

**IV Seminario mensual. Cadenas Globales de Valor:
Perspectivas Críticas de las Cadenas Globales de Valor.
Ciclo 2023-II (enero – mayo 2023)
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
Facultad de Economía (FE)**

Sesión: Sesión 1

Tema: “El proceso de integración de América del Norte y China ¿retos para las CGV?”

Ponente: Enrique Dussel

Moderadora: Seyka Sandoval

Fecha: 24 de febrero 2023.

Elaborado por: Celeste Alejandra Ramírez Monroy¹

Este seminario es organizado por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), bajo la coordinación académica de la Dra. Seyka Sandoval Cabrera y la Dra. Paty Montiel Martínez, miembros del área de Investigación y Análisis Económico de la Facultad de Economía; y como parte del proyecto PAPIIT IN 301723 “La crisis del siglo XXI una discusión sobre la naturaleza del capitalismo contemporáneo”.

El día 24 de febrero de 2023 en la sala Octavio Gudiño del edificio anexo de la Facultad de Economía el Doctor Enrique Dussel del CECHIMEX expuso el tema “El proceso de integración de América del Norte y China ¿retos para las CGV? Globos, costos de transporte y friendshoring” en la presentación del Dr. Dussel se tocaron los siguientes puntos: Temas personales, Estados Unidos y China, la contribución metodológica de las CGV, costos de transporte en el comercio de Estados Unidos y CGV y sus implicaciones; además de la agenda de investigación, se habló del tema de sustitución de importaciones en la Cumbre de líderes de América del Norte lo que está estrechamente relacionado con los temas de cadenas globales de valor cuyo enfoque será significativo para corto y mediano largo esto en palabras del Dr. Dussel.

En cuanto a antecedentes personales el Dr Dussel ha trabajado desde hace tiempo los temas de CGV incluso conoció a Gary Gereffi y a Jennifer Bair con enfoques de “Cadenas mercantiles globales” que después pasaría a convertirse en CGV lo que permitió una integración crítica a esta discusión con un debate crítico y aprendizaje.

¹ Estudiante de 10 mo. Semestre de la Facultad de Economía, UNAM; y becaria del proyecto PAPIIT

Posteriormente se discutió la relación triangular entre China, Estados Unidos y Latino América ante el contexto en el cual existe una competencia sistémica entre Estados Unidos y China; EUA dispara con globos esto ante la incapacidad de comunicación entre ambos países altamente desarrollados tecnológicamente y que han llegado a tal grado de incomprensión y falta de confianza, en esta competencia sistémica entre grandes potencias hay un tardío reconocimiento de Estados Unidos y un dramático proceso de escalamiento por parte de China con propuestas en ámbitos muy puntuales un ejemplo es el litio y cobalto usado para las baterías.

Por su parte, el sector público en China es la suma de actores que compiten entre sí bajo el liderazgo del Partido Comunista Chino, es decir el sector público es un gran elemento de competencia tanto dentro de China como fuera del país, en ese sentido el sector público tiene la propiedad 40% del PIB mientras que para la IED china en América Latina 80% de esa inversión es pública con alta injerencia entre ciudades, provincias, municipios además se mencionó que existe una injerencia teórica, principal y abstracta en donde el sector público es propietario de grandes empresas como la automotriz en Pekín, de acuerdo con FMI China ya es la economía más grande del mundo desde 2016.

Fue de gran relevancia destacarlos la iniciativa de China en proyectos de infraestructura tales como “la franja y la ruta” puesto que el incremento de calidad de vida en China ha sido en base a proyectos de infraestructura.

Por otro lado el conflicto entre USA y China marcó una tensión dada la visita de Nancy Pelosi a Taiwán esto significa mucho para china en cuanto a política e integración geográfica por la disputa de Taiwán, cabe mencionar que todos los países firmaron un acuerdo que asegura que Taiwán es parte de China además el tema de la invasión de Rusia a Ucrania es delicado porque Rusia se está quedando sin suministros y China tiene una alianza con Rusia por lo que tendrá que estar apoyando aún más activamente en este conflicto.

Asimismo, Estados Unidos ha buscado excluir a China en el consumo de semiconductores de alta tecnología lo que no había hecho con terceros países no se pueden exportar semiconductores de alto nivel tecnológico de EUA a china, exige que todo semiconductor que use tecnología estadounidense no puede exportar semiconductores a China porque quieren retrasar a China en sectores de alto valor agregado y tecnología lo que afecta las CGV a nivel internacional ya que China es el principal exportador a nivel global y un importador bastante dinámico con participación significativa en muchos segmentos de CGV. Por ello EUA ha seguido dramáticas medidas de política industrial para semiconductores y electrónica mientras que en México política industrial, comercial y CGV se hace caso omiso.

Sobre la metodología de las CGV el doctor Dussel mencionó que Gereffi, Koltzenewitz plantean que todo evento socioeconómico genera valor agregado en segmentos y procesos y se requiere de una foto y película sobre cómo se distribuye la generación de valor agregado esa es la pretensión metodológica no existe ninguna teoría, se pueden buscar distintas teóricas para explicar la generación y distribución de valor para esta propuesta conceptual que exige trabajo empírico; una cadena global de valor puede desagregarse en procesos, productos y segmentos esa es la aportación conceptual junto con la generación, distribución apropiación del valor y sectores el tema de control y gobernanza también está aquí. En consecuencia, existen propuestas y debates viendo casos aplicados con factores micro, meso, macro y territoriales incluso hasta debates con empresarios, organismos empresariales con diálogos concretos

En cuanto a oportunidades comerciales para México en el contexto de las tensiones entre China y Estados Unidos desde 2017 ciertos círculos académicos y empresariales creen que México se va a ver inundado de inversiones chinas y estadounidenses además de un incremento en el comercio bilateral USA y China que llegan por el “nearshoring” o “friendshoring”, hasta hoy según datos oficiales (Banco de México, Secretaría de Economía) eso no ha sucedido. Como se mencionó anteriormente EUA quiere frenar la competencia China a través de medidas explícitas en cuanto a inversiones, tecnología y persecuciones de empresas chinas que son públicas.

El documento elaborado por el Dr. Dussel fue con el objetivo de encontrar el potencial concreto de México ante el conflicto EU-China, en 3 capítulos con 29 cuartillas se encuentran los retos globales para la orientación de importaciones y el comercio, la dinámica exportadora de EU desde México (1999-2019) y potencial ante tensiones con China (2017-2019) así como conclusiones y propuestas, el texto se encuentra disponible en español, inglés y chino.

Dentro de la metodología de las CGV existen ciertos debates en torno a la automatización y robotización lo que implica retos para México debido a que se especializa en la importación de partes y componentes en México se hace poco sobre el valor agregado.

En el estudio del Dr. Dussel se detectó cual es la especialización de México en importaciones de USA por un lado de subpartidas (6 dígitos) más de 5,000 productos así como aquellas exportaciones de alta tecnología que México exporta, otro criterio que parece que México desplaza a China por la guerra comercial y las altas tasas arancelarias de USA a China. El resultado de todo ello fue que hay 198 subpartidas o actividades en las que México tiene un enorme potencial de integrarse a Estados Unidos por su nivel tecnológico y porque desplaza a China en el mercado estadounidense, ese es el universo de actividades que México tendría que estar fomentando esto en palabras de Enrique Dussel.

En ese sentido surge el planteamiento de ¿Por qué México no se ha visto beneficiado en términos de comercio? Y esto sucede porque no hay medidas específicas para alta

tecnología u otras cosas, quien sí se ha visto beneficiado es Vietnam en sombreros a diferencia de México.

México es un país lleno de oportunidades que ya existían desde hace 10 años y como van las cosas seguirán existiendo para los próximos 10 años es importante mencionar que depende del nodo de la CGV el costo de transporte en México es significativamente menor año con año mientras que China paga 7 veces más de costos de transporte.

Sobre los costos de transporte, hay una tendencia en la que los costos de transporte a que sean crecientemente aéreos en productos como partes de autos, aviones, semiconductores, el costo de transporte marítimo es 170 veces más alto que el aéreo para las importaciones estadounidenses.

La gran mayoría de modalidades de transporte del comercio entre Estados Unidos con México y Canadá es vía terrestre lo que marca una diferencia y gran ventaja con el resto de países. El 90% de importaciones de EUA-México es vía terrestre mientras que en el caso de China dos terceras partes son marítimas además en 2017 la suma del costo arancelario y tasa de transporte de China a EUA fue del 6% mientras que en 2021 fue del 18% de su exportación para el caso de EUA-México en ambos años es cercano al 1% lo que es una ventaja de costos en cuanto a nearshoring.

Para concluir tenemos que las CGV surgen como una propuesta metodológica, una foto y película sobre la generación de valor agregado en procesos, productos y segmentos incluso gobernanza por lo que es necesario el diálogo entre empresas, sector público, organismos empresariales y propuestas específicas en tiempo y espacio para segmentos, procesos y productos un ejemplo que dio el Dr.Dussel fue el de la Cámara Industrial del Calzado del Estado de Guanajuato; en los últimos años han llegado empresas extranjeras (estadounidenses y europeas) con el propósito de evitar la compra de calzado a China sin embargo dado que México se ha caracterizado por la importación temporal para su exportación no produce suelas ni plásticos de la CGV del calzado mientras que China si lo hace por lo que no se soluciona el problema principal de independizarse de China. Las tensiones entre Estados Unidos y China provocan disrupciones en las CGV y para que México sepa explotar esos beneficios de costos de transporte y arancelarios existen grandes retos en cuanto a política comercial y tecnológica.