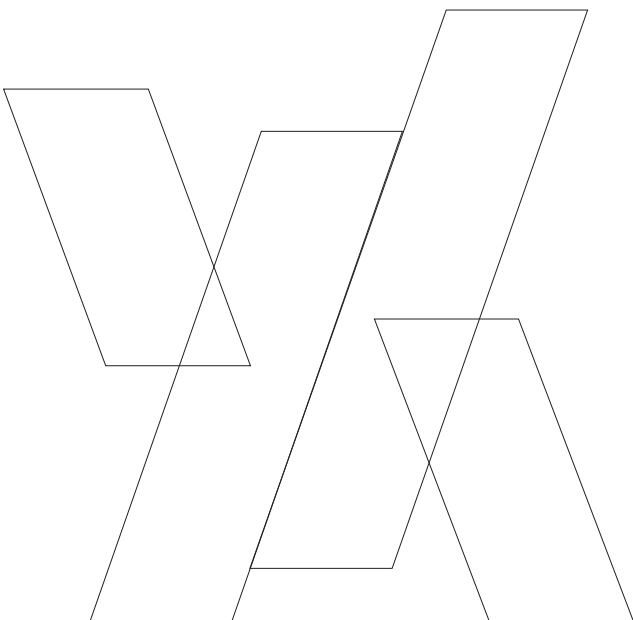
Los determinantes específicos de la reproducción y el crecimiento económico..., derivados de la nueva dinámica que implica esta fase, está caracterizada por la valorización del conocimiento como principal fuerza productiva

social cognitiva un objetivo estratégico en términos de crecimiento económico más que ético-político. En este sentido, cobra relevancia la promoción de los procesos de innovación, no sólo de innovación empresarial sino de innovación social (derivada de la inclusión social cognitiva), como un elemento fundamental para el desarrollo de las comunidades del conocimiento, que aporten elementos para la diferenciación del país en la competencia global. Entre los procesos vinculados al impulso de este determinante, se encuentra la definición de una nueva política activa de ciencia y tecnología, que rompa con la inercia de la dinámica correspondiente a la fase de desarrollo anterior, en la que el conocimiento fluía de las instituciones científico educativas hacia la sociedad, mientras el conjunto de la sociedad y las empresas tendían a recibir pasivamente la derrama de conocimiento. De forma paralela a la consecución de este objetivo, un segundo determinante es la promoción del desarrollo de sectores estratégicos con fuertes efectos multiplicadores sobre el conjunto de las actividades, en particular del SEIT.

Un tercer determinante está relacionado con el desarrollo de una infraestructura informática y de las telecomunicaciones para la transmisión y difusión del conocimiento, el desarrollo e integración internacional en pro-

cesos de conocimiento, así como para la integración del Sector Científico Educativo y de las comunidades del conocimiento en los procesos productivos. Finalmente, el cuarto determinante está vinculado con la selectividad espacial (Brenner, 2004), es decir, el diseño de proyectos y el despliegue de estrategias estatales, tendientes a re-jerarquizar el espectro de escalas nacionales en torno a la escala nacional reconfigurada, para ubicarlas en una posición de fortaleza y bajo las premisas de un proyecto de desarrollo nacional en la división global del trabajo. Lo anterior es necesario para contrarrestar el desarrollo geográfico desigual, derivado de la tendencia expansiva del capitalismo, a partir de la promoción de la integración de escalas bajo los nuevos determinantes del desarrollo en la Fase actual, en torno a una escala nacional reconfigurada.

La instrumentación de un nuevo proyecto de desarrollo bajo premisas nacionales requerirá de nuevas 'capacidades estatales' (Fernández *et al*, 2006) que permitan mejorar el desempeño de las distintas entidades federativas en indicadores clave, asociados a los determinantes de la reproducción y el crecimiento económico en el capitalismo del conocimiento planteados anteriormente. Tal es el caso de la cobertura de educación media superior y superior, asociada con la inclusión social cognitiva, de la que dependen la generación de circuitos endógenos de conocimiento, la proliferación de comunidades activas del conocimiento y la innovación social; el fortalecimiento de los sistemas estatales de innovación y generación de patentes, vinculados a la expansión del ámbito de acción del SCE, no sólo a la generación sino también a la aplicación de conocimiento; así como el acceso de la población a redes avanzadas de banda ancha fijas y móviles con capacidad para distribuir datos, audio y vídeo (convergencia digital), relacionada con el establecimiento de



las condiciones materiales para la reproducción y valorización cognitiva de la fuerza de trabajo en la nueva Fase, y que refleja el grado de desarrollo de la infraestructura informática y de las telecomunicaciones.

Un estudio de Sánchez (2010) muestra el impacto favorable en el crecimiento económico de México en general y de sus entidades federativas en particular, que resultaría del fortalecimiento de indicadores similares a los delineados anteriormente conjugados con una adecuada inversión productiva. Agrupando variables como tasa de alfabetización, porcentaje de egreso en educación media superior y superior, número de investigadores por cada cien mil habitantes, y porcentaje de acceso de la población a equipo de cómputo, telefonía e internet, para construir un indicador de conocimiento; los resultados del estudio establecen que “el incremento en una unidad del índice de conocimiento tiende a incrementar el producto interno bruto per cápita en 0.048%” (p. 94). Sin embargo, los incrementos porcentuales en el PIB per cápita no son homogéneos en todas las entidades federativas, siendo los estados de las regiones centro y norte del país aquellos que presentan mayores ventajas en la generación de circuitos endógenos de conocimiento a partir del aprovechamiento de las capacidades cognitivas de la población y de la infraestructura desplegada de telecomunicaciones, en comparación con la situación de rezago en la que se encuentran las entidades de la región sur y particularmente suroeste del país.

En ese sentido, dentro de la importancia del desarrollo y puesta en marcha de una estrategia nacional de integración al TTP que supere la experiencia de inserción al TLCAN en los eslabones bajo y medio de valor agregado realizada hace poco más de dos décadas, para ascender en la jerarquización de la división global del trabajo a partir de los nuevos condicionantes

del crecimiento económico en el Capitalismo del Conocimiento; cobra especial interés una reconfiguración escalar que permita contrarrestar el desarrollo geográfico desigual entre las regiones norte y sur del país, derivado de la explotación de la primera como plataforma de exportación de productos de manufactura y ensamble hacia Estados Unidos. Debido a la orientación estratégica del suroeste de México con la cuenca Asia-Pacífico, el TTP representa una ventana de oportunidad para modificar la lógica de vinculación ‘glocal’ que se llevó a cabo en la región norte del país, es decir la articulación directa entre la escala regional con la escala supranacional sin la mediación de la escala nacional. Lo anterior implica trascender el fenómeno de la glocalización como dimensión escalar –espacial de la vía de desarrollo neoliberal, con el fin de integrar el suroeste del país a la globalización bajo las condicionantes estructurales y económico– comerciales de desarrollo nacional.

El reto de la reconfiguración escalar para incorporar al suroeste de México al crecimiento económico en el marco del TTP, pone de relieve el reciente proyecto de impulso a las Zonas Económicas Especiales en esa región del país, el cual contempla el establecimiento de tres ZEE: en los municipios colindantes a Lázaro Cárdenas, conectando Michoacán y Guerrero; en Salina Cruz, Oaxaca; y en Puerto Chiapas, en el estado del mismo nombre. Sin embargo, el documento de justificación de la iniciativa de la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales enviada por la Presidencia de la República a la Cámara de Diputados (*Gaceta Parlamentaria*, 2015, 29 de septiembre), si bien reconoce la situación de rezago histórico de la región sur del país y expone la creación de las ZEE como una vía de solución; carece de una visión estratégica clara que aspire a superar la experiencia de integración de la zona norte del país al TLCAN,

pues define la implementación de las ZEE como áreas geográficas destinadas para la realización de actividades de manufactura, procesamiento, transformación y almacenamiento, insinuando además la preferencia a la introducción de mercancías del exterior para tales efectos. En la propuesta están ausentes los mecanismos necesarios para condicionar la transferencia de tecnología desde las empresas multinacionales hacia la pequeña y mediana industria nacional en general, y aquellas pertenecientes al SEIT en particular, así como la dotación de insumos por parte de firmas locales; a cambio de las condiciones preferenciales en términos geográficos y fiscales que recibirán del Estado mexicano para su instalación en el territorio nacional; estrategia que resultó fundamental en las ZEE chinas para el ascenso del país asiático en las cadenas globales de valor agregado durante la década de 1980, por lo que la iniciativa mexicana correría el riesgo de repetir los errores de la inserción del país al TLCAN, convirtiendo ahora la región suroeste en una nueva plataforma de exportación para las grandes empresas extranjeras, sin conexión con la industria nacional. En el documento tampoco se aprecia un plan para fortalecer las condiciones regionales para la valorización cognitiva de la fuerza de trabajo y la creación de circuitos endógenos de conocimiento, relegando a un papel secundario a las universidades y centros de investigación, acotando su ámbito de acción a través de su integración, junto con otros actores públicos y privados, en consejos cultivos para opinar y formular recomendaciones sobre el plan de desarrollo de las ZEE. Otra ausencia importante en la propuesta del gobierno federal, está en la prácticamente nula referencia sobre la necesidad de invertir en el despliegue de una infraestructura de telecomunicaciones con el fin de habilitar las condiciones materiales para la reproducción del patrón industrial de la nueva fase. Finalmente, en tér-


minos escalares tampoco hay una referencia clara de las ZEE que el gobierno federal se propone establecer en el suroeste del país, y una vía de integración a la escala supranacional bajo la mediación de la escala nacional, por lo que existe el riesgo de repetir una inserción bajo la lógica escalar glocal del neoliberalismo. En síntesis, la propuesta de creación de ZEEs no se encuentra trazada bajo los nuevos condicionantes estructurales del crecimiento económico en el capitalismo del conocimiento, sino que se perfila como una reedición de la participación de México en el TLCAN, pero bajo el actual contexto geopolítico económico del TTP en el proceso de conformación de un nuevo orden mundial.

Conclusión

La emergencia de los elementos económico-estructurales de la nueva base tecnológica productiva que permitió la transición del sistema capitalista hacia una nueva fase de desarrollo o capitalismo del conocimiento a partir de los años ochenta del siglo xx, superando la crisis estructural de la Fase precedente o Fordista Keynesiana, implicó nuevos retos para los países desarrollados y en desarrollo, derivando en distintas vías o modalidades específicas de las naciones para insertarse en esta nueva Fase. El Tratado Transpacífico se presenta como resultado de esa contrastación entre vías de desarrollo en el marco más amplio de la conformación de nuevos sistemas internacionales de hegemonía de Estados u Orden Mundial en el Capitalismo del Conocimiento, y específicamente como el brazo comercial de la estrategia integral de *smart power* por parte Estados Unidos, que tiene como objetivo mantener su presencia dominante en la región Asia-Pacífico ante el ascenso de China en las décadas recientes

como potencia regional; representando nuevos desafíos en términos geopolíticos, comerciales y escalar-territoriales para los países involucrados en las negociaciones del TTP.

En este escenario global, México tiene ante sí el reto histórico de trascender su condición de país atrasado en el concierto internacional, y que ante la fallida estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, lo llevó a integrarse a través del TLCAN en los eslabones bajo y medio de las cadenas globales de valor, en una situación de continua dependencia del ciclo económico estadounidense. Superar esta condición implica para México transitar desde la vía de desarrollo neoliberal hacia la conformación de un nuevo proyecto de desarrollo bajo premisas nacionales, que integre los condicionantes del crecimiento económico en el Capitalismo del Conocimiento –principalmente la conformación de un ciclo interno e incluyen-

te de conocimiento a partir del fortalecimiento del sector científico educativo, la promoción de sectores industriales estratégicos vinculados con la electrónica, la informática y las telecomunicaciones y la promoción de infraestructura física vinculada a este sector, así como el despliegue de estrategias locales de desarrollo bajo las premisas anteriores– como una forma de integrarse exitosamente en el TTP, superando la experiencia de inserción al TLCAN, que además trajo consigo un desarrollo geográfico desigual entre las regiones norte y sur del país, debido a una lógica escalar de inserción a partir de la glocalización o vinculación directa entre lo local y lo global, por lo que es necesario reformular el establecimiento de las Zonas Económicas Especiales en el suroeste del país con el fin de articular las escalas regionales con la escala supranacional bajo la mediación de una escala nacional reconfigurada. 

Anexos

Tabla A1

México: Balanza comercial de México con los socios del TLCAN, 1993-2013 (miles de millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo	
	Canadá	Estados Unidos	Canadá	Estados Unidos	Canadá	Estados Unidos
1993	1.5	39.0	1.0	41.4	0.4	-2.0
1994	1.5	51.6	1.6	54.8	-0.1	-3.3
1995	2.0	66.3	1.4	53.9	0.6	13.0
1996	2.2	80.6	1.7	67.5	0.4	13.5
1997	2.2	94.4	2.0	82.0	0.2	12.6
1998	1.4	93.9	2.0	84.9	-0.6	8.3
1999	2.3	120.3	2.9	105.3	-0.6	14.4
2000	3.3	147.4	4.0	127.5	-0.7	19.2
2001	3.1	140.6	4.2	113.8	-1.2	25.6
2002	3.0	141.9	4.5	106.6	-1.5	33.9
2003	3.0	144.3	4.1	105.4	-1.1	37.9
2004	3.3	164.5	5.3	110.8	-2.0	51.7
2005	4.2	183.6	6.2	118.5	-1.9	63.1
2006	5.2	211.8	7.4	130.3	-2.2	79.3
2007	6.5	223.1	8.0	139.5	-1.5	82.2
2008	7.1	233.5	9.4	151.3	-2.3	79.8
2009	8.2	185.1	7.3	112.4	0.9	73.6
2010	10.7	238.7	8.6	145.0	2.1	95.8
2011	10.7	274.4	9.6	174.4	1.0	101.1
2012	10.9	287.8	9.9	185.1	1.0	103.8
2013	10.5	299.4	9.8	187.3	0.6	112.8

Fuente: Ruiz (2015, p. 33)

Tabla A2

Producto interno bruto por entidad federativa 1993, 2003 y 2006 (miles de pesos a precios de 1993)

Estado	Año			Estado	Año		
	1993	2003	2006		1993	2003	2006
Aguascalientes	11 239 224	19 009 211	22 377 765	Morelos	17 189 632	21 647 213	24 227 548
Baja California	32 280 985	48 331 491	58 232 629	Nayarit	7 621 420	8 011 590	9 471 734

Baja California Sur	6 172 965	8 854 383	10 466 067	Nuevo León	74 070 652	108 030 789	126 005 891
Campeche	13 695 929	18 208 566	18 334 904	Oaxaca	19 234 866	22 066 117	24 107 810
Coahuila	33 488 722	51 904 749	58 385 293	Puebla	37 336 166	53 368 545	60 242 264
Colima	6 358 135	8 119 721	9 250 365	Querétaro	16 224 911	26 218 884	30 710 529
Chiapas	20 644 398	26 883 285	28 752 131	Quintana Roo	14 846 909	22 071 342	25 251 925
Chihuahua	45 225 902	66 914 298	77 922 807	San Luis Potosí	20 431 660	26 816 234	31 837 761
Distrito Federal	276 461 702	321 434 229	343 587 732	Sinaloa	26 891 848	30 823 739	34 679 991
Durango	14 995 341	20 069 588	22 540 101	Sonora	30 146 173	41 035 854	49 880 154
Guanajuato	38 802 028	57 298 086	63 256 582	Tabasco	14 858 061	17 370 859	19 194 318
Guerrero	21 624 441	24 327 426	26 081 422	Tamaulipas	32 267 729	48 009 518	53 660 149
Hidalgo	17 425 246	20 540 638	22 629 063	Tlaxcala	5 859 721	8 207 336	9 037 957
Jalisco	75 815 855	95 431 052	105 868 073	Veracruz	52 693 995	61 951 128	69 875 317
México	119 493 914	155 744 407	179 995 950	Yucatán	15 029 646	20 786 788	23 905 325
Michoacán	27 014 566	34 992 450	37 735 095	Zacatecas	9 689 448	12 970 474	13 664 077

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI

Tabla A3

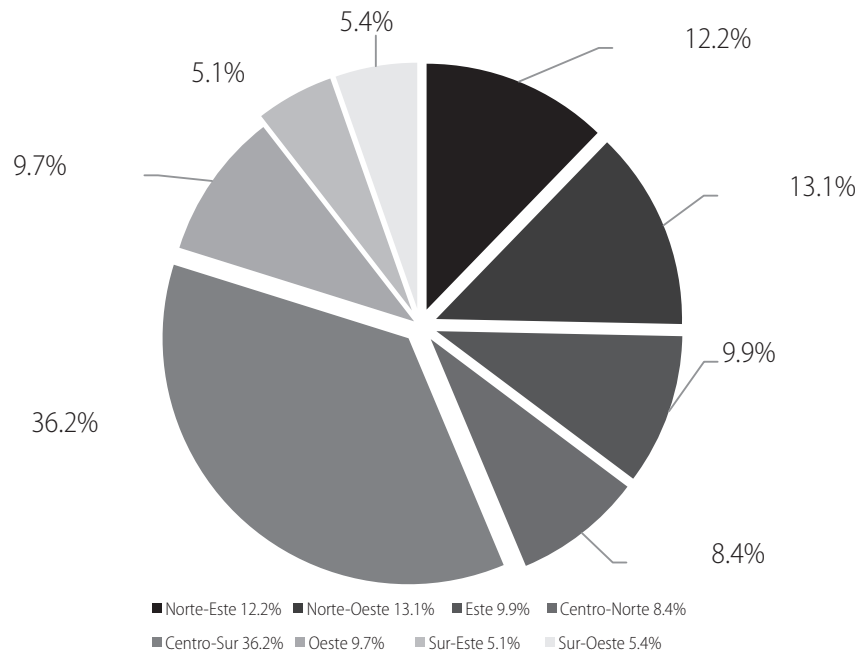
Producto interno bruto por entidad federativa 2009 y 2011 (miles de pesos a precios de 2003)

Estado	Año		Estado	Año	
	2009	2011		2009	2011
Aguascalientes	91 563 763	102 012 140	Morelos	96 302 931	105 715 092
Baja California	234 127 277	257 790 721	Nayarit	51 415 634	53 988 351
Baja California Sur	52 358 843	55 130 050	Nuevo León	607 015 705	699 134 825
Campeche	281 710 883	259 579 036	Oaxaca	124 150 504	130 972 446
Coahuila	238 955 584	284 596 695	Puebla	272 650 163	315 615 177
Colima	43 080 940	53 690 332	Querétaro	146 333 291	167 826 782
Chiapas	148 406 682	162 543 334	Quintana Roo	119 731 249	133 477 940
Chihuahua	258 976 834	270 500 064	San Luis Potosí	146 394 109	162 522 756
Distrito Federal	1 449 226 567	1 552 226 253	Sinaloa	166 449 086	175 424 776
Durango	100 143 998	107 706 405	Sonora	199 069 572	224 120 192
Guanajuato	313 713 997	360 154 079	Tabasco	223 275 586	247 606 943

Guerrero	124 014 508	132 353 387	Tamaulipas	268 768 309	276 222 265
Hidalgo	116 941 208	127 763 069	Tlaxcala	43 685 303	46 982 399
Jalisco	522 875 260	582 571 223	Veracruz	380 652 825	397 130 633
México	749 835 702	849 968 634	Yucatán	117 822 336	127 307 680
Michoacán	197 604 811	212 716 168	Zacatecas	66 495 706	71 592 661

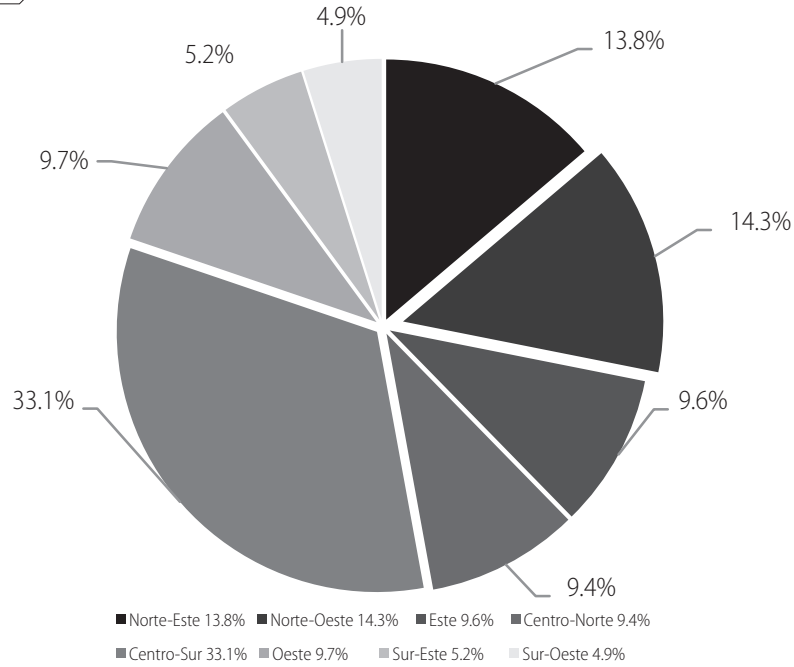
Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI

Gráfica A1 Distribución porcentual del PIB en México por escalas regionales 1993



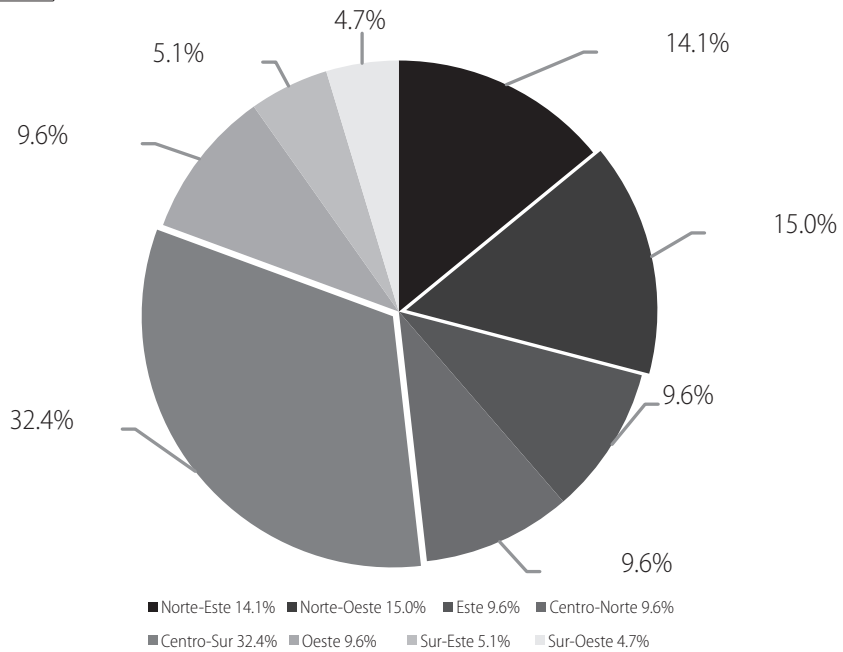
Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, inegi, contenidos en la tabla anexa A2.

Gráfica A2 Distribución porcentual del PIB en México por escalas regionales 2003



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, inegi, contenidos en la tabla anexa A2.

Gráfica A3 Distribución porcentual del PIB en México por escalas regionales 2006



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, inegi, contenidos en la tabla anexa A2.

Referencias

- Ávila, J. (2006). *La era neoliberal*. México: UNAM/Oceano.
- Boyer, R. & Freyssenet, M. (2001). Capítulo 6: La estrategia “reducción permanente de los costos” y el modelo toyotiano. En *Los modelos productivos*. (pp. 77 - 87). Buenos Aires: Lumen.
- Brenner, L. (2004). *New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Statehood*. New York: Oxford University Press.
- Calderón, J. (2014). *20 años del TLCAN su impacto en la balanza de pagos, agricultura y vulnerabilidad externa de la economía mexicana*. México: Porrúa/H. Cámara de Diputados, LXII Legislatura.
- CONEVAL (2015). *Resultados de pobreza en México 2014 a nivel nacional y por entidad federativa*. Recuperado de: <http://www.coneval.gob.mx/medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
- CONEVAL (2015). CONEVAL informa los resultados de la medición de la pobreza 2014, *Comunicado de Prensa N°005, Dirección de Información y Comunicación Social*. Recuperado de: http://www.coneval.gob.mx/SalaPrensa/Documents/Comunicado005_Medicion_pobreza2014.pdf
- Fernández, V., Güemes, M., Magnin, J. & Vigil, J. (2006). *Capacidades estatales y desarrollo regional. Realidades y desafíos para América Latina*. Santa Fé: Universidad Nacional del Litoral.
- Financial Crisis Inquiry Commission. (2011). *The financial crisis inquiry report*. New York: Public Affairs.
- Gaceta Parlamentaria. (29 de septiembre de 2015). *Iniciativa del ejecutivo federal con proyecto de decreto por el que se expide la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales y se adiciona el artículo 9 de la Ley General de Bienes Nacionales*. Año XVIII, número 4372-VIII. Estados Unidos Mexicanos: Palacio Legislativo de San Lázaro.
- Gómez, C. (2014). Comercio y crecimiento: el caso de México frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En *Los grandes desequilibrios de la economía mundial*. (pp. 409 - 436). México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Guillén, H. (2013). México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. *Comercio exterior*, (63)4, 34-60.
- INEGI (SF). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 1993-2000. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/derivada/regionales/pib/pibe1.pdf
- INEGI (SF). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 2001-2006. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/derivada/regionales/pib/pibe2006.pdf
- INEGI (SF). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 2006-2010. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/derivada/regionales/pib/2006-2010_seg/pibe2010.pdf
- International Monetary Fund. (2012). *Chapter 4: Commodity price swings and commodity exporters*.
- Lefebvre, H. (1991). *The production of the space*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Ordoñez, S. (2004). La nueva fase de desarrollo y el capitalismo del conocimiento: elementos teóricos. *Comercio exterior*, (54)1, 4-17.
- Ordoñez, S. (2012). Países emergentes: polémica marxismo-institucionalismo. *Problemas del Desarrollo*, (43)170, 155-184.
- Ordoñez, S. & Sánchez, C. (2016). Knowledge Capitalism, Globalization, and Hegemony. *World Review of Political Economy*, (7)1, 4-28.
- Ruiz, C. (2015). Reestructuración productiva e integración. TLCAN 20 años después. *Revista Problemas del Desarrollo*, 180 (46), 27-49.

- Sánchez, C. (2010). La economía del conocimiento en México: condiciones para el crecimiento económico. *Eseconomía*, (28), 77-103.
- Sánchez, C. (2013). La dimensión temporal cíclica del capitalismo y los determinantes del capitalismo del conocimiento desde el pensamiento marxista-gramsciano y neoschumpeteriano. *Eseconomía*, VIII(38), 111-138.
- Sánchez, C. (2014). Multipolaridad. ¿Existen condiciones para un nuevo Orden Mundial en el Capitalismo del Conocimiento?. *Heterodoxus*, (1)1, 70-81.
- Sánchez, C. (Tesis doctoral en elaboración). *Capitalismo del conocimiento y Estado: ¿hacia una nueva construcción superestructural?* México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Shambaugh, D. (2015, octubre-diciembre). La ofensiva del poder blando de China. *Foreign Affairs Latinoamérica*. (15)4, pp. 119-126.
- Stiglitz, J. (2015, 8 de mayo). An Insight An Idea. *World Economic Forum*. México. Recuperado de: <https://youtu.be/VCWaGL3aOOw>
- The Economist. (2014, 15 de noviembre). *The Pacific Age*. Recuperado de: http://www.economist.com/sites/default/files/20141115_the_pacific.pdf
- The Economist. (2015, 22 de enero). *The launch of euro-style QE*. Recuperado de: <http://www.economist.com/blogs/freexchange/2015/01/ecb-makes-its-mind-up>