

Globalización *versus* desarrollo

Las nuevas condiciones para un proceso de cambio estructural viable y sustentable

Etelberto Ortiz Cruz
Coordinador



Colección Teoría y Análisis



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO División de Ciencias Sociales y Humanidades

los autores...

Etelberto Ortiz Cruz

Nigel Harris

Alejandro Valle Baeza

Sergio Cámara Izquierdo

Noemí Levy Orlik

Guadalupe Mántey de Anguiano

Gerardo Ángeles Castro

Enrique Leonardo Kato

Nora Ampudia Márquez

David Barkin Rappaport

Luciano Concheiro Bórquez

Patricia Couturier Bañuelos

Mara Rosas Baños

Alfonso Anaya Díaz

Arturo Lara

Eunice Tabeada

Alejandro García

GLOBALIZACIÓN *VERSUS* DESARROLLO

Esta publicación de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, fue dictaminada por pares académicos externos especialistas en el tema.

DR © 2012 UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Xochimilco
Calzada del Hueso 1100, colonia Villa Quietud
Coyoacán, 04960, México DF.

Primera edición, 29 de febrero de 2012

ISBN de la obra: 978-607-477-620-1

ISBN de la colección Teoría y análisis: 978-970-31-0929-6

Impreso en México / Printed in Mexico

GLOBALIZACIÓN
VERSUS
DESARROLLO

Las nuevas condiciones para un proceso
de cambio estructural, viable y sustentable

Etelberto Ortiz Cruz
Coordinador





Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Rector general, Enrique Fernández Fassnacht
Secretaría general, Iris Santacruz Fabila

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-XOCHIMILCO

Rector, Salvador Vega y León
Secretaria, Beatriz Araceli García Fernández

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Director, Jorge Alsina Valdés y Capote
Secretario académico, Carlos Alfonso Hernández Gómez
Jefe de la sección de publicaciones, Miguel Ángel Hinojosa Carranza

CONSEJO EDITORIAL

José Luis Cepeda Dovala (presidente) / Ramón Alvarado Jiménez
Roberto Constantino Toto / Sofía de la Mora Campos
Arturo Gálvez Medrano / Fernando Sancén Contreras

COMITÉ EDITORIAL

Graciela Lechuga Solís (presidenta)
Francisco Luciano Concheiro Bórquez / Anna María Fernández Poncela
Felipe Gálvez Cancino / Diego Lizarazo Arias
Yolanda Massieu Trigo / Jaime Sebastián Osorio Urbina
Alberto Isaac Pierdant Rodríguez / José Alberto Sánchez Martínez
Verónica Alvarado Tejeda

Diseño de portada: Irais Hernández Güereca
Asistencia editorial: Varinia Cortés Rodríguez

Índice

Introducción

Etelberto Ortiz Cruz

Globalización y desarrollo, ¿cuáles son ahora las preguntas relevantes?	15
La propuesta: ¿cuáles reformas estructurales son ahora necesarias frente a la crisis?	29

CAPÍTULO I

GLOBALIZACIÓN Y DESARROLLO, LOS LÍMITES DEL PROCESO

The rise and fall of the concept of “national economic development”

Nigel Harris

Introduction: foundations of the national economy, a reinterpretation	39
Globalization	44
Concluding remarks	49

La crisis estadounidense y la ganancia

Alejandro Valle Baeza

Introducción	53
Crisis y tasa de ganancia	59
Crisis estadounidense con recuperación de la tasa de ganancia	65
Conclusiones	69

**Globalización y transformación estructural neoliberal
en México y Estados Unidos**

Sergio Cámara Izquierdo

Introducción	71
La dinámica de crecimiento en México y Estados Unidos	74
Crisis de rentabilidad y reestructuración neoliberal	85
México y Estados Unidos en el contexto de la “globalización” neoliberal	92
Conclusiones	94

**CAPÍTULO II
COMERCIO Y ESTRUCTURA PRODUCTIVA
LAS FALLAS Y LIMITANTES DEL MODELO ACTUAL
DE CAMBIO ESTRUCTURAL**

**Modelos de desarrollo: integración *versus* globalización
Evaluación y perspectivas actuales. El caso de México**

Etelberto Ortiz Cruz

Introducción	97
El “éxito del mercado”, transformaciones efectivas y nueva inserción a la economía mundial actual	99
Finanzas y deuda pública	109

**Nuevas estructuras productivas de países en desarrollo:
creciente dependencia y precios incorrectos**

Noemí Levy Orlik

Introducción	121
El subdesarrollo en los períodos de ISI y neoliberal	123
El crecimiento económico de México en el período neoliberal	134
Conclusiones	146

**La relación del comercio y las inversiones
con la distribución del ingreso:
un estudio de series de tiempo para México**

Gerardo Ángeles Castro

Introducción	149
Liberalismo de mercado: proceso, teoría y expectativas	151
Análisis de la base de datos	155
Conclusiones	172

**Bajo crecimiento económico y ajuste recesivo:
un modelo de acción colectiva**

Enrique Leonardo Kato V. y Denise Gómez Hernández

Introducción	179
Política monetaria recesiva	180
El ajuste del sector real	182
Determinantes e inhibidores de la productividad	184
Hechos estilizados del ajuste recesivo	186
Conclusiones	189

CAPÍTULO III
EL MODELO DE POLÍTICA MONETARIA
POR LA GLOBALIZACIÓN Y CONTRA EL DESARROLLO

**Políticas financieras para el desarrollo en México
¿qué hemos aprendido de 1958 a 2008?**

Guadalupe Mántey de Anguiano

Introducción	193
El modelo del desarrollo estabilizador	195
Problemas actuales con la estrategia neoliberal	210
Conclusiones	217

**Política monetaria: metas de inflación, empleo
y distribución del ingreso**

Nora C. Ampudia Márquez

Introducción	221
Inflación, traspaso inflacionario y traspaso de tipo de cambio	222
Formación de precios	226
Formación de precios y traspaso inflacionario	229
Medición del traspaso inflacionario bajo un enfoque poskeynesiano	234
Traspaso inflacionario en México	240
Traspaso y distribución del ingreso en México	248
Conclusiones	256

CAPÍTULO IV
DESARROLLO SOCIAL Y SUSTENTABILIDAD
COMO UN PARADIGMA ALTERNATIVO

**Formulating a Strategy for the Structural Change:
Social relations and accumulation in post-capitalist societies**

David Barkin Rapaport

Introduction	261
Towards a New Rurality	265
The Development Process	268
Innovation to maintain tradition	270
Recuperating territory, rehabilitating forests, strengthening traditional societies	273
Water forever	277
Conclusion	280

**Efectos de las reformas estructurales en el campo mexicano
el caso de la contrarreforma agraria**

Luciano Concheiro Bórquez y Patricia Couturier Bañuelos

Introducción	283
La tierra desde una perspectiva campesina: más que un medio de producción	283
Hacia una visión en números del campo mexicano	287
Reforma Agraria	294
Movimiento campesino en la actualidad	298
A manera de reflexión	306

**Generación de excedentes y sustentabilidad
en comunidades indígenas y campesinas**

Mara Rosas Baños

Introducción	309
La economía ecológica y la producción campesina e indígena	311
La EE, la teoría de Marx y el excedente económico	321
La economía ecológica heterodoxa	323
Conclusiones	335

CAPÍTULO V
GLOBALIZACIÓN Y DESARROLLO DOS CAMPOS PARTICULARES
¿ÉXITOS O FRACASOS?

Privatización y cambio estructural

Telmex, un caso de liberalización fallida

Alfonso Anaya Díaz

Introducción	339
Política de cambio estructural, cambio tecnológico y marco institucional.	
Configuración oligopólica en la telefonía	340
Liberalización del mercado, tarifas y entrada en pequeña escala	348
Utilidades y densidad telefónica	358
Conclusiones	363

Medio ambiente y transición tecnológica, del motor de gasolina al motor a diesel en México: el caso de Volvo autobuses México

Arturo Lara, Alejandro García y Eunice Taboada

Introducción	367
Transición tecnológica y económica del motor de gasolina al motor diesel	370
Condiciones en que Volvo Bus se instala en México	376
Volvo Corporation: una empresa global	379
Origen y expansión de Volvo Buses en México: recursos y restricciones	381
Escalamiento tecnológico, cadenas globales de producción y exportación	387
Conclusiones	392

Bibliografía	397
---------------------	-----

INTRODUCCIÓN

Etelberto Ortiz Cruz

Globalización y desarrollo

¿cuáles son ahora las preguntas relevantes?

La crisis que ahora corre prácticamente sin obstáculo alguno, ha venido a cuestionar todo el modelo económico que funcionó desde el rompimiento de los acuerdos de Bretton-Woods a principio de la década de 1970. Ese modelo proyectó como visión dominante la idea de que la única vía para el desarrollo y el cambio estructural descansaba en una integración sin límite alguno a la economía mundial. Se rechazaron las acciones que pretendieran darle alguna dirección al proceso de desarrollo desde la acción del Estado, para dejar esa tarea estratégica al mercado. Las ideas dominantes fueron “alto al dirigismo estatal” de las políticas de desarrollo y “no hay mejor política industrial que la no política industrial”. Se anunciaba con bombos y platillos el fin de la economía del desarrollo. En esa aventura, México no fue precursor, pero sí pretendió convertirse en el mejor ejemplo. En su momento los punteros del nuevo modelo fueron Japón, Alemania y Estados Unidos. Desde los países en vías de desarrollo la oportunidad la tomaron los *Newly Industrialized Country* (NIC), es decir, Singapur, Corea del Sur, Hong Kong y Taiwan. Indudablemente entre los que llegaron tarde y mal, está México, ya entrada la década de 1980.

La crisis del modelo no empezó en 2008. De hecho para la mayoría de los países que emprendieron ese camino muy pronto y en repetidas ocasiones se

encontró el amargo sabor de graves rompimientos. Sea por crisis financieras, fiscales y de balanza de pagos.¹ Y sin embargo, la noción de que las vías nacionales del desarrollo ya se han agotado sigue presente. Por esa razón el texto que se presenta a su consideración toma como punto de partida la discusión entre un proyecto definido por la globalización frente a proyectos fundados o basados en un espacio nacional o de inspiración nacionalista. Esto define el contexto en que se han de discutir los nuevos programas por el cambio estructural. El punto de partida en la primera sección es analizar el ámbito actual de esta noción. Se discute desde la trayectoria analítica de la construcción del espacio económico mundial, al de las crisis sucesivas en que ese proyecto se ha visto envuelto. Es en ese contexto que se busca presentar el análisis de los caminos viables para el cambio estructural ahora relevante para la economía mexicana, como una respuesta frente al proyecto de nuevas reformas neoliberales que están barajándose frente a la crisis.

Para México la crisis no es un impacto externo. La razón es que la crisis surge del modelo en su conjunto y México es una parte de ese complejo, sin bien no es dominante en el juego establecido. El modelo de la maquila-*outsourcing* establece uno de los vínculos esenciales, el otro es el financiero. Este entramado de relaciones no es nuevo, antes se ha descrito como “dependencia” o como la relación “centro-periferia”, etcétera. Y sin embargo nuestra comprensión del mismo ahora parece limitada. No se trata de una simple llamada “anti-TLC”. Los elementos estructurales que se han generado con la globalización se podría decir que replicaron los viejos esquemas, pero también que han generado nuevas condiciones. De “interdependencia” dirán algunos, de “reproducción limitada” le llamaremos aquí. Con esto queremos señalar temas que algunos viejos “estructuralistas” latinoamericanos señalaban en la década de 1960. El problema crítico de la reproducción en México y América Latina está en los términos de la relación externa. De esta manera el comercio no se puede observar únicamente como un coeficiente exportaciones-importaciones o exportaciones-ingreso. En ellos va la suerte de toda la economía en su capacidad de tener un ciclo de reproducción coherente.

Para abordar la discusión de este texto, se consideran cinco cortes analíticos. En esta primera sección se establece el contexto de la discusión. En el resto del

¹ Esto ha sido ampliamente documentado por el Fondo Monetario Internacional y en textos como el de Caprio & Honohan y Stiglitz (2001).

texto se construye el análisis de sus componentes esenciales. Estos “cortes” se podría decir que parecen arbitrarios, quizás un tanto eclécticos, pero en buena medida responden a la experiencia, es decir, a la historia del objeto teórico.

- La primera sección, presenta de manera amplia las dificultades antes discutidas con el propósito de ubicar el alcance y las limitaciones del proyecto de la globalización, al menos en su expresión general, pero destacando el eslabón que para México es crítico, es decir el que se construye por la relación con Estados Unidos, esto requiere ver los dos lados, el de los procesos ahora dominantes en la economía estadounidense y los que surgen de la relación de México con dicha economía. Los tres subsecuentes, que constituyen las secciones restantes del libro, abordan aspectos críticos de la relación de la economía mexicana con las economías del centro: por la relación productiva-comercial y financiera, por la relación del núcleo rural-ambiental en México, y por la naturaleza de las relaciones de las unidades o agentes sociales de la globalización, es decir, las empresas dominantes.
- Así la segunda sección discute las características de la configuración productiva financiera que surgió del proyecto de la globalización y que definen el contexto en que se construye el proyecto de desarrollo actual. Esta sección establece las mayores limitaciones de las relaciones productivas-comerciales que se establecen en la década de 1980 y principio de la de 1990, en buena medida por la relación con el sector externo. Esta sección establece un diagnóstico del por qué la economía mexicana dejó de crecer.
- La tercera ahonda en un aspecto crítico de ese modelo que es la forma en que la política monetaria se pone en el centro del proceso de toma de decisiones de política económica, como la palanca decisiva que orienta al modelo imperante. El énfasis en estas dos últimas secciones está en las características del modelo en economía abierta y la enorme importancia que entonces adquiere el manejo de la tasa de cambio y la política del sector financiero.
- La cuarta aborda los problemas del sector agropecuario y el desarrollo rural, vistos desde su inserción social y en la forma en que enfrentan el conflicto que el modelo de la globalización les impone respecto a la preservación de los bienes comunes. Esto atañe a la lucha de los pueblos indígenas por preservar la tierra y a los problemas de la preservación del medio ambiente. Pero también la forma en que se han gestado modelos sociales-productivos

que buscan responder a los desafíos de la globalización a partir de estrategias alternativas que en parte juegan con las relaciones del mercado, pero al mismo tiempo construyen una alteridad.

- En el quinto y último bloque se revisa la experiencia desde el comportamiento de las células que debieron haber sido el motor del éxito del modelo, es decir, desde las empresas. Así se analiza la experiencia desde dos tipos de empresa que si bien se considerarían ambas muy exitosas bajo el estándar ortodoxo, se puede proyectar que la naturaleza de esas experiencias es radicalmente distinta para el país. En una se proyecta un monopolio siguiendo viejas pautas de hacer negocio en México, a partir del engarce con el poder público. En otra, una empresa que afirma su posición en el mercado desde el desarrollo de sus capacidades tecnológicas a nivel global, y que desde esa perspectiva define el entramado de actividad que le interesa desplegar en este espacio económico.

La construcción del contexto de la discusión descansa en abordar de frente la visión de la globalización. Primero con una sólida exposición del argumento por la globalización en el trabajo de Nigel Harris. La especificidad del contexto en dos trabajos que acotan el alcance de la expansión de la economía global, en particular de la estadounidense, en el trabajo de Alejandro Valle Baeza y en la relación de la economía estadounidense y la mexicana en el trabajo de Sergio Cámara Izquierdo. Al efecto Nigel Harris inicia cuestionando la naturaleza y origen de la formación de los Estados modernos, puesto que considera que su razón de ser está en el interés político de preservar grupos de poder, y no en el desarrollo económico ni el bienestar de los pueblos. Lo interesante es que lo hace a partir de reconocer el enorme papel que los Estados han tenido en la formación de “economías nacionales” en los ahora países desarrollados. Si el interés fue crear capacidad bélica y poderío para enfrentar a los vecinos adversarios y no por el desarrollo mismo puede ser un argumento razonable. Sin embargo, extiende el cuestionamiento a la forma en que el mundo de la posguerra ve el surgimiento de numerosos experimentos para formar “economías nacionales” a partir de modelos de intervención estatal. El punto crítico lo encuentra en los esfuerzos por crear desarrollos autárquicos. Todos estos casos Nigel Harris considera que han terminado en grandes fracasos. Por el contrario, importantes esfuerzos de crear polos de actividad económica, incluso orientados por Estados

fuertes como serían los casos de Corea del Sur, China o India, pero en modelos que no se cerraron al comercio internacional, han desembocado en procesos muy acelerados de crecimiento.

El argumento de Nigel Harris nos permite reabrir la discusión de la globalización y el presumible papel de las políticas de cambio estructural. Éstas, en un punto podrían quedar como simple expresión de las políticas que diversas economías han introducido para tratar de hacerse “competitivas” en una acepción en extremo limitada, a saber, hacerse un polo atractivo para la Inversión Extranjera. Esta es la visión que en los hechos ha predominado en México. La pretensión de una inserción de ese tipo es que podría producir una expansión consistente. Veámoslo desde la oposición que plantea Nigel Harris entre “las fuerzas del mercado global” y las del “Estado-nación”. Si así fuera entonces no parece explicable que las economías ganadoras de esta competencia por inversión extranjera directa no son aquellas en el compromiso único con “el mercado” sino modelos sumamente complejos en los que la presencia de políticas estatales de desarrollo, la educación y la tecnología propia por períodos muy largos han sido el ingrediente crítico.

Si bien Nigel Harris reconoce que el ascenso de los países ahora desarrollados en mucho es atribuible al impulso y protección del Estado, en la actualidad nos encontramos con procesos que operan por encima y muy independientemente de los Estados. El entramado o encadenamiento que se articula entre diversas economías resulta en el hecho significativo, y ya no su filiación a un espacio acotado a la “nación”. La globalización habría creado algo diferente a las economías nacionales, que es una economía que se diferencia no sólo por un mayor grado de interdependencia, sino por el hecho de responder a un desiderátum superior, que Nigel Harris interpreta como “el bienestar individual”. En este punto el argumento de Nigel Harris desliza peligrosamente de la crítica a las miserias de la historia y de la muy baja calidad moral de los Estados-nación, que está sobradamente justificada, a la de postular un Estado de bienestar de nuevo cuño, fundado en una especie de individualismo universal que se presume se forma desde las fuerzas del mercado mundial. La dificultad es que ese Estado en realidad toma cuerpo en los Estados-nación ahora existentes en los países desarrollados y que pueden estar plagados de conflictos, mucho más comprometidos con la defensa de los intereses de sus burguesías que con el bienestar individual a nivel global. Nigel Harris reconoce dificultades como fiscalidad parcial, delincuencia, etcéte-

ra, mas parece haber olvidado que han sido una expresión común del imperialismo, que por cierto sería una de las expresiones de la violencia del Estado-nación que Nigel Harris tanto crítica.

Cierto es que hay una serie de temas que no quedan resueltos como la distribución de la fiscalidad, tanto en ingresos como gastos, migración, diversos patrones demográficos, diversidad cultural, etnicidades, etcétera. Pero sostiene el argumento de que las diferencias en base a “nacionalidades” no se sostiene, ya que estas no están en el origen de las diferencias y tampoco han sido una limitación una vez que los procesos de integración están en marcha, como hoy se sostiene dan luz a entidades como la Unión Europea. El pluralismo y la diversidad cultural, étnica, social, religiosa podrían no ser una objeción para la formación de estas grandes entidades articuladas por la interdependencia productiva y comercial.

¿Cuál sería entonces la ventaja de ser “gobernados por el mercado” en lugar de ser “gobernados por un Estado” las más de las veces abusivo, corrupto e ineficaz? La presunción es que el primero es un eficaz promotor del bienestar a partir del comercio. En cambio el segundo arrastra el estigma de que en realidad la razón de ser en su forma primaria no es sino el poder y la guerra. En ocasiones, malamente y en una escala muy limitada se han hecho cargo del bienestar del pueblo. Su intervención como promotor del desarrollo es seriamente cuestionada particularmente cuando su proyecto lo ha atado a una interpretación del proyecto nacional como el de un proyecto autárquico.

Aun omitiendo toda la serie de aspectos sociales y políticos que forman el hueso duro del Estado como estructurador del espacio social y económico, y del papel de las instituciones que parecen tan ignoradas en el discurso por la globalización. En realidad queda un enorme hueco conceptual en todo el argumento, y es el paso de la noción de un “espacio económico global coherente” a la noción de una corresponsabilidad entre la articulación del espacio económico y un proceso de desarrollo social armónico. Si el argumento es que los Estados-nación han sido un pobre argumento e instrumentador de ese Estado social orgánico responsivo a los intereses del desarrollo social; en forma alguna se puede argumentar que la “economía global” haga mejor ese papel. Puede ser el caso de países desarrollados que bajo el modelo anterior estructuraron un amplio aparato de bienestar social, que ahora en la globalización malamente retienen ese recurso, mas no sin daño. Pero el argumento no es reversible, es decir, no hay ningún caso de economías que primero entraran a la globa-

lización y que por ello hubieran podido desarrollar un sistema de seguridad social como parte del engranaje productivo comercial que se gestara desde la globalización misma.

Pero el texto presenta un debate. Los dos subsiguientes trabajos analizan el comportamiento reciente de la economía norteamericana y mexicana y encuentran que la transformación no ha estado exenta de grandes limitaciones. Evidentemente la crisis es un componente crítico. Las crisis en la visión ortodoxa siempre son un comportamiento exógeno al mercado. Falla de mercado o de gobierno siempre es algo que entorpece las capacidades de ajuste del mercado. Pero justo lo que parece como detonante de la crisis son las distorsiones introducidas por aquellas transformaciones estructurales gestadas desde las entrañas del proceso del mercado global. El trabajo de Alejandro Valle Baeza nos muestra que esta condición de hecho se asocia al lento crecimiento de la productividad en valor de la economía estadounidense y que desemboca en ciclos de expansiones y crisis en los que pueden prevalecer los aspectos financieros, como en la crisis reciente, pero sin dejar de estar afectados por los componentes básicos de la producción de plusvalía. La relación con el comportamiento de la economía mexicana se observa en el trabajo de Sergio Cámara Izquierdo, que también desde una perspectiva marxista evalúa los ciclos de rentabilidad en las economías mexicana y estadounidense. Ambos trabajos, confirman una interpretación que es de la mayor importancia, y es que los ciclos de expansión tan cortos que han predominado desde principio de la década de 1990, se explican mayormente por el lento crecimiento de la productividad, sin que se observe un agotamiento del ciclo por crecimiento de los salarios. La brecha entre plusvalía y ganancias, que no es pequeña pero no crece suficientemente rápido, entonces es absorbida por los sectores improductivos, en particular por el sector financiero, dejando un pobre estímulo para la inversión productiva.

Abordamos la experiencia mexicana dentro de la globalización a partir de los elementos que algunos llamarían sus éxitos. La expansión de las exportaciones, el enorme grado de apertura comercial, la especialización en el comercio y los cambios que en consecuencia se generan en la estructura ocupacional y de producción. Y sin embargo, insuficientes para reponer los puestos de trabajo desplazados, incapaces de generar un empuje productivo y de acumulación como para hacer crecer la productividad y el producto. La segunda sección del libro enfrenta la discusión de los problemas de la globalización desde la experiencia de un caso

paradigmático que pretendió hacer muy bien la tarea de los ajustes institucionales en dirección al ajuste para una inserción plena al proyecto de la globalización. Esta sección muestra que los resultados obtenidos no se pueden clasificar dentro de la noción de falla de mercado, menos aun como falla de gobierno. El fracaso se debe a no haber considerado las estructuras vigentes en la economía mexicana y al haber desarticulado los instrumentos institucionales que podrían haber potenciado las capacidades de respuesta de los agentes plantados en la economía mexicana. No es de sorprender que la economía mexicana haya ido perdiendo en posición competitiva a medida que ha dejado de crecer.

Etelberto Ortiz lo explica por el entramado entre la orientación que proyecta la política comercial, asociada a una política monetaria, francamente protectora del modelo de la maquila y discriminatoria de los productores locales. El modelo productivo se identifica con la orientación macroeconómica que responde a las necesidades de la inserción maquiladora a costa de los intereses de los productores locales. En este trabajo Etelberto Ortiz presenta una breve evaluación de las características del aparato productivo que se ha gestado desde las reformas estructurales de la década de 1980. El trabajo somete a discusión la hipótesis de que ha sido el énfasis desmedido desde una visión de política monetaria, el que ha sometido todo el enfoque de política económica que ha determinado el curso de la economía. Esto condicionó el lento crecimiento de los ingresos fiscales, del ahorro interno y del financiamiento, conduciendo a reforzar las tendencias al estancamiento. El mayor impacto se resiente en las condiciones de asignación de inversión de largo plazo, con un severo efecto recesivo en productividad y crecimiento.

Si esta es la característica dominante en el mundo de la globalización, tener una explicación sobre la dinámica productiva y su engarce financiero se vuelve de la mayor importancia, y este es el tema de la siguiente sección del libro. Primero con una discusión sobre la forma que el modelo de la globalización adquiere en México a partir del proceso de reformas estructurales introducidas en la década de 1980 en los trabajos de Noemí Levy, Gerardo Ángeles y Enrique Kato/Denise Gómez. En seguida se discuten los aspectos de política monetaria y financiera en los trabajos de Guadalupe Mántey y Nora C. Ampudia. Las características que adquirió el proceso respecto al sector rural y el medio ambiente se discuten por David Barkin Rappaport; Luciano Concheiro Bórquez y Patricia Couturier Bañuelos. Finalmente se toman dos casos de empresas que se pueden considerar

muy representativos del presumible éxito del modelo de la globalización, pero también de sus limitaciones estructurales para una economía como la mexicana en los trabajos de Alfonso Anaya Díaz; Arturo Lara, Alejandro García y Eunice Taboada. Esta última sección busca revisar desde los micro-determinantes de la conducta de diversos agentes presumiblemente exitosos; es decir de aquellos que han sido privilegiados por el proceso, pero que no han sido suficientes para hacer el modelo exitoso.

A su vez Noemí Levy Orlik destaca que la financiarización de la economía mexicana no desembocó en ninguno de los presumibles objetivos que al efecto se plantearon. En mucho por las características del subdesarrollo evidente en la heterogeneidad estructural y el atraso del sector financiero. Estas estructuras, híbridas por la mezcla que articula entre las empresas transnacionales y las locales, es incapaz de utilizar e impulsar un crecimiento fundado en el desarrollo tecnológico. La reforma financiera entonces sirvió para lograr altas tasas de rendimiento financiero pero no mayor crecimiento. Esta situación no se puede caracterizar como falla de mercado, puesto que las señales de precios que se proyectan responden a la situación estructural, es decir, de mercados segmentados y oligopólicos.

Por su parte Gerardo Ángeles Castro busca confirmar por medio de un trabajo econométrico que la apertura comercial hubiera servido al propósito de mejorar la distribución del ingreso siguiendo el teorema de Stolper-Samuelson. La presunción es que a partir de la expansión del comercio internacional, impulsado por las reformas estructurales de la década de 1980, se debería haber incorporado más mano de obra que capital. Los resultados muestran justo lo contrario. Las exportaciones que crecieron no son intensivas en mano de obra barata, ya que se ajustan al patrón tecnológico dominante y que las empresas transnacionales así establecen. Por eso no logra efectos benéficos en la distribución del ingreso. En consecuencia, el impacto de la IED, no ha prestado un aporte positivo en términos de empleo y distribución del ingreso y se encuentra que ninguno de estos factores parecería aportar a la reducción de la desigualdad.

Kato y Gómez presentan el argumento respecto a un aspecto de la relación entre la política monetaria y la posibilidad de ajuste de las empresas, como un problema de coordinación y de acción colectiva. El problema se presenta porque el contexto de política monetaria recesiva bien puede crear condiciones de selección y asignación de recursos que en realidad equivalen a una falla de elección y

de coordinación a nivel global. Estas fallas pueden estar asociadas a que se pierden las oportunidades de economías de escala, o presumibles ventajas técnicas debido a la deficiente integración del aparato productivo. Kato y Gómez encuentran que estas características también se encuentran en cierta medida en la economía estadounidense y, siguiendo a Hernández Laos (2004), argumentan que el impacto puede ser un sesgo a la formación de empresas más pequeñas y a un sobre estímulo a la expansión del sector terciario. Así mismo aportan una evaluación interesante respecto al peso que ha significado el crecimiento del sector servicios, tal que puede dar cuenta del lento crecimiento que se observa en la economía en su conjunto. Este resultado se empata con los que aportan Alejandro Valle Baeza y Sergio Cámara Izquierdo en la sección precedente, en sentido de que la política monetaria impone una orientación recesiva al conjunto de la economía.

El modelo en sus aspectos productivos difícilmente se podría sostener de no ser por su engarce macroeconómico y de política monetaria, como bien lo discuten Guadalupe Mántey de Anguiano y Nora C. Ampudia.

Guadalupe Mántey de Anguiano hace una amplia reflexión sobre la forma en que se ha venido articulando el modelo de política monetaria y en particular como se resolvió alrededor de un solo objetivo de política monetaria, el de sostener el valor adquisitivo del peso, ignorando la evidencia de los numerosos impactos de la política monetaria en el lado real de la economía, como bien se muestran en los trabajos de Etelberto Ortiz y Noemí Levy Orlik en este texto. Guadalupe Mántey de Anguiano destaca el alto efecto de traspaso del tipo de cambio a la inflación y la muy elevada y rígida elasticidad ingreso de la demanda por importaciones. Analiza la situación en el marco de dos entornos, o el de una muy alta intervención del Estado para regular estos efectos o el de haberlo dejado al juego del mercado. Concluye que en realidad las dos estrategias que se han seguido terminaron por ser ineficientes, pues ambas condujeron a pegar el tipo de cambio y a la sobrevaluación cambiaria. La solución en el período de alta intervención estatal fue superior desde el punto de vista de crecimiento por la manera en que indujo la canalización de crédito, por el control del proceso financiero y porque esos elementos indujeron un mejor resultado en términos de ahorro.

El trabajo de Nora C. Ampudia avanza en el análisis del efecto de traspaso de la tasa de cambio en la inflación. En el contexto actual de una política monetaria expresada por el modelo de metas de inflación, al supeditar todo el esquema de acción a la restricción del nivel de los precios, el modelo genera diversos efectos

perversos en la conducta empresarial. En particular conduce a una reducción del empleo y de los salarios. La condición de mercados segmentados, permite que el ajuste las empresas lo puedan transmitir a los trabajadores en las condiciones de contratación y en el nivel de los salarios. Esto crea un proceso que en el largo plazo permite que las empresas en lugar de orientarse a mejorar sus condiciones de productividad y competitividad puedan sobrevivir en condiciones de regresión y menor competitividad.

Desde la visión estándar los problemas del desarrollo se discuten como tema propio de la antropología social y los ambientales como simples externalidades. En este texto se abordan como un tema central al desarrollo económico de una sociedad en su integridad. Parte de la confusión puede aparecer en el muy reducido porcentaje del PIB que se atribuye a las actividades agropecuarias. Sin embargo, dependiendo de criterios que no sean rígidos, como el tamaño de los poblados, y que respondan más a una caracterización del entramado productivo y social, en el sector rural se podría ubicar alrededor de un tercio de la población del país. Esta es la tesis que se encuentra en los trabajos de David Barkin Rappaport; Luciano Concheiro Bórquez y Patricia Couturier Bañuelos.

Pero hay una segunda diferencia que está en la visión de estos autores. El desarrollo no es un proceso acotado por el que ineluctablemente han de desaparecer los campesinos y su cultura. Por el contrario encuentran que en ellos hay un conjunto de capacidades y formas sociales de organización que los ha capacitado para sobrevivir a la globalización y sus embates en contra de las formas sociales de producción no capitalistas. Lo campesino aparece entonces no como un remanente del atraso, sino como una entidad con una extraordinaria dinámica de cambio y desarrollo propio. Este último aspecto es esencial. No tiene por qué replicar exactamente a la sociedad capitalista, sino que evoluciona y se adapta preservando las capacidades que les da la posesión de sus recursos naturales. ¿Qué hace la diferencia? La cultura y el potencial de las organizaciones sociales campesinas. Por ello, el desarrollo rural puede ser un poderoso elemento de preservación y desarrollo de los recursos naturales y evidentemente forma una extraordinaria “pinza” frente a los problemas del desarrollo.

Los dos trabajos que se presentan abordan esta visión desde aproximaciones diferentes. David Barkin Rappaport con un gran énfasis en la forma en que esta evolución de los grupos campesinos puede formar lo que llama “sociedades post-capitalistas” y los problemas de una visión del desarrollo fuertemente fundada

en el manejo sustentable de los recursos naturales renovables. La tesis de David Barkin Rappaport es que las comunidades rurales han empezado a identificar la importancia de los conocimientos y culturas heredadas de su sociedad, tradicional si se quiere, pero con una gran capacidad para el manejo sostenible. Presenta y analiza así una serie de casos en los que el modelo de sustentabilidad regional ha funcionado y abre la posibilidad de analizar un modelo de gran alcance para promover el desarrollo productivo, que es justo el propósito de las políticas de desarrollo y cambio estructural. El punto crucial de estos modelos se encuentra no en lo que llama el “enredo del desarrollo”, como un simple problema de aumentar la productividad, etcétera. Desarrollo en realidad se refiere a la forma en que las comunidades se apropian de las decisiones de producción y se hacen responsables del manejo de sus recursos. El hecho de que enfrenten y asuman activamente la resolución y toma de decisiones de la producción y asignación de recursos permite potenciar las instituciones propias de la comunidad y superen las limitaciones propias de la esfera individual. Una característica extraordinariamente importante de estas experiencias es que no forman entidades aisladas del mercado. Por el contrario están plenamente integradas a la economía global y no por ello sometidas a los designios de alguna entidad transnacional que las subyuga. La noción de nueva ruralidad se asocia al reconocimiento de las tradiciones culturales, el conocimiento vernáculo, pero asociado a un reencuentro que está puesto al servicio de recrear capacidades y reproducir de manera ampliada el espacio social.

Estos problemas son retomados por Luciano Concheiro Bórquez y Patricia Couturier Bañuelos primero en una crítica a los efectos que las reformas estructurales han tenido en el campo mexicano durante los últimos 25 años; segundo en una diferenciación que permite identificar prioridades para el desarrollo rural que ahora son vigentes. Para estos autores el núcleo de las reformas estructurales de la década de 1980 fue un intento por desarticular la economía campesina y crear algo así como “mercados eficientes de tierras y productos agrícolas”. La reforma del artículo 27 descansa en la idea de crear un mercado de tierras, que afortunadamente no se ha realizado a pesar de las diversas formas de embestida contra los productores. Este ataque a la economía campesina está encabezado por el TLC. En éste se enfatiza una visión del campo que simplemente no existe. La resistencia de los campesinos es en verdad notable y en el trabajo de estos autores se destacan las numerosas formas en que se sostiene. Para ellos la tierra no es un “factor de la producción más”. De hecho se asienta en la identidad y la existencia misma, aun

cuando signifique miseria y precariedad. El campo está en crisis nos dicen estos autores, y ponen el acento en la soberanía alimentaria con dos facetas: una global que es la incapacidad para producir los alimentos necesarios para el país y que es resultado de la embestida contra la economía campesina. La otra es la creciente pobreza rural que ahora nutre el proceso de migración a Estados Unidos.

La última sección presenta el análisis de dos empresas, como prototipos que desde diferentes puntos de vista permiten una reconsideración sobre la forma en que la globalización incide en transformar una economía en particular. Si la globalización implica la hipótesis de la homogeneidad de sus entidades, es decir de las empresas, el estudio de casos exitosos y significativos aporta a discutir que la diversidad estructural es el caso dominante.

La hipótesis central de la globalización ha sido que a partir de la liberalización comercial, se estaría abriendo un proceso de selección natural por el que las empresas ineficientes serían desechadas y las mejores imperarían. La hipótesis se completa con la visión de que serían estas empresas exitosas las que generarían muy rápidamente un proceso de crecimiento, que absorbería el desempleo generado por la destrucción de empresas ineficientes. Sería en la visión schumpeteriana una especie de “destrucción creativa”. Esto daría lugar a una profunda reestructuración productiva y laboral, que siendo conducida por las empresas virtuosas, daría lugar a un fuerte proceso de inversión productiva y crecimiento de toda la economía. Bien sabemos que esto no ha ocurrido, ni parece estar a la vista. Se discute entonces el argumento, pero desde los casos de dos empresas exitosas, tanto a nivel interno como externo. Se trata de empresas que forman parte de conglomerados muy amplios y complejos, de alcance global y/o transnacional. Ambas en líneas de actividad tecnológicamente avanzada y muy exitosa. Alfonso Anaya Díaz analiza el caso de la privatización de Telmex mientras que Arturo Lara, Alejandro García y Eunice Taboada analizan el caso de Volvo autobuses en México. Estos trabajos vuelven sobre algunos de los temas antes abordados pero ahora desde una perspectiva microeconómica que cuestiona la forma en que se aborda la discusión de las reformas estructurales. Esto es una forma de mostrar las limitaciones del modelo económico vigente, ya que las virtudes en el plano micro no parecen trasladarse al plano agregado.

La privatización de Telmex constituye un caso crítico y controversial en el estudio de las reformas estructurales de la década de 1990. Primero porque no es

del todo transparente la forma en que se hizo y, segundo, porque desembocó en un caso que pasa de un monopolio público a un monopolio privado. La liberalización del mercado de la industria telefónica, no parece haber dado ninguno de los presumibles beneficios que se atribuía a los procesos de privatización emprendidos a finales de la década de 1980. El trabajo de Alfonso Anaya Díaz muestra que, a pesar del enorme proceso de acumulación y crecimiento a que dio lugar la privatización de Telmex, se constituye en monopolio privado y después en empresa dominante de 1996 en adelante. El ensayo nos muestra índices relevantes de la operación del mercado de telefonía tales como tarifas, participación de mercado, etcétera. Sin embargo, también nos muestra que, a pesar de los enormes márgenes con que operan los mercados, el país presenta un índice de densidad telefónica por abajo del promedio mundial. La principal explicación de este comportamiento la encuentra en la gran debilidad institucional de la Comisión Federal de Competencia, que resulta del todo rebasada debido al pobre encuadre institucional desde el cual actúa.

El caso de Volvo en México es interesante para analizar las condiciones en que empresas transnacionales han encontrado un clima adecuado para instalar sus operaciones y desarrollarse en otros mercados. La transición tecnológica de Volvo en México al pasar de los motores de gasolina a los motores diesel avanzados, es interesante respecto a la forma en que la inserción de una empresa transnacional de alta tecnología crea un polo de actividad que constituye una apuesta al tipo de modelo que se figuró con el modelo de cambio estructural introducido desde mediados de la década de 1980. El núcleo duro del modelo lo constituye la posibilidad de producir para la exportación al mercado norteamericano, a partir de productos cuyas características tecnológicas lo han diferenciado respecto a los prevaecientes en ese mercado. Lo peculiar del planteamiento es que una plataforma de exportación de esa naturaleza descansa en la disponibilidad de una entidad que de hecho es un grupo de empresas con un amplio espectro tecnológico de una gran complejidad. La gran incógnita que nos deja es ¿cuál es la posibilidad de que ese tipo de empresa pueda abrir sus puertas a la integración con otras empresas nacionales?, ¿Puede lograr un alto nivel de integración interna? De ser positiva la respuesta a estas interrogantes el punto sería poder establecer las condiciones en que ello es factible, como parte de las nuevas políticas de cambio estructural que ahora son necesarias. El autor no las identifica, pero sí cuestiona el alcance del modelo.

La propuesta: ¿cuáles reformas estructurales son ahora necesarias frente a la crisis?

El conjunto del libro se vuelca con la evaluación puntual de un universo de aspectos que tienen que ver con la forma en que la globalización ha moldeado un caso particular. Aquel que a principio de la década de 1990 se presentara como el ejemplo a seguir, como el líder de las transformaciones estructurales que minimizarían al Estado interventor y volverlo tan sólo un simple gestor del espacio social. Evidentemente estamos hablando del caso de México.

Poniendo en la balanza la crítica de Nigel Harris a las enormes limitaciones que ofrece el modelo del Estado-nación como sustrato básico de un proyecto de desarrollo, pero al mismo tiempo dando lugar a la crítica que se encuentra en las enormes limitaciones que el modelo de la globalización ha traído. Por lo tanto lo que tenemos que hacer es reformular las preguntas de base y, quizás, la siguiente forma puede constituir una manera de replantear el problema.

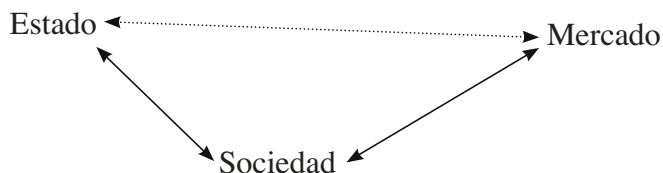
Partimos de la observación de que la simple trasposición de las condiciones de mercado imperantes en una economía desarrollada no permiten transformar a una economía atrasada en un núcleo de crecimiento y desarrollo. Esta parece una transición imposible. Por el contrario, aquellos países que se lanzaron a crear capacidades propias, siempre aprovechando los estímulos y capacidades del mercado ahora se encuentran con ventajas significativas. Fue el caso de los “tigres asiáticos” en la década de 1980 y es ahora el caso de Brasil, Rusia, India y China.

El modelo de la globalización por el proceso del mercado incorpora a las diversas economías y les asigna o reconoce un lugar en él, de acuerdo con el grado de desarrollo de las fuerzas productivas que esa economía ha alcanzado. Sin embargo, en forma alguna es garantía de que le pueda asignar un lugar en la economía mundial que tendría que desempeñar un papel progresivo. Menos aun de acuerdo con las hipótesis ortodoxas. Esto ocurre a partir de los esfuerzos particulares, a saber “nacionales” o de espacios más acotados como pueden ser ciudades o regiones particulares. Todo ello no exime que el proceso global esté exento de las leyes generales del capitalismo; es decir, está sujeto a ciclos, crisis, etcétera.

De manera muy simple la pregunta inicial podría ser: ¿nos parece un modelo de desarrollo satisfactorio el lugar que el mercado global nos ha asignado? Es decir, como simples maquiladores en fases intensivas con mano de obra barata. La respuesta la dio el mercado, ese estrato simplemente no crece más y

no podría volver a crecer con base en salarios bajos. Para moverse en la escala productiva se tienen que generar los impulsos necesarios para crear las capacidades de impulso dinámico que la misma globalización exige. La prevalencia de desequilibrios e incluso crisis no necesariamente induce a corregir la situación con base en las fuerzas del mercado, porque en realidad se trata de un problema de cambio estructural.

Siguiendo la discusión desde las opciones que parecen estar a la vista, creo que es importante observar que la discusión está afectada de un cierto maniqueísmo: Estado *versus* mercado o globalización total *versus* autarquía. En primer lugar, el universo de análisis no se construye por los elementos en esa oposición. Por ejemplo, la oposición entre Estado *versus* mercado es falaz, ya que en cualquier análisis en realidad tendríamos que considerar al menos un tercer elemento, por ejemplo:



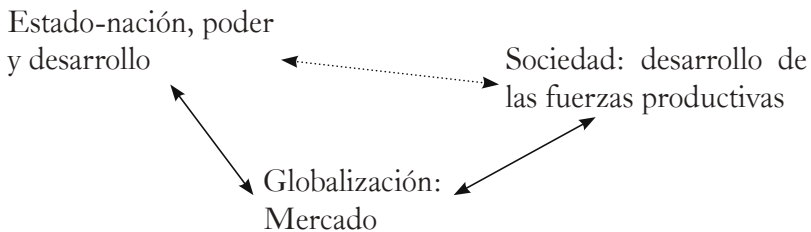
El grafo postula que no podríamos construir ningún prototipo de relación entre Estado y mercado que no considere de manera explícita y determinante la relación que guarda la sociedad tanto con el Estado como con el mercado. De hecho aquí estamos postulando que las relaciones determinantes son las que ocurren del Estado con la sociedad y de ésta con el mercado. En consecuencia la relación Estado-mercado no puede ser sino una relación derivada; es decir, producto de las relaciones de las otras dos.

De manera más directa la oposición entre globalización *versus* Estado-nación en cuanto modelos de desarrollo solamente sería concebible en un contexto enteramente definido por la calidad de cada sociedad en particular, dadas las capacidades y grado de desarrollo de sus fuerzas productivas.

Aun en los ejemplos de Nigel Harris, y no sólo los del artículo al inicio del libro, sino incorporando de manera más amplia los que están en su libro *The Return of Cosmopolitan Capital*, (2003). Todos los países que ahora disfrutan de

una posición con algún grado de capacidad de manejo de su inserción en la economía mundial, en algún momento lograron un impulso significativo de sus fuerzas productivas con base en una relación particular o en condiciones de privilegio con una plataforma basada en un Estado-nación, evidentemente el suyo.

La estructura de relaciones entonces se describiría por otro grafo, en el que la sociedad tiene un papel crítico con respecto al impulso del desarrollo de las fuerzas productivas, y el Estado tendrá que ser claramente un actor significativo en ese comportamiento.



La inserción en la globalización entonces no será un conflicto que desemboca en nulificar las capacidades de la sociedad o del Estado frente a los procesos del mercado. El desarrollo de las fuerzas productivas difícilmente sería concebible como un atributo del mercado por sí solo. Esta es una característica de la sociedad en su relación con el mercado y, hasta donde se conoce, se asocia con el Estado en su definición más institucional.

El momento actual de crisis abre una ventana de oportunidades, se suele decir. Es cierto, siempre y cuando no haya confusión respecto a la naturaleza de la crisis y que se tengan muy bien identificados los problemas estructurales ahora predominantes. Si los casos exitosos han pasado por un momento en que la gestión del espacio económico por un Estado-nación ha sido afortunada, el debate en otro tipo de contexto puede ser confuso. Es un debate respecto a las presumibles capacidades de una economía pequeña y atrasada para poder lograr una gestión exitosa frente al mercado global, no sobre un mercado acotado. La experiencia que hemos referido sobre la economía mexicana se parece a este último caso y ciertamente es desastrosa. Sencillamente la ya larga experiencia de 25 años bajo un modelo de conducción dominante desde las fuerzas de la globalización, nos deja una economía que ha empobrecido a la mayoría de su población; que ha polarizado las condiciones básicas de ciudadanía económica; es decir, desde la posición en la ocupación, creando una masa de marginados inaceptable desde cualquier óptica. Es

un modelo que cada vez deja al Estado más incapaz para realizar sus tareas básicas y se encuentra sin recursos institucionales ni fiscales para hacer frente a los problemas esenciales. Paradójicamente, la apertura plena del mercado llevó a que éste dejara de generar impulsos de desarrollo y cambio del modelo de mercado mismo. Peor aun, también de la sociedad.

La crisis sólo podría convertirse en esa ventana de oportunidades si se pudiera dar un cambio en la aproximación al modelo de base, redirigiendo la inserción que se tiene en la economía mundial y con ello recreando las condiciones de operación de la economía de base. Esto no se reduce a orientarse más al mercado interno como si el problema fuera simplemente del nivel de la demanda efectiva. Para que tenga sentido estamos hablando de un modelo que toma como prioritario el desarrollo de sus fuerzas productivas como un proceso social estructurante. Que no descansa en la polarización social sino en la integración de las clases alrededor de un proyecto de desarrollo, como es el caso de los NIC en su momento, o de China o cualquiera de los casos exitosos recientes. Es claro que ninguno de estos se construye desde un argumento por la autarquía. También es claro que se trata de grandes proyectos de integración social en su más amplio sentido.

La otra línea de cuestionamiento también surge del mercado. Justo ahora, en un escenario de crisis, es que reaparece la diferencia entre Estados-nación y “capital cosmopolita” como lo denomina Nigel Harris. Podemos ver que el gobierno de Estados Unidos toma dinero de los contribuyentes norteamericanos para rescatar al Citybank o a General Motors, pero no lo hace con el rescate de Renault o cualquier otro consorcio europeo. Más aun, está dispuesto a poner dinero; es decir, tomar la apuesta para hacer competitivo a General Motors o a Chrysler, independientemente de lo que pudiera opinar el resto del mundo desarrollado. De la misma manera tenemos el caso del gobierno de Francia que decide un programa masivo de inversión en tecnología y educación superior con sus universidades, que evidentemente tiene como destinatario las empresas líderes francesas. La acción no la pueden llamar “socialista” ni mucho menos, es simplemente identidad entre un espacio del capital y un Estado-nación que defiende su espacio económico. En este caso la pregunta obligada es: ¿y México, en qué forma identifica su espacio económico? Las experiencias de las décadas de 1980 y 1990, muestran una dramática falta de lealtad con el país de los capitalistas mexicanos. La única alternativa que estos y la oligarquía entonces gobernante encontró fue muy limitada y podemos decir que ya fracasó. Pareciera que tan sólo ha

sido como oferente de mano de obra barata a ser ocupada en condiciones críticas. Esto no ha generado un impulso al desarrollo de largo plazo y tampoco crea capacidades para salir de la crisis.

La idea de un proyecto “nacionalista” alguna vez fue la manera de responder a esa pregunta, un espacio económico propio hasta un cierto punto. Esto no quiere decir autarquía, tan sólo significa una cierta dirección de algunos elementos que dan organicidad a proyectos de desarrollo económico y social, críticos para el conjunto acotado.

El cambio estructural en la década de 1980 ciertamente significó el total desapego de las clases dirigentes, burguesía y gobierno, al espacio propio. Este simplemente se da por hecho; es decir, se apega al modelo globalizado a cualquier costo. La consecuencia ha sido un balance entre costos y beneficios totalmente irreales.

Por ejemplo, uno de los rubros en que el modelo anota uno de sus principales triunfos es en el crecimiento de las exportaciones del sector manufacturero. Sin embargo, si hacemos el balance completo de sus costos y ponemos en ello el costo real que conlleva esa apertura en términos de importaciones y de un sesgo adverso a los productores locales a partir de la sobrevaluación cambiaría, entonces los costos de esa inserción particular bien pueden ser mayores que los presumibles beneficios de ser uno de los mercados más abiertos del mundo. Si, además, ponemos en la balanza los costos en empleo y endeudamiento la comparación se vuelve crítica.

El papel de las políticas de cambio estructural entonces quizás sería adecuado aproximarlas desde una perspectiva menos fundamentalista y con mayor sentido práctico e histórico, tal como lo han hecho otros países en diferentes momentos. Generar políticas de desarrollo industrial, productivo y de integración del aparato económico en general, estando bien integrados a la economía mundial, sin que nadie deje de firmar y observar tratados comerciales de diverso cuño y alcance.

Una manera positiva de buscar las condiciones para un nuevo lanzamiento de programas de reformas estructurales, parte de que la crisis de hecho abre una situación que obliga a buscar un reacomodo de muchos elementos, los viejos con los nuevos. Pero funciona siempre y cuando se tenga sentido de orientación de las prioridades. Hoy en día un programa de reformas estructurales para México debe de responder a una lista de problemas esenciales, a saber:

a Resolver o al menos empezar a reducir la polarización social extrema en que ahora nos encontramos. Este aspecto de hecho será consecuencia de los restantes puntos, el cual sería el objetivo más importante de todo el programa. En sí

- implica fortalecer el sistema nacional de salud, educación, atención a la pobreza y grupos marginados. Pero también exige desarrollo, no sólo asistencia social. Además requiere que la salida de la crisis no se quiera fundear con base en la precarización del trabajo.
- b* Reintegrar el aparato productivo industrial y agropecuario del país. Hacer que la industria exportadora tenga por asiento una sólida industria que responda a los intereses de crecimiento de toda la economía. Esto se asocia a políticas comerciales de fortalecimiento del entramado productivo comercial, a partir de políticas que fomenten los eslabonamientos productivos. Esto exige más capacidad para manejar el paquete tecnológico con el que se va a estructurar la salida a nivel global.
- c* Crear un sistema de promoción industrial que conjugue las acciones de empresas, universidades y centros de investigación, con las políticas del Estado destinadas a la promoción tecnológica, productiva y del empleo. El propósito es crear capacidades propias para responder a los desafíos del mercado, del crecimiento y las necesidades de la población. No se pretende la autarquía, que es un absurdo. Se busca crear, estructurar y poder manejar las capacidades para tener una inserción productiva capaz de generar valor agregado y empleos de calidad en el país.
- d* Reforma de políticas para el desarrollo rural y la autosuficiencia alimentaria. Reconocerlas como una prioridad estratégica para el país, con el fin de producir los alimentos que se requieran y que el ingreso *per cápita* de los campesinos se puedan hacer equivalentes por lo menos al promedio del resto del país. Aceptar y fortalecer las estrategias alternativas que generan las comunidades, particularmente indígenas, como instrumento de desarrollo social y productivo.
- e* Crear un entorno macroeconómico “amistoso” para el crecimiento y el desarrollo, consistente en: saldo del comercio exterior igual a cero o muy reducido, el cual es equivalente a una tasa de cambio no sobrevaluada. Una política monetaria responsable del crecimiento y la estabilidad cambiaria antes que de estabilidad del nivel de precios; y una política fiscal progresiva de acuerdo con las necesidades de desarrollo del país, que no induzca al sobre endeudamiento público. La política monetaria deberá considerar igualmente prioritario la estabilidad del sistema financiero.
- f* Reforma fiscal. Es urgente reformar la estructura de ingresos, hasta que ya no dependa de manera crítica de los ingresos petroleros. Fortalecer la plataforma fiscal en términos de una fiscalización justa y progresiva, que no cree privilegios.

- g* Reformar la estructura y calidad del gasto público. La orientación y forma del gasto, son críticos para generar un impacto de crecimiento interno. La prioridad debe ser desarrollo social y productivo.
- h* Reforma financiera con objeto de fortalecer la creación y seguridad del ahorro interno. Reestructurar al sector financiero, ya que las reformas introducidas en la década de 1990, lo condujeron a una regresión y a empeorar su operación, pues se hizo más oligopólico, genera menos crédito y financiamiento, se perdió a consorcios internacionales que operan en función de sus estrategias de grupo y no por el desarrollo financiero del país. Para crecer se requiere con urgencia de un sistema financiero desarrollado y no lo tenemos debido al énfasis en las políticas de liberalización que de hecho condujeron a la crisis en 1995 y ahora a la actual en 2008-2010.
- i* Reforma a las políticas comerciales. La reestructuración que indujo la liberalización comercial y el TLC, ya dieron sus mejores frutos y éstos son insuficientes para hacer del comercio un “motor de crecimiento”. Se requiere adecuar el encuadre del TLC para poder acotar los excesos y utilizar la palanca del comercio como un instrumento efectivo de estímulo al crecimiento.
- j* Reformas que establezcan con toda claridad que los capitalistas no deben poder abusar del espacio común, de lo social. No se reduce a límites directos a la generación de externalidades ambientales. Se pueden aplicar políticas para interiorizar a empresas e individuos los costos de su actividad que se transmiten al medio ambiente. Esto puede descansar en establecer políticas para el desarrollo tecnológico-organizacional-ambiental, con el propósito de proveer estímulos positivos para la introducción de cambios que beneficien al medio ambiente y a la productividad. Pero es algo más: se debe impedir que el capital haga descansar su ineficiencia en el abuso del espacio común, sea agua, bosque, tierra, aire, mar, y cualquier otro recurso natural renovable o no renovable.

¿Es esto un proyecto reducido de “Estado-nación en los términos en que lo crítica Nigel Harris? Creo que no. No es un proyecto cerrado o limitado por la acción del Estado. Es un planteamiento que se funda en reconocer que el conjunto mínimo que puede animar un proyecto de desarrollo, requiere de una sólida plataforma social y de la intervención del Estado para lograr una inserción exitosa de mercado.

Esta podría ser la base para un nuevo “New-Deal” de conformidad con las condiciones ahora vigentes.

CAPÍTULO I
GLOBALIZACIÓN Y DESARROLLO
LOS LÍMITES DEL PROCESO

The rise and fall of the concept of “National economic development”

Nigel Harris

“How long will the system last?... The state system the Europeans fashioned has not always existed. It will not endure forever... Its obituary will be hard to write.

‘Destroy the State and create Lebanon. Fortify it, and create Korea. Until other forms displace the national state, neither alternative will do... The only real answer is to turn the immense power of national states away from war and toward the creation of justice, personal security and democracy...’

(Charles, 1990: AD 990-1991).

Introduction: foundations of the national economy, a reinterpretation

1. Historically, in Europe, the State was institutionally, a necessary (if far from sufficient) condition for the rapid accumulation of capital on a national (politically defined and therefore territorially limited) basis. In forcing this process, the State created something strikingly new, a *national economy*, with economic activity focused on a politically delimited territorial unit (even if the reach of agents based in this territory extended far beyond its boundaries). The State gave priority to activity within the territory as opposed to the ancient forms of unbounded cosmopolitan capitalism beyond the territorial limits of any particular government.

2. As part of this process, the State forced the creation of appropriate social agencies, a class of national capitalists, directly responsible for capital accumulation, and a national workforce. The process -essentially one employing physical force and bribery- invented and imposed a national culture (and often a single religion or religious cult, subordinate to the ruler), through a common language and an invented history and ethnicity (including the complementary identification, persecution and even expulsion of “minorities”). In time, this process also created the idea of a common national character or psychology and a nationally defined community as the supposedly now voluntary component of the national State (bound together by “values” and choice rather than obedience, fear or the ancient obligations of formal fealty).
3. There were many different purposes involved in this long historical creation of a “Nation-State”, but, to simplify, the central imperative was not to expand the gross domestic product or national income (much less enhance the welfare of the inhabitants), but to create the resources and material means to enhance the capacity of the State to defend or extend its territory against the threats of rival States, to cover the costs of past wars and pay for present or future wars.¹ The interest of the State was thus not directly to help the capitalists make profits (the crude populist or Marxoid² account) so much as raise resources for war and create the physical means to wage it. The appropriate measure of national progress in this context is, therefore, not the accumulation of capital not the growth of GDP, but the accumulation of weaponry, naval ships etcetera, compared to the comparable accumulation of rival States.

¹ The literature is immense -particularly pre-eminently in the work of Charles Tilly. But see also J.M. Winter (ed), *War and Economic Development (Essays in memory of David Joslin)*, Cambridge, Cambridge University Press, 1975, or Michael Mann, *States, War and Capitalism*, Oxford, Blackwell, 1988.

² By contrast, Marx, in his historical writings, at no stage underestimated the direct role of the State -“The different momenta of primitive accumulation distribute themselves now, more or less in chronological order, particularly over Spain, Portugal, Holland, France and England. In England, at the end of the seventeenth century, they arrive as a systematical combination, embracing the colonies, the national debt, the modern mode of taxation and the protectionist system. These methods depend in part on brute force, e.g the colonial system. But they all employ the power of the State...”. Marx/Engels, *Collected Works*, Capital I, vol. 35, London, 1996, p. 739.

4. Part of this State-military endeavour was to achieve the highest practicable degree of economic self-sufficiency -minimizing imports, the inflow of “foreign” capital, and dependence on “foreign” technology (inverted commas stress the peculiarity of the use of this adjective since none of these concepts possesses inherent nationality). In essence, the capitalist class, far from leading -much less directing- the process, was the instrument of State purposes, at most a compliant intermediary between current economic activity and the State’s war-making capacity.

In practice, capital was always drawn to exploiting opportunities wherever they occurred, not just where the State required them to be exploited, and only great efforts by States (and a continuing suspicion of, or active hostility, towards capitalist activity) enforced a continuing national discipline.³

5. Once one State undertook in part or whole the economic reforms required to create and sustain a single economic policy, designed to accelerate national capital accumulation, all rival States were obliged, insofar as they could, to copy the process or risk defeat. In sum, the States of Europe (recognizing that in reality they were of very different sizes and substance) came to constitute a system of competing agencies, not unlike a market of competing companies, each obliging all to emulate each other as the condition of retaining their position, thus creating national economies, and national societies out of the heterogeneous peoples and tribes inhabiting the continent.

6. Competition between European States in the nineteenth century expanded both their respective national economies and, more importantly, both the stock of weaponry and its destructive capacity, culminating in the cataclysm of the first World War. In the postwar period, an unprecedented slump in the Atlantic economy, however, demonstrated the limitations of private capitalism in sustaining the European arms economy. The State was required, to a greater or lesser degree, to organize capitalism directly if its military objectives were to be realized. This resulted in the two most heavily militarized modern States ever seen, the Soviet Union and Nazi Germany. Here the historic partnership between the State and capital was entirely superseded by State ownership and/or direction. The second World War between heavily Statized economies (true

³This is documented in more detail in my *The Return of Cosmopolitan Capitalism: globalization, the State and war*, London, Taurus, 2003.

even in the US although not to the same degree as the Europeans) was the outcome of this competition.⁴

National economic development

7. This historical experience of “national economic development” powerfully informed the postwar world, both in Latin America and the newly independent countries of, first, Asia, and then Africa. The State was from the beginning everywhere given the decisive role. The measure of its success was the achievement of national economic self-sufficiency (as driven in part by strategies of import-substitution industrialization) and the creation of a national capital-goods or heavy industry (that is, the sector capable of producing heavy weaponry without imports, although that was not the theoretical rationale). The agenda was to be achieved through a new technology of national planning. Both in developing and developed countries, economists acquired a quite extraordinary confidence that economists knew the way to develop national economies that State power had mastered markets, national and global.⁵
8. In practice, with the exception of some short episodes, the general experience of autarkic State-driven economic development was not impressive. Each spurt of growth tended to lapse into long-term stagnation or even decline (often exaggerated by the corruption of the State bureaucracy once it was equipped with the extraordinary discretionary powers required to plan). Without markets-competitive capitals, domestic and external, economies seemed ultimately to fail. Contrary to the experience of the second World War, autarkic economic development

⁴ *Idem.*

⁵ Consider Shonfield's, *Modern Capitalism: the changing balance of public and private power*, London, 1965, in it's time an authoritative work, expressing a common opinion among economists: “The State controls so large a part of the economy that a planner can, by intelligent manipulation of the levers of public power, guide the remainder of the economy firmly towards any objective the government chooses” (p. 231).

Or Paul Samuelson's assurance that the business cycle had now been mastered (Zarnowitz, V. *The Business Cycle Today*, National Bureau of Economic Research/Columbia University, 1972, p. 167), a point reiterated by Arthur Okun (former chairman of the President's Council of Economic Advisers), saying that recessions were now like airplane crashes, “preventable” Okun, A. *The Political Economy of Prosperity*. Washington DC, Brookings, 1970, p. 33.

was not the route to rapid economic growth, nor to the structural transformation implied by the concept of national economic development, and therefore not to sustainable national military independence.

9. However, a group of countries in East Asia-Japan, the “four little dragons” (South Korea, Taiwan, Singapore, Hong Kong) -achieved unprecedentedly high rates of national economic growth. This was secured, certainly with strong directing States, but not through any drive to national economic self-sufficiency but rather through the exploitation of external markets, that is greater economic “dependency”.⁶ In subsequent years, this became the universal recipe for “national economic growth” (omitting now the idea of isolated national economic development) and hence the route to an adequate military capacity. By now, even originally such arch-defenders of the idea of self-sufficient national economic development as China and India(in the 1950s) have abandoned the project; in sub Saharan Africa, the heroic 1960s aspirations of African socialism ended in almost universal failure, if not economic catastrophe.
10. In practice the definition of “national economic development” was smudged -into, to cite a recent UNDP formulation, “creating an enabling environment for people to enjoy long, healthy and creative lives”. Thus, the historic aim of the process of national economic development, to create a strong State, capable of defeating its rivals and extending its possessions, was displaced by welfare criteria- to enhance the welfare of the inhabitants, reduce poverty etcetera. The only concession to the old agenda and its proposed structural transformation of the national economy was that these welfare objectives should be on a “sustainable” basis: that is, the national economy should have been restructured to be capable of sustaining these objectives.⁷ What used to be called “national economic development” had been superseded now by economic growth, implicitly an intrinsic component of world, rather than national, growth.⁸

⁶ These issue are explored in more detail in my *The End of the Third World: newly industrializing countries and the decline of an ideology*, London, Taurus, 1986.

⁷ The current state of wisdom on economic growth in developing countries has usefully been summarized in the Commission on Growth and Development: *The growth Report: strategies for sustained and inclusive development*, 2008 (see www.growthcommission.org).

⁸ Intellectual concern with “world economic development”, an alternative paradigm, is still dominated by the interests of national governments, and hence, in practice, a somewhat sickly child, a contextual rather than operational concept.

Globalization

11. The experience of national growth/development in east Asia was only the prelude to much more radical and sustained change-globalization or the opening up to external trade, capital movements and technological and cultural influences of almost all national economies and societies, in sum their integration and thus refashioning to create a single world economy, governed by the economics of global markets rather than by the politics of national States. Thus, a global pattern of interdependent territorial specializations threatened to undermine one defined by politically identified territories.
12. Indeed, the reform of public sectors to ensure they became fully “competitive” (now emerging as the key operational criterion of economic performance) and therefore efficient has ensured global market imperatives seem to penetrate even the most obscure corners of each national economy. Indeed, the difference between public and private sectors disappears. Thus, even when private or voluntary agencies do not assume responsibility for formerly public services, the public services remaining are expected to conform to commercial standards, that is to operate in conformity with prices ultimately determined in global markets. Of course, this issue is not simply a technical one -the original nationalizations often had the covert agenda of rewarding friends of the government with public positions; privatization has also similarly had a covert agenda of rewarding other friends with access to former public assets (particularly acutely where public monopolies were converted into private ones, statutory power employed to fortify market domination).
13. We are still engaged in this transition but already the results, in terms of the significant redistribution of world economic activity in favour of developing countries has been dramatic, even if we are still conceptually trapped in identifying these changes in terms of the political interests of competing national States (the “rise of China”, the “decline of the United States” etcetera). This political mystification of the emerging world economy in terms of competing political/territorial interests rather than global non-territorial markets is an increasingly severe obstacle to understanding.
14. In a parallel sense, it becomes difficult to decide the operational sense of, for example, something as apparently elementary as the “British economy”. At most, this is a territorial conjuncture of a set of global economic networks (by no means

separable from each other nor from other global networks), quite outside the control, direction or even knowledge of the government of the British Isles (and certainly not acting in pursuit of its interests, whatever these might be). The British administration claims to be directing a British economy and presents itself in this guise both to the British electorate and the world at large. But it is becoming a responsibility without adequate power, a ceremonial or decorative function which relies on sustaining a now possibly outdated conception concerning the territorial coincidence of political authority and bounded economic activity.

15. On the other hand, the opening up of national economies cannot be separated from radical changes in the conditions of world security and the relative decline in inter-State warfare. Initially, this was achieved through the exercise of United States military domination and the military stalemate with the Soviet Union (in the Cold War period and subsequently) and perhaps this allowed the relaxation of the drive to national self-sufficiency, permitting the reduction, first, in barriers to trade, and then to restrictions on capital movements. By now, none of the developed countries retains any serious measure of economic self-sufficiency, whether in trade, capital, or now, labor. Despite the level of political noise, the developed core of the world economy constitutes a single interdependent economic system, but without common effective management which might supersede the territorially limited authority of the constituent States.
16. The initial phase in the security context, US military domination, appears to have been followed in our own times by a growing inability of military capacity, even of the most advanced kind, to be politically decisive, even as the destructive power of modern weaponry achieves unprecedented levels. Both features are perhaps exemplified in the current wars in Iraq and Afghanistan.⁹ The coalition forces appear simultaneously unable to achieve a decisive victory -much less rehabilitate the societies and polities concerned- but also are unable to avoid inflicting

⁹ Without mentioning a growing succession of “failed” States, Congo, Somalia, Haiti etcetera, or Israel’s clash with Hizbollah in Lebanon and military inability to pacify Gaza. There are success stories but they seem to grow fewer as military strength increases. For an interesting discussion of the issues, see William R. Polk, *Violent Politics: a history of insurgency, terrorism and guerrilla warfare from the American revolution to Iraq*, New York, HarperCollins, 2007. For discussion of the end of the Clausewitzian/Napoleonic conception of warfare, see General Sir Rupert Smith, *The Utility of Force: the Art of War in the Modern World*, London, Allen Lane.

such extraordinary destruction on the societies involved, they will remain failed States, dependent on the goodwill of the “international community” long into the future. Whoever “wins”, all lose. If this is a correct judgment, an important rationale for the existence of States as “communities of security” is considerably weakened. Thus, simultaneously the State’s capacity to manage its economy and its security seem to weaken in tandem.

17. With the benefit of hindsight, we can see that allowing capital mobility in essence broke -or profoundly weakened- the link between capital and the State, or at least made it, from the viewpoint of corporations, one of contingent calculation rather than unquestioned predetermination. New investments become, to quote the investment strategy of the chairman of an “Indian” multinational group “geographically neutral” (and therefore, by implication “politically neutral”).¹⁰ It is as if, to employ Marx’s categories, there has been a global “bourgeois revolution” in the economic base without a transfer of political power (since no institutions equivalent to the national State exist at the global level. In the great conflict between capitalism and socialism, capitalism won but not at all national capitalism. It was the State which lost.
18. Of course, “global capital” is a misleading concept. The North American and European markets are still the geographical location of by far the largest components in the world economy, implying that all capital, whatever its national origin is obliged to seek a strong position there. Nor are States simply administrative units. In the larger advanced countries, they are also the central component in major economic groupings, most famously in the United States, in the “military-industrial complex”. Here, capital is obliged to be patriotic and immobile (which does not exclude outsourcing) to preserve its relationship to its paymaster. However, the United States defence corporation is not at all the prototype for capitalism as a whole, and there, it seems, patriotism is no more than a tactical convenience to minimize taxation.
19. On the other hand, the still imperfectly realized emergence of global labor markets -and a transnational migrant workforce- is perhaps beginning to undermine the social foundations of the national State in the developed world. The demographic trend in the developed countries towards shrinking labor forces, interacting with disjunctures in the local training systems, has ended

¹⁰ Compare the recent comment by Edward Greene, General Counsel for Citigroup that “we are absolutely agnostic as to where we do business”. *Financial Times*, May 10, 2007, p. 11.

self-sufficiency in national labour supplies (as earlier it was ended in consumption, capital and technology). Governments are slowly -and painfully- coming to confront the need for a permanent worker -and student- recruitment approach to world labour supply, and doing so in conditions of intensified competition for labour among most developed States. On the other hand, the emergence of significant diasporas of citizens living abroad confuses the old clarity of sovereign States and citizens, of a single territorial source of decision.

20. However, the historic bonds of solidarity supporting the national community and the State have already been subject to drastic pruning through many reforms, including the allowance of religious diversity, the overthrow of male, white and ethnic/class supremacy, etcetera. The end of universal military conscription, a function of a changed military ethic, has, in an immediate sense, weakened the institutional basis for inculcating national social solidarity. Mixing populations of different nationality through migration -symbolized in the right to keep multiple passports-¹¹ goes much further in allowing the transnational to begin to challenge national identities, in weakening the instinctive xenophobia which underpins national identity (now, hopefully, more restricted to sporting events). One could imagine -for the sake of argument- a situation in which a majority of the inhabitants of a country are "foreigners" and a majority of the native born are resident abroad. The emphasis on the "integration" of immigrants in all developed countries¹² illustrates the possibly futile attempt to reconstruct the old nation out of the new mixture.¹³ Appadurai¹⁴ comments on the emergence of global "diasporic pluralism" in the United States: "neither popular nor academic thought in this country has come to terms with the difference between being a land of immigrants and being one node in a post national network of diasporas".

¹¹ See the earlier position, as expressed by prominent United States diplomat, George Bancroft, to Lord Palmerston, British prime minister -states should "as soon tolerate a man with two wives as a man with two countries, as soon bear with polygamy as that state of double allegiance which common sense so repudiates that it has not even coined a word to express it"- cited Peter J. Spiro, *Beyond Citizenship: American Identity after Globalization*, New York, Oxford University Press, 2008.

¹² With accompanying risible rituals supposed to symbolise this "naturalization" -that is, the return from being "unnatural", a foreigner, not connected to his natural lord, to being in accord with nature, a native with an exclusive fealty to one State.

¹³ This is discussed most interestingly in Spiro (2008), *ibid.*

¹⁴ Appadurai, Arjun, *Modernity at large: cultural dimensions of globalization*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1996, p. 171.

21. The discussion of the implications of this for “national communities” (insofar as, in reality, they ever existed) and for their collective constitution as the popular foundation for the democratic exercise of sovereignty is important but would take this account too far from its primary focus. Suffice it to note that Europe, the historic source of a world of warring States, has found it possible to merge its national identities and powers, even if in qualified form, in a European Union. After centuries of guarding and fortifying the immense number of national frontiers that criss-crossed the continent (at its most extreme along the old “Iron Curtain”), the dismantling of borders within the Schengen Group has taken place with extraordinary indifference by the populations concerned.
22. Of course, some of this speculation is to push trends well beyond the existing tendencies, let alone the available evidence. Uneven development (if we can assume a unitary direction) is therefore more striking than uniform change. For example, an important -but declining- difference between developed and developing countries, is that capital is more obviously still national in the second, so the paradigm of national, as opposed to global, development may have greater purchase. However, as we see in the capital exports of major Chinese, Indian and other developing country corporations this is changing rapidly.
23. The unevenness of economic progress also means old political agendas overlap with new -some peoples have not yet achieved national self-determination,¹⁵ let alone any recognizable level of economic development; some national entities have not yet achieved a coherent effective State (Congo, Somalia); some have not achieved elementary levels of the social incorporation of their inhabitants (“democracy”).¹⁶ Yet in some of the developed countries, both the State, its social foundations and its embodiment in democracy (as measured by participation in elections, membership in political parties etcetera) may be weakening. Although it may be exaggerated, there is occasional talk in some developed countries of a “crisis of State power”.

¹⁵ Thus, for example, Chechens, Kurds, Palestinians, Thai Muslims, Tibetans, Taiwanese, Basques, etcetera.

¹⁶ For example, Myanmar, Zimbabwe, North Korea, etcetera.

Concluding remarks

24. The burden of this paper has been to suggest the slow weakening of the national area of economic management as it was understood in the past, transforming not only the technical role of that management, but also the nature of politics and democratic representation. The change in the security role of the State (from the externally-oriented military role to an internal policing/intelligence function) perhaps further weakens the old rationale for the existence of State power.
25. States however exist and are quite unlikely simply to “wither away” because part of their original *raison être* has weakened. Furthermore, the State remains an immensely powerful economic agent in its own right, with privileged access -through its monopoly of legitimate violence, of fashioning the law and control of the institutions of legal implementation- to the economic surplus generated in the territories under its control. That control is, however, now by no means secure. With globalization, the local generation of surplus can no longer easily or equitably be distinguished from the global. Richer inhabitants and companies can escape the demands of the State by relocating abroad, and, as yet, no global agencies exist to trace or ensure payment by those in flight. Indeed perversely, while transnational corporations may frequently manage the location of their activities to minimize national taxation, the taxpayer who cannot escape abroad may now be required to pay to attract and hold global capital and, in a downturn, save companies threatened with collapse, a negative redistribution of income.
26. The old national State had, in theory, a clearly identifiable share of the world’s territory, population and capital. The world at large, other States, recognized it possessed absolute rights to dispose of those assets as it decided. The territory remains (even if its boundaries have become increasingly porous), but the other assets -population and capital- have become much less stable, less immobile. The management of domestic economic affairs remains important if local incomes (including that of the State itself) are to be sustained through effective links to global economic growth, but, in the new order, local power is dependent on the world economic environment to deliver its electoral promises. The old messianic hopes vested in the national State and its liberation, the substance of radical politics, fades into the mundane technicalities of management, “citizens” become “clients” or customers.

27. The argument of this paper has been that the most important function of the State, the mobilization and employment of physical violence, was the original source of the drive to national economic development, and it was this primarily military purpose which set the agenda of priorities. However, the resulting outcome, a world of national economies and societies has been overtaken by the beginnings of economic globalization, a system where the growth in each national economy depends on its relationship to the world. The old idea that State stimulation of domestic markets could sustain indefinite growth now appears a species of utopian thought.
28. The possible decay in the regulatory functions of the State has many immensely dangerous potential hazards. One of these is that the State may employ its monopoly of physical power to protect its political position against the processes of economic integration. This would be economically damaging to both the power concerned and the world economy. It is also possible that the more powerful States may employ the threat of war -and actual warfare- to stabilize the government's political position at home against the erosion of power implicit in globalization. While armies and defence programs persist, war is never completely off the agenda. An only slightly lesser danger may lie in the reversal of democratization as States sacrifice constitutional and democratic rights to fortify their domestic political authority and their covert global reach.
29. Perhaps an even more dangerous possible trend lies in the emergence of a globalized illicit economy, linking diverse territorial criminal networks and presided over by a variety of corrupt secret official agencies, linked in a set of parasitic States, "stationery bandits" or rent-seeking public authorities, with access to the State's instruments of physical violence and intelligence to enforce their wishes. We know that the effect of globalization and privatization on the old Soviet Union and its allies was to liberate various secret services (notably the KGB and the Bulgarian secret services) to operate both at home and abroad in clandestine trades to the benefit of both Russian oligarchs and State officials.¹⁷ Here the discretionary power of the State was decisive in the growth of illicit activities. In a not dissimilar but much

¹⁷ The story is excellently told in Misha Glenny's *McMafia: crime without frontiers*, London, Bodley Hill, 2008.

weaker form, the discretionary power of Washington¹⁸ in banning narcotic consumption sustains an immense illicit trafficking trade, corrupting many State agencies or officers from the US border southwards to Colombia and to Bolivia¹⁹ (as with the heroin networks from Afghanistan and formerly Myanmar). Other territorial networks -for example, the exploitation of scarce minerals and diamonds in the Congo- corrupt the surrounding States along routes to markets (and freeze political regimes, members of which fear political change may expose them to prosecution). The networks cover an immense range of illegal transfers -of weapons, minerals and gems, narcotics, stolen goods and trafficked labour. In extreme cases, it seems State power becomes no more than a thin facade for the operation of clandestine criminal networks, facades that quickly disintegrate in the face of warring militia fighting to capture the trades concerned, leaving a “failed State” until a militia can reinvent one. Even in less extreme cases, corruption often seeps deep into official structures, protecting a hidden global economy that makes doubtful the reliability of our statistical picture of the world and national economies, let alone our interpretation of government behaviour.

30. However, on the other side of the equation, the truly remarkable growth in NGO and voluntary organisations, taking over functions performed by the State (or not performed at all) offer some hope that civil society may be robust enough to substitute a world founded on social consensus and cooperation for one founded on violence. Civil society has proved remarkably successful in interventions to seek to compensate for official failures, to block the actions of the State and creative in new initiative. Many new innovations await us and it would be wrong to take the State’s past claims of indispensability as a guide to what might be needed in the future.

31. Disprivileging the State, implicit in our discussion here, makes it possible to begin to think about a world of people, rather than national States (or even classes of States, “developing countries” etcetera), to think about

¹⁸ As occurred in the Prohibition period in United States history and the significant development of the Chicago mafia.

¹⁹ William Blum seeks to document CIA involvement in illicit or mafia activities, on a lesser scale than the KGB but in not dissimilar form -*Killing Hope: United States military and CIA interventions since World War II*, 1995.

sources of change other than public policy and to allow people to emerge from beneath the long shadow of national governments -to ask, as Pritchett does: “How long must only Bolivia figure on the international agenda, and not Bolivians”.²⁰

²⁰ Pritchett, Lant, *The future of migration: irresistible forces meet immovable ideas*. Conference on the future of globalization: explorations in the light of recent turbulence. Yale University, Oct. 10th, 2003. See also Susan M. Collins and Carol Graham, *Global Labor Markets?*, Brookings Trade Forum, 2006, Washington DC, Brookings Institution Press, 2006.

La crisis estadounidense y la ganancia

Alejandro Valle Baeza

Introducción

Alberto y Rosa Ramírez recolectores de fresas que ganan 300 dólares a la semana obtuvieron un préstamo por ¡720 000! dólares para comprar una casa de cuatro recámaras con dos baños (Whitney, 2007). Una noticia sí, además de que señala los defectos del sistema financiero estadounidense, muestra que los Ramírez poseen una codicia irresponsable y sugiere que ambos aspectos “explican” la crisis hipotecaria, la crisis de las *subprime*. Una explicación basada en la perversidad de la naturaleza humana, especialmente de los migrantes, es transhistórica, es decir, no capitalista.

En septiembre 7 de 2006, Nouriel Roubini, un *profesor* de New York University, sostuvo ante una audiencia de economistas del Fondo Monetario Internacional (FMI) que había la posibilidad de una crisis en los próximos meses o años, él previno de un desplome excepcional de la vivienda en Estados Unidos, un *shock* petrolero, una caída aguda de la confianza del consumidor y, finalmente, una recesión profunda. Roubini habló ante un auditorio escéptico, incluso despectivo, de problemas como quiebras de instituciones financieras y montos estratosféricos de hipotecas ejecutadas. Cuando bajó del podium, el moderador del evento bromeó: “Creo que quizás necesitamos una bebida bien cargada después de esto”; la gente rió. La economía lucía saludable a pesar de los precios petroleros y del debilitamiento de la construcción de vivienda. Roubini se vio como

un pesimista perpetuo, lo que algunos economistas llaman *permabear* (*New York Times*, 17 de julio de 2008).

Esta crisis como es usual, resulta inesperada para los círculos académicos, incluso hoy se leen dudas acerca de que haya una recesión después de un año de iniciada la contracción crediticia.¹ Además de inesperada, esta crisis resulta difícilmente explicable, ¿cómo es posible que un pequeño sector de Estados Unidos, el de hipotecas *subprime*, ocasione una recesión o incluso una crisis global? Trataremos de explicar por qué la presente no es una crisis cíclica de las que asedian comúnmente al capitalismo empleando elementos teóricos marxistas.

Dificultades para una explicación marxista de esta crisis

La recesión que quizás se transforme en crisis, sobreviene después de un período excepcionalmente bueno para las ganancias capitalistas en ese país. Ese es el principal problema interpretativo que trata este artículo. Es claro, aunque aun hay que desarrollar mucho ese aspecto, que una rentabilidad descendente puede provocar una crisis suave (recesión) o una más severa. ¿Cómo puede llegarse a una crisis después de un período de recuperación de la tasa media de ganancia? Esa es la principal pregunta que trataremos de responder. En principio parece que tendría que ser un mecanismo muy diferente y sin relación con el que obró en el descenso veremos que no es así. Exploremos estos asuntos en lo que sigue.

La recesión en agosto de 2008

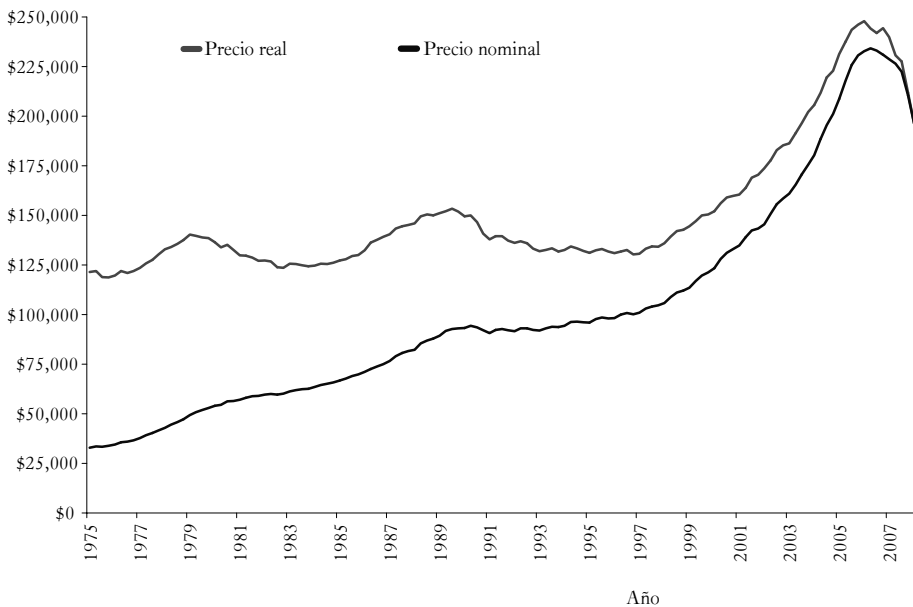
En agosto de 2008 se hicieron evidentes los problemas de liquidez en el sistema bancario estadounidense. El Sistema de la Reserva Federal (FED), tuvo que intervenir inyectando liquidez extra a la economía. Las compras diarias de bonos realizadas normalmente por el FED son por montos de 5 mil millones a 10 mil millones de dólares, pero en pocos días de ese mes, pasaron a ser de 38 mil o 24 mil millones.

¹ De Long, B. afirmaba por ejemplo “Y hasta ahora todo se mantiene al menos en el aspecto real de la economía de Estados Unidos. Naturalmente, el desempleo está aumentando en Estados Unidos, pero, si la economía americana está en recesión, se trata de la más suave jamás vista. Sin embargo, en el aspecto financiero la magnitud del caos es asombrosa: fracasos colosales en la gestión de riesgos por parte de entidades que para sobrevivir deben ser gestoras de riesgos de primera categoría”.

<http://www.project-syndicate.org/commentary/delong80/Spanish> consultado en julio de 2008.

Esto es uno de los aspectos centrales de una crisis financiera, la contracción crediticia que se originó por la explosión de la burbuja de la vivienda. La expansión estadounidense tuvo como uno de sus ejes fundamentales el aumento de la venta de casas y eso condujo a un incremento de su precio:

GRÁFICA 1
Estados Unidos precio de casas (mediana)



La mediana del precio de casas es el *S&P/Case-Shiller Home Price Index* en Standard & Poors, consultado el 12 de junio de 2008.

La venta de casas nuevas empezó su descenso en julio de 2005 y sólo hasta agosto de 2007 se hizo evidente que eso afectaba seriamente al funcionamiento del sistema financiero. En el último trimestre de 2007 la institución hipotecaria más grande de Estados Unidos, Countrywide registró pérdidas por 422 millones de dólares y actualmente está a punto de ser absorbida por el Bank of America. En marzo de este año el cuarto banco de inversión de Estados Unidos el Bear Sterns, tuvo que ser rescatado en una operación *sui generis*. Fue absorbi-

do por uno de sus rivales J.P. Morgan y el FED cambió decenas de miles de millones de dólares de malas deudas por bonos gubernamentales transfiriendo pérdidas del banco a los contribuyentes. Esa operación no corresponde a la normatividad vigente en Estados Unidos, el FED rescató una institución que no debía, puesto que parte de sus pérdidas provinieron de operaciones especulativas de *hedge funds* localizados en las Islas Caimán para evadir el pago de impuestos. Una de las historias que no aparecen muy contadas: ganancias privadas y pérdidas públicas. La explicación de la acción del FED ha sido la gravedad de la crisis financiera que de agudizarse pondría en *jaque* al sistema.² El Citigroup,³ Manchovia y otras instituciones financieras han informado de pérdidas multimillonarias. Otro indicador de la gravedad de los problemas financieros es que dada la globalización instituciones muy grandes de varios países tiene problemas: el banco inglés, Northern Rock, padeció la primera corrida ocurrida en ese país desde finales del siglo XIX a la fecha y tuvo que ser “nacionalizado” transitoriamente por el gobierno laborista, es decir, se socializarán sus pérdidas y después se privatizará cuando vuelva a ser rentable.

Otros bancos con dificultades están en Suiza, en Francia, etcétera, porque en varios países también hubo burbujas de vivienda que empiezan a explotar, además de tener que pagar parte de las pérdidas estadounidenses. Por ejemplo, en España varias hipotecarias están ya en problemas.

A finales de mayo de 2008 no hay síntomas de mejoría. En Estados Unidos las hipotecas ejecutadas durante el primer trimestre del año llegaron a cifras récord y los precios de las casas continuaron bajando en el mismo lapso. Parte de las ganancias especulativas de las finanzas estadounidenses se han trasladado del mercado hipotecario al de las materias primas: el petróleo y los alimentos han subido tanto y tan rápidamente que han provocado protestas en muchos países: en varios pobres por alimentos y en algunos ricos por los elevados precios de la

² El *Board of Governors* del FED invocó una regla de emergencia en marzo 14 para prestarle \$13 mil millones a *Bear Stearns* después de que la firma informó al presidente del New York FED, Timothy Geithner, que solicitaría la protección de bancarrota. Dos días después, el FED aceptó financiar \$30 mil millones de activos no líquidos de Bear para asegurar su absorción por J.P. Morgan Chase & Co.

³ Citigroup es el mayor banco estadounidense, ha perdido por dos trimestres consecutivos, el primero de 2008 perdió 5.1 mil millones de dólares después de devaluar activos por 12 mil millones de dólares por préstamos dudosos.

gasolina. Países exportadores de materias primas han limitado las exportaciones para tratar de contener la inflación, como Argentina ante los elevados precios de la soya o Tailandia con el arroz.

En los inicios de junio de 2008 Lehman Brothers registró una caída de 14% en sus acciones, en un solo día, debido a su mala situación económica. Adicionalmente instituciones financieras, como Moody's están en dificultades.

Otros sectores de la economía estadounidense muestran ya serios problemas, por ejemplo la industria automotriz. Hace tiempo los bonos de General Motors y de Ford recibieron la calificación de "chatarra" lo que encarece el crédito para esas empresas. La General Motors informó pérdidas de 139 mil millones de dólares! Para el tercer trimestre de 2007, la Ford cambió su pronóstico y pospuso un año el momento en que dejará de registrar pérdidas y ya anunció el traslado de nuevas operaciones fuera de Estados Unidos para volver a ser rentable.⁴

Para complicar más la situación estadounidense los problemas de las balanzas comercial y de cuenta corriente son comunes hoy:

Balanza de cuenta corriente 2007 en porcentaje del PIB de cada país

- Australia -5.6%
- Turquía -7%
- España -10.2%
- Rumanía (-13.2), Hungría y Polonia (-5.1%); Ucrania (-6.2%)
- Estados Unidos -5.5%

Fuente: elaboración propia con datos del mapa interactivo del FMI.

El déficit estadounidense es en términos absolutos tan considerable que sólo persiste por tanto tiempo porque los acreedores, principalmente Japón y China no pueden deshacerse de sus enormes acervos financieros en dólares y por lo tanto no favorecen una corrida contra el dólar.

Las crisis financieras han sido frecuentes en los países emergentes, la oficina estadounidense creada para el estudio de los ciclos económicos, La National Bureau of Economic Research (NBER) tiene un proyecto para el estudio de las crisis financieras en los países emergentes, pero no en los países industrializados. Pues ahora

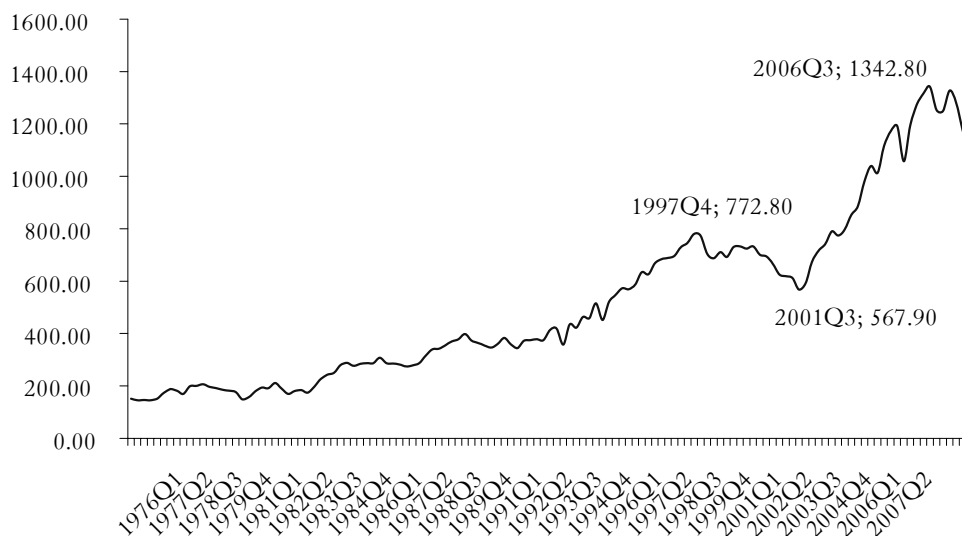
⁴ Ford trasladará la producción del modelo "Fiesta" a México con una inversión de 3 000 millones de dólares.

es ahí donde ha estallado. ¿Por qué en Estados Unidos? Especialmente después de uno de los auges más duraderos: de marzo de 1991 al mismo mes de 2001; el que terminó con una de las recesiones más breves y benignas según las versiones oficiales. Las ganancias obtenidas por el sector corporativo en Estados Unidos casi se duplicaron entre 1997 y 2006 (Gráfica 2). Sólo empezaron a estancarse en el tercer trimestre de 2006 y después han tenido ya el descenso que presagia una crisis.

Las corporaciones han sido claramente beneficiadas por el gobierno ultraconservador de G. Bush y una de las contribuciones al crecimiento de las ganancias ha sido su política fiscal decididamente favorable al capital.

Veamos a continuación algo sobre la relación ganancia y crisis económica para tratar de entender por qué surge una crisis de una recuperación de la rentabilidad en principio tan favorable para la acumulación.

GRÁFICA 2
Estados Unidos, ganancias internas 1976-2007



Fuente: elaboración propia con datos de ganancias ajustadas estacionalmente producidas internamente proporcionados por el Bureau of Economic Analizys (BEA) consultado el 20 de mayo de 2008, <http://www.bea.doc.gov>

Crisis y tasa de ganancia

En la medida en que Marx no nos legó un trabajo terminado sobre la teoría de la crisis, es muy amplio el espectro de interpretaciones sobre lo que sería una teoría marxista de la crisis. Por ejemplo, Makoto Itoh habla de “dos tipos diferentes de teorías cuya congruencia recíproca no es fácil de lograr. Llamémosles, ‘teoría del exceso de capital’ y ‘teoría del exceso de mercancías’” (Itoh, 1980:94).

Aunque en toda crisis se dan tanto el exceso de mercancías como el de capital, es importante el inicio del proceso. Una crisis de subconsumo, problemas de realización de la plusvalía por falta de consumo solvente de los trabajadores, sería una donde el exceso de mercancías fuera el causante de la caída de la tasa de ganancia. En cambio una disminución de la tasa de ganancia originada por la elevación de la composición orgánica del capital sería el exceso de capital, lo que causaría el exceso de mercancías.

Aquí tratamos la relación entre Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia (LDTG) y crisis, porque nos parece la más importante pero no puede perderse de vista que hay otras posibilidades explicativas de la crisis dentro del pensamiento marxista.

En contra del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia se ha objetado la elevación de la composición orgánica, porque el aumento de productividad abarata tanto los medios de consumo como los de producción y por ello no queda demostrado que se eleve el valor de los medios de producción. Es decir, que se objeta el aumento de la composición orgánica del capital y después que descienda la tasa de ganancia.⁵ Casi todas las críticas a la caída tendencial de la tasa de ganancia echan mano del teorema de Okishio (1961:85-99) donde se demuestra que con salarios reales constantes, la elección capitalista de técnicas debería conducir a una elevación de la tasa de ganancia y no a un descenso.

Yo trato el problema del aumento de la composición orgánica en un trabajo que está en proceso de publicación,⁶ donde sostengo que el aumento capitalista de

⁵ Abundan los ejemplos de rechazo a la LDTG: P. Sweezy y J. Robinson, y entre los recientes: Gouverneur. Vemos pues que tanto marxistas como Sweezy y Gouverneur como de otras corrientes niegan la LDTG. Sweezy, P., *Teoría del desarrollo capitalista*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973. Joan Robinson, *Introducción a la economía marxista*, Siglo XXI Editores. México, 1973. Gouverneur, J., *Comprender la economía: un manual para descubrir la cara oculta de la economía contemporánea*, Lovaina, Diffusion Universitaire CIAC, 2002.

⁶ Alejandro Valle B., “¿Por qué debe aumentar la composición orgánica del capital?”, artículo no publicado.

la productividad precisa independizar el ritmo de la acumulación del crecimiento de la fuerza de trabajo, para producir el ejército industrial de reserva, elemento esencial para regular el salario y para disciplinar a la fuerza de trabajo. La polémica sobre el teorema de Okishio es muy viva y está aun lejos su desenlace.⁷

Otro punto muy importante del comportamiento de la tasa de ganancia son los problemas del trabajo improductivo y las diferencias entre tasa de ganancia monetaria y tasa de ganancia en valor. Hasta donde sé Gillman (1956), fue el primero en analizar empíricamente la tasa de ganancia en Estados Unidos y de considerar que no todo el trabajo es productivo. Después, otros han continuado con esa línea de análisis para la tasa de ganancia o la tasa de plusvalía. De acuerdo con estos análisis hay tasas de plusvalía y de ganancia diferentes, según se considere o no el trabajo productivo y su comportamiento es distinto.

La distinción entre tasa de ganancia en valor y en precio, fue destacada por Bortkiewicz en su propuesta de solución al problema de transformación de valores a precios de producción. Una crítica de D. Yaffe y Bullock (1978) a E. Mandel tenía que ver con este punto.⁸

Independientemente de las explicaciones de por qué debiera descender o aumentar la tasa de ganancia, es claro que hay períodos considerables donde cae la tasa de ganancia por lo menos en algunos países.⁹

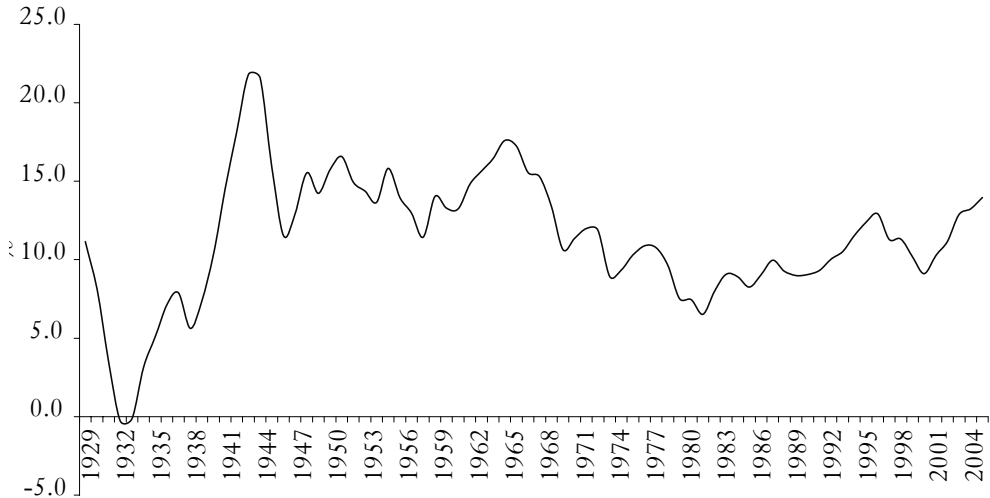
Ese comportamiento obliga tanto a replantear los argumentos como a estudiar la vinculación entre descenso de la tasa de ganancia y la crisis.

⁷ Pueden encontrarse diferentes posturas críticas hacia el teorema de Okishio en: A. Shaikh, "Economía política y capitalismo: notas sobre la teoría de la crisis de Maurice Dobb", *Valor Acumulación y Crisis*, Tercer Mundo Editores, Bogotá, pp. 299-320. Reuten, G., "Accumulation of Capital and the Foundation of the Tendency of the Rate of Profit to Fall", *Cambridge Journal of Economics*; 15(1), marzo 1991, pp. 79-93. A. Kliman, "A Value-theoretic Critique of the Okishio Theorem", en A. Freeman y G. Carchedi (eds.), *Marx and Nonequilibrium Economics*, Cheltenham, Gran Bretaña, Edward Elgar, 1996.

⁸ Ernest Mandel utilizaba la tasa de ganancia en precio en sus análisis de la crisis y rechazaba toda explicación monocausal de las crisis, véase por ejemplo: "La crisis clásica de sobreproducción", en Mandel, E., *La crisis 1974-1980, Era* (Serie popular), México, 1977, pp. 28-34.

⁹ Hay una revisión incompleta de la literatura sobre el descenso en Harman, C. "The rate of profit and the world today", *International Socialism*, núm. 115, julio 2 de 2007, <http://www.isj.org.uk/index.php4?id=340>

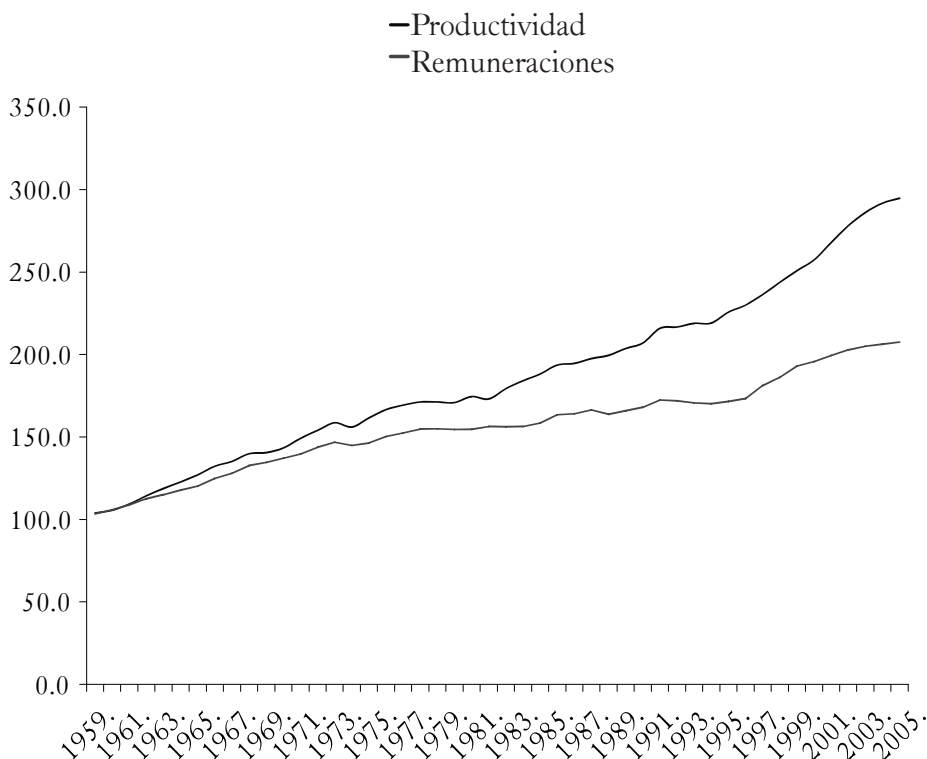
GRÁFICA 3
Estados Unidos, tasa de ganancia 1929-2006



Fuente: elaboración propia con los siguientes datos: Table 4.1. Current-Cost Net Stock of Private Nonresidential Fixed Assets by Industry Group and Legal Form of Organization [Billions of dollars; yearend estimates] today is: 5/27/2008 Last Revised on August 08, 2007. Table 1.7.5. Relation of Gross Domestic Product, Gross National Product, Net National Product, National Income, and Personal Income [Billions of dollars] today is: 5/27/2008 Last Revised on May 5, 2008 Next Release Date May 29, 2008. Nota: elaboración propia para el sector corporativo de Estados Unidos. Calculada a partir de las ganancias de las corporaciones y de los activos fijos netos.

La Gráfica 3 muestra la tasa de ganancia en Estados Unidos desde 1929 hasta 2006. Es bien conocido que la rentabilidad disminuyó desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta principio de la década de 1980 y que después se consiguió una recuperación. La forma en que se consiguió dicha recuperación es muy clara en la siguiente Gráfica:

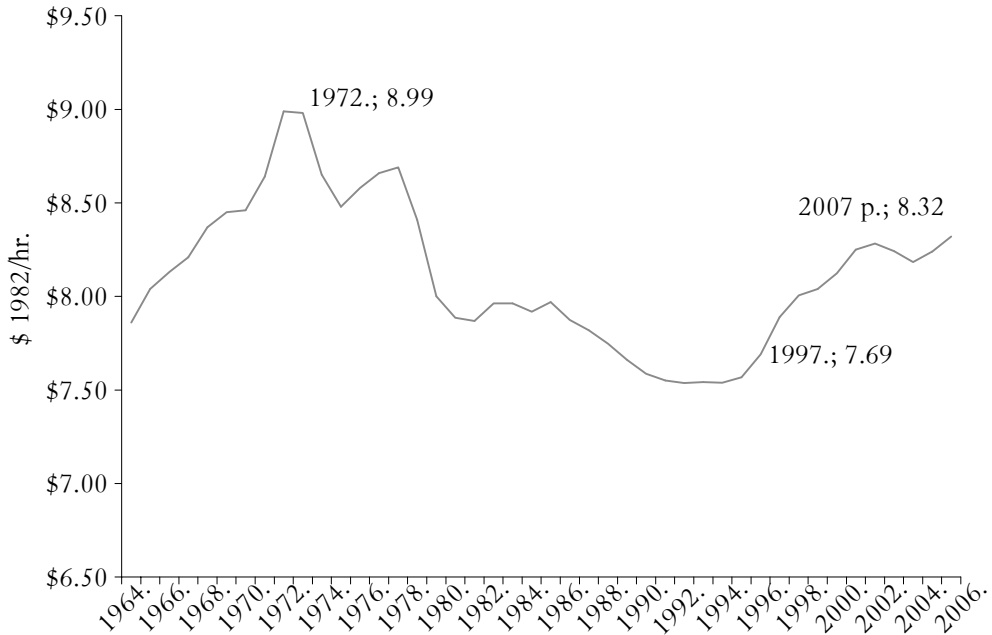
GRÁFICA 4
Productividad y remuneraciones reales, 1958=100



Fuente: elaboración propia con datos de: Cuadro B50 del apéndice estadístico del *Economic Report of the President* 2008, los datos se refieren al sector de negocios.

El incremento de la explotación es claro a partir de la divergencia entre aumento acumulado de la productividad del trabajo. No es necesario analizar lo que pasó con la composición orgánica del capital, pues la evolución de esa variable no cambió el efecto positivo que tiene la explotación sobre la tasa de ganancia. Si se examina el salario por hora, para descontar el efecto de más horas trabajadas por asalariado que se ha dado, se ve que a diferencia de las remuneraciones éstos ino han aumentado en términos reales en los últimos 35 años!

GRÁFICA 5
Estados Unidos, salario horario real



Fuente: elaboración propia con datos de Cuadro B47 misma fuente de Gráfica anterior. Los datos corresponden a las industrias privadas no agrícolas.

Con el salario tenemos otra idea de la capacidad de consumo de los trabajadores estadounidenses. La masa salarial habría crecido menos que la población trabajadora o un poco más si tomamos en cuenta las remuneraciones.

El problema para conectar el descenso de la tasa de ganancia es el de explicar con un fenómeno continuo otro que ocurre episódicamente

Una solución es la de Marx:

[...] la ley marxista de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es bifacética, en el sentido que involucra no sólo el comportamiento de la tasa, sino también de la masa de ganancia. Es que alguien podría preguntarse por qué

la caída de la tasa de ganancia debe generar problemas a la acumulación del capital. ¿Por qué llegado cierto punto la caída de la tasa de ganancia se traduce en la caída de la inversión y la crisis? ¿Por qué una baja de la tasa de ganancia del 14 al 13%, por caso, no desata una crisis, pero sí puede hacerlo una caída del 7 al 6%? Aquí interviene la masa de beneficio, y su relación con la tasa de beneficio (Astarita, 2007).

Un descenso de la tasa lleva a una disminución de la masa de ganancia y eso marca el inicio de la crisis. Astarita, de quien tomamos la cita anterior refiere un trabajo de A. Shaikh (1991:345-374) donde ilustra matemáticamente cómo una tasa descendente de ganancia puede ocasionar la caída de la masa.¹⁰ Llegado a ese punto la crisis se produce porque toda nueva adición de capital ya no permite una ganancia.

El esquema anterior es sugerente pero tiene un problema, supone la uniformidad de las tasas de ganancia. Si éstas no son iguales sino que siguen una cierta distribución como encontraron Farjoun y Machover (1983) un descenso del promedio puede ser el resultado del abatimiento de la rentabilidad de numerosos capitales, especialmente porque hay grandes porciones de capital en la escala baja de rentabilidad, pues es muy asimétrica la función de distribución de tasas de ganancia. Si una gran porción de capital disminuye su rentabilidad al punto de que no puede acumular eso es una crisis: la interrupción brusca de la acumulación. Entonces, para llegar al punto de quiebre no se requiere que todo nuevo capital ya no produzca ganancia, puesto que la desigualdad hará, como aduce Astarita, que una disminución que promedialmente no significa una pérdida pueda serlo para ciertos capitales y conducirlos a una situación catastrófica.

También, como destaca Astarita, es imprescindible relacionar la caída de la tasa de ganancia con el crédito. Evans (2004), recuerda los planteamientos de Marx sobre este aspecto enfatizando el movimiento de la tasa de interés a lo largo del ciclo. En la fase donde se inicia la contracción la tasa de interés sube y ello afecta aun más a los capitales deudores expandiendo los obstáculos para la acumulación. Una razón suficiente es la caída de la rentabilidad, una porción de capitales antes solventes porque cubren sus pagos sin requerir refinanciamiento, ahora deberán pedir préstamos y peor aun empresas que podían mantenerse refi-

¹⁰ Véase nota a pie 7 de este capítulo.

nanciando su deuda pasarán a situación de insolvencia.¹¹ Todo eso eleva la tasa de interés y abate la tasa media de ganancia del sector productivo, con lo que se continúa el círculo vicioso.

Basta lo anterior para, a pesar de su incompletitud, plantear la viabilidad de una teoría de la crisis, basada en el descenso prolongado de la tasa de ganancia en ciertos períodos y su posterior recuperación. Tal como Evans destaca, hay que analizar lo que sucede cuando operan las tendencias contrarrestantes al descenso de la tasa de ganancia. Esa es una idea apuntada por Fine y Harris y remarcada por Evans.¹² Analizar las contradicciones que surgen de los factores que impulsan la tasa de ganancia a bajar y los que hay detrás de las contratendencias. En lo que sigue, esbozamos una idea sobre la crisis o la recesión estadounidense basándonos en la teorización bosquejada antes.

Crisis estadounidense con recuperación de la tasa de ganancia

Vimos que el aumento de la tasa de ganancia fue impulsado por el aumento de la tasa de explotación a partir del principio de la década de 1980. Un período de mayor tasa de ganancia debería conducir a un mayor crecimiento y así fue durante la década de 1990 y en lo que va del siglo XXI, la economía estadounidense ha crecido más rápido de lo que lo hizo durante las décadas de 1970 y 1980.

¹¹ Evans considera muy interesante el esquema poskeynesiano donde divide a las empresas en solventes, especulativas que requieren refinanciamiento y empresas ponzi incapaces de afrontar sus deudas. Según el esquema poskeynesiano, la mezcla cambia a lo largo del ciclo porque los prestamistas relajan sus exigencias impulsados por el auge. Evans señala que un defecto de ese enfoque es que desliga lo financiero de la esfera productiva. Coincido con él y esbozo una forma de vincular ambas esferas.

¹² “According to them -Fine y Harris N. Mía-, the main approaches -a la teoría de la crisis- all constitute partial explanations that must be combined in order to grasp the complex structure of reality as a whole. They consider that the underlying cause of crises is to be found in the contradictions that arise between the factors which result in the tendency of the rate of profit to fall and those which result in the counter-tendencies; in contrast, the ability of workers to push up their wages in the later stages of an upturn, and the problems of realisation which result in unsold commodities, are not underlying causes but rather forms in which the underlying contradictions appear” (Evans, 2004).

Si ese crecimiento se hubiera dado de manera muy desbalanceada a favor del sector I se hubiera impulsado un mayor crecimiento de toda la economía y debiera haber conducido a un período de crecimiento desbalanceado a favor del sector II.

La otra opción era que el aumento de la tasa de plusvalía se produjera con un crecimiento balanceado de los dos sectores. Pero eso no resulta compatible con una tasa de plusvalía elevándose.

Recordemos la ecuación básica de los esquemas de la reproducción ampliada del capital:

Oferta de medios de producción = demanda de medios de producción, que se puede reescribir de la siguiente manera:

Ecuación 1

$$\frac{M_I}{M_{II}} = \frac{c_{II}(1 + a_{II}g)}{1 - c_I(1 + a_Ig)}$$

Donde I es el sector que produce medios de producción y II los medios de consumo, MI denota el valor de la producción bruta en el sector I, CI es la proporción entre el capital constante del sector I y el valor de su producción, a_I es la tasa de acumulación,¹³ la porción de plusvalía que se acumula en el sector I y g la tasa de ganancia uniforme considerando que ambos sectores venden a precios de producción.

Para que haya un crecimiento uniforme de los dos sectores es decir:

Ecuación 2

$$a_I = a_{II} = a_*$$

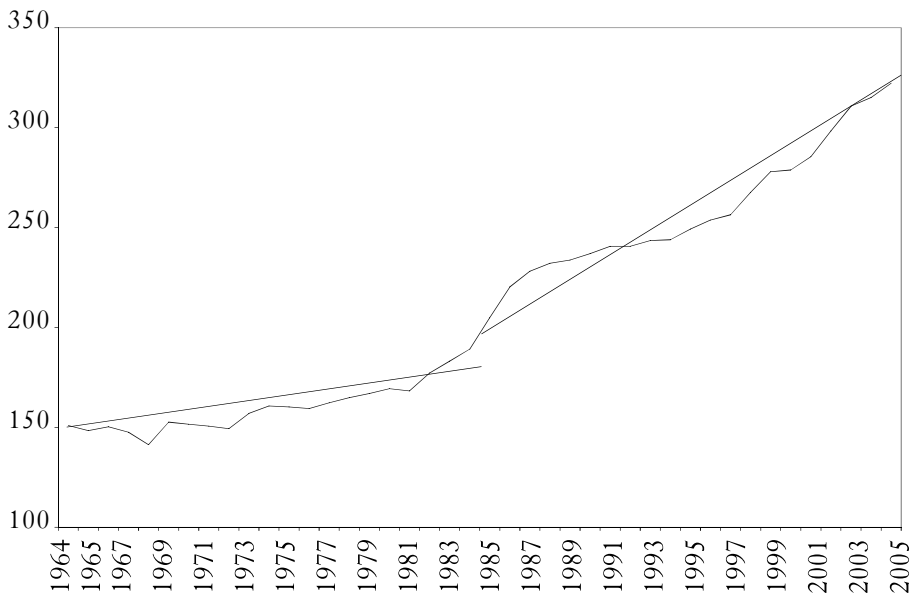
Se requiere una proporción muy precisa entre ambos. No puedo analizar aquí todos los significados deducibles de la ecuación 1 sólo planteo algunos esenciales para lo que interesa:

¹³ En mucha de la literatura se define tasa de acumulación como la tasa de crecimiento del capital fijo y no como hizo Marx y se utiliza aquí.

Una mayor capacidad de acumulación de la economía, sin cambiar las condiciones técnicas de la producción ni la tasa de ganancia exige que la proporción entre sector I y sector II crezca. Lo mismo debería ocurrir *si aumenta la tasa de explotación y con ella la tasa de ganancia. Por algún tiempo deberá crecer el sector I más rápido que el II; pero una vez lograda la proporción necesaria para que la economía crezca más rápido el sector II debería acelerarse para crecer al mismo ritmo que el I y alcanzar el crecimiento estable. ¿Cómo lograr esto sin un aumento importante de los salarios reales por encima de la productividad, sin un abatimiento de la tasa de plusvalía y consecuentemente de la tasa de ganancia?*

El crédito al consumo puede ser la respuesta a esta dificultad.

GRÁFICA 6
Estados Unidos Deuda total 1964-2005. (porcentaje del PIB)



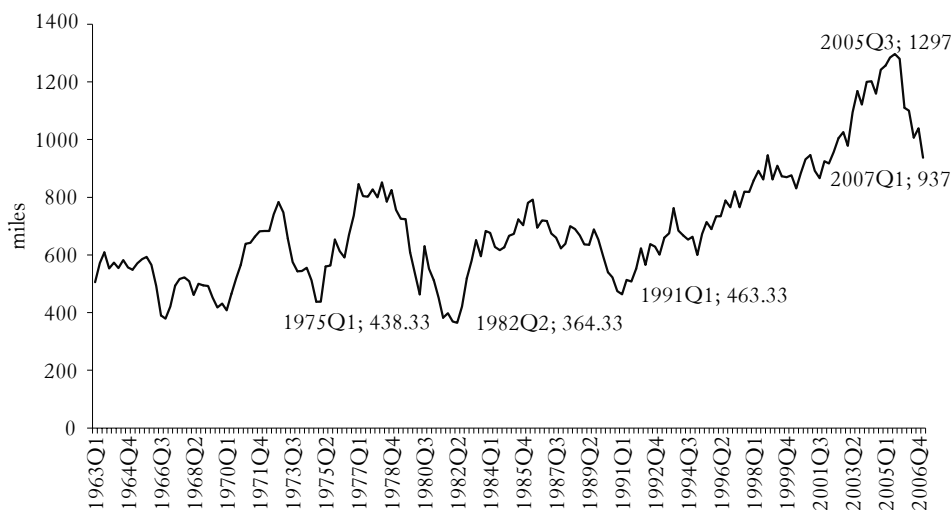
Fuente: elaboración propia con datos de: *Federal Reserve, Flow of Funds Accounts of the United States; Bureau of Economic Analysis.*

La Gráfica anterior muestra claramente cómo se acelera la emisión de créditos en Estados Unidos a partir de principios de la década de 1980. Pero la expansión crediticia no es igual a una disminución de la tasa de plusvalía y sus efectos

son limitados. Una vez que se estabiliza el crédito el hecho puede equivaler a un aumento de la tasa de plusvalía, porque los trabajadores deben cubrir los intereses y las amortizaciones de la deuda. Mientras aumenta el endeudamiento por trabajador el crédito compensa los aumentos de la tasa de plusvalía cuando ésta crece o equivale a una disminución aunque tal decrecimiento no se produzca. Si como hipoteticé primero se requirió un aumento del sector I mayor al crecimiento del sector dos y después lo contrario, eso debió exigir o la disminución de la tasa de plusvalor o la aceleración del crédito. Esto último ocurrió por medio del crédito hipotecario como se muestra en la Gráfica donde se ve que hay un cambio notable en la venta de casas. Es evidente que entre 1963 y 1990 las ventas crecen tendencialmente a pesar de que son evidentes las caídas cíclicas. Pero también es muy obvio que hay un cambio en la pendiente de la tendencia después de 1990 que muestra una aceleración de las ventas y que debió corresponder con un aumento más rápido en las hipotecas.

GRÁFICA 7

Ventas de casas unifamiliares nuevas



Fuente: elaboración propia con datos de New Home Sales: New single-family houses sold, (Ths., SAAR) en <http://www.freelunch.com>. Consultado el 6 de marzo de 2007.

La caída de las ventas, a partir del tercer trimestre de 2005, es muy notable aunque es posible suponer que podría caer más antes de reestablecerse la tendencia histórica.

Los precios cayeron y eso fue uno de los elementos precipitantes de los problemas hipotecarios. Las hipotecas ejecutadas han aumentado consistentemente, pues muchas personas no pueden refinanciar sus hipotecas al valer menos su casa a lo originalmente contratado. Durante el primer trimestre de 2008 los precios de las casas cayeron 7.7% con respecto al año anterior (Christie, 2008). Muchos analistas pronostican que los problemas financieros que comenzaron con los préstamos riesgosos sólo son el inicio de los problemas financieros, les siguen las hipotecas prime, los préstamos automotrices y las tarjetas de crédito.¹⁴

Conclusiones

De ser correcto nuestro análisis, vemos cómo un factor contrarrestante de la caída de la rentabilidad puede aun el caso de que logre su objetivo tener un efecto transitorio y constituirse por sí mismo como una causa aparente de una nueva crisis. La necesidad de hacer crecer al sector II ocasionó una aceleración del crédito al consumo. Eso llevó a otorgar créditos incluso muy riesgosos, subprime, y a alcanzar los límites cuando se hizo evidente que se había ido demasiado lejos: cuando empezaron a no pagarse cantidades importantes de créditos. Cuando esto ocurre parte de las ganancias obtenidas por los capitalistas desaparecen y eso frena la acumulación. Una parte importante de capital debe destruirse, porque las ganancias que le permitirían reproducirse desaparecen por ser sostenidas por créditos que deben contraerse. Se inicia una recesión o una crisis porque la tasa de ganancia se recuperó de manera insostenible así como también puede iniciarse cuando cae. Al vender casas a crédito se contrarrestó el efecto negativo de aumentar la tasa de explotación que sirvió para recuperar la tasa de ganancia; fue una solución transitoria que ya llegó a su límite y ahora está provocando la interrupción de la acumulación. Una estimación de las pérdidas relacionadas con la crisis hipote-

¹⁴ Por ejemplo: "The worst of subprime mortgage crisis may now be out in the open. But more problems are lurking in prime mortgages, credit cards and auto loans". Isidoro, C., "More financial land mines ahead", 10 de junio de 2008. En línea http://money.cnn.com/2008/06/10/news/economy/next_financial_woe/index.htm?postversion=2008061012

caria estadounidense es de un billón de dólares si sólo el 10% de esas pérdidas afectaran la acumulación, es decir, implicaran la destrucción de capital y consideramos una tasa de ganancia de 10% se trataría de 1 billón de dólares de capital que debe destruirse. Veremos cómo se desenvuelve esta nueva interrupción del proceso de acumulación que si bien se inició en Estados Unidos será sin duda mundial y veremos las diferencias con los procesos anteriores, impulsado por el descenso de la tasa de ganancia y éste originado en una recuperación insostenible de la rentabilidad.

Globalización y transformación estructural neoliberal en México y Estados Unidos

Sergio Cámara Izquierdo

Introducción

El presente artículo analiza el proceso de “globalización” neoliberal de las últimas décadas en México y Estados Unidos a partir de las herramientas analíticas de la teoría marxista del valor-trabajo. Aunque la “globalización” es muy amplia y abarca muchos aspectos, nuestro análisis de sus características básicas únicamente es doble. En primer lugar, se analiza la dinámica del crecimiento económico en un período largo, 1877-2007, con el objeto de detectar las especificidades de esta dinámica durante la “globalización” neoliberal. En segundo lugar, se caracteriza la “globalización” neoliberal en México y Estados Unidos a partir del análisis de la dinámica de la rentabilidad y sus componentes, la tecnología de producción y la distribución del ingreso, así como su relación con la acumulación de capital, en el período 1950-2006.

El artículo se estructura de la siguiente forma. El resto de la introducción aborda los elementos fundamentales de la fase de la “globalización” neoliberal. Posteriormente, el análisis se desplegará en dos partes. En la primera parte, se analiza la dinámica del crecimiento económico de ambas economías entre 1877-2006 desde una perspectiva de largo y corto plazo. Los principales hallazgos consisten en: 1) la detección de una dinámica estructural y coyuntural del crecimiento económico común a México y Estados Unidos, por lo que no se puede identificar la “globalización” neoliberal con una intensificación de

dicho proceso, y II) la existencia de asimetrías introducidas a partir del neoliberalismo en la dinámica de crecimiento de México y Estados Unidos, en las que México se ha visto seriamente damnificado.

En la segunda parte, argumentamos que la “globalización” neoliberal se debe entender como la fase específica que asume en la actualidad el proceso de acumulación de capital en el contexto de la última onda larga de rentabilidad y acumulación. En concreto, el proceso de “globalización” abarca los mecanismos de transformación estructural puestos en marcha para la recomposición del proceso de acumulación de capital ante la crisis estructural causada por la caída de la tasa de ganancia. El análisis de la onda larga de acumulación a partir de la dinámica de la rentabilidad, sus componentes y su relación con la acumulación de capital evidencia importantes asimetrías en el patrón de reestructuración de las economías nacionales. Por último, analizamos los rasgos básicos de la fase neoliberal en México y Estados Unidos a partir de la anterior perspectiva.

El concepto de “globalización” se ha extendido recientemente para referirse a una serie de rasgos novedosos del capitalismo de las últimas décadas. Estas transformaciones preponderan el papel del mercado frente al estado -al menos, el Estado ha visto limitado su campo de acción como promotor del bienestar y del desarrollo económico-, por lo que este período es también conocido como neoliberalismo o “globalización” neoliberal.¹ En este sentido, la nueva fase de la “globalización” neoliberal se contrapone con la fase de acumulación previa del compromiso keynesiano. Las políticas neoliberales que han dado sustento a esta nueva fase a nivel mundial se basan en la liberalización y flexibilización de los mercados y en una nueva orientación de las políticas de estabilidad macroeconómica.

A continuación, enumeramos las que consideramos más relevantes:

- Liberalización de la movilidad internacional del capital-mercancías mediante la apertura comercial, la reducción de los aranceles y subvenciones al comercio exterior y la entrada en vigor de tratados de libre comercio bilaterales y multilaterales.
- Liberalización de la movilidad internacional del capital-dinero, tanto pro-

¹ Flores y Mariña (1999) utilizan el concepto de globalización neoliberal para caracterizar la fase actual de mundialización del capital, aunque reconocen la naturaleza ideológica del término “globalización”.

ductivo como especulativo, mediante la conformación de un nuevo sistema financiero mundial.

- Privatización de las empresas que habían permanecido en manos públicas durante el compromiso keynesiano, de forma que el Estado ha perdido el control de algunos sectores estratégicos para el desarrollo nacional.
- Flexibilización de la oferta agregada en sectores estratégicos mediante la privatización.
- Flexibilización de los mercados de trabajo nacionales mediante la puesta en práctica de legislaciones laborales más laxas en relación los costes de despido, la temporalidad de las contrataciones y la duración de la jornada de trabajo.
- Una política macroeconómica orientada hacia el control de la inflación y el mantenimiento de unas finanzas públicas sanas.

La puesta en marcha de las políticas anteriores ha modificado sustancialmente la conformación estructural de la economía mundial en, al menos, dos ámbitos. En primer lugar, el neoliberalismo ha supuesto un cambio estructural en la correlación de fuerzas entre las distintas clases -en beneficio del capital y detrimento de los trabajadores, que han padecido una disciplina laboral más estricta- y entre las distintas formas de acumulación de capital -en beneficio del capital financiero frente al productivo-. Esta ruptura con el compromiso keynesiano dominante durante la fase anterior es la explicación de las importantes modificaciones en la distribución del ingreso y la riqueza a favor de los sectores de la población más ricos y en detrimento de la mayoría de la población trabajadora.² En segundo lugar, el neoliberalismo ha conducido hacia un nuevo patrón en la división internacional del trabajo basado en la reubicación internacional de las industrias en función de la intensidad en el empleo de fuerza de trabajo de baja cualificación. Este nuevo patrón está caracterizado por la hegemonía de las corporaciones multinacionales y de las principales potencias capitalistas y por el papel central desempeñado por los organismos económicos internacionales.

² Estas ideas han sido desarrolladas ampliamente por Gerárd Duménil y Dominique Lévy en numerosos trabajos que pueden ser consultados en <http://cepremap.ens.fr/~levy/>. Una síntesis interesante se encuentra en Duménil y Lévy (2005).

La dinámica de crecimiento en México y Estados Unidos

De acuerdo con la teoría del valor-trabajo, el uso del concepto “globalización” resulta, cuando menos, equívoco. (De ahí su uso entrecomillado). Marx analizó la naturaleza global del capitalismo mediante el concepto de “mercado mundial”, que surge de la propia naturaleza del capital; la producción para la ganancia y la ganancia para la acumulación llevan al capital a apoderarse de todas las esferas y ámbitos en los cuales puede desarrollarse, destruyendo todas las barreras que se interponen en este objetivo.³ Por consiguiente, la internacionalización, mundialización o globalización del capital surge con el propio capitalismo y es inherente a su desarrollo. Como afirman Duménil y Lévy (2001:15).

La tendencia constante del capitalismo a extender la explotación capitalista al planeta entero fue siempre considerada por Marx y los marxistas como una característica crucial... Las consecuencias de la internacionalización de la producción y la globalización, bajo el neoliberalismo, son tan llamativas que frecuentemente se consideran como características cruciales de una nueva era del

³ En palabras de Marx, “el capital[...] se ve acicateado por el impulso incontenible y desenfrenado de superar sus propios límites. Cualquier limitación es y tiene que ser para él una barrera, pues de otro modo dejaría de ser capital[...] Desde el momento en que viera en cualquier frontera una limitación tolerable e inherente a él mismo, y no una barrera externa susceptible de ser superada,[...] dejaría de ser la forma general de la riqueza[...] La barrera cuantitativa de la plusvalía es, para el capital, solamente un límite natural que hay que superar, una necesidad contra la que pugna y que trata de contrarrestar cada vez más y más” (Marx, 1857-1858:210-211).

“Es el capital el que crea desde el primer momento la sociedad burguesa y la apropiación universal de la naturaleza, como una conexión social que engloba a todos los miembros de la sociedad[...] A él se debe el nacimiento de una etapa social a cuyo lado todas las anteriores aparecen como desarrollos puramente locales de la humanidad[...] El capital fomenta esta tendencia a remontarse por sobre las barreras y los prejuicios nacionales y a sobreponerse a la deificación de la naturaleza y al modo tradicional de satisfacer las necesidades, circunscrita dentro de determinados límites, concretada a las necesidades existentes y a la reproducción del viejo modo de vida. El capital actúa destructivamente contra todo esto y ejerce una acción constantemente revolucionaria, derribando todos los límites que obstruyen el desarrollo de las fuerzas productivas y se oponen a la expansión de las necesidades, a la diversificación de la producción y a la explotación e intercambio libre de las fuerzas naturales y espirituales” (Marx, 1857:278).

capitalismo: el “capitalismo global”. De hecho, existe bastante “tensión” entre los analistas que afirman que el carácter internacional del capitalismo siempre ha sido una de sus características básicas y aquellos que enfatizan la transformación radical ocurrida en las últimas décadas.

Precisamente, la intención de esta sección es articularse con esta “tensión” y analizar si la “globalización” neoliberal se puede concebir como una fase diferenciada dentro de la mundialización del capital a partir de la dinámica de crecimiento económico de Estados Unidos y México.

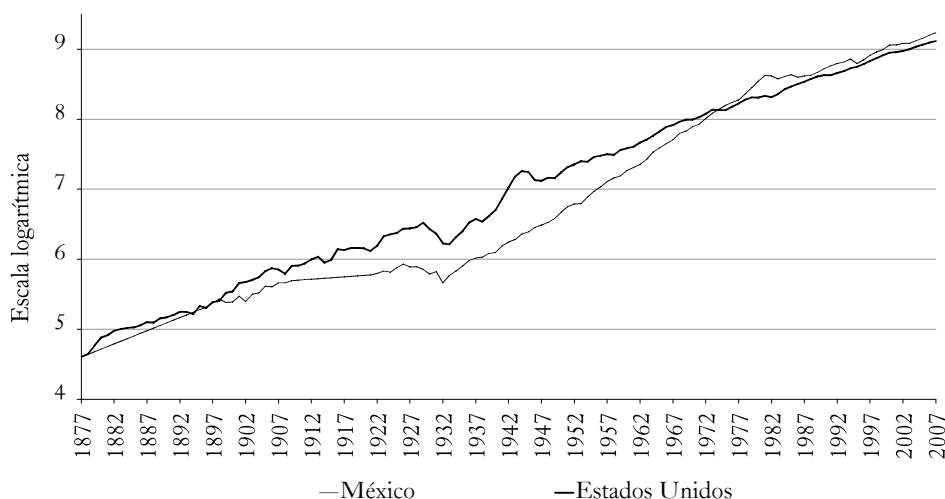
Según la teoría del valor-trabajo, la evolución de las economías capitalistas se caracteriza por una doble dinámica, estructural y coyuntural. La dinámica de largo plazo está determinada por la relación estructural existente entre la rentabilidad y la acumulación del capital; la tasa de ganancia tiende a descender debido al cambio técnico intensivo en capital y ahorrador de trabajo y causa, consecuentemente, el desplome en la acumulación y el crecimiento. De esta forma, se articula una onda de largo plazo formada por una fase expansiva -caracterizada por una tasa de rentabilidad inicialmente alta, aunque en descenso, que implica fuertes crecimientos de la inversión, el crecimiento, la productividad, el empleo, los salarios reales, etcétera- y una fase recesiva -caracterizada por una tasa de rentabilidad baja, que provoca una dinámica negativa de estas variables-. Durante la fase recesiva, se ponen en marcha transformaciones estructurales con el objeto de recuperar la rentabilidad y poder iniciar una nueva fase expansiva. Por otro lado, el crecimiento económico sigue también una *dinámica de corto plazo* caracterizada por el continuo desequilibrio entre oferta y demanda agregadas, que pone en marcha una serie de procesos de ajuste de la oferta agregada que propician su fluctuación coyuntural alrededor de su nivel de equilibrio estructural, conformando los ciclos económicos.

El crecimiento de largo plazo (1877-2007)

México y Estados Unidos han experimentado una tasa anual de crecimiento promedio entre 1877 y 2007 muy similar: 3.62% y 3.53%, respectivamente. Teniendo en cuenta la gran diferencia en el ingreso *per cápita* entre ambos países, esta igualdad en el crecimiento en el largo plazo debe interpretarse como la ausencia de convergencia en el desarrollo económico. Sin embargo, esta similitud no es

extrapolable a los distintos subperíodos que podemos identificar en la Gráfica 1, donde se muestra el producto interno bruto (PIB) de los dos países normalizado a 100 en 1877 y en escala logarítmica.⁴

GRÁFICA 1
Producto interior bruto 1877-2007 (1877=100)



Omitiendo los años iniciales (1877-1895) en los que el PIB de México se calcula interpolando las tasas de crecimiento, podemos distinguir tres fases: I) desde 1895 hasta el momento más crítico de la depresión de la década de 1930, II) la fase keynesiana que sigue a la Gran Depresión, que culmina en México con la crisis devaluatoria de 1982, y III) la fase de la “globalización” neoliberal que

⁴ Se trata del producto interno bruto (PIB) a precios de mercado de México y Estados Unidos. Las series han sido construidas a partir de los datos de los sistemas de cuentas nacionales publicados por las oficinas estadísticas de cada país, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y Bureau of Economic Analysis (BEA), respectivamente. La serie de México ha sido complementada a partir de los datos ofrecidos desinteresadamente por Abelardo Mariña y, para el caso de Estados Unidos, se ha complementado con los datos de Duménil y Lévy (1994).

ha tenido lugar en los últimos 25 años. Las fases primera y última han visto crecimientos superiores en Estados Unidos, mientras que la intermedia supuso un crecimiento netamente superior en México. Las tasas de crecimiento promedio anual en estas fases se muestran en el Cuadro 1.

CUADRO 1
Crecimiento de largo plazo 1877-2007

País	1877-1894	1895-1932	1933-1982	1983-2007
México	3.62%	1.04%	6.09%	3.26%
Estados Unidos	3.53%	2.45%	4.26%	2.49%

En pocas palabras, México se vio fuertemente perjudicado en su dinámica de crecimiento económico en relación con Estados Unidos con la introducción del nuevo orden económico neoliberal. En este sentido, la culminación de la larga fase keynesiana y el advenimiento de la era neoliberal en la economía mundial no sólo supuso una fuerte reducción de las tasas de crecimiento anual promedio en México sino, adicionalmente, un empeoramiento de su posición relativa frente a Estados Unidos; mientras que, en la fase keynesiana, México crecía casi dos puntos porcentuales por encima del crecimiento anual de Estados Unidos, en las dos últimas décadas y media, México ha pasado a crecer más lentamente que Estados Unidos. Esta situación también se encuentra en la primera fase anterior a la depresión de la década de 1930, pero aquí puede ser explicada por la inestabilidad social que rodeó a la Revolución Mexicana.

A pesar de las divergencias anteriores, podemos afirmar la existencia de un patrón común en la dinámica estructural de crecimiento de México y Estados Unidos en de todo el período y también dentro de cada una de estas fases. Dicha dinámica común se analiza a partir del producto de largo plazo o producto tendencial, a saber, aquel producto que implica una utilización de la capacidad instalada a su nivel normal o deseado y que, por consiguiente, omite las fluctuaciones coyunturales de la economía. Para su cálculo, se ha aplicado la metodología de suavizamiento del filtro Hodrick-Prescott sobre las series del logaritmo natural del producto en los tres países considerados. La Gráfica 2

muestra las tasas de crecimiento del producto de largo plazo y permite distinguir dos ondas largas de crecimiento relativamente homogéneas para ambos países en el período 1896-2007⁵ (Gráfica 2).

GRÁFICA 2
Ondas largas del crecimiento económico 1896-2007



Al inicio del período, ambas economías se encuentran en una fase expansiva de la onda larga, que se prolonga hasta la mitad de la primera década del siglo XX. La larga fase recesiva de esta onda larga se dilata hasta la mitad de la década de 1930. La última onda larga va desde la Segunda Guerra Mundial hasta la actualidad, con una fase expansiva que alcanza su pico en la década de 1960 y culmina

⁵ La configuración de la onda larga mundial se basa en la evolución de Estados Unidos, dado que ha ejercido la hegemonía económica en el período abarcado. El criterio de detección de las ondas largas ha consistido en delimitar las fases expansivas y recesivas de las ondas largas, definidas simplemente como fases de crecimiento rápido y fases de crecimiento lento. El parámetro de suavizamiento utilizado es 200. Para la serie de México, se omitió el período 1911-1921, dado que la serie del PIB durante esos años es estimada por el método de interpolación de tasas de crecimientos idénticas.

en la década de 1970. Su fase recesiva se prolonga hasta la actualidad, por lo que la última onda larga ya ha rebasado los 70 años de duración.⁶ En resumen, México y Estados Unidos siguen un patrón de crecimiento de largo plazo común desde finales de siglo XIX hasta la actualidad, compartiendo esencialmente dos ondas largas casi completas en este período. En todo caso, el análisis también permite destacar especificidades en la evolución estructural del producto en cada uno de los países, especialmente, en la última onda larga.

En concreto, podemos identificar las siguientes:

- El inicio de la fase expansiva en Estados Unidos está condicionado por el impulso a la demanda generado por la economía de guerra, puesto que el aparato productivo fue habilitado para fines militares.⁷ Esto explica tanto el vigor inicial de la fase expansiva como su ralentización durante la década de 1950, a pesar de que la demanda privada mitigó los efectos del fin de la Segunda Guerra Mundial.
- Aunque Estados Unidos entra en la fase recesiva de la última onda larga a mediados de la década de 1970, no ocurre lo mismo con México, que ve prolongada su fase expansiva hasta principios de los ochenta. Como afirma Mariña, “Las manifestaciones extremas de la crisis estructural de la modalidad de acumulación vigente durante el auge de la posguerra y la

⁶ Esta caracterización de las ondas largas a partir del crecimiento económico es, en buena parte, compatible con la propuesta de Duménil y Lévy (2001), basada en las tendencias de la tecnología y de la distribución, así como en un conjunto amplio de transformaciones institucionales. Duménil y Lévy identifican tres fases: “La primera fase dura desde la Guerra Civil hasta 1900 o hasta la Primera Guerra Mundial; la segunda fase corresponde aproximadamente con la primera mitad del siglo XX; la tercera fase se prolonga desde el final del segundo período hasta mitades de la década de 1980” (Duménil y Lévy, 2001:6). Este enfoque les permite caracterizar la crisis estructural asociada a la segunda onda larga como una crisis de naturaleza particular distinta a las otras dos crisis estructurales. Mientras que las crisis de cambio de siglo y de la década de 1970 se corresponden con crisis estructurales asociadas al descenso de la tasa de ganancia –crisis “á la Marx”–, “la depresión tuvo lugar en un período considerado arriba como ‘favorable’ en varios aspectos. El problema radicó en la gran heterogeneidad entre las empresas y un todavía inmaduro marco institucional para la estabilización de la macroeconomía” (Duménil y Lévy 2001:7).

⁷ Esto se hace evidente en que el consumo del gobierno pasó del 14.8% del PIB en 1940 hasta casi la mitad en años posteriores –38.7, 47.7, 47.9 y 41.7% entre 1942 y 1945–, para volver al 14.9% en 1947.

puesta en práctica de las políticas neoliberales de reestructuración fueron postergadas en nuestro país por el auge petrolero de 1977-1981”⁸ (Mariña, 2003:140).

CUADRO 2
Ondas largas del crecimiento económico 1895-2007

Onda larga	País	México		Estados Unidos	
	Fase	Período	%	Período	%
Primera onda larga	Expansiva	1896-1907	3.24%	1895-1906	5.61%
	Recesiva	1908-1932	0.00%	1907-1933	1.27%
Segunda onda larga	Expansiva	1933-1981	6.23%	1934-1973	4.92%
	Recesiva	1982-2007	2.37%	1974-2007	2.92%

El Cuadro 2 detalla las tasas promedio de crecimiento anual del producto durante las fases expansivas y recesivas de las ondas largas. A pesar de las citadas especificidades nacionales, las ondas largas detectadas son esencialmente sincrónicas. Los datos permiten observar que la economía estadounidense tuvo crecimientos mayores durante la primera onda larga, tanto en la fase recesiva como en la expansiva. Es destacable la amplia duración del estancamiento de la economía mundial en la fase recesiva de esta onda larga, que culminó en la crisis estructural

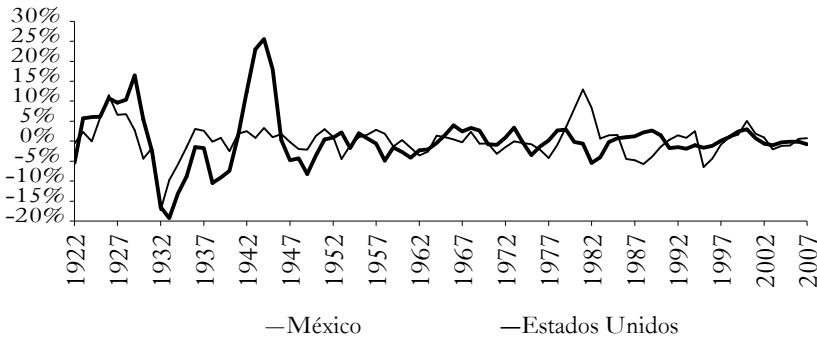
⁸ “Durante 1977-1981 el auge de las exportaciones petroleras y el acceso al financiamiento externo permitieron evadir la instrumentación de algunas de las políticas de ajuste acordadas con el Fondo Monetario Internacional (FMI), particularmente la disminución de los déficit fiscal y externo y la apertura comercial [...] La recuperación de la rentabilidad general de capital en nuestro país en esos años fue acompañada por un fuerte dinamismo de la inversión productiva, la actividad económica general y el empleo. Sin embargo, la expansión asociada a las exportaciones petroleras fue de corta duración. En primer lugar, por el aumento en las tasas de interés internacionales a partir de 1979 y 1980 (particularmente en Estados Unidos), expresión del cambio en la correlación de fuerzas en el plano mundial entre el capital financiero-especulativo y el capital productivo y, en segundo lugar, por el desplome de los precios del petróleo en 1981” (Mariña, 2003:147).

de la década de 1930. De la última onda larga, es tan destacable el extraordinario crecimiento en México durante un período de casi 50 años, como su fuerte desplome en la fase recesiva, de la última onda larga mundial no ha sido tan profunda como las anteriores en cuanto a las tasas de crecimiento, pero su severidad queda patente en su larga duración.

Los ciclos de corto plazo (1922-2007)

La dinámica de crecimiento en México y Estados Unidos se analiza también mediante el ciclo económico. El ciclo se define como el resultado de eliminar la tendencia -el producto de largo plazo- de la serie del producto, para lo que se emplea la metodología de descomposición multiplicativa y se expresa en porcentaje en relación con el producto de largo plazo. La Gráfica 3 muestra las series del ciclo de México y Estados Unidos en el período 1922-2007,⁹ del que realizamos dos lecturas, horizontal y vertical.

GRÁFICA 3
Fluctuaciones coyunturales 1922-2007



⁹ La elección de un período más breve de análisis se debe al método utilizado de estimación del PIB en México, señalado anteriormente, para el período 1911-1921. Se debe añadir que la estimación del ciclo en los años extremos de la serie pierde confiabilidad por el método de detección empleado.

La lectura horizontal de la Gráfica permite analizar el grado de integración en el corto plazo entre México y Estados Unidos. Una evaluación visual permite detectar un fuerte acoplamiento del ciclo de ambos países en el período analizado, lo que se verifica por el coeficiente de correlación positivo entre ambas series de 0.442. Sin embargo, el grado de integración no ha sido homogéneo a lo largo del período. En concreto, podemos identificar dos fases en las cuales la economía de México se desacopló de Estados Unidos, en el período 1950-1958 y entre 1974 y 1994, lo que implica un grado de integración mayor al mostrado por el anterior coeficiente en el resto del período. En el Cuadro 3, se muestra el coeficiente de correlación entre los ciclos en las distintas etapas:

CUADRO 3
Coefficiente de correlación entre los ciclos 1922-2007

1922	1922	1950	1959	1974	1974	1982	1995
2007	1949	1958	1973	1994	1981	1994	2007
0.442	0.641	-0.318	0.563	-0.395	0.033	-0.823	0.815

Por consiguiente, la integración coyuntural entre México y Estados Unidos se mantiene desde 1922 hasta 1949 (con un coeficiente de correlación de 0.641), se rompe en la década de 1950 (-0.318) y se retoma hasta la crisis estructural de la década de 1960 (0.563). La crisis económica mundial da inicio a un largo período de desacople entre ambas economías, que se prolonga hasta el inicio de su integración comercial mediante el Tratado de Libre Comercio. Este período se puede dividir en dos fases; la primera va de 1974 a 1981, con una correlación nula entre ciclos (0.033), y la segunda se inicia con la crisis mexicana de 1982, encontrándose una relación anticíclica entre ambas economías (-0.823). Por último, la integración comercial de Norteamérica parece provocar una reintegración entre los ciclos de México y Estados Unidos (0.815).

Como conclusión, se puede afirmar que ha existido una fuerte integración en el corto plazo entre México y Estados Unidos en el período analizado, como queda patente por el signo positivo (y, a menudo, elevado) de la correlación de los ciclos nacionales. Los escasos períodos de desacoplamiento a la dinámica global capitalista se pueden explicar por contextos económicos específicos, por

ejemplo, el auge petrolero de México de finales de la década de 1970. En este sentido, no es posible afirmar que la “globalización” neoliberal haya implicado un incremento en el grado de integración entre Estados Unidos y México.

En segundo lugar, la lectura vertical del ciclo económico permite analizar la estabilidad y volatilidad macroeconómica en ambos países, medida a partir de la desviación estándar del indicador del ciclo en los años comprendidos en cada período. La inspección visual evidencia dos etapas de distinta volatilidad. Existe una primera etapa de gran volatilidad de ambas economías relacionada con la crisis de la década de 1930 y la Segunda Guerra Mundial. Dicha volatilidad durante un período tan largo no tiene parangón en ningún otro momento del período analizado. En la economía de posguerra, se produce una gran estabilidad en México y Estados Unidos, que puede ser debida a la introducción de las políticas keynesianas de estabilización macroeconómica tras la crisis estructural de la década de 1930.

Como en el análisis horizontal, no obstante, es posible detectar características particulares de México y Estados Unidos insertas en esta caracterización en dos etapas de la volatilidad. En primer lugar, México es más estable en la primera etapa y se adentra en la segunda etapa de estabilidad económica mucho antes que Estados Unidos. Así, en la época más inestable de México, de 1922 a 1934, el indicador de volatilidad es de 7.71, frente a 11.38 de Estados Unidos. Los años siguientes (1935-1949), marcados por la Segunda Guerra Mundial, son de alta volatilidad en Estados Unidos (12.12), pero de gran estabilidad macroeconómica en México (1.96), lo que se puede deber a que México no participa directamente en el conflicto bélico. En segundo lugar, la larga etapa de relativa estabilidad de la economía de posguerra observa un comportamiento asimétrico de la volatilidad entre México y Estados Unidos. Así, la fase keynesiana sigue siendo testigo de una menor volatilidad en México, siendo su indicador en el período 1950-1979 de 2.10 para México y de 2.44 para Estados Unidos. Sin embargo, la economía mexicana sale damnificada por la fase neoliberal al incrementar su volatilidad a 4.32, frente al 1.87 de la economía de Estados Unidos, que ve incrementar su estabilidad macroeconómica en esta fase.

El Cuadro 4 resume los hallazgos expuestos sobre la volatilidad coyuntural de ambas economías. En conclusión, hemos identificado dos etapas en la volatilidad cíclica relativamente compartidas por ambas economías. Estados Unidos padece una fase de inestabilidad macroeconómica mucho más profunda y duradera que

México. En la etapa más estable, el hallazgo más relevante es el fuerte deterioro de la estabilidad coyuntural en México con el advenimiento de la “globalización” neoliberal, que, como vimos más arriba, también tiene efectos negativos sobre el crecimiento económico.

CUADRO 4
Volatilidad coyuntural 1922-2007

País	1922	1922	1935	1935	1950	1950	1980
	1949	1934	1949	2007	2007	1979	2007
México	5.35	7.71	1.96	3.11	3.35	2.10	4.32
Estados Unidos	11.57	11.38	12.12	5.72	2.16	2.44	1.87

La transformación estructural neoliberal en México y Estados Unidos

Los hallazgos de la sección anterior revelan dos aspectos de la “globalización” neoliberal:

1. Existe una dinámica del crecimiento económico común a México y Estados Unidos en el largo plazo, bajo la forma de ondas largas, y coyunturalmente, tanto por el acoplamiento de sus ciclos como por la homogeneidad en la volatilidad macroeconómica. En consecuencia, no se puede identificar como un fenómeno reciente ni existen evidencias de una intensificación -suave o radical- de dicho proceso en la fase neoliberal.
2. Por el contrario, la fase neoliberal ha introducido una serie de asimetrías en la dinámica de crecimiento de México y Estados Unidos, en las que nuestro país se ha visto seriamente damnificado, a saber: i) la fase recesiva de la onda larga ha sido especialmente virulenta para México, que empeoró su situación relativa de crecimiento económico en relación a Estados Unidos, y ii) la “globalización” neoliberal ha supuesto un importante incremento en la inestabilidad macroeconómica coyuntural en México, mientras que es un período de mayor estabilidad para Estados Unidos.

El propósito de esta sección es mostrar que estos hallazgos “contradictorios” quedan explicados si se concibe la lógica de la “globalización” neoliberal como la lógica de la fase recesiva de la última onda larga capitalista, a saber, la necesidad de recomponer las condiciones de valorización del capital como consecuencia del descenso en la rentabilidad durante el período de posguerra y hasta la crisis estructural de la década de 1970. En esta línea, se mostrará que las asimetrías evidenciadas en la sección anterior responden a un distinto proceso de reestructuración de las economías de México y Estados Unidos, de acuerdo con el nuevo patrón de especialización de la economía mundial. Posteriormente, caracterizamos los aspectos más relevantes de ambas economías en el contexto de la “globalización” neoliberal.

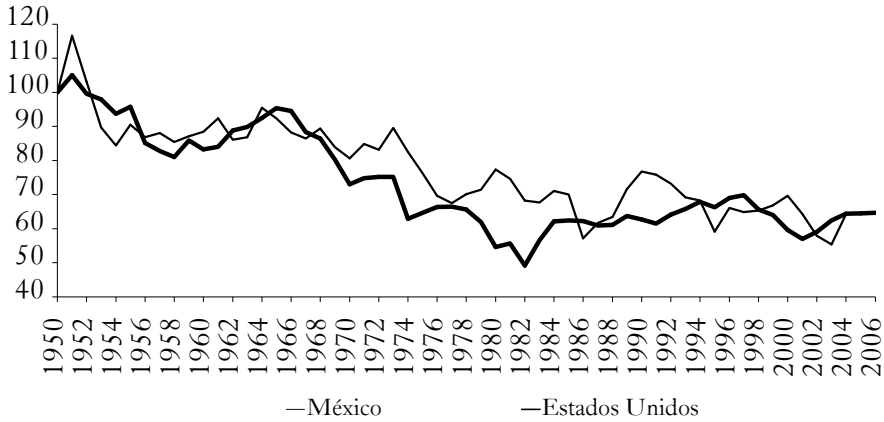
Crisis de rentabilidad y reestructuración neoliberal

La Gráfica 4 muestra la evolución de la tasa de ganancia en México y Estados Unidos,¹⁰ normalizada a 100 para el año inicial de 1950. Se puede identificar una pauta común en el descenso de la tasa de ganancia, que tiene lugar desde el comienzo del período y se intensifica en las décadas de 1960 y 1970.¹¹ No obstante, el descenso de la tasa de ganancia en México no se detiene hasta mediados de la década de 1980, mientras que, en Estados Unidos, lo hace al inicio de esa década. La razón, como se expuso más arriba, radica en el auge petrolero que vivió México entre 1977 y 1981. De esta forma, la caída de la tasa de ganancia a lo largo de la fase expansiva de la última onda larga capitalista aparece como la causa de la crisis estructural capitalista de la década de 1970.

¹⁰ Los datos usados para el cálculo de la rentabilidad y sus componentes se refieren la tasa de ganancia bruta del total de la economía privada. Se trata de estimaciones propias que han seguido la metodología descrita en Cámara (2003). Las estimaciones y los datos para Estados Unidos se encuentran detallados en Cámara (2008b). La estimación para México ha sido posible gracias a la aportación de una actualización de los datos utilizados en Mariña y Moseley (2002) por parte de Abelardo Mariña, lo que le agradezco sinceramente. Dada la disponibilidad de datos de las cuentas nacionales, las estimaciones en México finalizan en el 2004. El capital invertido en la producción en México incluye el capital público, dada la disponibilidad de datos, lo que redonda en una subestimación de la tasa de ganancia del sector privado.

¹¹ Un análisis detallado de la evolución de la tasa de ganancia en México se encuentra en Mariña y Moseley (2002), así como en Cámara (2008a). Por último, el trabajo de Duménil y Lévy (2002) presenta un análisis detallado de la dinámica de la rentabilidad en Estados Unidos.

GRÁFICA 4
Tasa de ganancia, 1950-2006 (1954=100)



La crisis de rentabilidad supuso el inicio de la fase recesiva de la onda larga y, por consiguiente, la puesta en marcha de los mecanismos de reestructuración de la economía mundial para la recomposición de la rentabilidad, lo que se evidencia en la recuperación parcial de las tasas de ganancia a partir de la década de 1980. Dicha recuperación, aunque moderada, es mayor en Estados Unidos que en México, donde la tasa de ganancia trunca su descenso pero no logra tomar un patrón ascendente. Esta discrepancia en el comportamiento de la tasa de ganancia es un primer indicador del carácter asimétrico de la reestructuración capitalista entre México y Estados Unidos. Además, es coherente con la mayor afectación de la fase recesiva de la onda larga al crecimiento económico.¹²

¹² Se puede llegar a una conclusión alternativa a partir del análisis de las tasas de ganancia en niveles. En general, la tasa de ganancia muestra niveles más altos en México que en Estados Unidos, pero una cierta convergencia —más evidente en términos absolutos— durante la fase neoliberal. Esto permitiría explicar las divergencias iniciales en la tasa de ganancia por las restricciones a la movilidad internacional del capital durante el período de política económica keynesiana, asociada a la fase expansiva de la economía mundial, y la convergencia posterior de las tasas de ganancia sería coherente con el incremento en la movilidad del capital a nivel mundial inherente al proceso de desregulación de los mercados de capital, asociado a la fase recesiva de la onda larga. De este modo, estaríamos ante una primera evidencia o caracterización del proceso de “globalización” neoliberal.

Para la teoría del valor-trabajo, tan importante como la evolución de la tasa de ganancia, son las causas que subyacen a ésta. Así, la tasa de ganancia tiende a descender como consecuencia del cambio técnico sesgado de las economías capitalistas causado por su continua mecanización.

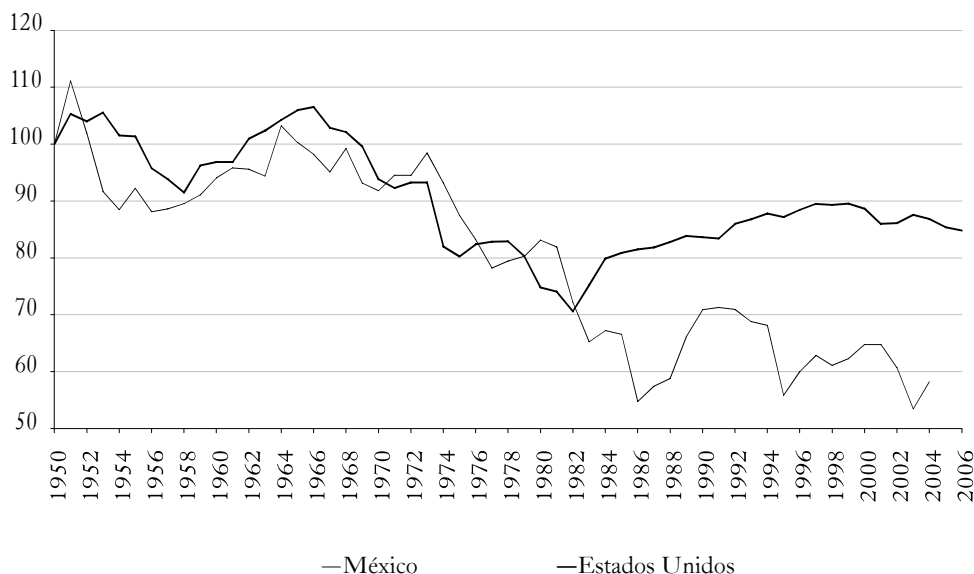
Por este motivo, analizamos la dinámica de la tasa de ganancia en México y Estados Unidos a partir de sus determinantes: la tecnología de producción, medida por la productividad del capital, y la distribución del ingreso, medida por la participación de las ganancias en el ingreso, tomando en cuenta que:

$$\text{Tasa de ganancia} = \text{Productividad del capital} \cdot \text{Participación de las ganancias}$$

La Gráfica 5 muestra la evolución del componente tecnológico en ambos países. De nuevo, se puede observar una pauta común en el descenso de la productividad del capital, pero existen importantes diferencias en el comportamiento posterior durante el neoliberalismo. El perfil de la productividad del capital es muy similar al perfil de la tasa de ganancia en ambos países durante la fase expansiva de la onda larga y, en consecuencia, contribuye a su descenso. Su dinámica posterior es muy diferente; no existe una recuperación para México, donde mantiene el nivel más bajo de la década de 1980, pero se incrementa nítidamente en Estados Unidos, donde recupera más de la mitad de su descenso inicial. Esta discrepancia en la evolución de la tecnología de producción durante la fase recesiva de la onda larga también redundaría en la tesis de la existencia de una diferente afectación del proceso de “globalización” neoliberal de reestructuración capitalista sobre ambos países.

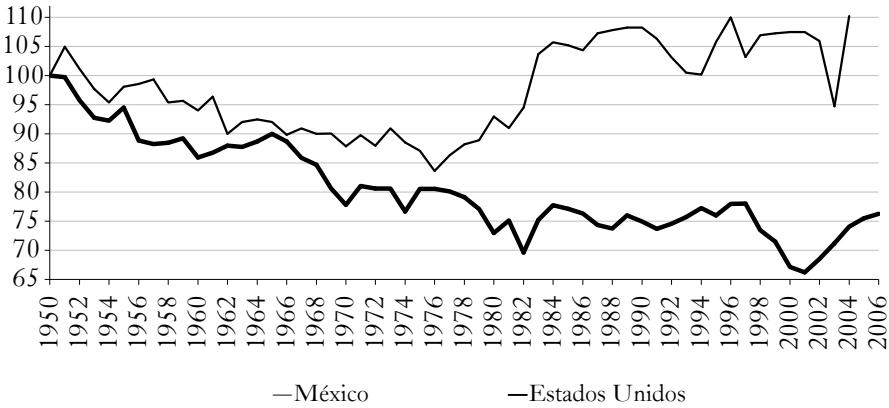
No obstante, dada la heterogeneidad de las fuentes de datos utilizadas, no podemos dotar de gran confiabilidad al nivel de las distintas estimaciones de la tasa de ganancia. Por consiguiente, las consecuencias que se pueden extraer de este análisis son limitadas. Adicionalmente, es necesario hacer notar que las estimaciones de la tasa de ganancia se refieren a la totalidad del sector privado de la economía, por lo que están incluyendo el valor total de la producción mercantil simple o no capitalista, contabiliza en las cuentas nacionales como ganancia. En consecuencia, el nivel de la tasa de ganancia estará más sobredimensionado para aquellos países con un sector mercantil no capitalista más extenso, como en el caso de México. Por último, es lógico asumir que la tasa de ganancia sea más alta en las economías más vulnerables, puesto que deben pagar una prima de riesgo mayor a la inversión capitalista.

GRÁFICA 5
Productividad del capital 1950-2006 (1954=100)



La anterior afirmación se confirma también con el análisis de la distribución del ingreso, que se muestra en la Gráfica 6 a partir de la participación de las ganancias en el ingreso normalizada a 100 en 1954. La evolución de la distribución también presenta una pauta común en el período de descenso de la participación de las ganancias. Este descenso en el componente distributivo también contribuye al descenso de la tasa de ganancia, pero como veremos más adelante, el componente tecnológico explica la mayor parte de este descenso. En todo caso, el hecho destacable es la evolución dispar de la distribución a partir de finales de la década de 1970, que se suma a la del componente tecnológico. Así, la recuperación del ingreso capitalista relativo en México fue muy rápida y profunda, alcanzando niveles superiores a los iniciales, mientras que, en Estados Unidos, la participación de las ganancias detuvo su descenso en la década de 1980 y se ha mantenido relativamente constante desde entonces.

GRÁFICA 6
Participación de las ganancias en el ingreso 1950-2006 (1954=100)



El comportamiento de la tasa de ganancia y sus componentes durante ambas fases de la onda larga se resume en el Cuadro 5, donde se analizan las tasas de variación de la tasa de ganancia en sus fases de descenso y recuperación, así como la contribución a esta dinámica de cada uno de sus componentes. En conclusión:

- El descenso de la tasa de ganancia en ambos países durante la fase expansiva de la onda larga se debió, fundamentalmente, al descenso en la productividad del capital, que aportó dos terceras partes del descenso en Estados Unidos y la totalidad en México, aunque el descenso de la participación de las ganancias acentuó la caída en ambos países, especialmente, en Estados Unidos.¹³
- La tasa de ganancia ha recuperado un 30% de su descenso anterior en Estados Unidos durante la fase recesiva de la onda larga, pero se ha mantenido prácticamente constante en México.
- De forma más importante, el factor tecnológico es el causante de más de tres cuartas partes de la recuperación de la tasa de ganancia en Estados Unidos, lo que implica una reestructuración del aparato productivo, mientras que el com-

¹³ En México, esta contribución se da hasta 1976, pero una década después, cuando culmina el descenso de la tasa de ganancia, ya se había diluido.

ponente distributivo apenas muestra una recuperación.¹⁴ El causante en México de frenar el descenso de la tasa de ganancia es el componente distributivo desde mitades de la década de 1970 y de ligera recuperación en los últimos años, lo que implica una reestructuración de las relaciones sociales productivas y laborales entre la clase capitalista y trabajadora.¹⁵

CUADRO 5
Rentabilidad, tecnología y distribución 1950-2006

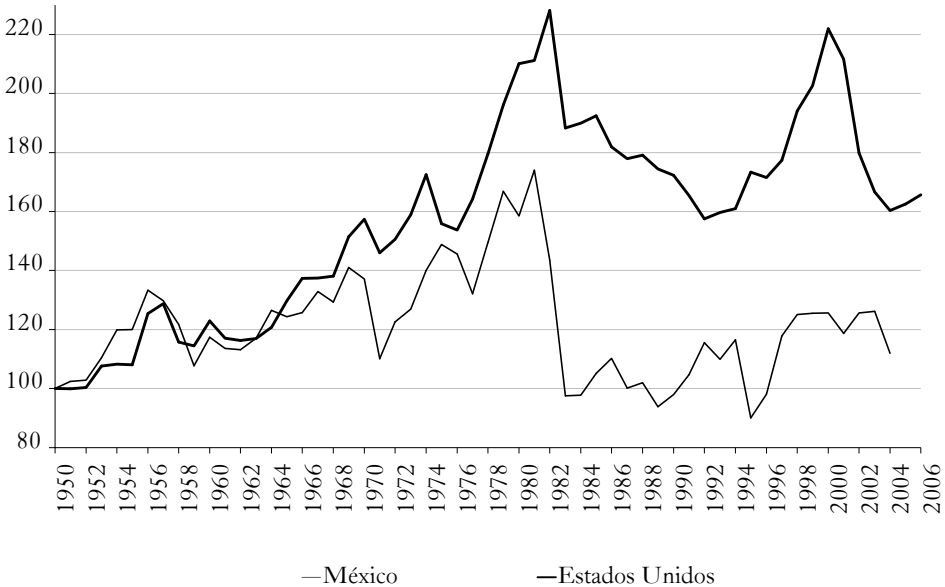
	México		Estados Unidos	
	1950 1986	1987 2004	1950 1982	1983 2006
Tasa de ganancia	-20.75%	3.39%	-15.57%	4.75%
Productividad del capital	-22.69%	1.35%	-9.64%	3.72%
Participación de las ganancias	1.94%	2.04%	-5.93%	1.03%

¹⁴ Duménil y Lévy (2001:13) afirman al respecto: “La recuperación de la productividad del capital probablemente se relaciona con la revolución de la información, cuyo alcance se manifiesta en las proporciones de los distintos componentes de la inversión. De 1970 a 1996, la participación de la inversión en información (computadoras, comunicación...) en el total de la inversión en equipo (en dólares constantes) creció del 15 al 42%! El incremento en el uso de la tecnología de información estuvo acompañado por una fuerte descenso en el precio relativo de esta categoría de equipo”.

¹⁵ Mariña (2003:148) afirma que un efecto de las políticas neoliberales en México ha sido “[la] reducción de los salarios reales y la intensificación del trabajo, que se lograron por medio de una férrea política antilaboral basada en la contención salarial en un marco altamente inflacionario, así como en la eliminación generalizada del control de los trabajadores sobre los procesos productivos a partir de la destrucción de los contratos colectivos”.

La última parte de nuestro análisis se centra en la relación entre la rentabilidad y la acumulación del capital. La teoría del valor-trabajo postula que, en el largo plazo, la inversión en capital fijo está determinada por la ganancia apropiada por el capital. La Gráfica 7 muestra la evolución de la tasa de acumulación, definida como el porcentaje de ganancia bruta acumulada por el capital, por lo que nos indica el esfuerzo inversor de los capitalistas en la relación a la disponibilidad de ganancia para su acumulación. La tasa de acumulación se incrementa paulatinamente en ambos países hasta finales de la década de 1970, para luego registrar una caída abrupta como consecuencia de la crisis de rentabilidad. En esta segunda fase, en cambio, se observa que la tasa de acumulación tiene una recuperación en Estados Unidos, llegando a los niveles más altos de la fase expansiva, mientras que, en México, mantiene los niveles bajos tras el colapso de la acumulación. De este modo, una última asimetría entre México y Estados Unidos durante la “globalización” neoliberal consiste en la menor dinamicidad de la acumulación en México en relación con Estados Unidos.

GRÁFICA 7
Tasa de acumulación 1950-2006 (1954=100)



México y Estados Unidos en el contexto de la “globalización” neoliberal

La sección anterior evidenció que el proceso de reestructuración capitalista de la “globalización” neoliberal está lejos de haber sido simétrico para México y Estados Unidos. En concreto, hemos identificado tres aspectos relacionados con la dinámica de la rentabilidad y la acumulación que nos permiten realizar esta caracterización: I) la tasa de ganancia se ha recuperado parcialmente en Estados Unidos, pero no así en México, II) el proceso de recomposición de la rentabilidad ha recaído sobre el componente distributivo en México, mientras que se ha basado en el componente tecnológico en Estados Unidos, y III) la acumulación no ha recuperado su intensidad en México después de su colapso por la crisis de rentabilidad, mientras que lo ha hecho parcialmente en Estados Unidos. En esta última sección, argumentamos que este escenario es consistente con las políticas neoliberales puestas en práctica durante la fase recesiva de la onda larga capitalista.

- Nuevo patrón de relocalización de la industria asociado a la “globalización” neoliberal, impulsado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte[...] responde a una “especialización” de la economía mundial asociada a la amplia movilidad de los capitales transnacionales introducida por la “globalización” neoliberal. Dichos capitales emigran sus plantas de producción intensivas en trabajo a los países menos desarrollados y con costes salariales más bajos, que se “especializan” en procesos productivos con tecnologías menos desarrolladas, lo que impide la recuperación de la productividad del capital. Además, esta nueva división internacional del trabajo implica una pérdida de quedan supeditadas a la necesidad impuesta por el patrón mundial de acumulación del capital de aplicar políticas de contención salarial para mantener la ventaja competitiva internacional.¹⁶ En cambio, el núcleo duro de la innovación tecnológica, que requiere el empleo de personal cualificado y altamente

¹⁶ En México, estas políticas se han conocido como la “maquilización” de la economía. Según Mariña (2003:148), “Las pautas y ritmos seguidos por la nueva articulación de la economía mexicana con el mercado mundial en los tiempos de la globalización neoliberal han estado marcados por una creciente integración con Estados Unidos[...] La liberalización comercial, en el marco de débil dinamismo del mercado interno, promovió exitosamente las exportaciones, particularmente

remunerado, sigue localizado en los países más desarrollados. Esta asimetría constituye una clara característica del proceso de “globalización” neoliberal.

Este comportamiento es acorde con los resultados anteriores que identificaban un patrón de acumulación extensivo para los países menos desarrollados. En este esquema, la reestructuración del aparato productivo no se convierte en una necesidad para la continuidad del proceso de acumulación, que se basa en una política de mantenimiento de bajos costos laborales, lo que explica la débil dinámica de la acumulación.

- Análisis de las políticas:
 - TLC: *a)* Acuerdos de 1983-1984 como antecedente del TLC, *b)* Integración de México a Estados Unidos supeditada a la nueva división internacional del trabajo
 - Finanzas
 - Privatizaciones
 - Mercado laboral
- Analizar las series:
 - Movimientos de capital-mercancías
 - Movimientos de capital-dinero: IED y otros
 - Saldo comercial y saldo de la cuenta corriente
 - Migración y remesas
 - Salario real

las manufactureras, pero también las importaciones. Por consiguiente, el déficit comercial se mantuvo como un rasgo estructural de la economía mexicana, incrementándose aceleradamente en los períodos de expansión. El auge exportador de la industria manufacturera más que ser resultado del fortalecimiento de la capacidad productiva interna ha obedecido a las estrategias de internacionalización de las corporaciones transnacionales, particularmente las estadounidenses. El resultado ha sido lo que puede denominarse como la “maquilización” de la economía que se expresa, por un lado, en la progresiva desarticulación de las cadenas productivas internas de la industria tradicional y, por consiguiente, en el fuerte incremento del componente importado de los insumos intermedios que utilizan; por otro lado, en la expansión acelerada, sobre todo a partir de 1994, de la industria maquiladora de exportación, que en 1999 daba cuenta ya de una cuarta parte de la producción bruta, un tercio del empleo y la mitad de las exportaciones manufactureras”.

Conclusiones

La “globalización” neoliberal se debe entender como la fase histórica que asume en la actualidad el proceso de mundialización capitalista en el contexto de la última onda larga de rentabilidad y acumulación. En concreto, se trata de los mecanismos puestos en juego con el objeto de reestablecer las condiciones de valorización del capital tras la crisis estructural de la década de 1970 provocada por el descenso de la tasa de ganancia en la economía de posguerra. El proceso de recomposición y reestructuración de la economía mundial ha tomado distintas formas en los países analizados, tanto en la evolución de la rentabilidad y sus componentes como en la evolución de la acumulación, lo que evidencia la asimetría de la fase de la “globalización” neoliberal, caracterizada por la alta movilidad de capital y mercancías.

México se ha convertido en una economía receptora de inversión por parte de las compañías transnacionales del centro, que aprovechan los bajos costos laborales para relocalizar sus plantas productivas intensivas en trabajo. Esto se refleja en una convergencia de las tasas de ganancia, una fuerte recuperación de la participación de las ganancias en el ingreso y una dinámica de acumulación débil, que no permite una reestructuración del aparato productivo. En Estados Unidos, en cambio, la productividad del capital se ha recuperado notablemente, lo que evidencia una modernización de la capacidad productiva instalada mediante el uso creciente de las tecnologías de la información. En cualquier caso, el incremento de la rentabilidad en Estados Unidos durante el neoliberalismo sólo ha permitido recuperar parcialmente su caída previa, por lo que no existen evidencias suficientes que permitan prever el fin del proceso de reestructuración capitalista de la fase recesiva y el inicio de una nueva fase de acumulación acelerada.

CAPÍTULO II

COMERCIO Y ESTRUCTURA PRODUCTIVA LAS FALLAS Y LIMITANTES DEL MODELO ACTUAL DE CAMBIO ESTRUCTURAL

Modelos de desarrollo: integración *versus* globalización

Evaluación y perspectivas actuales. El caso de México

Etelberto Ortiz Cruz

Introducción

América Latina, desde principio de la década de 1980, ha estado inmersa en un modelo de desarrollo en mucho determinado por las corrientes de inversión y comercio internacional. Incluso se encuentra la experiencia de no pocos países que se iniciaron en ese proceso desde mediados de la década de 1960. En todo este tiempo han aparecido muchos trabajos de evaluación de las experiencias nacionales, considerando tanto los problemas de la transición como los cambios que objetivamente se han encontrado. Sin embargo, en varios países, en México con singular exigencia, se vuelve a plantear la discusión en reclamo por políticas de cambio estructural, en una agenda que no es sino una copia de las ideas que tanto se publicitaron en la década de 1980. El llamado desde el “Consenso de Washington II” no hace sino enfatizar la misma agenda de la década de 1980 sin cambio esencial alguno. La idea que domina esa discusión es que no es necesario sino profundizar o completar las políticas de liberalización del mercado antes iniciadas, como si las economías latinoamericanas y el mundo que ahora nos rodea fuera el mismo. Ambas nociones son un gran error y tienen graves implicaciones para la toma de decisiones en la actualidad.

Por otra parte, la globalización misma ha creado un nuevo contexto global que es muy diferente al que estaba presente en la década de 1970. Hay nuevos actores, nuevos “ganadores” y nuevos términos de entrada al proceso. Los viejos

centros hegemónicos se han transformado y ahora nos encontramos frente a tres grandes centros de generación de impulsos a la economía mundial. Como suele ocurrir, las nuevas “estrellas crecientes” están lejos de responder a los llamados del “Consenso de Washington” I o II. Pero ese no es el problema, la gran dificultad para cualquier país que ahora pretenda entrar al exclusivo club de naciones industrializadas es que deberá enfrentarse a un hecho determinante, que es la poderosa y compleja presencia competitiva de países como China e India. También se debe analizar el hecho de que la crisis global que ahora se ha enseñoreado en la economía mundial, tendrá que generar cambios en el proceso de operación, que transforman las condiciones en que economías pequeñas y abiertas, mayormente dependientes del proceso de decisiones de inversión transnacional. El ensayo se plantea volver a la discusión de los problemas prácticos y teóricos que surgen de la evolución misma de las experiencias actuales, en particular incidiendo en el tema a partir de la experiencia mexicana.

Hoy se enfrentan dos grandes dificultades, por una parte una economía mundial en muy acelerada transformación y crisis, y por otra una muy pobre visión teórica sobre la forma de conducir la política económica frente a ese mundo. La visión normativa ortodoxa se ha impuesto sin límites, conduciendo a muchos países a ser incapaces de manejar sus economías y procesos sociales. La realidad a la que se enfrentan, en buena medida es resultado de las políticas de liberalización adoptadas hace ya más de 25 años, y no se puede omitir que el resultado más importante ha sido la polarización y la pobreza, la fragmentación de sus economías, la pérdida de sus recursos humanos y naturales y la incapacidad para mantener condiciones de estabilidad macroeconómica salvo a un enorme costo social. Si estos son los resultados de un enfoque de “teoría del bienestar” como señala Lal (1983), entonces estamos obligados a una revisión sustantiva de nuestra manera de abordar los temas en discusión. La hipótesis dominante de ese enfoque fue que las transformaciones que conducían a una estructura de mercados flexibles, libres de restricciones, debieran haber conducido a una gran eficiencia en la asignación de recursos y con ello a un rápido proceso de expansión productivo conducente al pleno empleo y a mejores niveles de calidad de vida. Nada de esto ha ocurrido ni da visos de que se pueda alcanzar con el modelo ahora imperante.

En este contexto, no se puede omitir el hecho de que también ha aparecido un elemento social de respuesta que es extraordinariamente poderoso y que puede marcar nuevas pautas y posibilidades de desarrollo. Se trata de respuestas locales para

generar modelos de economía que descansan en recursos generados o manejados por agentes sociales diversos. Es como si se viera la economía mundial marcada por una parte por poderosas fuerzas que empujan a la homogeneización, en tanto que aparecen nuevas fuerzas que pugnan por la diversificación. Los nuevos actores con capacidades a nivel global se manejan con ambos elementos, tanto los de inserción de mercado como los de una amplia base local y no han aceptado ser reducidos a uno solo.

El campo en discusión entonces aparece extraordinariamente complejo y exige una reconsideración a fondo. La idea es abrir una discusión, ciertamente urgente desde todo punto de vista, tal que permita abonar al entendimiento de las alternativas de política económica que ahora en este contexto pudieran ser viables y que son una exigencia para todos.

El “éxito del mercado”, transformaciones efectivas y nueva inserción a la economía mundial actual

La hipótesis dominante en los modelos de políticas de cambio estructural ha sido que la sola apertura comercial sería el detonador de un amplio proceso de reasignación de recursos conducente a ganancias en productividad, competitividad, crecimiento y eventualmente al desarrollo. Una idea tan general se debe traducir en un modelo de política específico. Éste se expresa en una forma particular de relaciones productivas, comerciales y financieras. La forma dominante de ese modelo a nivel global es determinante para entender su naturaleza esencial, y ésta es la del modelo de la *maquila* y su contraparte el *outsourcing*. Cualquiera que fueran las peculiaridades o diferencias nacionales pueden ser indicativas de la sensibilidad del modelo a modalidades particulares de los modelos de política económica. Sin embargo, en todos los casos se puede argumentar que la asignación del papel que se da a cada país-empresa, responde tanto a determinantes locales como a decisiones de las transnacionales que se presume siguen las *señales* del mercado. En consecuencia es desde el fenómeno dominante que debemos elaborar sobre la forma en que ha terminado por producir un modelo económico que resulta singular. Por ello, la maquila y su contraparte el *outsourcing* requieren ser analizados desde cuatro aspectos:

- El patrón de integración productivo interno y externo que se ha definido a partir de diferentes países y productores.

- Los estímulos al crecimiento que este modelo puede generar al resto de la economía.
- La dinámica macroeconómica que el modelo de actividad industrial dominante impone y requiere.
- El balance de costos y beneficios sociales que el modelo presenta.

Ha sido usual discutir el modelo desde una situación, que ciertamente es la más importante y se podría ver como un criterio decisivo, y es que el modelo no parece generar estímulos suficientes para crecer. Esta condición, se ha abordado desde la hipótesis más común de cualquier trabajo ortodoxo, a saber, considerar que en presencia de un problema no hay sino dos hipótesis: falla de mercado o falla de gobierno. Sin mediar un diagnóstico completo, la interpretación imperante se volvió sobre la vieja interpretación, a saber, que el problema de la economía mexicana está en la presencia del sector público en el área productiva y en los derechos laborales. Ambas interpretaciones han topado una y otra vez con una gran resistencia, porque de suyo surgen no de un diagnóstico sino de la agenda normativa ortodoxa. Es decir, como un dogma de fe, sin manera alguna de traducirlas en un programa de política económica convincente. En este trabajo partimos de considerar que los problemas que se identifican en buena medida muestran el alcance y en ese sentido el mejor de los resultados del modelo seguido. Si ese resultado es baja inflación y muy bajo crecimiento, ese se puede entender como el alcance, el nivel de éxito de ese modelo de mercado. Este criterio es para no tomar como referentes modelos ideales de mercado que simplemente pueden no ser en absoluto relevantes para analizar una situación dada. Eliminar la noción de la falla de gobierno es mucho más difícil, ya que por lo regular es fácil mostrar fallas de política económica de uno u otro tipo. Lo singular de buena parte de las que ahora podemos percibir es que están marcadas por la búsqueda de acciones que pretenden apuntalar la buena marcha de las economías de mercado. En esa dirección vemos políticas que terminan protegiendo monopolios nacionales, rescatando empresas ineficientes, subsidiando consorcios transnacionales, etcétera, todo, en aras de estimular “mercados eficientes”. Sin embargo, la segunda sección pondrá al descubierto que en su mayoría los modelos de los casos “ganadores” están lejos de ser el modelo paradójal ortodoxo. El primer problema lo constituye el muy escaso crecimiento que genera el modelo, en los últimos años particularmente lento en el sector industrial, incluso en el de los sectores líderes exportadores.

CUADRO 1

Tasas de crecimiento promedio del PIB 1950-2004

Período	1950	1960	1970	1983	2000
Variable	1960	1970	1982	1987	2004
Total	5.64	6.47	6.64	-0.7	1.56
Primario	4.14	2.95	3.45	1.4	2.98
Industrial	6.36	8.3	6.25	0.28	-0.29
Ind. líderes ¹	6.78	8.53	7.05	-0.03	-0.73
Ind-no líderes	5.82	8.07	5.5	1.3	0.3
Servicios / no comerciables	5.81	6.66	7.49	-0.03	2.48

Fuente: elaborado a partir de Cuentas Nacionales 1950-1967, el Banco de México. Serie de Cuentas Nacionales de 1960 a 1985, INEGI y 1970-2004. Series de Cuentas Nacionales de INEGI.

¿Cuáles son las características del modelo de la maquila-outsourcing? Que en adelante denominamos M-O. La caracterización más general empieza por destacar las ventajas asociadas al comercio. Una economía aislada sería incapaz de producir de manera eficiente todo lo que necesita y lo obtiene especializándose en el comercio. Sin embargo el modelo M-O implica algo más que comercio. De hecho establece un eslabón productivo comercial de naturaleza compleja. Ciertamente no se reduce a la definición común en México de que la maquila es un régimen fiscal. Es mucho más que eso. Es un sistema de producción y comercio que se arma desde el interior de las estrategias de las empresas transnacionales. Su columna vertebral lo constituye el entramado tecnológico propio y sus músculos, el financiamiento del capital transnacional. El cerebro está en los centros de investigación tecnológica y en la dirección corporativa de los grandes consorcios. Es un sistema que subsume toda producción industrial a nivel global. En este contexto, para una economía pequeña sin

¹Las ramas líderes exportadoras son aquellas que crecen por su PIB y sus exportaciones por encima de la media.

capacidades tecnológicas y empresariales avanzadas, cualquier intento de crear un polo de ocupación industrial se vuelve imposible. Así la apertura comercial significa que la única vía de obtener una fracción de la producción industrial global es aceptar las reglas del juego del modelo M-O y las asignaciones que las transnacionales decidan. El modelo permite utilizar las ventajas comparativas que cada espacio social le ofrece y no está constreñido a un solo vector de factores y precios. Una mercancía así, transcurre por un laberinto de medios de producción y fuerza de trabajo de lo más diverso, tal que logra el mejor precio de producción posible. En esta arena no cabe la posibilidad de productores independientes. Si la clase empresarial mexicana lo escogió o le fue asignado ya poco importa, el hecho es que ha quedado ubicado en una parte de la cadena de valor en la que recibe muy poco, y eso no da para hacer crecer la productividad ni el PIB del país. Menos aun el empleo.

Este último aspecto es necesario revisarlo con cuidado, ya que si la fantasía neoliberal conducía a la figuración de un modelo muy dinámico y de altos vuelos, la realidad es que el modelo que en la realidad se adoptó, el de la M-O, tiene un cúmulo de limitaciones que son las que se han vuelto dominantes, y que simplemente no se pueden confundir con fallas de mercado o de política. Al efecto se discuten comportamientos en variables críticas que son justamente aquellas en las que en la década de 1980 se ponderó que el nuevo modelo generaría grandes cambios y ventajas. Así, el modelo se pone a prueba sobre aquellas hipótesis en las que se postularon sus grandes capacidades y no aquel sobre las que no dijo nada.

Destacan por su trascendencia en el modelo:

- La reasignación de recursos debe conducir a ganancias sustantivas en productividad y competitividad. Habrá sectores ganadores y perdedores. La ley del mercado deberá imponer precios reales y cero subsidios. La eficiencia sería el criterio de conducción en todo lo relativo a la economía.
- El motor de crecimiento se encontrará en la expansión de las exportaciones. Éste eventualmente debe permitir resarcir las pérdidas de empleos en los sectores perdedores.
- La liberalización financiera, con base en tasas de interés reales positivas ha de conducir a aumentar el ahorro interno al punto de financiar la inversión interna. Esto debiera formar un sector financiero en expansión y estable.

- Con base en finanzas públicas en equilibrio, el sector público no debiera generar endeudamiento innecesario que cree una fuga del ahorro al consumo público (*crowding-out*) y con ello presión artificial sobre los precios y las tasas de interés.
- En este contexto será posible evitar presiones inflacionarias y lograr la mayor expansión de la economía y el bienestar.

No revisaremos la amplitud y el alcance de las reformas establecidas, al efecto referimos a una amplia literatura que lo ha hecho sobradamente (Aspe, 1993; Lustig, 2002; Ortiz, 2007), la cual muestra que se fue en profundidad sobre todos los aspectos que entonces se consideraron necesarios para “liberalizar” los mercados. El contenido de esta reflexión está más sobre los efectos alcanzados después de cerca de 25 años en ejercicio del modelo, 20 si consideramos el período de 1983 a 1988 como una transición. ¿Cuál ha sido la experiencia?, y ¿cuáles son ahora los problemas estructurales del México de hoy?

Productividad y crecimiento

Con el nuevo modelo no se ha logrado hacer crecer la productividad y el producto, sino a la mitad de lo que el modelo anterior lograra. Esto se muestra en el Cuadro 2.

Contrasta el desempeño de los sectores líderes exportadores con los demás, en especial los sectores industriales de vocación doméstica. El primer impacto de la reforma permite sustanciales ganancias para los sectores líderes, quizás simplemente por realineación de precios y la rápida expansión exportadora. Las cifras de empleo para esos sectores también muestran ese éxito. Sin embargo una vez que se han asentado las cosas a partir del 2000 vemos una reversión de las cifras, con un aumento sustantivo de los sectores orientados al mercado interno y una reducción de los líderes exportadores. Este comportamiento escasamente se puede atribuir a un gran dinamismo de la economía en el agregado, ya que, de hecho, estamos hablando de uno de los períodos de contracción de la economía mexicana que en promedio presentó un crecimiento nulo.

CUADRO 2

Tasas de crecimiento promedio de la productividad del trabajo 1970-2004

Período Variable	1950- 1967	1970- 1982	1983- 1987	1988- 1994	1995-2000	2000- 2004	1988- 2004
Total	2.11	2.28	0.08	1.22	2.18	1.42	1.28
Primario	2.12	1.47	0.55	1.5	1.46	1.94	1.75
Industrial	2.09	2.92	1.1	2.99	1.7	4.25	2.75
Industrial no líder	1.9	2.18	1.6	3.42	2.05	6.24	3.72
No comerciables	2.11	1.97	-0.22	0.66	2.25	1.78	1.0
Industrias líderes	3.5	3.71	0.59	2.71	1.69	3.02	2.19
Basadas en recursos naturales	Nd	3.24	-0.38	3.72	2.75	2.98	3.05
Inserción maquiladora	Nd	2.82	2.55	4.37	4.89	1.91	3.2
Escala pequeña-quí- mica especializada	Nd	5.11	0.77	2.18	4.56	2.05	3.17
Econ Escala-tecn propia	Nd	5.37	1.2	1.18	0.69	1.13	1.24
Mano de obra barata	Nd	2.51	0.4	2.26	-1.31	3.12	0.81

Fuente: elaboración propia a partir de Cuentas Nacionales, 1950-1967, Banco de México, 1970 a 2004, INEGI.

El muy escaso crecimiento de la productividad mayormente se explica por el aislamiento de los sectores industriales que se han expandido, los nuevos líderes exportadores, cuyos eslabonamientos se han reducido sustancialmente. Los líderes exportadores sencillamente buscaron aislarse de la matriz de productividad doméstica. En esto se encuentra la paradoja del éxito del mercado, las empresas

ganadoras con el nuevo modelo, no requieren del resto de la economía para su expansión, en consecuencia su realización conduce a que la esfera de expansión se reduce e incluso hasta se puede estrangular a sí misma.

Estamos entonces frente a una contradicción del modelo. Si su motor de expansión es el núcleo líder exportador, este no parece expandirse lo suficientemente rápido como para remontar la reducción en los coeficientes de eslabonamiento que conlleva su nueva definición maquiladora. Por otra parte, el sector de orientación doméstica en los últimos tres años muestra ahora un mayor dinamismo y capacidad de arrastre. Sin embargo, es un sector que genera un gran déficit de comercio, como veremos a continuación, razón por la que el equilibrio de pagos es forzado por la política monetaria de mantener un margen de sobre valuación cambiaria muy alto, manteniendo la economía en una marcha muy lenta.

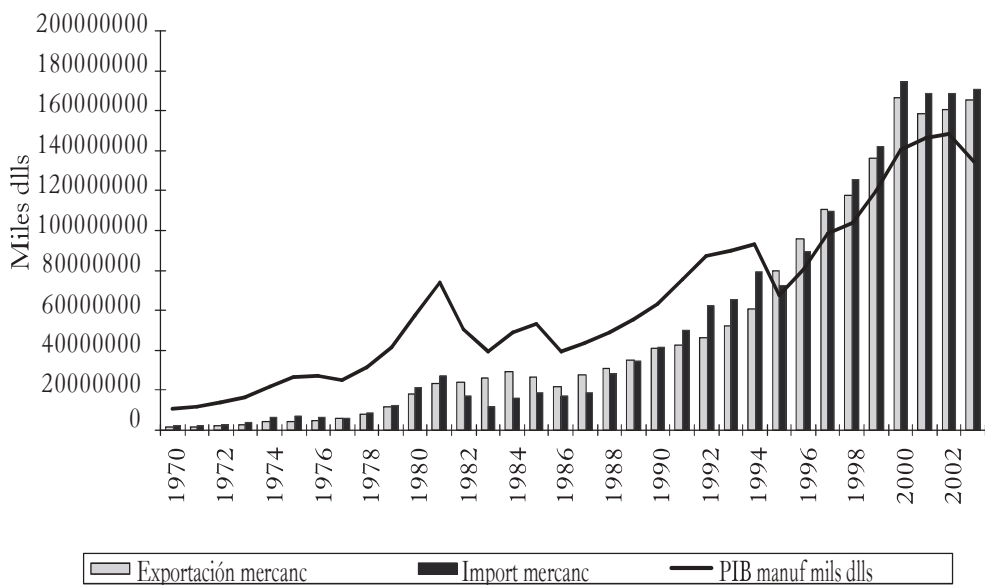
Comercio y crecimiento

Ciertamente se cumple con el requisito de que las exportaciones y en particular las manufactureras crezcan más rápido que el PIB. La dificultad es que las importaciones crecen aun más rápido con cada expansión del producto y el valor agregado va a la zaga, según lo muestra la Gráfica 1.

Sin embargo, la Gráfica muestra algo más. El valor agregado del sector manufacturero es menor al flujo de exportaciones e importaciones. Esto muestra la característica del modelo. De hecho hace evidente la perversión del modelo en tanto que la condición de crecimiento de las exportaciones escasamente puede tener efecto alguno sobre el nivel del ingreso nacional. Por el contrario, esa condición abre la puerta para que el conjunto de la actividad manufacturera se inscriba con una muy elevada demanda de insumos importados, lo que repercute en que aun cuando la actividad maquiladora en sí misma parecería dar un saldo comercial positivo, sin embargo para el conjunto de la actividad manufacturera termina siendo crecientemente negativo. En consecuencia al igual que en el viejo modelo, toda expansión por encima de la tasa de crecimiento de nuestros socios comerciales conduce a un creciente déficit en cuenta corriente. El modelo entonces sigue siendo muy vulnerable a los flujos de capital en compensación y no es evidente que pueda generar las ventajas que la expansión exportadora manufacturera se presume podrían traer. Los casos exitosos de reformas estructurales presentan que su valor agregado crece más rápido que sus exportaciones e importaciones.

GRÁFICA 1

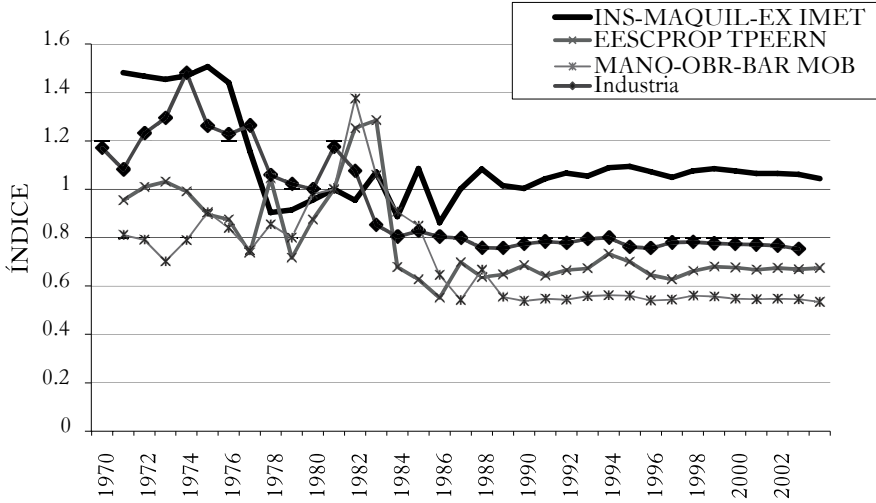
Exportaciones e importaciones manufactureras al valor agregado manufacturero



Fuente: elaboración propia a partir de la Balanza de Pagos, 1970 a 2007, Banco de México y Cuentas Nacionales de 1970 a 2004, INEGI.

Llama la atención que con el nuevo modelo prácticamente desde su inicio se registra una caída en los términos de intercambio, misma que se mantiene en el mismo nivel desde 1988, según se muestra en la Gráfica 2.

GRÁFICA 2
Términos de intercambio de ramas líderes exportadoras



Fuente: elaboración propia a partir de indicadores económicos del Banco de México, 1970 a 2004 y Cuentas Nacionales de 1970 a 2004, INEGI.

Este es un comportamiento en verdad significativo. El argumento por la caída en los términos de intercambio se solía sustentar en la diferente trayectoria de los precios de bienes primarios respecto a la de los bienes manufacturados. Ahora estamos frente al hecho de un comercio de bienes manufacturados que mayormente ocurre como comercio intra firma y que sin embargo conduce a la paradoja de que los precios de las importaciones crecen más rápido que los de la exportación. Los primeros como insumos de los segundos. El resultado es simple, el ingreso neto que el país obtiene por ese comercio no puede hacer crecer el valor agregado. Esto es evidente en que la caída en términos de intercambio del sector industrial es mayor al de toda la economía, aunque ciertamente menor al de los sectores de inserción maquiladora. Evidentemente la productividad tampoco puede crecer, y reducir los salarios no sirve en forma alguna al propósito de hacer crecer la productividad, tan sólo incidiendo en reducir la expansión del mercado e impidiendo que las empresas puedan

explotar otros recursos como su potencial en economías de escala. En un sentido se corresponde a la paradoja de una forma de comercio que empobrece. Es esta pérdida en términos de intercambio la que provoca que las ganancias en productividad que se generen en el país se pierdan en el comercio intrafirma.

Inversión y ahorro

México, al igual que en todo otro país en donde se realizó una liberalización financiera, desembocó en una grave crisis del sector financiero. Como resultado de ello nos encontramos tres comportamientos que se proyectan decisivos para las reformas ahora necesarias.

En primer lugar está la contracción del crédito a la producción, que se ha restringido tanto, que por años obligó a las empresas a buscar crédito externo y a una reducción de la tasa de inversión total. La paradoja es que la reforma financiera empezó con la figuración de que esta debiera haber conducido a aumentar el ahorro interno, fundado en un sector financiero dinámico y en expansión. Esto no sólo no ocurrió, sino que como consecuencia de la crisis de 1995, el país y su burguesía perdieron la propiedad del sistema financiero.

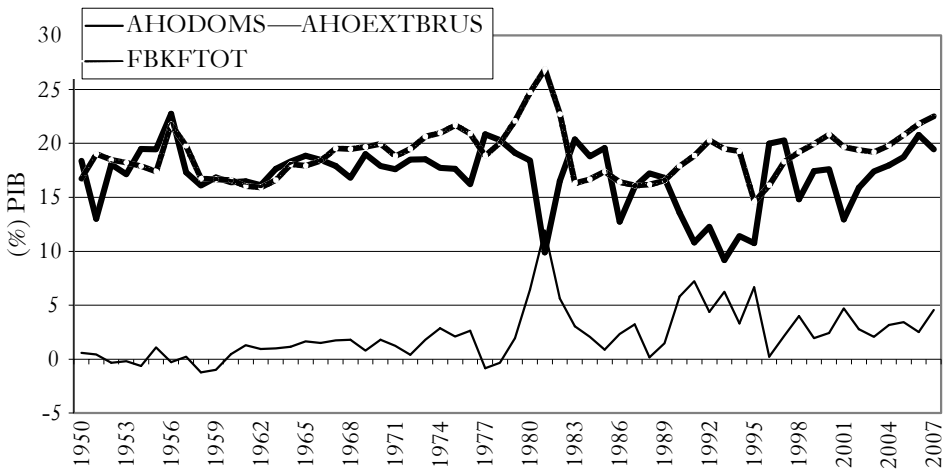
En segundo lugar tenemos que el flujo de ahorro externo en lugar de agregar al ahorro total obliga a destruir el ahorro interno vía un efecto de desplazamiento del ahorro, tal que se transforma en crecimiento del consumo. La razón es que el ahorro adicional no ha conducido a aumentar la tasa de inversión agregada. Esto en parte se debe a la contracción de la inversión pública. Este “*crowding-out* del ahorro” significa que el país no puede aumentar su tasa de ahorro total a partir del ahorro externo. De hecho tan sólo se transforma en pérdida de control sobre el capital total en la economía, lo que puede ser consistente con la naturaleza del modelo (Gráfica 3).

Sin embargo, a partir de 1980 el flujo neto de ahorro externo ha sido mayormente negativo, en ocasiones en proporciones significativas como en 1995-1996 en que alcanzó 12.7% del producto interno bruto.

Finalmente, es necesario destacar que uno de los propósitos de la reforma financiera fue liberar al sector financiero de la carga de respaldar al sector público en lo que se caracterizó como un impuesto inflación. La presunción es que eso liberaría los recursos para que el sector privado los pudiera invertir. Lo singular del proceso es que ha desembocado en una situación en que la inversión preferida

del sector bancario son los títulos de deuda del sector público. Se crea con ello un sutil eslabón entre el fondeo bancario y la salud de las finanzas públicas, no en la acepción de ingresos iguales a los gastos públicos, sino en que la salud del sector financiero ahora depende del crecimiento sin límite de la deuda pública, y no del crecimiento de la economía con base en la expansión del crédito y en cerrar bien un circuito de fondeo crediticio.

GRÁFICA 3
Estructura del ahorro. Participación al PIB 1950-2007



Fuente: elaborado a partir de Cuentas Nacionales, 1950-1967, Banco de México, 1970 a 2006, INEGI, 2007. Proyectado con base PIB trimestral; y a partir de la balanza de pagos de 1950 a 2007. Banco de México.

Finanzas y deuda pública

El caso mexicano ilustra la paradoja del ahorro. Por una parte se sigue una política de rigurosa disciplina fiscal que bajo ninguna situación debe generar déficits directos. También se apega a una disciplina monetaria de no causar presión inflacionaria al menos desde la actividad del gobierno, y sin embargo

se desemboca en un muy acelerado proceso de endeudamiento público interno. Esto en parte se debe a que la llamada reforma del estado sólo pudo ser efectiva por un lado, el de los gastos, a la vez de que ha fracasado una y otra vez por el lado de los ingresos. Ciertamente es un fracaso aparente, ya que en mucho es atribuible a la “petrolización” de las finanzas públicas, es decir a la brutal dependencia de los ingresos públicos de las rentas petroleras. Pero también hay que decirlo, en buena medida por la incapacidad de cuanto régimen político ha estado en el poder durante los últimos 40 años, para hacer efectiva una reforma fiscal en serio.

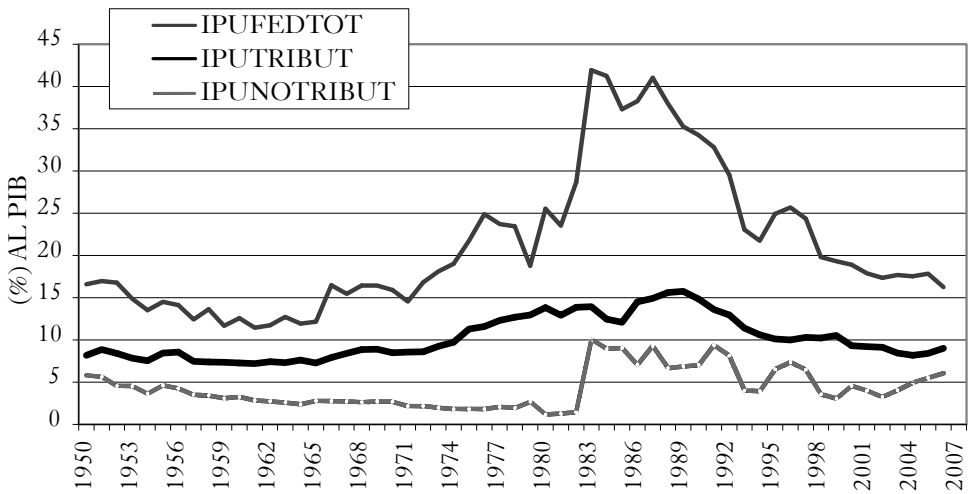
Esto se puede percibir por dos hechos que marcan la situación actual. Desde 1988 los ingresos fiscales tributarios vienen reduciéndose como proporción del PIB. Esto se debe a que la captación de impuesto sobre la renta no se ha podido remontar desde 1974, e incluso hoy es menor en proporción a la de ese período. Como lo muestra la Gráfica 4, la brecha se pudo cubrir a partir de los ingresos no tributarios, mayormente por las rentas petroleras, que ahora aparentemente empiezan a reducirse. El resultado es una estructura fiscal muy precaria que ha llevado a descapitalizar una empresa nacional que tiene todo para ser muy sólida, salvo por ser administrada para extraer sus rentas, sin cuidar sus condiciones objetivas de producción ni su estructura financiera (Gráfica 4).

La incapacidad para resolver estos problemas ha llevado a que a pesar de presentar un saldo fiscal directo (balance económico) casi nulo, la deuda pública interna reconocida de 1996 a la fecha casi se ha multiplicado por cerca de 20 veces al pasar de 124 mil millones a 2.4 billones en 2007, es decir del 4.9% del PIB al 24% del PIB. En el ínterin el gasto público directo ciertamente se ha logrado reducir, del 12 al 9% del PIB. El problema no ha sido capacidad para recortar el gasto directo. La gran dificultad está en la estructura de los ingresos y el engarce financiero para la recirculación de deuda pública. Esta incapacidad significa que el servicio de la deuda interna extensa, es decir incluyendo PIDIREGAS e IPAB, bien puede estarse tragando el total de la renta petrolera que aun se obtiene.

Por eso considero que el remedo de reforma fiscal implantado en 2006-2007 está muy lejos de resolver el problema del estrangulamiento fiscal. Esta condición tiene severas repercusiones en la manera de pensar la política económica, ya que *a priori* se antepone la presunta sanidad del balance fiscal, omitiendo la urgencia de

la intervención del Estado en atender los verdaderos problemas de las reformas económicas necesarias para hacer crecer a la economía de manera consistente sin generar más endeudamiento externo.

GRÁFICA 4
Estructura de los ingresos del sector público 1950-2007



*El nuevo estrangulamiento estructural: estancamiento e inflación.
Inflación de activos y política monetaria*

Probablemente el cambio más importante que se ha generado bajo el nuevo modelo es el hecho de que la política monetaria predomina sobre cualquier otra política de Estado. La subordinación del resto de la actividad pública es notoria en todos los aspectos. La discusión aquí se enfoca a destacar tres características que no se reducen a reconocer las modalidades de la orientación por metas de inflación. Esto en realidad es trivial. El problema es la manera en que se engarza con el resto del modelo económico. Sencillamente no parece aceptable pensar que son dos eventos aislados la severa y muy efectiva restricción a la inflación en el mercado de bienes, por tanto en su vínculo monetario, respecto a dos hechos

evidentes: la muy violenta inflación en el mercado de activos financieros y el severo estancamiento en que se encuentra la economía en su conjunto. Evidentemente estos son fenómenos que en México parecen réplica de lo que pasa en Estados Unidos. Sin embargo no se puede omitir que el fenómeno se asocia a la sincronización del ciclo de México al de Estados Unidos y a la política de metas de inflación en práctica desde 1988. Lo que es significativo es que en medio aparece una severa crisis que mayormente repercute en el sector financiero y que está seriamente asociada al modelo de política monetaria antes referido.

Efectivamente, el nuevo modelo ha demostrado que no está exento de una de las viejas características de la vulnerabilidad del modelo de política monetaria. Al pegar la tasa de cambio y sobre valorar la tasa de cambio real, se induce a episodios de fuga de capitales, devaluación e inflación. Esto ha ocurrido una y otra vez. Se le achaca la inflación a los gobiernos populistas pero se ignoran las políticas irresponsables del banco central de sobre endeudar al país alimentando la fuga de capitales, al pegar la tasa de cambio para presuntamente “anclar la inflación”. Esto ocurrió en 1976, en 1982 y en 1994-1995. Sin duda estuvo presente en la recesión de 2000-2001, y ahora continúa con otras modalidades como “pegarnos” al ciclo de la economía estadounidense obliga a una marcha lenta, ya que no puede ser mayor a la que se percibe en nuestro principal “socio comercial”.

Este esquema de política permanece bajo cualquier régimen cambiario y asume las condiciones necesarias en cualquier fase del ciclo. Por tanto hay que preguntarse ¿quién gana con esta política? No el sector productivo, salvo que se haga negocio con las importaciones, como las empresas que manejan las dos facetas de productoras para el mercado interno y como maquiladoras. El entorno macroeconómico consecuente con esta nueva distribución social de las actividades productivas requiere de más ahorro e inversión externa que la que la economía puede acomodar sin impactar al sector financiero. Esto se transforma en exceso de ahorro y un entorno recesivo.

El ciclo se cierra con la reducción del crédito interno, con un sector financiero dedicado a lucrar con el manejo de una deuda pública interna creciente, que se ha convertido en la principal fuente generadora de activos financieros. Todo estaría en orden si no fuera por la persistente y sistemática reducción de los ingresos públicos directos, es decir tributarios y no tributarios. Así, nuevamente la estabilidad de todo el modelo descansa en la capacidad financiera del sector público. La fantasía más simplona es creer que con las reformas que se pretenden al régi-

men jurídico de Pemex la situación podría ser sostenible. El punto de quiebre es la capacidad fiscal para recircular y servir la deuda interna.

Esta visión no es sostenible porque el modelo ha evolucionado de una manera insospechada por sus orquestadores. Las nuevas características se expresan en un pseudo mercado de capitales que ahora se asocia con inflación de los precios de activos financieros. Y si bien este es un fenómeno global, aparece a la par de una política monetaria que se declara incapaz de garantizar la seguridad de las condiciones de estabilidad del sistema financiero. La paradoja es que el modelo de la liberalización financiera y fiscal se concibió desde la perspectiva de que debiera conducir a una estructura cuya política monetaria fuera mucho más fácil de conducir,² y sobre todo más transparente.

La grave contradicción del modelo es que por un lado sobre estimula la inflación de activos financieros, evidente en el índice de precios y cotizaciones de la BMV, en tanto por la otra se declara incapaz de frenar acciones de la banca que terminan por socavar sus condiciones para mantenerse solvente y capaz de funcionar como instituciones de crédito. Y esto es singular, pues tenemos que el banco central, en apego a la ley, se dedica exclusivamente a sostener el poder adquisitivo de la moneda, pero descuida las condiciones de estabilidad del sector financiero. Peor aun, de acuerdo con las metas de política monetaria declaradas por el banco central al Congreso de la Unión, se podría pensar que el Banco de México está siendo exitoso en la política que viene aplicando.

Sin embargo hay cinco comportamientos que muestran la gran debilidad del modelo:

- Cada vez que la economía crece vuelve a abrirse el déficit en cuenta corriente.
- El creciente endeudamiento del sector público, tanto en términos de la deuda pública reconocida como la no reconocida en PIDIREGAS, IPAV, etcétera.
- El creciente endeudamiento del sector privado con el exterior a pesar de que la tasa de inversión se encuentra en niveles relativamente reducidos.
- El crecimiento de activos financieros públicos y privados, muy por encima de la capacidad real de crecimiento de corto y de largo plazo. A pesar de ello hay una presión por la búsqueda de nichos de inversión financiera sin que ello conduzca a una expansión del crédito interno.

² Esta era una de las premisas del modelo de la liberalización financiera de acuerdo con McKinnon (1973).

- A pesar de la importación de paquetes de producción y tecnología de cadenas productivas transnacionales de alto nivel, esto no se traduce en el desarrollo de capacidades productivas y tecnológicas propias. Así, el país ve reducirse su sector industrial y la población trabajadora inserta en esa actividad. Esto refleja una especie de regresión en que los recursos de capital realmente nacionales se encuentran en sectores extractivos o en la explotación de algún recurso natural. El modelo productivo que se ha instalado como sus sectores líderes, los que parecen exitosos, se plantan aislados del resto de la economía y destruyen los elementos dinamizadores del crecimiento.

*Los ejes ahora dominantes de la economía mundial.
Determinantes de los nuevos “ganadores”*

Cuando a principios de la década de 1980 se proyectó de manera decisiva toda la idea de un proceso de liberalización de mercados, como vía para que economías pequeñas pudieran treparse al carro del progreso a partir del comercio, nadie se imaginó que los ganadores de ese proceso serían países como China e India. Amén de otros casos significativos como el de Brasil, que en la última década se han estancado, no obstante lograron un desempeño significativo que los insertó como países exportadores de productos manufactureros con una característica de mayor importancia: con un saldo positivo en valor agregado, en productividad y crecimiento.

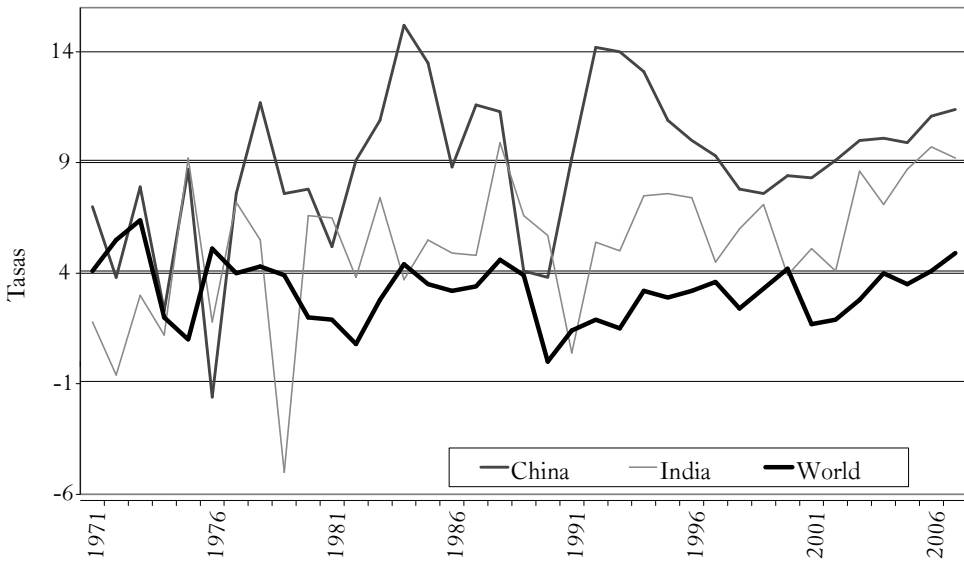
Si entonces no se percibieron las señales que apuntaban a un desempeño en verdad sobresaliente puede ser objeto de otra reflexión. Lo que hoy sería un absurdo es plantearse políticas de cambio estructural para lograr atraer inversiones y núcleos de actividad, ignorando el profundo cambio que estas tres grandes economías plantean.

Sencillamente no se pueden ignorar por el tamaño de su mercado interno, sus capacidades tecnológicas, su gran capacidad de oferta de materias primas manufactureras y por su abundante mano de obra calificada. Indudablemente aun hay trasnochados que se pudieron quedar con la historieta de la teoría del comercio de la década de 1960 y todo lo atribuyen a salarios bajos, pero sería un gran error. Para el caso, en Haití y en Ghana se pueden encontrar salarios aun más bajos, pero ninguna de las capacidades antes destacadas.

El hecho más importante del éxito de esas naciones radica en las ventajas dinámicas que a lo largo de muchos años pudieron construir y que ahora les permite una inserción con mayores posibilidades y que descansa en capacidades tecnológicas propias, de ninguna manera en mano de obra barata.

Esas capacidades hicieron que esos países presentaran muy altos índices de crecimiento mucho antes de los procesos de apertura a la inversión extranjera y del comercio, como se puede constatar en la siguiente Gráfica:

GRÁFICA 5
Tasa de crecimiento del PIB en China, India y el mundo



Fuente: UNCTAD y FMI.

¿Qué ingredientes fueron los detonadores de la expansión de sociedades tan pobres y atrasadas como China e India? Esta es la pregunta crucial para entender las que ahora, en el contexto actual, se deben plantear como reformas estructurales para dar el salto cualitativo al crecimiento y al desarrollo. Desde la experiencia de esas economías, ahora a principio del siglo XXI, se presentan tres requerimientos:

- Capacidades industriales y de economías de escala, asociadas a mercados ya en expansión, en donde se encuentren recursos productivos que aportan a ventajas dinámicas en abundancia.
- Capacidades tecnológicas para poder absorber los paquetes tecnológicos de punta. La plataforma necesaria para recibir y desarrollar es sumamente amplia e incide en los campos de frontera. Esta característica no es solamente tecnológica, también se expresa como capacidades empresariales muy desarrolladas.
- Fuerza de trabajo disciplinada ampliamente capacitada para el trabajo industrial. Esto significa una amplia infraestructura de formación de capital humano a todos los niveles y un sistema educativo y de seguridad social que funcione razonablemente bien.

La historia de estos tres países muestra que ninguna de estas capacidades aparecieron por generación espontánea de las fuerzas del “libre mercado”, sino de un complejo entramado en el que la acción del Estado construye en una dirección con una fuerte agenda de desarrollo, además de la acción de agentes particulares por medio del mercado.

Las diferencias que históricamente se encuentran son abismales e indudablemente operan en un sentido acumulativo, particularmente por lo que hace a lo que los clásicos denominaran, el “desarrollo de las fuerzas productivas”. Para esto, ahora el desarrollo de capacidades tecnológicas desempeña un papel crucial. Lo cierto es que tanto India y China, como Brasil en menor medida, tomaron el desarrollo tecnológico y la formación de capital humano como cartas centrales en su apuesta al desarrollo. No podemos omitir señalarlo, a la fecha, en México no se hace.

¿En qué descansan las ventajas competitivas de China e India? La mano de obra barata no puede ser. La evidencia es el excelente desempeño en productividad que ambos países presentan desde principio de la década de 1970. Tan sólo China presenta un promedio de más del 9% entre 1980 y 1995 (Flassbeck *et al.*, 2005) y de 8% promedio anual entre 1991 y 2005 UNCTAD, TDR, 2005:33). Pero de manera esencial, el crecimiento de la productividad no puede provenir de salarios bajos, ni siquiera en el muy simple esquema neoclásico de teoría del crecimiento. El salario real en China entre 1990 y 2000 creció a una tasa promedio anual de 8%, (Flassbeck *et al.*, 2005). El crecimiento

de la productividad refleja capacidades empresariales y tecnológicas, organización social y políticas públicas de desarrollo. En esto no cabe el simplismo reduccionista a las maravillas de la intervención pública o del mercado. En su mayoría las historias de éxitos resultan de combinaciones que se adaptan a condiciones particulares.

Otro punto de la mayor significación es el hecho de que entre 60 y 70% de la expansión de la economía China descansa en el crecimiento de su mercado interno. Esto es muy importante porque en ocasiones se ha sobredimensionado el peso de su comercio exterior. Sin embargo en términos relativos el mercado interno es un factor de equilibrio en el crecimiento de largo plazo y que constituye un factor de estabilización que sin duda es un aliciente para la IED. Y sin duda éste es el tercer componente que se ha acentuado en diversas formas. Se dice que el crecimiento de China es atribuible a la IED pues lleva capitales y tecnología. China es sin duda uno de los polos de atracción más importantes de IED. Sin embargo no se puede decir que sea el factor que explica el crecimiento de China. Bien puede ser el caso contrario, es decir, que el crecimiento de China es el factor de atracción de la IED. Sin duda la tecnología es un elemento esencial de productividad en crecimiento. Pero ésta no viaja sola, exige que en el país receptor existan condiciones propicias para su implantación, y esas condiciones descansan en la inversión en desarrollo tecnológico, capacidades propias e infraestructura educativa.

Pero la atención sobre el desempeño de China e India tiene un segundo propósito. No sólo es instructivo respecto a las características de los nuevos “ganadores” en el proceso de globalización. También son de mayor importancia respecto a que son vías alternas al desarrollo ahora abiertas, respecto a aquellas que ahora parecen cerradas. En particular lo que parece en cuestión es que se pueda tener una inserción productiva-comercial rentable con base en pedazos de la cadena productiva que son los de menor valor agregado y no pueden retener sus aumentos en la productividad. Por ello es que descansan en mano de obra barata. La paradoja que presentan China y la India es que a pesar de que al final de la Segunda Guerra Mundial arrancan un proceso de desarrollo desde niveles de ingreso y educativos más bajos que México, la aplicación consistente de políticas de desarrollo de largo plazo parece que ha resultado mucho más fructífera.

¿Cuáles son los elementos críticos de una nueva inserción productiva exitosa?

La discusión sobre reformas estructurales en México se presenta en un escenario de la política como si se basara en el mismo diagnóstico de la década de 1970. Ahora el énfasis en la figuración de reforma energética y laboral en verdad que muestra la muy estrecha visión que al efecto se tiene. Es una visión que considera que el país no tiene nada que ofrecer sino una industria que descansa en la extracción de recursos naturales y mano de obra barata. Nada más. El precario realismo de esa proposición es un modelo de política que está empeñado en propiciar reformas que refuerzan en la dirección de seguir dentro del estrecho modelo M-O. No lo cambia en lo más mínimo y tan sólo incide en hacerlo más precario. Ciertamente, sería más rentable para las empresas transnacionales que en el mejor de los casos podrían aprovecharse de energía y mano de obra barata. Pero dadas las limitaciones del mismo modelo, nada de eso producirá ni crecimiento, ni empleo, ni bienestar. Por lo pronto conduce a una crisis fiscal.

Para competir con China en la atracción de inversión extranjera directa se tiene que recurrir a otros argumentos. Por un tiempo en México se privó la fantasía que poniéndonos “a la cola del león”³ lograríamos una inserción exitosa a la economía mundial. Pues bien, ya estamos a la cola del león, al menos la sincronización de los ciclos de México y Estados Unidos así lo sugiere, pero aun así la inversión productiva que requerimos no tiene por qué voltear a México. La razón es simple, los términos de competencia son otros. Países como Corea del Sur, India o China, y hasta Brasil siempre observaron el problema como uno de políticas de desarrollo y en ningún momento las han dejado de lado.

En ese juego de imágenes representativas, la visión de la década de 1980 era como “correr a pescar el último tren del progreso”. Hay quien cree que lo alcanzamos, al menos por la fantasía de participar en la OCDE. Lo cierto es que no es evidente que el lugar que conseguimos en ese ferrocarril de la globalización sea un vagón de primera.

Por lo pronto crecer a una tasa menor de la que se observa en países que no se subieron así de fácil, debiera producir al menos un cierto escalofrío, ya que significa que no estamos aprovechando las oportunidades que la apertura comercial y la inserción maquiladora se pretende debieran proveer. La gran dificul-

³ En lugar de pretender ser “cabeza de ratón”.

tad es que los que sí se subieron al carro de primera y están creciendo pueden constituir una seria dificultad para incorporarse a ese tren del progreso. Ofrecer petróleo barato no paga el boleto. Es una falsa ilusión. Depredar las condiciones de empleo tampoco.

El factor decisivo del crecimiento hoy igual que ayer, es el desarrollo de progreso tecnológico y capacidades productivas dinámicas propias. Ello exige reformas institucionales muy profundas y un empresariado con calidades propias, no simple maquiladores.

En México se fantasea mucho sobre la nación progresiva y justa que se quiere alcanzar. Su modelo de política en ejercicio no lo refleja y la visión común de políticas de cambio estructural que vienen promoviendo los últimos gobiernos no las permiten rescatar.

Es un modelo como para seguir “a la cola del león”, sin capacidades para dirigir el proceso en respuesta a nuestros propios desafíos y condiciones reales.

En el mundo de la globalización las opciones de crecimiento están claramente acotadas, y son dos:

- “Pista baja” (*low road*) que se asocia a un país con muy bajo nivel de crecimiento, productividad, inversión y empleo. Es una economía de “seguidor”, no de líder. Su sector industrial es incapaz de sostener su crecimiento. Que marcha al paso que le marca la economía mundial o sus socios comerciales dominantes y es incapaz de generar iniciativas propias que le permitan un despegue. Es una economía sin ninguna flexibilidad para adoptar políticas macroeconómicas de acuerdo con sus necesidades.
- “Pista alta” (*high road*), que se asocia a un alto desempeño en crecimiento, productividad, inversión y empleo. Es una economía con capacidad para atraer inversión con tecnología de punta porque es capaz de adaptarla o incluso copiarla. Tiene posibilidad de generar iniciativas y es capaz de manejar su entorno de políticas macroeconómicas.

Si acaso hay prioridades sobre políticas de cambio estructural, sin lugar a dudas lo urgente y trascendente es crear el conjunto de condiciones que se asocian a una “pista alta”. El modelo M-O en que nos hemos ubicado sin lugar a dudas transita por la pista baja. Algunos países como Corea del Sur y China en algún momento utilizan las maquilas como una vía de insertarse al comercio internacional de

manufacturas, pero sobre la base de su propia planta industrial y sin perder de vista la utilización de sus propios recursos productivos y tecnológicos. La diferencia se traduce en valor agregado y crecimiento.

En esa tónica está el hecho del desarrollo del mercado interno como un recurso que permite reducir la dependencia del mercado externo. Esto también se traduce en mayores grados de libertad para la formulación y manejo macroeconómico, en particular de la política monetaria.

Las reformas institucionales que ahora son indispensables para que México se pueda mantener como una nación en la que imperen procesos sociales integradores y que den las bases para el funcionamiento de una sociedad democrática, en mucho nos obligan a definir con claridad los espacios de lo público y de lo privado. Un claro ejemplo de ello es la incapacidad para avanzar en una reforma fiscal de acuerdo con el tamaño del problema que se está creando con la acumulación de deuda pública en respuesta a déficits privados. Esto exige una redefinición muy amplia de la acción social y de las atribuciones y límites que las instituciones públicas deben tener.

Nuevas estructuras productivas de países en desarrollo: Creciente dependencia y precios incorrectos

Noemí Levy Orlik

Introducción

Las economías de América Latina han experimentado grandes cambios en los últimos 40 años. Desde 1970 y, más claramente a partir de 1982, como consecuencia del estallido de la crisis de la deuda externa mexicana que se propagó a toda la región, hubo una transformación radical de las relaciones económicas y sociales, lo cual provocó el tránsito de un sistema regulado, con ambiente protegido, fuerte intervención estatal y escasa movilidad de factores productivos, a un sistema económico globalizado que se ha distinguido por tener una amplia apertura comercial, financiera y productiva. Esta nueva estructura requirió un proceso de privatización y desregulación, globalización financiera y productiva.

El proceso de Industrialización mediante Sustitución de Importaciones (ISI) que dominó en el período de regulación fue sustituido por el modelo de Exportación Secundaria (SE) o, neoliberal, el cual comparte características con el modelo de Exportación Primaria (PE) que, dominó en las últimas décadas del siglo XIX y comienzo del siglo XX.¹

¹ Las principales características del modelo primario exportador fueron que las actividades primarias constituyeron los sectores dinámicos de la economía, volviéndose enclaves, en tanto, fueron dominados por el sector externo y sus vínculos con el sector productivo nacional fueron reducidos constituyéndose amplias brechas tecnológicas entre los sectores exportadores y domésticos, véase Levy, 1980. Estas características se repitieron en el modelo secundario exportador con la diferencia que de el sector exportador fue dominado por exportaciones de origen manufacturero.

Las principales críticas que aceleraron el tránsito del modelo ISI hacia el neoliberal fueron, primero, que el sistema financiero regulado fue considerado como el responsable de precios ineficientes y canalización de recursos hacia proyectos de inversión con bajos rendimientos y la segmentación del mercado financiero que provocó un proceso ineficiente de intermediación financiera que redujo el monto de ahorros (McKinnon, 1972). Segundo, se supuso que las políticas de protección comercial eran las responsables de incrementar los precios internos por encima de los internacionales, generando estructuras de mercado no competitivas y subsidiadas. Tercero, se señaló que la intervención pública en la actividad económica es ineficiente y desplaza al sector privado (*crowding-out*). Por último, los mercados financieros cerrados se consideraron ineficientes porque impedían atraer ahorro externo que, se suponía, incrementaría el ahorro total de la economía, la inversión y el crecimiento.

Los detractores del período de industrialización por sustitución de importaciones, postularon la necesidad de precios *correctos* para estimular el desarrollo económico, lo cuales deberían sustentarse en la operación eficiente de los mecanismos de mercado que erradicarían las imperfecciones del mercado. Desde esta perspectiva mercados competitivos, sin intervención pública en la economía, con libre circulación de los factores productivos, maximizarían el crecimiento económico.

No obstante que los países en desarrollo lograron alcanzar ciertos objetivos económicos en el período neoliberal, como la activación del sector externo, especialmente las exportaciones manufactureras de sectores con alta tecnología, en este trabajo se argumenta que el subdesarrollo estructural de las economías latinoamericanas ha incrementado asemejándose al período primario exportador.

Nuestra hipótesis es que en el modelo secundario exportador aumentó la dependencia económica y la desigualdad tecnológica, profundizándose el subdesarrollo. Específicamente, se mantuvo la brecha entre los sectores dinámicos y atrasados, así como los precios “incorrectos” que incrementaron las ganancias financieras, redujeron los salarios y los empleos de calidad, obstaculizándose el desarrollo económico.

Este trabajo está organizado en tres secciones. En la primera se discute el concepto de subdesarrollo y sus diferentes formas de expresión (*i.e.*, sus manifestaciones en los períodos de ISI y el neoliberal). En la segunda sección se analizan los diversos patrones de crecimiento económico del período neoliberal; y finalmente, en la tercera se presentan las principales conclusiones y se proponen algunas recomendaciones de política económica.

El subdesarrollo en los períodos de ISI y neoliberal

El subdesarrollo en América Latina ha estado presente a lo largo de la historia de los países que conforman la región. Sus principales características son el desarrollo desigual de los sectores productivos, precios *incorrectos* y reducida demanda de mano de obra (salarios bajos y de mala calidad).

El precio más importante de la economía es el tipo de cambio que tiende a sobrevaluarse para controlar la inflación e impide que se desarrollen sectores productivos autónomos del mercado internacional; los salarios están por debajo de los niveles internacionales; mientras, las ganancias financieras están por encima de los estándares internacionales, induciendo la segmentación productiva y alta concentración del ingreso.

Las innovaciones tecnológicas (domésticas o provenientes del capital externo) no incrementan los niveles de producción nacional, por el contrario, frenan las fuerzas dinámicas del desarrollo capitalista.

¿Qué significa el subdesarrollo?

Furtado (1961:240) señala que el subdesarrollo no es una fase necesaria en el desarrollo del proceso de modernización del sistema capitalista. Se trata de un proceso particular, resultado de la inserción de empresas capitalistas modernas en estructuras productivas arcaicas, cuyo resultado son reducidos mercados internos, demanda creciente de bienes suntuarios (por encima de las condiciones de desarrollo económico) que inducen a crecientes niveles de importación.

El subdesarrollo se distingue por la coexistencia entre sectores capitalistas avanzados y sectores autóctonos que inhiben el desarrollo económico del conjunto de la estructura productiva capitalista.

Furtado (1961) sostuvo que una de las principales razones por las cuales no se ha superado el subdesarrollo capitalista es que los sectores avanzados (capitalistas) demandan una pequeña porción de la fuerza de trabajo disponible, lo cual genera bajos salarios, determinados por los niveles de vida de la región que se distinguen por ser de subsistencia, por consiguiente, son independientes de las variaciones en la productividad.

Este autor señala que debido a que los sectores productivos de la región (las condiciones de oferta) no enfrentan escasez de mano de obra, no se activan las

invenciones tecnológicas que movilicen los factores dinámicos de la expansión capitalista, manteniéndose limitados los mercados internos de la región. Las innovaciones tecnológicas endógenas en América Latina no son el motor del crecimiento económico ni el elemento propulsor de los cambios económicos estructurales que inducen el desarrollo económico. La coexistencia pacífica de sectores capitalistas avanzados con sectores arcaicos pre-existentes generan una estructura económica híbrida (Furtado:232) que limita la circulación monetaria en la economía doméstica e induce desequilibrios externos (una característica presente en las economías de América Latina desde la independencia política) (Kregel, 2004); generándose una fuerte dependencia externa, no superada por movimientos del tipo de cambio, la cual modifica la distribución del ingreso.²

El subdesarrollo en el modelo de industrialización mediante sustitución de importaciones

El proceso de industrialización vía la sustitución de importaciones tuvo como objetivo desplegar el desarrollo económico mediante una activa participación pública en la economía, protección a sectores industriales y, desarrollar el capital privado en la industria nacional. La vía usual de este proceso fue la sustitución de bienes manufacturados finales con bajos contenidos tecnológicos que serviría como base para construir eslabonamientos “hacia atrás”. Una vez logrado este proceso se avanza hacia sectores con mayor complejidad tecnológica, creándose *conocimiento basado en activos* que reduce la dependencia externa. De este modo, la intervención económica del Estado no sólo se realiza para

² Hay una gran discusión sobre el efecto de los precios internacionales sobre la actividad económica interna. Bajo condiciones que el salario está dominado por condiciones de subsistencia, variaciones de los precios son absorbidos por las empresas externas sin afectar el empleo local (Furtado, 1961:235). Sin embargo, Noyola (1957) refiriéndose a la devaluación de los tipos de cambio llevado a cabo entre 1939 y 1947 en Chile y México sostuvo que éstas fueron seguidas por incrementos de precios, con un menor impacto inflacionario en México debido a recortes de salarios. En sus palabras: “[...] la distribución del ingreso en Chile se modificó en contra de los trabajadores pero nada comparado con la transformación radical experimentada en México (donde) ésta es comparable a una auténtica revolución social en la dirección opuesta” (Noyola, 1957:277).

neutralizar los ciclos económicos (Kaldor, 1970), sino también para superar las estructuras subdesarrolladas. Prebisch resaltó que la intervención pública para superar el subdesarrollo, está ausente de las teorías económicas dominantes, incluso de los planteamientos de Keynes y Kalecki.³

Los supuestos básicos del modelo ISI fue ampliar los grupos industriales domésticos a fin de aumentar el gasto de inversión, los salarios y las ganancias con el objetivo de ampliar la demanda y la oferta doméstica. Por las condiciones limitadas de la oferta de la economía, se promueven innovaciones tecnológicas para eliminar (hasta su desaparición) los sectores arcaicos, precapitalistas, lo cual desplegaría un círculo dinámico virtuoso, con una causalidad que va desde la demanda a la oferta, mediada por mayores salarios y ganancias que, ampliarían el mercado interno y desarrollaría mejoras tecnológicas (se elevarían los niveles de productividad). Las fugas del multiplicador del ingreso se reducirían y, consecuentemente, desaparecerían los desequilibrios estructurales externos.

Al igual que otras experiencias históricas, el modelo ISI de la región de América Latina inició en el sector de producción de manufacturas *livianas* y se desplazó hacia sectores industriales pesados. El proceso latinoamericano se distinguió por contener altos niveles de demanda de bienes suntuarios que inducen altos coeficientes de importación de bienes intermedios y de capital (que incorporan altos niveles tecnológicos y se producen bajo estructuras oligopólicas que se distinguen por captar altos márgenes de beneficios); mientras que las exportaciones de la región continuaron basadas en productos primarios con escaso valor agregado. Estas condiciones indujeron un déficit estructural externo. Inicialmente este déficit sólo afectó al sector manufacturero, neutralizado por un superávit del sector primario. Los países industrializados mantuvieron el control de la fijación de precios de sus exportaciones, así como los precios de las importaciones de los países en desarrollo, desencadenando lo que CEPAL denominó desigualdad de los términos de intercambio.⁴

³ Prebisch (1951) escribió: “Mirando desde la periferia, uno de los más importantes fallos de Teoría Económica, en general, es la falsa sensación de universalidad [...] el conocimiento reflexivo de otra persona no tiene por qué ser confundida con el sometimiento mental a las ideas que no son las nuestras, de la que lentamente estamos aprendiendo a liberar” (citado en Bielschowsky, 1998:16).

⁴ El concepto “desigualdad de los términos de intercambio” implica que en países en desarrollo el comercio internacional se enfrenta a la importación de bienes industriales que, se distinguen por tener ventajas comparativas dinámicas (sobre la base de innovaciones técnicas) producidos por los países del “centro”, con la exportación de bienes primarios que tienen desventajas comparativas

La segunda fase del modelo ISI (industrias *pesadas* que producen bienes con mayor sofisticación tecnológica) siguió dependiendo de importaciones de bienes de capital e intermedios, con una característica adicional, no se distinguieron por tener tecnología de primera generación. Por consiguiente, los nuevos bienes (manufactureros) tuvieron una productividad relativamente reducida y, pese a que incrementó el volumen de las exportaciones, éstas fueron relativamente bajas en comparación al Sudeste Asiático (Amsden, 2001); por consiguiente no fue posible superar la dependencia externa y se generó un déficit estructural en el sector externo.⁵

Ello provocó que en el período de ISI (incluyendo la etapa de sustitución importaciones *pesadas*) el tipo de cambio mantuviera su condición sobrevaluada para reducir costos, sin distanciarse del modelo de exportación primaria.

Fajnzylber (1983) señaló que el modelo ISI se distingue por tener “industrialización trunca”. Desde su perspectiva, las economías latinoamericanas continuaron dependiendo de los países industrializados, sin poder superar el subdesarrollo, debido a que los sectores capitalistas avanzados mantuvieron la coexistencia con sectores atrasados. El sector externo mantuvo el control sobre los sectores dinámicos con limitados derrames sobre los sectores atrasados, controlados por capitales domésticos.

Las principales deficiencias del proceso de industrialización del período de sustitución de importaciones se resumen de la siguiente manera. Primero, los sectores industriales (dinámicos) no fueron capaces de integrarse con los sectores primarios, donde se producía la mayor de las exportaciones -materias primas (minerales y petróleo) y productos agrícolas.

Segundo, la fabricación de productos orientados al mercado doméstico y la pequeña fracción de exportaciones manufactureras estaba controlada por empresas transnacionales, dependiente de sus matrices (Fajnzylber, 1983:834). Ello implicó que el despliegue tecnológico de los sectores dinámicos respondió a los intereses del conjunto de la compañía transnacional y, no de las filiales situadas en

dinámicas (los precios caen a medida que se eleva la cantidad) producidos en “periféricas”. La desigualdad de los términos de intercambio se explica por los ciclos económicos y la disminución de la tendencia potencial (para una explicación más detallada, véase Levy, 2005).

⁵ Fajnzylber (1983) argumentó que durante la década de 1950, cuando las economías de América Latina tenían superávit de cuenta corriente en los productos alimenticios, el déficit de la manufactura podía ser financiado. Esta situación se modificó en el decenio de 1970 ya que se redujo la producción y exportación, de los productos agrícolas, generándose un déficit en el sector. Ello generó un desequilibrio permanente y estructural en la cuenta corriente externa.

los países en desarrollo. La producción de “nuevos bienes manufacturados” promovió reducidas tasas de exportaciones, al menos, por debajo de las necesidades de financiamiento externo de los países en desarrollo.

Tercero, las empresas pequeñas y medianas (v.g., capital doméstico) no participaron masivamente en los sectores dinámicos de la economía, en comparación a otras regiones en desarrollo y a los países desarrollados. Las empresas domésticas fueron relegadas a actividades industriales de bajo dinamismo y reducida complejidad tecnológica (Fajnzylber, 1983:836, Cuadro 6); lo cual, provocó que dichas empresas no pudieran beneficiarse de políticas proteccionistas del modelo industrialización mediante sustitución de importaciones.

Cuarto, la intervención estatal en la economía mediante el gasto público (política fiscal) no fomentó la producción doméstica de bienes de capital e intermedios, debido a que uno de los objetivos principales de las políticas estatales fue subsidiar al sector manufacturero y garantizar precios estables. La combinación de créditos externos con bajas tasas de interés, condiciones laxas de pagos, y bajos precios externos de bienes de capital e intermedios, fue la base para considerar más eficiente y efectivo la importación de dichos bienes. Debe resaltarse que en el proceso de desarrollo de los países actualmente industrializados y, de los países de las otras regiones en desarrollo, siguieron políticas opuestas en tanto su principal objetivo fue subsidiar y proteger el desarrollo de sectores productivos con altos niveles tecnológicos ligados a la producción doméstica que, posteriormente, se convertiría en el motor de las exportaciones.

Con base en el planteamiento de Kalecki (1954) se puede afirmar que, pese a que las economías latinoamericanas desarrollaron un proceso de industrialización que amplió el mercado interno con base en la producción doméstica, se mantuvo escasa la producción interna de bienes de capital e intermedios. Ello se explica por la fuerte presencia de la inversión extranjera directa en los sectores tecnológicos dinámicos. Por consiguiente, no fueron totalmente reciclados los flujos monetarios al sistema económico, limitándose la demanda y la oferta y, por consiguiente, el desarrollo económico.

La estructura económica híbrida y, especialmente, la dependencia económica externa impuso a los países de la región otra restricción importante: las exportaciones y las importaciones continuaron siendo inelásticas en su relación precio-demanda y elásticas en la relación ingreso-demanda. Consecuentemente, la variación de precios domésticos no modificó el volumen de las importaciones y, por tanto, la

devaluación del tipo de cambio no aumentó la producción doméstica; por el contrario, generaron estancamiento económico.⁶ A partir de lo anterior, se destaca que las devaluaciones cambiarias provocan inflación, invalidándose la causalidad contraria (inflación a tipo de cambio), más adelante se retoma el punto.

Por el lado de las exportaciones, el aumento de la demanda es consecuencia de mayor crecimiento externo, teniendo bajo impacto la variación de los precios. Siguiendo el planteamiento de desigualdad de los términos de intercambio, basado en los ciclos económicos (mayores referencias Bielschowsky, 1998) se argumenta que el incremento de los precios de las exportaciones de las economías en desarrollo tiene un efecto de corto plazo, en tanto, los países industriales tienen la capacidad de acumular dichos bienes que al liberarse al mercado, reducen los precios (v.g., los precios del petróleo y alimentos: maíz, trigo u otros productos básicos estratégicos), lo cual, cancela los beneficios obtenidos en el período previo de crecimiento de precios. Adicionalmente, los bienes exportados de los países en desarrollo que se utilizan como insumos en las exportaciones de los países desarrollados, transfieren por esa vía, la inflación de las economías occidentales a los países en desarrollo.

Consecuentemente, el tipo de cambio en el período de ISI fue el principal precio de la economía y el objetivo de la política monetaria fue mantenerlo estable (sobreevaluación) con el fin de estabilizar los precios. Históricamente, en América Latina, se han evitado devaluaciones del tipo de cambio por su impacto inflacionario, a partir de lo cual, CEPAL acuñó el término de inflación estructural.

Modelo secundario de exportación: las nuevas expresiones del subdesarrollo

Los déficit gemelos de la década de 1970 y la crisis de la deuda mexicana de 1982 (junto con el aumento de las tasas de interés internacionales) aceleraron la transición de modelo ISI al SE, volviendo más obvio los puntos débiles del modelo de ISI. En el marco de este trabajo expondremos dos elementos relevantes.

⁶ Esta línea de razonamiento es similar al argumento de Keynes de inflexibilidad de precios, donde se afirma que éstos (particularmente los salarios y las tasas de interés) son incapaces de equilibrar la inversión y el ahorro, siendo el ingreso la variable adaptativa. Véase Keynes, 1936, capítulo 21.

Primero, la desaparición del sistema de Bretton Woods provocó una alta movilidad de capital entre los países. Ello fue seguido por un aumento (en vez de una caída) de las tasas de interés que, a su vez, modificó la estructura del tipo de cambio (estructura flexible). El resultado de estas transformaciones incrementó la deuda externa (especialmente la pública) acumulada en la década de 1970, que aumentó el déficit fiscal.

Debe señalarse que los déficit gemelos del período de sustitución de importaciones fueron resultado de una política pública que responsabilizó a las instituciones públicas (bancos de desarrollo) de la atracción de capital externo para financiar la industrialización (público y privado), acompañado del objetivo de estabilidad de precios, por lo cual no se modificaron los precios de bienes públicos claves como la electricidad, petróleo y bienes alimentarios —otorgándose subsidios—. Por consiguiente, el sector público asumió el incremento de las tasas de interés internacionales del período y, absorbió el incremento de precios generado por la inflación de los países desarrollados que, fue trasladado a los países en desarrollo, vía las exportaciones.

Estas condiciones se mantuvieron en el período neoliberal, generando incremento en los costos, mayor gasto público que, eventualmente se transformó en déficit, en un contexto de superávit primario público. Las instituciones públicas continuaron atrayendo flujos de capital externo para sobrevalorar el tipo de cambio y prevenir las devaluaciones. Ello requirió garantizar altos márgenes financieros y controlar la inflación (los Tesobonos mexicanos de la década de 1990 fueron un claro ejemplo de estas políticas), teniendo lugar lo que Epstein (2005) denominó *financiarización*.

La segunda limitación del modelo ISI es que las economías en desarrollo, pese a que ampliaron la participación del sector industrial en el producto interno bruto y en las exportaciones, no pudieron independizar sus estructuras productivas de los países desarrollados, lo cual, provocó que se mantuviera el déficit estructural externo de la cuenta corriente. No obstante las grandes transformaciones estructurales del período (Williamson, 1990) no se logró la independencia productiva. A fin de entender por qué se mantuvieron las limitantes al crecimiento económico en el período neoliberal se discuten las principales transformaciones estructurales que se dividen en cuatro grupos.

Primero, el retiro gubernamental de la actividad económica tuvo como objetivo eliminar el déficit fiscal, acompañado de un proceso de privatizaciones del sector público. Las argumentaciones para llevar a cabo estas transformaciones estructurales

fueron que la inversión pública es ineficiente, en tanto, el gobierno no es un agente maximizador de ganancias; el déficit público genera presiones inflacionarias; y compete por financiamiento con el sector privado. Los supuestos de estos planteamientos son que la eficiencia es de corto plazo y está directamente relacionada a rendimientos directos, obviándose los efectos positivos de derrame sobre otros sectores (*spillover*). La oferta monetaria es rígida y tiene una relación inversa con la tasa de interés, la cual, vía demanda, genera la inflación; y el tipo de cambio (devaluación) puede corregir a partir del efecto del poder de paridad de compra o vía la paridad de la tasa de interés los desequilibrios externos (Krugman y Obstfeld, 1999).

Debe resaltarse que el efecto de *crowding-out* omite el hecho de que los prestarios públicos están libres de riesgos y que la oferta monetaria es endógena, por consiguiente, el crecimiento está determinado por la demanda de créditos, teniendo como principal limitación la solvencia de los agentes (Lavoie, 2006; Rochon, 2004). El proceso de privatización económico compartió el objetivo de reducir el déficit público, aunque también se impuso para eliminar las estructuras monopólicas y asegurar los derechos de la propiedad privada. Así mismo, tuvo como objetivo fortalecer la competencia, incrementar el gasto privado de la inversión, acompañado de innovaciones tecnológicas. Un elemento adicional de la privatización fue profundizar el mercado financiero y abrir nuevas fuentes de financiamiento (acciones y bonos). Pese a que hubo un profundo proceso de privatización no se lograron los objetivos anteriormente enunciados. De hecho se redujo el coeficiente de la inversión, no hubieron desarrollos tecnológicos espectaculares y, el mercado de capitales se mantuvo limitado y dominado por títulos públicos (Stalling y Studart, 2006).

El segundo rubro de cambios estructurales giró en torno a la liberalización comercial que desmanteló las políticas proteccionistas (v.g., aranceles, permisos especiales, subsidios, etcétera) que eliminó las barreras (de precios u otras) e, indujo una apertura comercial (casi total) y, por esa vía, la economía mexicana se vio enfrentada a la competencia internacional. El objetivo de esta transformación fue permitir la entrada de importaciones para igualar los precios domésticos con los internacionales, así como las ganancias, lo cual atraería inversión extranjera directa (acompañada de innovaciones tecnológicas). Con base en la teoría dominante, el principal objetivo de este cambio fue incrementar la competencia y garantizar la flexibilidad de los precios y, de esa manera, garantizar el pleno empleo de los factores productivos.

Estos cambios estructurales tuvieron lugar en América Latina, durante la década de la década de 1980, que se distinguió por presentar estancamiento económico, en lugar del crecimiento. Particularmente, la inversión privada no se reactivó y el proceso de privatización indujo a estructuras oligopólicas que, posteriormente, se convirtieron en multinacionales de tamaño medio (*translatinas*) que se propagaron por la región, repitiendo las limitaciones del período ISI, o sea, tuvieron escasos vínculos con los mercados internos. Consecuentemente el subdesarrollo se mantuvo y las reformas estructurales tuvieron efectos negativos, entre los cuales destacan el incremento del desempleo (en lugar de disminuir), de los precios y la creciente oligopolización del sector productivo que, a su vez, indujo a un creciente déficit externo. Ello provocó devaluaciones del tipo de cambio sin desplegarse el efecto de sustitución, predicho por la PPP (principio de paridad cambiaria), manteniendo el nivel de las importaciones (para un nivel dado de ingreso) debido a la inelasticidad demanda-precios y la elasticidad demanda-ingreso de las importaciones y exportaciones. Parafraseando a Keynes se puede concluir que la flexibilidad de precios fue neutralizada por un proceso de desindustrialización que redujo el ingreso y el crecimiento económico.

El tercer cambio estructural importante fue la desregulación y la globalización financiera que se llevó a cabo en dos etapas. En la primera (proceso de desregulación) se liberaron las tasas de interés (de sus límites superiores) y los gobiernos dejaron de financiar sus déficit a partir de la ampliación del crédito interno neto, utilizando la emisión de bonos como vía principal de fondeo; y se abolieron las políticas de asignación selectiva de créditos y los requerimientos de reserva legal. Estas modificaciones tuvieron como objetivo superar la segmentación de los mercados financieros y permitir a la banca comercial determinar sus tasas de interés, lo cual, maximizaría la intermediación financiera que canalizaría financiamiento a proyectos de inversión con altos rendimientos.

En este contexto, el banco central, asume como objetivo único la estabilidad de precios, para lo cual, con posterioridad se le otorgó autonomía.⁷ En consecuencia, la desregulación bancaria impondría tasas de interés “correctas” que maximizarían el ahorro financiero, los créditos y el crecimiento económico, que tendría lugar en condiciones estables (específicamente, precios estables).

⁷ La principal hipótesis del proceso de intermediación se basa en el multiplicador de crédito, el cual supone que los créditos de los bancos comerciales están limitados por los recursos financieros existentes y, puede ser condicionado por la intervención del banco central a partir de cambios en las tasas de reservas legales y, variaciones de la base monetaria, véase Le Bourva, reeditado en 1992.

A diferencia de las predicciones realizadas por los postuladores de estas transformaciones, durante la década de 1980, el tipo de cambio se subvaluó, aumentó la inflación y creció el déficit fiscal. Las tasas de interés, en vez de caer como se esperaba, se incrementaron al igual que los márgenes financieros (Galbis, 1981).

La globalización financiera (segunda etapa de las reformas destinadas a modificar el sistema financiero) tuvo como objetivo incrementar los ahorros externos y garantizar suficientes flujos para financiar las importaciones.⁸ El principal supuesto detrás de estas reformas estructurales fue que el ahorro externo complementaría y no sustituiría el ahorro interno, como ocurrió en México durante el decenio de 1990 (Levy, 2003). Debe resaltarse que los flujos de capital externos inicialmente fueron atraídos vía inversión extranjera de cartera, desarrollándose el mercado monetario con base en títulos públicos de corto plazo que sobrevaloraron el tipo de cambio, generando una inflación financiera cuyo resultado fue incrementar el consumo y no la inversión (predominando el efecto riqueza). O sea, se mantuvo una débil conexión entre la inversión extranjera de cartera y el financiamiento de la inversión productiva. En estas condiciones el déficit fiscal se redujo, traspasando el desequilibrio al sector externo. Desde la perspectiva de los hacedores de la política económica, la apertura externa sería una vía eficiente para controlar la inflación y generar crecimiento (Aspe, 1993) que a la luz de la crisis de la deuda externa mexicana de 1994, mostró ser incorrecto.

El último cambio estructural está asociado al proceso de globalización de la producción (es decir, la entrada masiva de inversión extranjera directa), considerada como uno de los principales cambios del modelo neoliberal (Garrido, 2005) en tanto desplazó la producción doméstica de los sectores dinámicos, traspasando su control a la IED, nuevamente con muy pocas conexiones con el mercado doméstico.

La entrada masiva de IED como resultado de los acuerdos comerciales internacionales (por ejemplo, el TLCAN) permitió incrementar las exportaciones, o sea, a diferencia de la IED del período de ISI, las maquinarias y equipo se distinguieron por contener innovaciones tecnológicas de primera generación.

La sustitución de la inversión extranjera de cartera por la inversión extranjera directa, se realizó bajo el supuesto que esta última genera flujos de capital

⁸ Hawkins (2003) sostiene que las corrientes de capital externo determina déficit por cuenta corriente y no al revés, como supone la mayoría.

más estables para financiar el crecimiento económico y, por esa vía, se ampliaría el sector productivo con el capital que encarna innovaciones tecnológicas. Adicionalmente, la globalización financiera en algunos países (Argentina y México) modificó las prácticas financieras, reduciéndose fuertemente la presencia de capital doméstico en la banca e instituciones financieras, lo cual, incrementaría la profundización financiera, objetivo no logrado.

Llama la atención que pese a la experiencia del período de ISI, no se impuso ninguna condición a la entrada de la IED, como por ejemplo, traspasar la producción de tecnología a los países en desarrollo (Amsden, 2004). Una conclusión importante de este apartado es que los cambios estructurales que incrementaron las exportaciones, particularmente del sector manufacturero que, por sí mismos, debería incrementar la industrialización, tuvieron un efecto contrario. Ello se debió al creciente incremento de las importaciones, ampliando el déficit estructural de la cuenta externa, incluso con respecto al observado en la década de 1970. Por consiguiente, las exportaciones y, en general el proceso de producción industrial, incrementaron su dependencia con respecto al mercado internacional, generando un proceso de desindustrialización que impidió retener los frutos del progreso tecnológico en los países en desarrollo.

A partir de lo anterior, es posible verificar que las predicciones del modelo neoliberal no se han cumplido y, de manera más relevante, no se han superado las estructuras subdesarrolladas y tipo de cambio sobrevaluado.

En la próxima sección se analizan los patrones del nuevo crecimiento económico, en términos de la economía mexicana, en tanto, al interior de la región, este país es considerado un icono, por el seguimiento estrecho de las recomendaciones del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (Rodrick, 2006), restando sólo algunas reformas de segunda generación como la privatización y extranjerización del sector petrolero y las reformas laborales.

El nuevo patrón de crecimiento económico en México

En México, el dismantelamiento del modelo ISI inició decididamente después de la crisis de la deuda externa (1982) precedida por diversas devaluaciones del tipo de cambio en ese mismo año, que se supuso fueron resultado de los déficit gemelos que, de acuerdo con los argumentos neoliberales, fueron inducidos por un exceso de oferta monetaria ocasionado por el déficit fiscal.

El crecimiento económico de México en el período neoliberal

El primer elemento relevante es que la tasa media de crecimiento es menor en el período neoliberal. Contrariamente a los detractores del modelo ISI, el período de regulación se distinguió por tener mayores tasas de crecimiento y menor inestabilidad, (véase Cuadro 1). Otro elemento relevante fue la asociación entre los flujos de capital externos y el crecimiento externo, independientemente del modelo de acumulación dominante (de 1960 a 1995 -entrada de inversión extranjera de cartera y, los años posteriores a la crisis de 1994, primer quinquenio del siglo XXI, aumento del precio del petróleo e, incremento de las remesas).

A partir de estas observaciones se reitera que la causalidad dominante tiene lugar desde la entrada de capital externo al crecimiento económico, independientemente de la estructura económica dominante. Inversamente, la salida de capital externo induce al estancamiento económico (la década de 1980 y 1995). Ello implica que las sobrevaluaciones se asocian a períodos de crecimiento mientras que las subvaluaciones a períodos de bajo o nulo crecimiento.

CUADRO 1

Tasas de crecimiento del PIB

	Tasa de crecimiento media	Desviación estándar de la tasa de crecimiento media
1948-2005	4.7	3.6
1948-1981	6.6	2.5
1958-1969	6.5	2.3
1970-1981	6.9	3.7
1982-2005	2.3	3.3
Desregulación	0.2	3.3
Globalización	3.7	1.3
Externalización	3.7	3.7

Fuente: Cálculos propios con datos de INEGI.

Un segundo factor distintivo del modelo neoliberal mexicano ha sido los cambios estructurales del sector productivo. En el Cuadro 2 se muestra que la agricultura, ganadería y pesca son sectores que tienen una tendencia a la baja, lo que implica que se ha reducido su contribución en el PIB. El sector minero no tuvo ajustes importantes (con un promedio de 5.5% en términos del PIB), mientras las manufacturas aumentaron su participación en términos del PIB y, de manera más relevante, se modificó la composición al interior de las manufacturas, incrementado la participación del sector manufacturero aparentemente de alta tecnología, donde se incluye a las industrias químicas, petróleo, y productos carboníferos, metales básicos, maquinarias y de equipos; y se redujo la participación de los sectores caracterizados por tener baja tecnología, donde se considera a las industrias de alimentos, bebidas y tabacos; textiles y prendas de vestir; productos de madera; papel y otros. A su vez, el sector servicios sufrió importantes modificaciones, especialmente, en el sector financiero.

CUADRO 2
Estructura productiva económica (% en el PIB)

	M i n e r o			M a n u f a c t u r a		S e r v i c i o s		F i n a n c i e r o		
	A g r i c u l t u r a	G a n a d e r í a	P e s c a	B. T e x t i l e s	A. T e x t i l e s	C o n s t r u c t i v e s	E n e r g í a	S e r v i c i o s	N o b i e n e r g í a	F i n a n c i e r o
2006/1983	5.8	1.3	18.0	8.2	9.8	4.2	1.5	63.8	49.4	14.4
1989/1983	6.5	1.5	16.8	8.3	8.5	4.3	1.4	63.7	50.2	13.4
1994/1990	5.9	1.3	17.7	8.3	9.5	4.4	1.5	63.8	49.5	14.3
2006/1995	5.3	1.2	18.7	8.1	10.6	3.9	1.6	64.1	48.8	15.4

Fuente: Cálculos propios con datos de INEGI

A +G +P: Agricultura, Ganadería y Pesca.

Pese al incremento de la participación de sectores de manufactura con alta tecnología que concentran la producción de bienes con alto valor agregado y el aumento de la participación de los servicios financieros, no se acrecentó el proceso de industrialización. Ello se explica con base en tres elementos. Primero, el aumento del coeficiente de las exportaciones manufactureras con alto nivel tecnológico no está ligado a mayores gastos de la inversión productiva; segundo, el sector manufacturero dinámico se mantuvo desligado de los sectores domésticos requiriendo altos montos de importaciones; y tercero, los términos de intercambio decrecieron en el período de crecimiento de las exportaciones manufactureras.

El gasto de inversión dejó de ser el motor de la actividad económica, en tanto, el capital externo desplazó al capital doméstico (*efecto crowding-out*) explicado por tres elementos claves. Primero, debido al desmantelamiento del modelo ISI el coeficiente de la inversión descendió. Después de 1981-1982 (cuando se logró un máximo histórico de 28%) el coeficiente descendió a una media de 16.6% entre 1983 y 1987; segundo, la recuperación del coeficiente de la inversión fue muy tenue (entre 1989 y 1994 sólo alcanzó 20%); y tercero, a partir de la puesta en operación del TLCAN, el gasto de inversión dejó ser el gasto más dinámico de la producción y del crecimiento, en tanto los bienes de capital fueron importados y gran parte del proceso de producción se basa en la maquila.

En el mismo período, el coeficiente de exportaciones aumentó. Durante la década de 1980, las exportaciones tuvieron una tendencia hacia el alza, explicada fundamentalmente por el estancamiento económico que indujo una caída de la demanda interna, fortaleciéndose la demanda externa. Entre 1980 y 1981, el coeficiente de exportaciones apenas alcanzó una media de 10.8%; incrementando 15.9%, entre 1983 y 1987; duplicándose con posterioridad a la entrada en vigor del TLCAN (32% entre 1996 y 2003).

Durante este período el coeficiente de inversión apenas alcanzó una media de 21.7, o sea, 10 puntos menos que el coeficiente de las exportaciones. Resaltamos que las importaciones, en ese mismo período, alcanzaron una media de 33.1%; monto ligeramente por encima de las exportaciones.

La estructura de la balanza comercial ofrece información interesante sobre la creciente dependencia externa de la economía mexicana. Se observa un crecimiento acelerado de las exportaciones que contienen alta tecnología, las cuales, se ligan al mercado internacional. Ello se evidencia por las altas importaciones del subsector, contribuyendo de manera creciente al déficit comercial.

CUADRO 3

Exportaciones e importaciones por actividad económica de origen (%)

CC	Cuenta comercial			(AG+P)			Mincería			Manufactura			M baja Tec			M Alta Tec.								
	M/PI			M/PI			M/PI			M/P			M/PI			M/PI								
	X/PIB	B	M/PIB	X*	M*	DIF	X	M/PI	B	DIF	X	M	DIF	IB	X	M	DIF	B	X	M	DIF	M/PIB		
déficit																								
1988	-1.2	10.9	-0.5	5.1	7.9	-2.8	-0.3	31.2	1.6	29.6	3.2	63.4	90.3	-26.9	-3.4	15.0	14.3	0.8	-0.3	46.3	71.3	-25.0	-3.1	
1989	-2.4	10.1	-1.9	4.5	7.0	-2.5	-0.4	34.4	1.5	33.0	3.3	60.7	91.2	-30.5	-4.8	13.3	16.4	-3.0	-1.1	45.3	69.3	-23.9	-3.7	
1990	-2.5	10.1	-2.4	6.3	5.9	0.4	-0.1	35.4	1.3	34.2	3.4	58.0	92.1	-34.7	-5.7	9.5	17.0	-7.5	-1.7	46.1	69.8	-23.8	-4.1	
1991	-4.3	8.5	12.7	-4.2	7.0	4.7	2.3	0.0	28.9	1.0	27.8	2.3	63.8	94.1	-30.3	-6.6	10.7	15.7	-4.9	-1.6	50.6	72.4	-21.8	-4.9
1992	-6.3	7.5	13.8	-6.3	6.5	5.0	1.5	-0.2	28.4	0.8	27.6	2.0	64.8	93.7	-28.9	-8.1	10.1	16.4	-6.3	-2.2	52.3	71.3	-18.9	-5.9
1993	-5.5	7.4	12.7	-5.3	7.3	4.3	3.0	0.0	22.5	0.6	21.9	1.6	69.8	94.8	-24.9	-6.9	10.3	17.0	-6.7	-2.0	56.9	71.4	-14.5	-4.9
1994	-6.6	8.1	14.5	-6.4	6.4	4.8	1.6	-0.2	20.0	0.5	19.5	1.5	73.2	94.4	-21.2	-7.7	10.8	16.9	-6.1	-2.3	59.8	71.3	-11.4	-5.5
1995	-0.5	16.3	16.3	0.0	6.0	4.8	1.2	0.2	16.2	1.1	15.1	2.5	77.5	93.7	-16.2	-2.6	12.5	14.3	-1.8	-1.0	62.5	72.4	-9.9	-1.6
1996	-0.7	17.7	18.5	-0.8	4.5	6.8	-2.4	-0.5	18.9	1.0	17.9	3.2	76.4	91.9	-15.5	-3.5	12.3	12.9	-0.6	-1.1	61.7	72.0	-10.3	-2.4
1997	-1.7	16.2	19.2	-3.0	4.3	4.6	-0.3	-0.2	16.6	1.0	15.6	2.5	79.1	93.6	-14.5	-5.1	13.6	12.6	1.0	-1.2	62.8	73.5	-10.7	-3.9
1998	-3.5	15.2	20.6	-5.4	4.6	4.6	0.1	-0.2	10.6	0.8	9.8	1.4	84.7	94.4	-9.7	-6.6	13.9	13.0	0.9	-1.6	67.7	74.1	-6.4	-5.0
1999	-2.7	15.0	19.9	-4.9	4.5	4.0	0.4	-0.1	12.8	0.7	12.1	1.8	82.5	95.1	-12.6	-6.5	13.0	12.7	0.4	-1.7	66.6	74.8	-8.1	-4.9
2000	-3.0	14.9	20.3	-5.4	4.0	3.4	0.6	-0.1	17.7	0.6	17.1	2.5	78.2	95.6	-17.4	-7.7	12.1	12.4	-0.3	-1.8	63.6	76.2	-12.6	-6.0
2001	-2.8	13.1	18.6	-5.5	4.4	3.8	0.6	-0.1	14.8	0.5	14.3	1.8	80.6	95.0	-14.3	-7.1	11.7	13.7	-2.0	-2.0	66.1	73.8	-7.8	-5.1
2002	-2.0	12.7	17.6	-4.9	4.3	4.1	0.2	-0.2	16.5	0.8	15.7	2.0	79.2	94.3	-15.1	-6.5	11.6	14.4	-2.8	-1.9	64.6	72.9	-8.3	-4.6
2003	-1.3	13.6	18.2	-4.5	5.0	4.4	0.6	-0.1	19.9	1.0	18.9	2.5	75.0	93.0	-18.0	-6.7	10.7	15.3	-4.7	-2.1	61.2	70.9	-9.7	-4.5

No incluye electricidad, agua, gas y servicios comunales.

Agp: agricultura, ganadería y pesca

M baja tec.: Manufacturas de baja tecnología. Incluye alimentos bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir productos de madera, papel y otros.

M alta tec.: Manufacturas de alta tecnología. Incluye industrias químicas, aceite y productos, carbón, Industrias de metales básicos, maquinaria y equipo.

Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Desde otra perspectiva, se puede señalar que el crecimiento de las exportaciones está acompañado de un creciente nivel de importaciones por la inhabilidad de sustituir importaciones.

La creciente dependencia externa se explica en base a la combinación de mayores exportaciones de alta manufactura, menor coeficiente de inversión, a partir, de lo cual se deduce que el dinamismo de la economía descansa sobre las importaciones de bienes de capital e intermedios. Se repite la historia, el sector manufacturero de alta tecnología depende de innovaciones externas que se importan del resto del mundo e incluso mano de obra calificada extranjera y reducida demanda de mano de obra doméstica, lo que reduce el valor agregado de la economía mexicana. Finalmente, el otro elemento que limita el desarrollo económico es el índice de términos de intercambio que generalmente tiene una tendencia decreciente. Desde 1982 ésta tiene una tendencia negativa, donde los precios del petróleo tienen un peso significativo.

En la década de 1970, hubo un aumento de precios de exportación con respecto al resto del mundo, explicado principalmente por el crecimiento de los precios del petróleo y las materias primas. Esta tendencia se revirtió en 1980, debido a la caída de los precios del petróleo, ocasionada por el incremento de la oferta.

Estados Unidos apoyado por países occidentales logró acumular grandes cantidades de petróleo que, una vez disponible en el mercado, derrumbaron los precios, generando una pérdida mayor que el ingreso obtenido en el período anterior. El planteamiento de la CEPAL sobre los términos de intercambios desiguales generados por eventos cíclicos se confirmó plenamente y se ha mantenido independientemente de los modelos de producción dominante.

Productividad y salarios en el modelo neoliberal

El impacto de las exportaciones de alta tecnología no modificó la productividad. La media de esta variable, entre finales de la década de 1980 y hasta 2004 no incrementó como se esperaba (véase Cuadro 4).

Si se analiza la evolución de la productividad post-1994 que, coincide con la entrada masiva de la IED y el incremento de las exportaciones manufactureras de alta tecnología, encontramos que en este segmento tuvo el mayor crecimiento de la productividad (43 puntos con respecto al período anterior), mientras que la productividad manufactura de baja tecnología, apenas creció en 10 puntos, abriéndose la brecha entre ambos sectores. Nótese que en el período posterior al TLCAN tiene lugar la mayor desviación estándar y el máximo histórico.

CUADRO 4
Evolución de la productividad

	PIB	Manufac	Alta tec	Baja tec
1988-2004				
Media	103.0	108.3	114.4	104.9
Desviación Standard	6.6	13.0	24.0	7.3
Valor Méx	116.0	134.0	154.0	110.0
Valor Min	95.0	89.0	80.0	94.0
1988-1993				
Media	97.2	94.8	89.0	97.2
Desviación Standard	2.0	4.4	7.3	2.3
Valor Méx	100.0	100.0	100.0	100.0
Valor Min	95.0	89.0	80.0	94.0
1994-2004				
Media	107.8	118.7	136.2	110.5
Desviación Standard	5.8	8.7	13.8	4.9
Valor Mex	116.0	134.0	154.0	119.0
Valor Min	98.0	106.0	109.0	103.0

Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

La otra variable fundamental son los salarios (representado por el índice de salarios reales de la manufactura, 1993=100) que entre 1980 y 1988, muestra una tendencia a la baja, seguida por un período de recuperación, que se detiene en 1995, revirtiéndose a partir de 1996, sin alcanzar el nivel logrado en los últimos años del modelo industrialización mediante sustitución de importaciones.

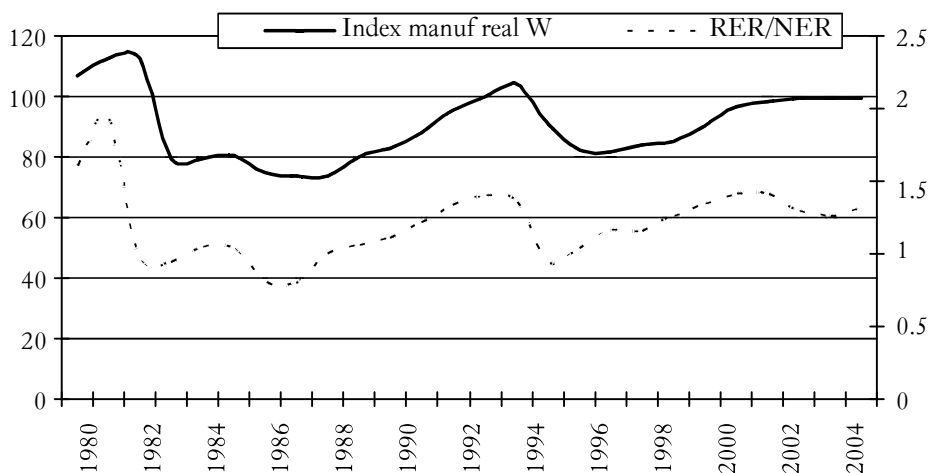
En consecuencia, los salarios manufactureros reales se contrajeron en el período neoliberal, independientemente del aumento de la productividad.

Se repite la historia del período de industrialización de sustitución de importaciones: el sector dinámico no se integró al sector productivo doméstico. Por consiguiente, los argumentos de la CEPAL, especialmente, el planteamiento de Fajnzylber sobre la industrialización inconclusa vuelve a adquirir relevancia, con la diferencia de que los bienes con alta tecnología, producidos en países en desarrollo, compiten en el mercado internacional, basada en un proceso de produc-

ción desprovisto de innovaciones tecnológicas domésticas; en tanto, los bienes de capital y los insumos intermedios provienen de los países desarrollados.

A su vez el tipo de cambio sigue teniendo fuertes impactos en la evolución de los salarios. Dado las condiciones de subdesarrollo, los tipos de cambios subvaluados incrementan el costo de las importaciones y reducen los salarios (en términos reales), a menos que incrementen los salarios nominales, éste argumento fue ampliamente discutido por Noyola (1957); inversamente, tipos de cambios sobrevaluados, reducen los costos de las importaciones y de mantenerse constante los salarios, incrementan su poder adquisitivo. De hecho si se observa la Gráfica 1, encontramos que los salarios reales (de la manufactura) tienen un comportamiento casi espejo con la relación tipos de cambio nominal y real.

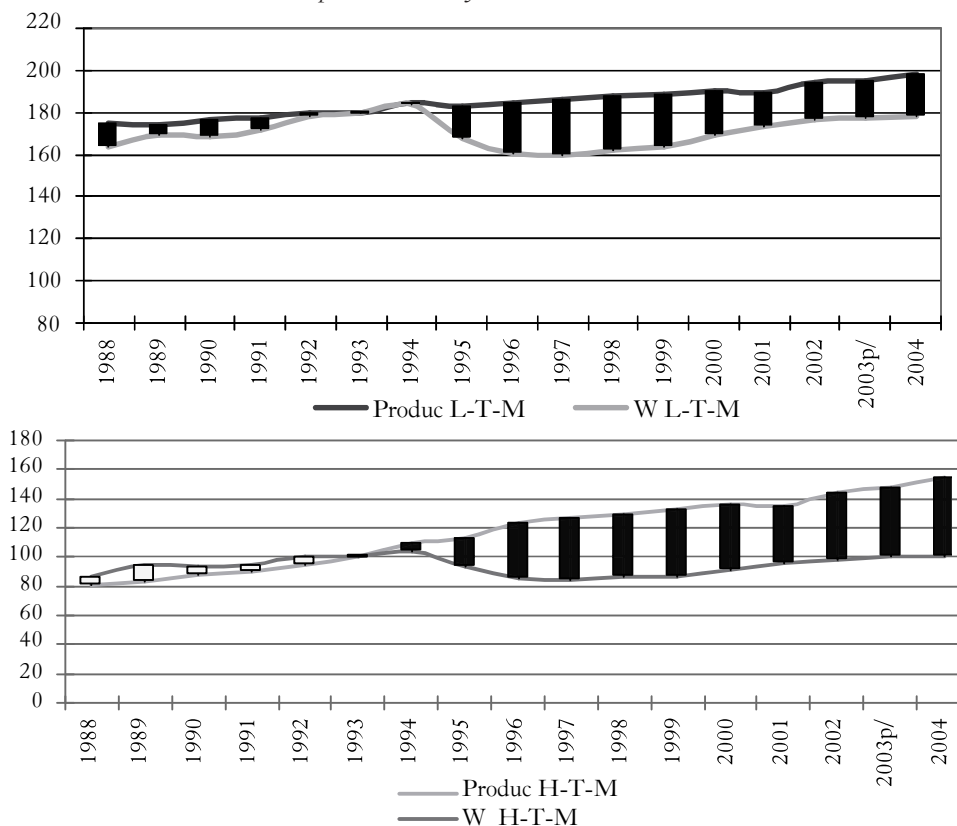
GRÁFICA 1
Evolución de los salarios reales y la razón tipo de cambio real y nominal



Nótese que la productividad prácticamente no afectó el movimiento de los salarios, habiendo incrementado la primera mucho más que los salarios, lo cual, se aplicó de manera particular en el sector manufacturero de alta tecnología, donde la brecha entre la productividad y los salarios se amplió en mayor magnitud que en el sector manufacturero de baja tecnología, véase la Gráfica 2. Se refuerza el planteamiento de Furtado que, señaló que la determinación de salarios, incluso de los sectores de alta tecnología, está determinado por los niveles de vida de la región (generalmente de subsistencia).

GRÁFICA 2

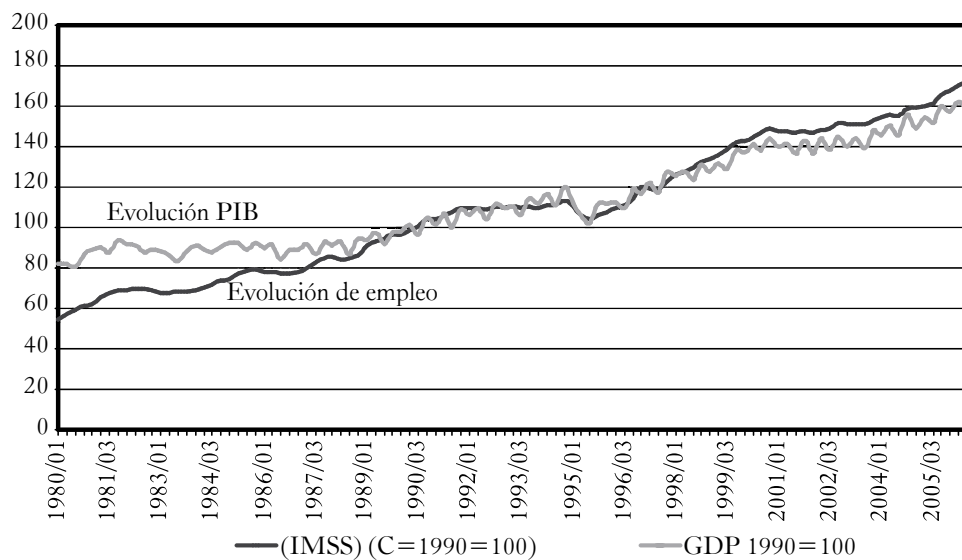
Brecha de productividad y salario Índice 1993=100



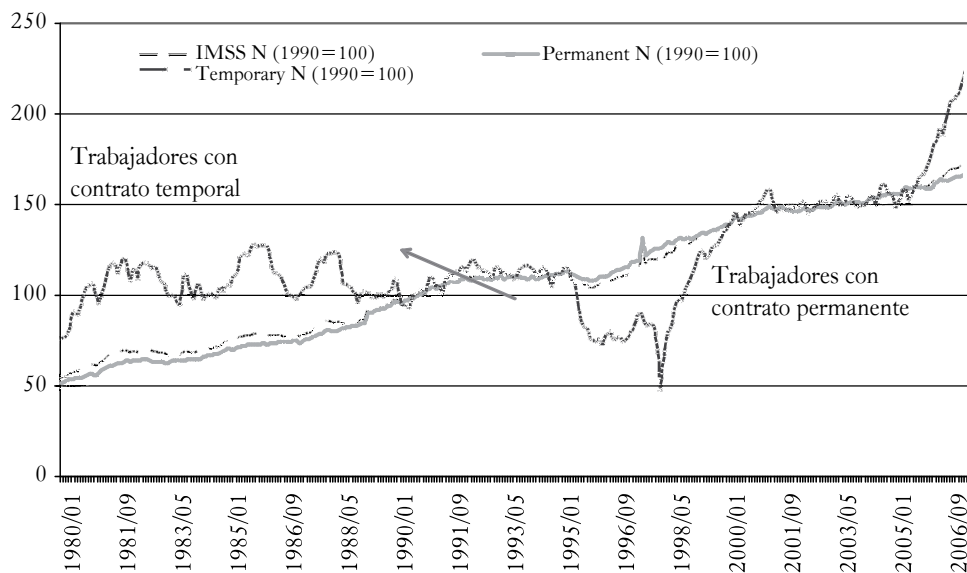
Nivel y calidad del empleo

El empleo se volvió un elemento preocupante en la economía mexicana. Luego de la crisis de la deuda de 1982, creció el desempleo, aunque, parecería que después de las reformas estructurales éste se redujo. Debido a que la información sobre esta variable no es muy confiable, analizamos la tendencia del empleo del sector privado (se incluyen los trabajadores que tienen algún nivel de contrato), encontrándose que, a lo largo del período, especialmente entre 1989 y 1998, aumentó a la par que el producto, situación que se modificó en 1999 con tasas de crecimiento de empleo (véase Gráfica 3).

GRÁFICA 3
Evolución del empleo y del producto



GRÁFICA 4
Evolución del empleo formal e informal



Una mirada más detallada a la composición del empleo nos indica que el principal propulsor del empleo del sector privado tiene un carácter temporal, o sea, los trabajadores pueden ser despedidos sin pago de indemnización alguna y no reciben beneficio social alguno. En la Gráfica 4 se muestra que la participación de los trabajadores temporales se disparó desde finales de la década de 1990, lo cual, está fuertemente relacionado con la entrada masiva de la inversión extranjera directa, o sea, la dominación extranjera de los sectores dinámicos reduce la calidad del empleo. Incluso, hay una fuerte presión para promulgar la desregulación de las condiciones de trabajo de los trabajadores formales, considerada una reforma estructural de segunda generación.

Beneficios financieros y precios incorrectos

La era de la *financiarización* ha inducido a un mayor margen financiero. Ello se debe, primero, a que el sector público debe garantizar elevados márgenes al sector financiero privado doméstico y, principalmente externo, cuya función es mantener estable el tipo de cambio. Se argumenta que se deben liberar las tasas de interés para reducir los márgenes financieros y el mercado debe determinarlas, para recolectar suficiente ahorro financiero que garantice el pleno empleo de los factores productivos, aunque, mediante el nuevo consenso clásico se añadió que el crecimiento económico no debe generar inflación, imponiendo la NAIRU (Tasa de crecimiento no aceleradora de inflación). Se supuso que la desaparición del requisito de reserva legal y la eliminación de los límites superiores de las tasas de interés, reduce la tasa de interés activa y sube la tasa de interés pasiva. Los bancos comerciales determinan la tasa de interés de préstamos en base a la tasa de interés de fondeo del banco central (son tomadores de precios), agregando un margen, para sufragar los costos administrativos, riesgos y utilidades; a su vez, aumenta la tasa de depósito (por debajo de la tasa de fondeo) cuando los bancos centrales quieren imponer una política monetaria restrictiva. Esta política se respalda con la reducción del gasto público.

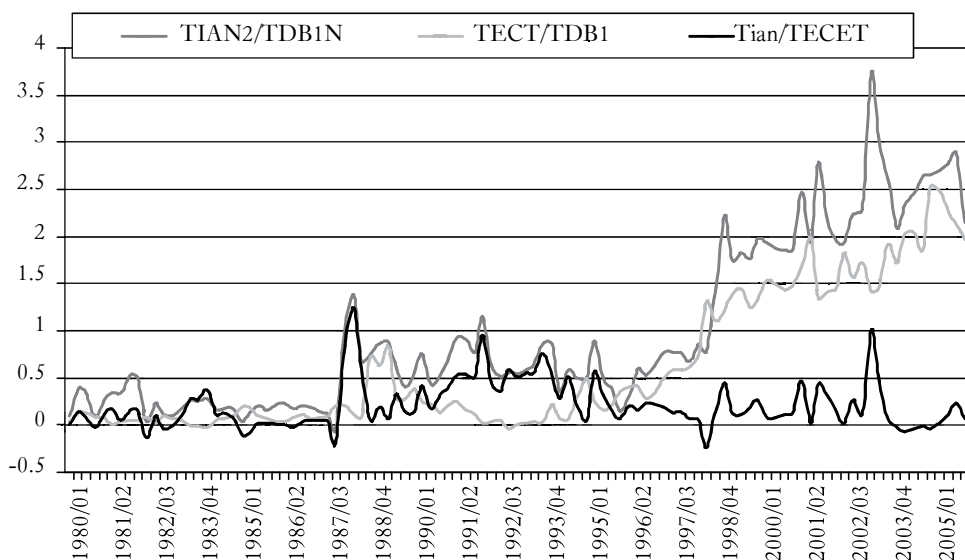
En el mercado financiero mexicano, los Certificados de la Tesorería (Cetes) incrementaron rápidamente en el proceso de desregulación, sin cambios importantes posteriores, lo cual indujo a amplios márgenes financieros (entre los Cetes y tasa de depósitos TDB, véase la Gráfica 5). Por consiguiente, la preocupación de Galbis (1981) en torno a que la desregulación del sistema financiero se volvió real: la brecha financiera en vez de disminuir, incrementó.

De hecho, cuando los bancos concentraron su actividad en la emisión de créditos (1988-1994), incrementó la diferencia entre los márgenes de la tasa activa del banco central y la tasa de los Cetes que, al no ser muy diferente a la tasa de depósitos, generó altos márgenes financieros. Sin embargo, después de la crisis de 1995, cuando se redujeron los préstamos bancarios, se amplió la diferencia entre los Cetes y la tasa de depósitos, véase la Gráfica 5, generándose amplias brechas financieras por el comercio de bonos.

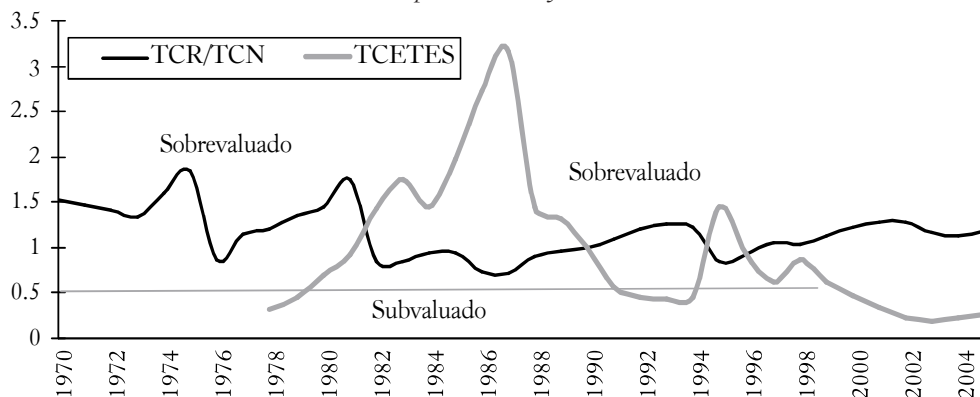
El segundo elemento a destacar es que la tasa de interés es una variable distributiva que tiende a aumentar cuando la moneda nacional pierde valor (existe una relación inversa entre tipo de cambio y tasa de interés), véase la Gráfica 6. El movimiento inverso de la tasa de interés con respecto a la devaluación refleja la política procíclica de los países en desarrollo, lo cual cuestiona el postulado de la paridad de la tasa de interés (Krugman y Obstfeld, 1999).

El incremento de la tasa de interés se realiza para neutralizar la caída de las ganancias financieras a causa de la devaluación del tipo de cambio. Inversamente, si el tipo de cambio está sobrevaluado (la moneda nacional es barata) las tasas de interés pueden descender, sin afectar las ganancias financieras.

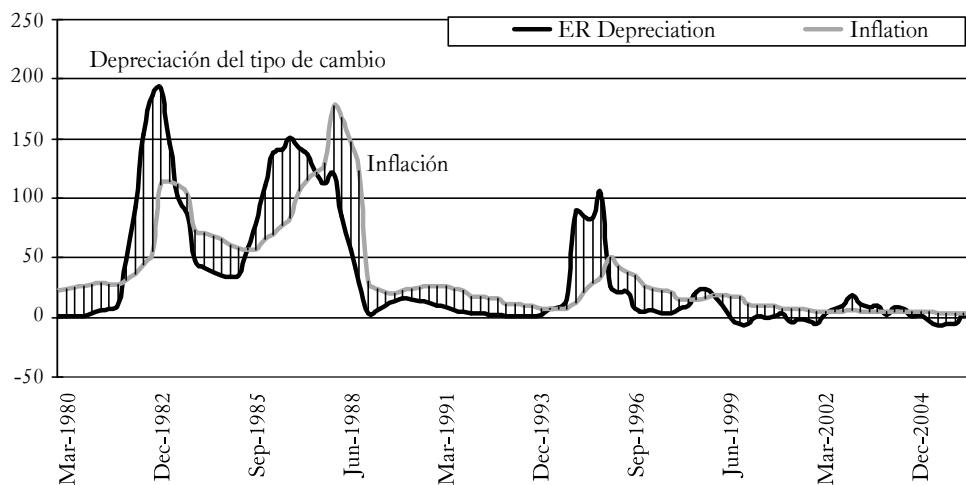
GRÁFICA 5
Evolución de las brechas financieras



GRÁFICA 6
Evolución del tipo de cambio y la tasa de interés



GRÁFICA 7
Evolución del tipo de cambio y la inflación



Esto significa que los tipos de interés no son utilizados por el banco central como un instrumento de política monetaria para suavizar los ciclos económicos (como propone Kaldor) sino que se utiliza para estabilizar el tipo de cambio.

Finalmente, es interesante resaltar la relación directa entre el tipo de cambio y la inflación (Gráfica 7). Ello implica que cada vez que el tipo de cambio se devalúa se eleva la inflación. Ello se debe a la inexistencia de la sustitución entre bienes

domésticos e importados como lo predice la teoría, por consiguiente, es ineludible el impacto del incremento del tipo de cambio sobre los precios.

Conclusiones

La estructuras económicas de los países latinoamericanos son subdesarrolladas (en diferentes grados), lo cual, no es necesariamente una etapa necesaria en el tránsito del desarrollo capitalista. El subdesarrollo se distingue por un desarrollo desigual de los sectores productivos que mantiene una cohabitación entre sectores productivos desarrollados y atrasados, impidiendo a estos últimos superar el retraso productivo. La estructura económica en su conjunto está impedida a superar el atraso y, por consiguiente lograr un desarrollo uniforme, base del desarrollo económico.

El principal obstáculo de las economías en desarrollo es que la estructura económica doméstica no se desarrolla a partir de las presiones domésticas que desplieguen innovaciones tecnológicas y permitan el tránsito hacia niveles tecnológicos más avanzados, o sea, el desarrollo del departamento I (sector productor de bienes de capital). Uno de los retos de los países en desarrollo es involucrar el capital doméstico en los sectores dinámicos y desplazar al capital extranjero que funciona bajo la lógica de las transnacionales, no obstante se benefician de las políticas estatales de desarrollo.

Las estructuras productivas híbridas inducen a precios “incorrectos” que se expresan en salarios reducidos (por debajo de los niveles internacionales) y tipos de cambio sobrevaluados que, necesariamente, son interrumpidos por devaluaciones que inducen movimientos cíclicos de la economía y, a su vez, garantizan altas brechas financieras mediante el movimiento de precios de los instrumentos financieros. Nótese que la determinación de los salarios es independiente a la variación de la productividad, incrementando la brecha entre ambas variables, lo cual, implica que se amplían (en vez de reducirse) las brechas, particularmente, en sectores con procesos productivos complejos. A la vez, los ciclos económicos han sido más evidentes en el período neoliberal, en tanto se impide la actuación al sector público como amortiguador de los ciclos.

En este contexto el fortalecimiento del sector exportador, particularmente

de los sectores dinámicos, ha sido fallido, en tanto, el coeficiente de inversión no ha sido el impulsor de éste cambio, porque se mantiene alejado del sector doméstico y domina el proceso de maquila. El sector dinámico descansa sobre importaciones que requieren de recursos financieros externos para financiarse. El nivel de los salarios y la evolución del empleo están en función de la sobre/subvaluación del tipo de cambio. De hecho, en el período neoliberal, pese al incremento de las exportaciones manufactureras de alto contenido tecnológico, las condiciones de empleo y el monto de salarios han empeorado, buscando los defensores del modelo secundario exportador, reducir aún más el costo laboral mediante la flexibilización laboral.

Podemos concluir este trabajo señalando que el cambio de eje hacia la producción externa (exportaciones) con base en bienes manufacturados de alta tecnología no ha corregido el subdesarrollo estructural de la producción. Por el contrario ha incrementado los niveles de dependencia de la economía mexicana, especialmente la necesidad de estabilizar el tipo de cambio y contener la inflación, en tanto el modelo genera desequilibrios externos estructurales y requiere de crecientes inlfujos externos para financiar el desarrollo, lo cual, obliga al sistema financiero a garantizar altos márgenes financieros, bajos salarios y mala calidad del empleo que limita el crecimiento productivo.

La relación del comercio y las inversiones con la distribución del ingreso

Un estudio de series de tiempo para México

Gerardo Ángeles Castro

Introducción

De acuerdo con la teoría neoclásica, la apertura comercial y la liberalización de la cuenta de capitales permiten una mejor distribución del ingreso, porque mediante estas políticas se facilita la operación de los mercados y del mecanismo de precios, adicionalmente se acelera el crecimiento vía la expansión de las exportaciones, lo cual permite recursos adicionales para la distribución. El modelo que explica los efectos distributivos de la apertura económica es el teorema de Stolper-Samuelson. Este modelo neoclásico de dos factores (mano de obra y capital) indica que, con base en el principio de ventajas comparativas, la demanda y por consiguiente el costo del factor abundante (mano de obra no calificada en países en desarrollo) se incrementará con la liberalización económica, lo cual lleva a una reducción de la desigualdad.

Sin embargo existe evidencia empírica que demuestra el incremento de la desigualdad en un amplio número de países, tanto desarrollados (Gottschalk y Smeeding, 2000) como en vías de desarrollo (Flemming y Micklewright, 2000; Arbache *et al.*, 2004), durante los períodos en que estos países han puesto en práctica o intensificado políticas de apertura económica.

México no es ajeno a esta tendencia, diferentes estudios han documentado un deterioro en la distribución del ingreso en las dos últimas décadas (Cortez, 2001; Ros y Bouillon, 2002). Sin embargo la mayoría de los estudios se sustentan en encuestas

de ingreso y gasto como la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) procesada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), con limitada disponibilidad de períodos, o con estadísticas de coeficientes Gini obtenidas de fuentes de datos como el estudio de ingreso de Luxemburgo (LIS) o como la base de datos de desigualdad en el ingreso mundial (WIID) de la Universidad de las Naciones Unidas. Por otra parte, para el caso de México no se han realizado estudios con series de tiempos continuas que contengan suficientes observaciones para sustentar la confiabilidad estadística. Este tipo de análisis permitiría evaluar la evolución de la desigualdad en el tiempo y su relación con variables exógenas que han jugado un papel preponderante en la era de apertura económica.

El presente estudio utiliza una novedosa base de datos, compuesta de indicadores estimados de desigualdad de ingresos en los hogares, propuesta por Galbraith y Kum (2003). Para el caso de México se cuenta con una serie de tiempo continua de 30 observaciones, que abarca el período entre 1970 y 1999. Con esta base de datos se aplican modelos econométricos bajo diferentes especificaciones (MCO, Modelos Dinámicos primeras diferencias y ecuaciones con términos autorregresivos) para determinar la relación de la desigualdad con variables de comercio (exportaciones e importaciones) y variables de inversión (extranjera directa y de portafolio), además de utilizar variables de control, tales como educación y PIB *per cápita*. A partir de cada una de las especificaciones se obtienen diferentes ecuaciones y se aplican diversas pruebas econométricas, con la finalidad de obtener coeficientes robustos, de largo plazo y consistentes.

Los resultados indican que las variables que están asociadas con cambios adversos en la distribución del ingreso son las importaciones y la IED, siendo la primera la que ejerce un mayor efecto. En lo que respecta a las exportaciones y a la inversión de portafolio, no hay evidencia estadística de que estas variables tengan una relación sistemática con la desigualdad. La educación, representada por la matrícula de educación terciaria, está asociada con mejoras en la distribución del ingreso. En este estudio no se encuentra una relación lineal sistemática entre el PIB *per cápita* y la desigualdad, sin embargo en un estudio previo (Ángeles, 2006) se encontró que la relación entre estas dos variables es cuadrática y se comporta como una U durante el período de estudio.

El estudio se estructura de la siguiente manera: la sección 2 presenta las bases teóricas en las que se sustenta el liberalismo de mercado, las expectativas implícitas y el proceso de apertura económica en México. La sección 3 presenta la descrip-

ción y un análisis previo de la base de datos. En la sección 4 se plantea un análisis econométrico de series de tiempos bajo diferentes especificaciones. Finalmente, en la sección 5 se presentan reflexiones conclusivas y políticas implicadas.

Liberalismo de mercado: proceso, teoría y expectativas

Del proteccionismo a la apertura económica

Durante largos períodos en el siglo xx, las teorías proteccionistas se popularizaron y fueron bastante influyentes. En las décadas de 1950, 1960 y 1970 un amplio número de países en desarrollo, pusieron en marcha políticas de industrialización basadas en un grado limitado de apertura económica con el fin de proteger el desarrollo de la industria doméstica. Estas políticas, conocidas como “substitución de importaciones” (ISI), tuvieron su soporte teórico en la teoría estructuralista,¹ la cual sostiene que en un entorno económico proteccionista y mediante políticas de industrialización se debe incrementar la elasticidad ingreso de las exportaciones (ε) y reducir la elasticidad ingreso de las importaciones (π) para mejorar los términos comerciales de un país. De esta forma es posible reducir o eliminar las restricciones de una cuenta corriente deficitaria en el crecimiento económico.

A mediados de la década de 1970, el modelo ISI mostraba síntomas de agotamiento, las economías que adoptaron con firmeza políticas proteccionistas enfrentaban fuga de capitales, severos déficit fiscales y comerciales, altos márgenes de endeudamiento, inflación, y bajos niveles de crecimiento. Para principios de la década de 1980, el modelo ISI había alcanzado sus límites y creó una severa crisis económica en un amplio número de países en desarrollo, especialmente en América Latina, la cual se prolongó durante el resto de la década. La debacle económica de 1982, conocida como la crisis de la deuda, desempeñó un papel importante para el replanteamiento de políticas de desarrollo, crecimiento y distribución de ingresos, debido a que las políticas proteccionistas ya no se consideraban sostenibles.

¹ Una reseña de las teorías de sustitución de importaciones aparece en Henry Bruton “Import Substitution”, en Holis Chenery and T.N. Srinivasan, eds., *Handbook of Development Economics*, vol. 2 (Amsterdam: North Holland, 1989), pp. 1601-1644.

Durante 1980, los economistas involucrados en políticas de desarrollo, comenzaron a recomendar estrategias basadas en reformas orientadas a la apertura de mercados. Incluso economistas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en años anteriores un organismo multilateral promotor de políticas proteccionistas, empezó a favorecer estrategias de apertura económica (Edwards, 1993). Adicionalmente, instituciones financieras multilaterales, especialmente el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, de manera rutinaria solicitaron a los países en desarrollo con problemas financieros, el llevar a cabo reformas orientadas a la apertura económica, como condición para el otorgamiento de asistencia financiera. Esta condicionalidad influyó en gran medida para la puesta en marcha de los procesos de liberalización económica en muchos países a mediados y finales de 1980. John Williamson llamó “el Consenso de Washington” al conjunto de reformas económicas que los organismos financieros multilaterales consideraron adecuados para los países afectados por la crisis de la deuda. Este paquete de reformas, el cual puede resumirse como liberalización de mercados, desregulación, privatización y disciplina fiscal,² se convirtió en un pilar fundamental de la política económica internacional y rápidamente adquirió popularidad a nivel mundial entre los hacedores de políticas.

Sustentos teóricos del liberalismo económico

La tesis neoliberal sostiene que tiene los soportes teóricos para ofrecer a los países mejoras en la distribución del ingreso por dos principales razones. La primera es que estimula la expansión de mercados y la demanda mediante el impulso a las exportaciones, sustentada en el principio de ventajas comparativas, lo cual fomenta el empleo y el crecimiento. Adicionalmente facilita la importación de insumos y bienes de capital en términos más favorables, permitiendo la modernización tecnológica, una mayor productividad, el crecimiento de la oferta y la expansión del producto. El comercio se balancea mediante la implementación de un tipo de cambio flexible. De esta forma, un mayor crecimiento económico, sin restricciones

² Los componentes del “Consenso de Washington” se pueden consultar en John Williamson “What Washington Means by Policy Reform”, en John Williamson, eds., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* (Washington DC: Institute for International Economics, 1990), pp. 7-20.

en la balanza de pagos, provee recursos adicionales que facilitan la distribución de ingresos. La segunda es que facilita la operación de los mercados y el mecanismo de precios, y por ende permite la distribución de recursos más eficientemente.

La piedra angular del modelo es la apertura comercial y el pilar teórico de esta política es la teoría neoclásica (Corden, 1993). En particular, el fundamento teórico que soporta los efectos distributivos es el teorema de Stolper-Samuelson (FitzGerald, 1996:32). Con base en los lineamientos de este modelo neoclásico de dos factores, la liberalización del comercio exterior incrementa el uso del factor abundante y barato, porque las exportaciones e importaciones se ajustan de acuerdo con el principio ortodoxo de ventajas comparativas, mientras que el factor escaso y caro se utiliza menos. Este mecanismo incrementa el ingreso del factor que, en términos relativos, se usa más en el sector exportador, y que es también más abundante. Convencionalmente se asume que este factor es la mano de obra no calificada en los países en desarrollo, por la misma razón la distribución del ingreso tiende a mejorar.

La apertura de la cuenta de capitales, implementada en conjunto con procesos de privatización, tiene como propósito crear las condiciones para la captación de amplios flujos de capitales del exterior. Con este proceso también se espera un impulso a la eficiencia por la transferencia de tecnología que acompaña a los flujos de IED. En el modelo neoliberal, se espera que los flujos de capital complementen el ahorro interno y a su vez emerjan como una fuente de financiamiento, y por lo tanto impulsen la inversión y el crecimiento. La apertura comercial incentiva la oferta porque permite la importación de insumos y tecnología en mejores términos, y estimula la demanda mediante el acceso a mercados en el exterior, de esta forma se crean los incentivos para mayores flujos de capital al sector de exportación. Por lo tanto, la apertura comercial y de la cuenta de capitales se complementan y ambas están encaminadas hacia un crecimiento liderado por el comercio. Se espera que los flujos de capitales tengan un efecto distributivo por que las inversiones se canalizan mayormente a la producción de bienes en el sector exportador, los cuales emplean principalmente el factor abundante y barato de la economía.

Reforma y apertura económica en México

La crisis de la deuda en 1982 marcó el fin del modelo ISI y de la predominancia de políticas proteccionistas en México. La contracción de la economía y la inflación de tres dígitos dieron la pauta para la implementación de ajustes macroeco-

nómicos, y la condicionalidad del FMI fue determinante para la puesta en marcha de políticas liberales y reformas estructurales. Adicionalmente, la influencia de grupos tecnocráticos y de comunidades epistémicas en el gobierno aceleró la aplicación de un nuevo modelo económico.

En 1985 el gobierno eliminó algunos permisos a las importaciones y redujo el número de categorías de tarifas. En 1987 se extendió la eliminación de tarifas a las importaciones y se redujo la dispersión de las mismas. En este año se implantó también un programa de estabilización encaminado a disminuir la inflación, el cual fue un acuerdo entre el gobierno y los principales actores sociales y económicos, las mayores acciones del acuerdo fueron la implementación de un tipo de cambio fijo, el no permitir incrementos en los salarios mínimos más haya de la meta de inflación, y la restricción a la expansión de precios por parte de los empresarios. Entre 1988 y 1990 se liberalizó el sistema financiero, se reformó el régimen de inversión extranjera directa (IED), se eliminaron algunas restricciones a la inversión de portafolio y se abrió el mercado de valores y el mercado de divisas al los inversionistas extranjeros. En este período también se logró un acuerdo con los bancos acreedores extranjeros para renegociar la deuda. El proceso de privatización de empresas del Estado, que inició en 1982, se intensificó entre 1988 y 1994. Las negociaciones para establecer un Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) iniciaron en 1990 y el tratado tomó vigencia en 1994.

Estas medidas tuvieron éxito en lo que respecta al combate a la inflación, sin embargo, la liberalización comercial combinada con un tipo de cambio sobrevaluado propició un mayor crecimiento de las importaciones con respecto a las exportaciones. Para financiar el alto déficit en cuenta corriente que se había creado, el gobierno mantuvo una política de altas tasas de interés para atraer flujos de capital. Entre 1989 y 1993 se registró una rápida expansión de los flujos de capital, para 1993 la cifra anual había ascendido a 33.3 mil millones de dólares y el 87% de estos flujos correspondían a inversión de portafolio, lo cual le daba un carácter de volatilidad al capital. Durante 1994 se presentaron una serie de acontecimientos sociopolíticos desfavorables en México que crearon incertidumbre en los mercados financieros. La combinación de volatilidad macroeconómica, incertidumbre financiera e inestabilidad sociopolítica, causaron consecuencias adversas, principalmente una salida masiva de capitales, que culminaron en la crisis financiera de 1994/1995.

El colapso financiero no fue un factor que alentara un viraje en las políticas de liberalización económica y apertura comercial, por el contrario, estas se mantuvieron, y además se intensificaron las medidas ortodoxas por lograr un ajuste macroeconómico. Adicionalmente, se adoptó una política de tipo de cambio flotante que permitió lograr un superávit comercial en el corto plazo.

Análisis de la base de datos

Selección de variables y fuentes

Las variables a utilizar en este estudio están encaminadas a probar si la apertura comercial y el flujo de inversiones han mejorado la distribución del ingreso en México, de acuerdo con las expectativas ortodoxas y neoclásicas. La información se compone de tres grupos de variables.

El primer grupo engloba estadísticas de comercio e inversión, en particular estas son exportaciones, importaciones, IED e inversión de portafolio, expresadas como porcentaje del PIB. La fuente es la base de datos *World Development Indicators* (WDI, 2007) producida por el Banco Mundial.

El segundo grupo involucra variables que se utilizan como control para aislar el efecto de las variables de mercados en la desigualdad. Una teoría alternativa a la teoría neoclásica, que explica un posible deterioro de la distribución de ingresos como resultado de la apertura económica, es la teoría del comercio detonante de mano de obra calificada. De acuerdo con sus postulados, una mayor apertura en los mercados en países desarrollados acelera los flujos de tecnología del exterior debido al incremento de las importaciones y la IED. Robins (1996) encuentra que la diferencia salarial entre mano de obra calificada y no calificada tiende a ampliarse en una muestra de países en desarrollo, en períodos de apertura económica. También muestra que hay una fuerte correlación positiva entre la demanda de mano de obra calificada y las importaciones de tecnología. Contrario a la teoría ortodoxa, Robins argumenta que la liberalización comercial puede llegar a ampliar la dispersión salarial en lugar de reducirla, porque una mayor apertura permite y estimula la importación de capital físico con niveles tecnológicos mayores a los existentes localmente; lo cual incrementa, en términos relativos, la demanda de mano de obra calificada.

Utilizando encuestas de ingreso y gasto, (Arbache *et al.*, 2004) encuentran que la tasa de retorno de la educación en Brasil, tiende a subir en los períodos

de postliberalización, aunque este incremento es significativo sólo para educación terciaria. Ángeles (2007) obtiene resultados similares, es decir, un incremento en la tasa de retorno de la educación terciaria postliberalización, para el caso de México.

Dado que la evidencia empírica demuestra que los incrementos en la tasa de retorno de la educación terciaria es un factor que tiende a presentarse en países en desarrollo en períodos de apertura económica, y el cual puede incrementar la desigualdad, en este estudio incluimos la matrícula en educación terciaria como una variable de control. La fuente es una compilación de observaciones de UNESCO (2003) y (2007). Esta variable se calcula dividiendo el total de alumnos inscritos en educación terciaria, sin importar la edad, entre el total de la población del grupo de edad que oficialmente corresponde al nivel educativo indicado, y multiplicando el resultado por cien. La educación terciaria corresponde a algún tipo de nivel educativo posterior a la educación media superior o bachillerato.

Como se comentó previamente, de acuerdo con la teoría ortodoxa, la apertura económica incrementa las exportaciones y el flujo de inversiones, y por ende se espera un mayor crecimiento económico resultante de este proceso, de esta manera la expansión adicional del producto genera recursos excedentes que facilitan la redistribución. Desde esta lógica, en este estudio incluimos el PIB *per cápita* como variable de control, para aislar el efecto de variables de mercado del efecto que pudiera causar los diferentes niveles del producto en la distribución del ingreso. Se expresa a precios constantes de 2000 y la fuente es (WDI) del Banco Mundial (2007).

El tercer grupo comprende la variable de desigualdad. Las fuentes de indicadores de distribución de ingresos, disponibles en la literatura, tienen las siguientes características: la base de datos de Deininger y Squire (D & S) (1996) y WIID de la Universidad de las Naciones Unidas (2007) en su versión 2.0, son compilaciones importantes de coeficientes Gini, sin embargo sufren de amplia heterogeneidad, aun y cuando se seleccionan las observaciones de “alta calidad”, y su cobertura es dispersa. El LIS (2008) ensambla observaciones que son más armonizadas que las dos bases previas, porque obtiene información de encuestas de ingreso y gasto estandarizadas, pero su cobertura esta restringida a sólo 29 países. Para el caso de México, LIS ofrece sólo 8 observaciones discontinuas que impiden hacer un análisis de series de tiempo. La base UTIP-UNIDO, de la Universidad de Texas (2005), calcula desigualdad salarial en la industria manufacturera, tiene amplia

cobertura y muestra evidencia de consistencia, porque se obtiene de información homogénea y continua. Pero su debilidad es que no es un indicador que se obtiene de una muestra de la totalidad de la población, si no que se restringe a salarios en la industria manufacturera.

La desigualdad de Ingresos en Hogares Estimada (EHII), construida por Galbraith y Kum (2003), esta encaminada a llenar los espacios y corregir lo que ellos consideran errores en la base de D & S. La construcción del EHII toma como referencia la información de D & S y de UTIP-UNIDO y obtiene la cobertura de la segunda base de datos con medidas estimadas de la desigualdad de ingresos en hogares. También toma como variables explicativas la participación de la industria manufacturera en el producto nacional, el nivel de PIB *per cápita* y el tamaño de la población.

Galbraith y Kum, (2003) enfatizan dos ventajas del EHII: primero, tiene la amplia cobertura de UTIP-UNIDO, inclusive para países en desarrollo, los cuales no son bien representados en D & S. Segundo, toma la confiabilidad de UTIP-UNIDO con los ajustes respectivos para cada país con base en la participación del sector manufacturero en el producto interno bruto.

Para el caso de México, el EHII ofrece observaciones continuas de 1970 a 1999, lo cual hace factible un análisis de serie de tiempos, que estaría restringido con las otras bases debido a su poca cobertura y falta de continuidad. Esta ventaja aunada a la consistencia de la base, nos hace seleccionar al EHII como la fuente de información para este estudio. Adicionalmente, el EHII es una base de datos relativamente reciente que permite obtener nuevos resultados en el tema de estudio.

Tendencias de los datos

A continuación se presenta de manera gráfica la evolución de las variables de comercio e inversión como porcentaje del PIB, además de educación, crecimiento y desigualdad, para el período 1970-1999. La figura 1 muestra una expansión de las exportaciones a lo largo del período en estudio, en 1970 las exportaciones representaban 7.75% del PIB y para 1999 esta cifra había ascendido a 30.7%. Los dos principales repuntes inician en 1982 y en 1995, los cuales se dan principalmente por la depreciación de la moneda.

La evolución de las importaciones se aprecia en la Figura 2. En 1970, éstas representaban 9.65% del PIB y para 1999 la cifra fue de 32.36. Entre 1970 y 1987 la tendencia permaneció relativamente estable, el repunte inició en 1988 y la ten-

dencia a la alza se reforzó en 1995. En general las importaciones tienden a ser mayores que las exportaciones, sólo se presenta superávit comercial en los años de severo ajuste cambiario devaluatorio, es decir, 1982 y 1995, y algunos años posteriores a éstos.

FIGURA 1
Exportaciones como porcentaje del PIB

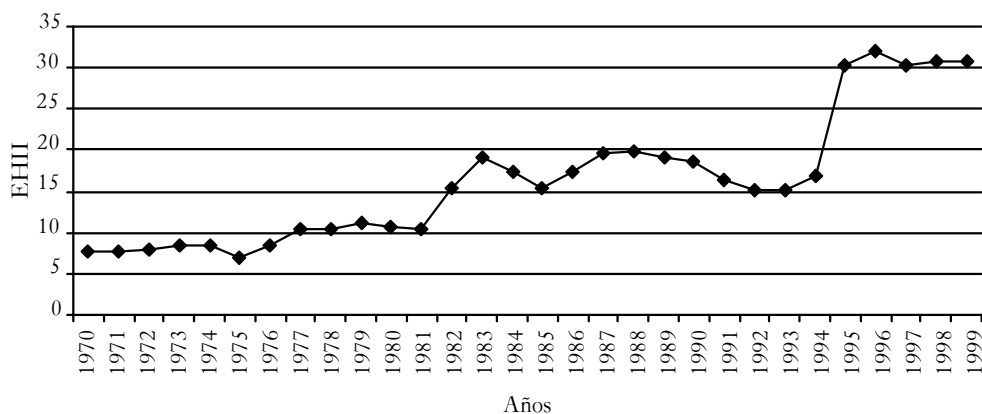
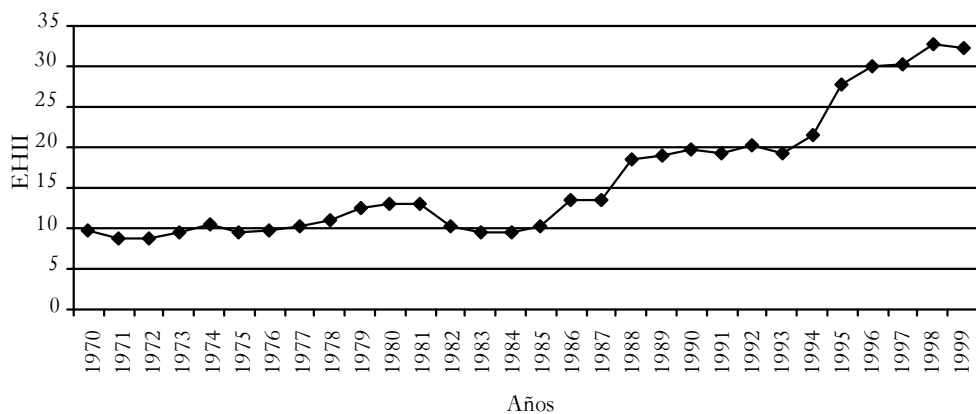


FIGURA 2
Importaciones como porcentaje del PIB



Las tendencias de la y y de la inversión de portafolio se muestran en las figuras 3 y 4 respectivamente. La IED pasa de 0.88 a 2.85 puntos porcentuales con respecto del PIB a lo largo del período. Entre 1970 y 1993 las variaciones son moderadas, es hasta 1994 cuando se da un notorio incremento en los flujos. En lo que respecta a la inversión de portafolio, se aprecia que esta presenta amplios niveles de volatilidad pero con una tendencia a la alza. A lo largo del período crece de -0.04 a 1.97 puntos porcentuales en relación al PIB, y sus mayores flujos se dan entre 1990 y 1999.

Las variables de control, matrícula en educación terciaria y PIB *per cápita*, se muestran en las figuras 5 y 6 respectivamente. La matrícula en educación terciaria presenta una tendencia a la alza, se incrementa de 5.41 a 18.07 entre 1970 y 1999, aunque tiene una caída entre 1988 y 1995. Aunque el PIB *per cápita* presenta un estancamiento entre 1982 y 1996, a lo largo de todo el período muestra un incremento de 3 576 USD a 5 647 dólares.

FIGURA 3
Inversión Extranjera Directa como porcentaje del PIB



FIGURA 4

Inversión de portafolio como porcentaje del PIB

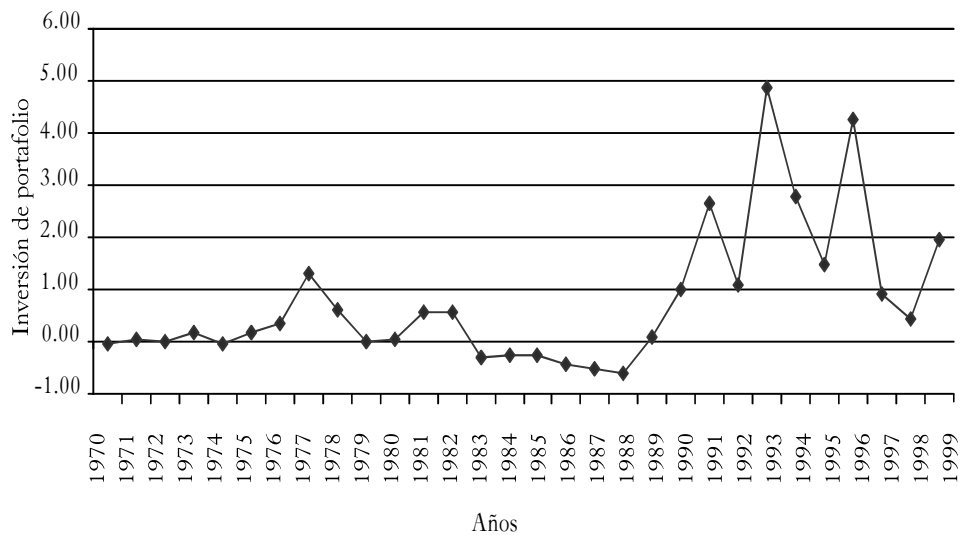


FIGURA 5

Matrícula en educación terciaria

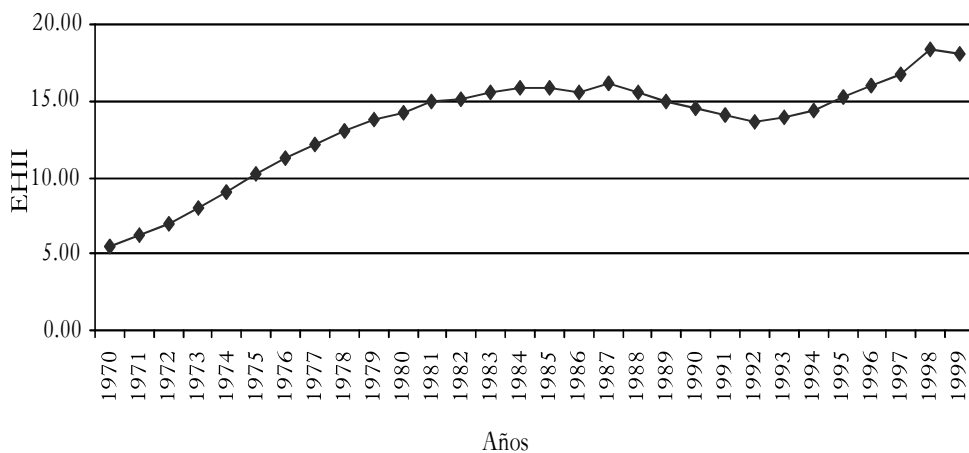
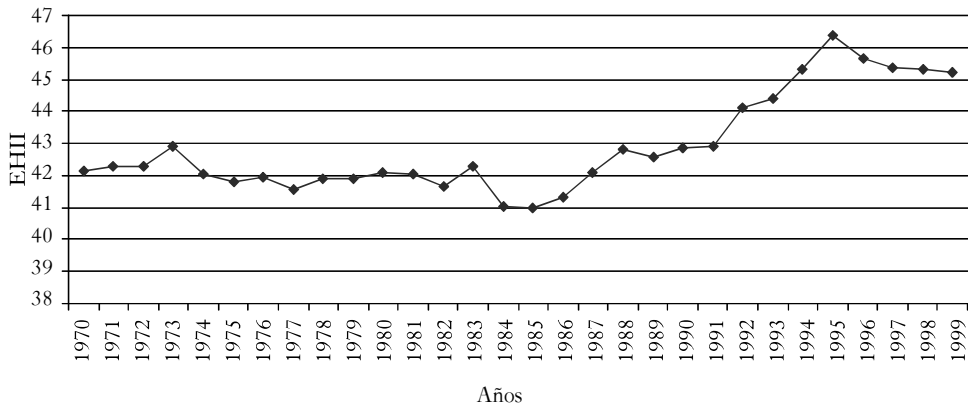


FIGURA 6
 PIB per cápita a precios de 2000



El indicador EHII de desigualdad se presenta en la Figura 7. Entre 1970 y 1985 muestra algunas oscilaciones pero en general se mantiene estable, a partir de 1986 inicia una tendencia de crecimiento y ésta se acelera entre 1992 y 1995. En los años posteriores el EHII muestra evidencias de una ligera caída en la desigualdad. A lo largo de todo el período el índice de desigualdad se eleva de 42.14 a 45.20.

FIGURA 7
 Indicador EHII de desigualdad. Coeficiente Gini



Las variables de comercio parecen responder a las políticas de apertura económica porque incrementan sus cantidades durante los años en los que estas políticas se aplican, cabe reiterar que las importaciones tienen mayor respuesta a la apertura porque presentan mayores crecimientos. Tanto las exportaciones como las importaciones muestran fuertes despuntes en 1995.

Las variables de inversión no muestran incrementos después de la apertura comercial, más bien, estas parecen responder a la desregulación financiera y liberalización de capitales porque inician incrementos substanciales después de 1990, es importante reiterar que la IED retarda su expansión hasta 1994 fecha en que entra en vigor el TLCAN. El indicador de desigualdad inicia una tendencia a la alza en 1985, año en que se implementan las primeras políticas de apertura comercial, y su expansión coincide en varios períodos con la expansión de las variables de comercio y de inversión, por lo tanto, de manera preliminar se puede apreciar una correlación positiva entre la desigualdad, el comercio y la inversión.

El PIB *per cápita* muestra crecimientos substanciales previos a la crisis de la deuda, en cambio durante el período de apertura económica presenta un estancamiento, sólo a partir de 1996 tiene síntomas de recuperación. De manera preliminar podemos comentar que no hay una correlación positiva entre los niveles de ingreso y la apertura económica, ni tampoco se percibe algún tipo de correlación entre desigualdad y niveles de ingreso. Finalmente, la matrícula en educación terciaria muestra incrementos substanciales hasta 1987, es decir, principalmente entre los períodos de proteccionismo y transición, posteriormente entre 1988 y 1995 cae ligeramente para después retomar el crecimiento. Bajo esta tendencia no es posible observar de manera preliminar algún tipo de correlación entre el indicador de desigualdad y la educación terciaria.

En la siguiente sección se lleva a cabo un análisis econométrico para evaluar con mayor precisión la correlación entre la variable de desigualdad y las variables explicativas.

Análisis econométrico

El estudio econométrico comienza llevando a cabo una serie de regresiones utilizando el siguiente modelo y aplicando el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO):

$$EHII = \alpha + \beta (X_i) + u_i \quad \text{Ec. 1}$$

Donde EHII es el indicador de desigualdad, X es un vector que puede incluir variables de comercio o de inversión, el subíndice t representa los años, y α y β son los parámetros por estimarse. Los resultados se muestran en el Cuadro 1.

CUADRO 1
Efectos del comercio y la inversión en la desigualdad

	1	2	3	4	5	6
EXPPIB	0.146 (0.000)					
IMPPIB		0.177 (0.000)				
IEDPIB			1.532 (0.000)			
IPPIB				0.728 (0.000)		
PIB _{pc}					0.001 (0.014)	
MET						0.155 (0.064)
R ²	0.548	0.799	0.736	0.408	0.196	0.118
DW	0.298	0.581	0.704	1.123	0.219	0.159

Variable dependiente: EHII

Valores de probabilidad en paréntesis

DW: estadístico de la prueba Durbin-Watson.

En las columnas de la 1 a la 4 del Cuadro 1 es posible observar, en el mismo orden, que las exportaciones (EXPPIB), las importaciones, (IMPPIB), la inversión extranjera directa (IEDPIB) y la inversión de portafolio (IPPIB), todas expresadas en proporción del PIB, tienen una relación positiva con la desigualdad económica, porque sus respectivos coeficientes son estadísticamente significativos al 1% de confiabilidad y tienen signo positivo. Estos números sugieren que el incremento en el comercio y la inversión, durante el período de estudio, está asociado con un deterioro en la distribución del ingreso. Los resultados confirman las tendencias preliminares que fueron presentadas gráficamente en la sección 3. Las importaciones y la IED tienen un mayor nivel de ajuste con la desigualdad, lo cual

se observa mediante una R2 superior a 0.70, mientras que las exportaciones y la inversión de portafolio tienen menores niveles de ajuste. En el análisis preliminar de la sección 3 no se percibió con claridad una correlación entre la desigualdad y las variables de control. Sin embargo, en las columnas 5 y 6 se observa que el coeficiente del nivel de ingreso (PIBpc), expresado en PIB per cápita, y el de la matrícula en educación terciaria respectivamente, son positivos. Así mismo, el primero es estadísticamente significativo al 5% y el segundo al 10% de confiabilidad, aunque cabe aclarar que los niveles de ajuste son bajos.

En el Cuadro 2 se agregan las variables de control a las variables de comercio e inversión para determinar si éstas últimas conservan sus signos y niveles de significancia estadística y de esta forma probar su robustez.

CUADRO 2
*Efectos del comercio y la inversión en la desigualdad
agregando variables de control*

	1	2	3	4	5
EXPPIB	0.234 (0.000)				0.017 (0.707)
		0.210 (0.000)			0.114 (0.003)
IEDPIB			1.725 (0.000)		0.684 (0.020)
IPPIB				0.646 (0.002)	0.211 (0.025)
PIBpc	0.002 (0.000)	0.001 (0.150)	0.001 (0.170)	0.000 (0.736)	0.000 (0.572)
MET	-0.638 (0.000)	-0.245 (0.004)	-0.233 (0.026)	0.046 (0.789)	-0.200 (0.071)
R ²	0.808	0.876	0.793	0.458	0.924
DW	0.723	1.066	1.146	1.060	1.775

Variable dependiente: EHII

Valores de probabilidad en paréntesis

DW: estadístico de la prueba Durbin-Watson.

De la columna 1 a la 4 del Cuadro 2 se observa que los coeficientes de las variables de comercio e inversión mantienen signos positivos y niveles de significancia estadística del 1% una vez que se agregan las variables de educación y nivel de ingreso a cada regresión. Estos resultados muestran que las exportaciones, las importaciones, la IED y la inversión de portafolio tienden a incrementar la desigualdad, aun y cuando se controlan los efectos de la educación terciaria y los efectos de los niveles de ingreso. Es interesante observar que el coeficiente del nivel de ingreso, aunque mantiene signo positivo de la columna 1 a la 4, es sólo estadísticamente significativo a niveles de confiabilidad convencionales en la ecuación de exportaciones en la columna 1. Por otra parte, el coeficiente de educación terciaria cambia a signo negativo en las ecuaciones de la 1 a la 3 y es estadísticamente significativo a niveles de confiabilidad convencionales. Sólo en la ecuación 4, que incluye la inversión de portafolio, el signo del coeficiente de educación terciaria permanece positivo pero no es estadísticamente significativo. Es decir, una vez que se combinan variables de comercio e inversión con proxys de ingreso y educación, los resultados sugieren que la relación entre la desigualdad y el nivel de ingreso no es clara o robusta por las variaciones en los niveles de significancia estadística. Así mismo, la relación entre educación terciaria y desigualdad tampoco muestra signos de robustez por sus variaciones en la dirección del efecto, sin embargo los resultados sugieren que el incremento en la educación terciaria puede reducir la desigualdad si ésta se combina con políticas de apertura comercial y de IED. El nivel de ajuste en las ecuaciones de la 1 a la 3, oscila alrededor de 0.80 para el caso de exportaciones, importaciones e IED, sólo la ecuación con inversión de portafolio en la columna 4 presenta un nivel de ajuste menor.

Un segundo ejercicio para explorar el nivel de robustez se presenta en la columna 5, en esta regresión se incluyen todas las variables de comercio e inversión además de las variables de control. Se confirma que las importaciones, la IED y la inversión de portafolio incrementan la desigualdad. En esta regresión no hay evidencia de que las exportaciones tengan un efecto adverso porque su coeficiente no es estadísticamente significativo. En lo que respecta al coeficiente del nivel de ingreso, se confirma el argumento de que no hay una relación linealmente sistemática entre el ingreso y la desigualdad. Por último, a un nivel de 10% de significancia estadística, los resultados en la columna 5 refuerzan el argumento de que bajo condiciones de apertura económica, la educación terciaria tiene una relación inversa con la desigualdad.

Antes de realizar comentarios adicionales respecto a los resultados es necesario recalcar dos puntos. Primero, la estimación de modelos econométricos con datos no estacionarios puede llevar a regresiones con poco valor práctico porque la media μ y la varianza σ^2 de las series pueden cambiar en el tiempo y por lo tanto no es posible generalizar los resultados en el largo plazo.

Por otra parte, si la serie de tiempos tiene una raíz unitaria, su primera diferencia puede ser estacionaria, es decir, la serie de tiempos original es $I(1)$. Una serie es integrada de orden d o $I(d)$ si después de ser diferenciada d veces se convierte en estacionaria. Aunque combinaciones lineales de series $I(1)$ pueden producir otra serie $I(1)$, hay casos especiales en que sus combinaciones pueden cancelar la tendencia estocástica de las variables y generar una serie $I(0)$. Cuando tal combinación existe, se dice que las series están cointegradas, y sus parámetros son interpretados como parámetros de largo plazo.

Para determinar el orden de integración de cada serie, los hacemos mediante la prueba Dickey-Fuller aumentada de estacionaridad (DFA).³ La naturaleza del proceso de raíz unitaria puede tener tres formas, por lo tanto la prueba DFA se estima bajo tres hipótesis nulas diferentes como se muestra a continuación:

Y_t es una caminata aleatoria: $\Delta Y_t = \Delta Y_{t-1} + u_t$ (2)

Y_t es una caminata aleatoria con intercepto: $\Delta Y_t = \beta_1 + \delta Y_{t-1} + u_t$ (3)

Y_t es una caminata aleatoria con intercepto alrededor de una tendencia estocástica: $\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_{2t} + \delta Y_{t-1} + u_t$ (4)

donde Y_t puede ser cualquier variable

La prueba se aplica en niveles y primeras diferencias utilizando cada una de las ecuaciones anteriores con el objeto de determinar si las variables son $I(0)$ o $I(1)$. En cada caso se aplica un rezago.

³ La prueba DFA empieza con $Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t$. Por razones teóricas es manipulada para obtener $Y_t - Y_{t-1} = \rho Y_{t-1} - Y_{t-1} + u_t = (\rho - 1)Y_{t-1} + u_t$. Lo cual puede ser escrito alternativamente como $\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t$. Bajo la hipótesis nula $\delta = 0$ ($\rho = 1$); es decir, hay raíz unitaria -la serie de tiempos no es estacionaria- el valor estimado de t del coeficiente de Y_{t-1} en (12) sigue el estadístico τ .

Para probar la cointegración entre las series se aplica la prueba Engle-Granger aumentada (EGA).⁴ En este caso las tres formas descritas en las ecuaciones de la (2) a la (4) son aplicadas en las diferentes representaciones de la ecuación (1). La prueba de cointegración se aplica en niveles y con un rezago para determinar si los residuos son $I(0)$. Los resultados de la pruebas de raíz unitaria y cointegración se comentan a continuación.

Cuando se aplican las ecuaciones (3), con intercepto, y (4), con intercepto en la tendencia estocástica, en la prueba de estacionaridad DFA ninguna de las variables es $I(0)$, y cuando se aplica la ecuación (2), sin intercepto y tendencia estocástica, sólo la serie de importaciones es $I(0)$ al 10% de significancia estadística. Al transformar las series en primeras diferencias, todas excepto la variable de educación terciaria son $I(1)$ a niveles de significancia estadística de 1 y 5%, y aplicando la ecuación (2). La serie de educación terciaria es estacionaria cuando se transforma en segundas diferencias. Las combinaciones lineales de todas las ecuaciones presentadas en los Cuadros 1 y 2 son $I(0)$, a niveles de significancia estadística convencionales, cuando se aplica la ecuación (2) en la prueba EGA en los residuos de cada regresión. Los resultados de las pruebas DFA y EGA son consistentes y nos permiten considerar a las ecuaciones de los Cuadros 1 y 2 como ecuaciones con series cointegradas, y sus parámetros pueden ser interpretados como parámetros de largo plazo. El segundo punto a considerar en los resultados de las regresiones es que el estadístico de la prueba Durbin-Watson revela la existencia de autocorrelación en los residuos, en todas las regresiones, excepto en la que se presenta en la columna 5 del Cuadro 2, la cual incluye todas las variables consideradas en el estudio. La existencia de autocorrelación tiene las siguientes consecuencias: puede sobreestimar el valor de R^2 , subestima el valor de los errores estándar, y amplía la dimensión de los intervalos de confianza, por lo que las pruebas de significancia t y F pierden precisión.

Para probar la posibilidad de que la existencia de autocorrelación pueda ser el resultado de una especificación no adecuada de las ecuaciones, procedemos a agregar una variable dependiente rezagada. Por otra parte, la incorporación

⁴ Para ejecutar la prueba EGA, es necesario estimar una regresión y aplicar la prueba DFA en los residuos obtenidos. Aunque la prueba EGA se comporta conforme al estadístico τ , Los valores críticos de la prueba DFA no son apropiados; por lo tanto se requieren los valores críticos de Engle-Granger.

de una variable dependiente rezagada introduce simultaneidad, debido a la presencia de correlación entre u_t y EHI_{t-1} . Para tratar el problema de simultaneidad utilizamos el método de mínimos cuadrados de dos pasos (MCDP) en las ecuaciones que presentan problemas de autocorrelación, y se agregan primeras diferencias de las variables explicativas como variables instrumentales. Después de realizar este procedimiento observamos que la autocorrelación no se corrige en ninguno de los casos y las variables, aunque mantienen su signo, pierden significancia estadística.

Por lo tanto, el único modelo sin evidencia de autocorrelación y que a su vez contiene series cointegradas es el que se presenta en la columna 5 del Cuadro 2. Esto sugiere que la desigualdad en México puede ser explicada en el largo plazo y con mayor precisión cuando se consideran variables de comercio e inversión, además de variables de control. Cuando algunas de estas variables se omiten, la especificación del modelo no es adecuada y la explicación de la desigualdad pierde confiabilidad. Para probar la estabilidad de los parámetros se aplican las pruebas CUSUM y CUSUM de cuadrados. En lo que respecta a la ecuación de la columna 5 en el Cuadro 2, no hay evidencia de inestabilidad en los parámetros, lo cual reafirma la confiabilidad del modelo cuando se incorpora la totalidad de las variables en estudio. Por el contrario, en resto de las ecuaciones, que contienen variables de comercio e inversión por separado, con o sin variables de control, se observa evidencia de inestabilidad en los parámetros. A continuación procedemos a comentar los resultados del modelo que involucra la totalidad de las series.

La columna 1 del Cuadro 3 muestra las variaciones porcentuales o diferencias, según sea el caso, entre 1985, año en que inicia de manera sistemática la apertura económica, y 1999. En términos de porcentaje del PIB, observamos que las exportaciones e importaciones crecen 15.33 y 22.03 puntos respectivamente, así mismo La IED y la inversión de portafolio crecen 1.77 y 2.22 puntos respectivamente. El PIB se incrementa en 12.03% y la matrícula en educación terciaria aumenta 2.16 puntos. La columna 2 reproduce los resultados de la columna 5 en el Cuadro 2, que involucra la regresión con la totalidad de variables, y la columna 3 muestra la variación requerida en cada variable para variar un punto el indicador de desigualdad Ingresos en Hogares Estimada.

Un incremento de 8.77 puntos en el indicador de importaciones incrementa la desigualdad en 1 punto, por lo que entre 1985 y 1999 el incremento en las importaciones esta asociado con un incremento de 2.5 puntos en la des-

igualdad (columna 4).⁵ desde esta misma lógica la IED y la inversión de portafolio están asociadas con incrementos de 1.21 y 0.47 puntos en la desigualdad respectivamente, en el período mencionado. Por el contrario, el incremento de la matrícula en educación terciaria está asociado con una disminución de 0.43 puntos en la desigualdad. Las exportaciones no tienen algún efecto en la desigualdad porque su coeficiente no es estadísticamente significativo, de igual forma el nivel de ingreso y la desigualdad no tiene una relación sistemática.

CUADRO 3

Magnitud del efecto de las variables exógenas en el indicador de desigualdad

Variable	Dif./var. % 99 vs 85 (1)	Resultados de regresión (2)	Cambio para variar 1 pto. el EHII (3)	Var. asociada a EHII entre 85 y 99 (4)
EXPPIB	15.33	0.017 (0.707)		
IMPPIB	22.03	0.114 (0.003)	8.77	2.51
IEDPIB	1.77	0.684 (0.020)	1.46	1.21
IPPIB	2.22	0.211 (0.025)	4.73	0.47
PIBpc	12.03%	0.000 (0.572)		
MET	2.16	-0.200 (0.071)	-5.01	-0.43

Variable dependiente: EHII
Valores de probabilidad en paréntesis.

A continuación presentamos dos especificaciones econométricas adicionales para determinar si las variables de comercio e inversión, de manera individual y sólo acompañadas por variables de control, pueden estar correlacionadas con la variable de desigualdad sin tener afectaciones de autocorrelación. La primera especificación transforma las variables a primeras diferencias, esta transformación ade-

⁵ Este número se obtiene dividiendo 22.03, la diferencia del indicador de importaciones entre 1985 y 1999, y 8.77, la variación requerida en el indicador de importaciones para alterar en un punto el indicador de desigualdad.

más de posibilitar la eliminación de autocorrelación, permite que las variables de la ecuación sean series estacionarias. Los resultados se presentan en el Cuadro 4.

CUADRO 4
Ecuaciones en primeras diferencias

	1	2	3	4	5
D(EXPPIB)	0.108 (0.037)				0.064 (0.256)
D(IMPPIB)		0.119 (0.031)			0.045 (0.469)
D(IEDPIB)			0.558 (0.012)		0.356 (0.149)
D(IPPIB)				-0.116 (0.151)	-0.050 (0.530)
D(PIB _{pc})	0.001 (0.458)	0.000 (0.418)	0.000 (0.356)	-0.001 (0.357)	0.000 (0.722)
D(MET)	-0.226 (0.228)	-0.062 (0.677)	-0.001 (0.994)	-0.006 (0.967)	-0.188 (0.300)
R ²	0.163	0.172	0.224	0.084	0.334
DW	2.159	2.070	1.932	1.547	1.973

Variable dependiente: D(EHII)

Valores de probabilidad en paréntesis

DW: estadístico de la prueba Durbin-Watson.

Las ecuaciones en primeras diferencias indican que las exportaciones, las importaciones y la IED tienen una relación positiva con la desigualdad, así mismo la prueba Durbin-Watson en las ecuaciones que comprenden estas variables (columnas 1 a la 3) indica que no existe evidencia de autocorrelación. Por otra parte, la inversión de portafolio no muestra evidencias de influir en la desigualdad por que no es estadísticamente significativa, y la prueba Durbin-Watson sugiere que la autocorrelación persiste (columna 4). A partir de esta especificación, las variables de comercio y la de IED, acompañadas de variables de control, tienen capacidad para explicar la desigualdad de forma individual, es decir sin tener que incluirlas todas en una misma regresión, aunque cabe hacer mención que el gra-

do de ajuste es muy bajo. Es importante también mencionar que en la regresión que incorpora todas las variables (columna 5), aunque se elimina el problema de autocorrelación, ninguno de los coeficientes es estadísticamente significativo y el grado de ajuste permanece bajo.

La segunda especificación agrega a cada modelo de regresión un término autoregresivo de primer orden $AR(1)$. El coeficiente asociado con este término es el estimador de la correlación serial de los residuos. Esta especificación, además de reducir el problema de autocorrelación, permite que los estimadores de los coeficientes y sus respectivos errores estándar sean estadísticamente más confiables. Los resultados se presentan en el Cuadro 5.

CUADRO 5

Ecuaciones con un término autoregresivo de primer grado AR(1)

	1	2	3	4	5
EXPPIB	0.139 (0.069)				0.061 (0.246)
IMPPIB		0.201 (0.000)			0.110 (0.017)
IEDPTB			0.529 (0.023)		0.550 (0.065)
IPPIB				-0.136 (0.086)	0.073 (0.452)
PIBpc	0.001 (0.399)	0.000 (0.921)	-0.001 (0.246)	-0.001 (0.184)	0.001 (0.317)
MET	-0.388 (0.102)	-0.189 (0.146)	-0.136 (0.441)	-0.196 (0.272)	-0.340 (0.030)
AR(1)	0.858 (0.000)	0.568 (0.007)	0.967 (0.000)	0.999 (0.000)	0.362 (0.121)
R2	0.902	0.910	0.909	0.899	0.934
DW	2.169	1.836	2.133	1.842	1.961

Variable dependiente: EHII

Valores de probabilidad en paréntesis

DW: estadístico de la prueba Durbin-Watson.

Del Cuadro 5 observamos que en ninguna de las regresiones hay evidencia de autocorrelación y el grado de ajuste es substancialmente mayor al de las ecuaciones en primeras diferencias. También observamos que los coeficientes de las variables de comercio e IED, en las ecuaciones donde se incluyen estas variables de

manera individual (columnas 1 a 3), son estadísticamente significativos y tienen signo positivo. Es importante resaltar que el coeficiente asociado a la inversión de portafolio es significativo pero negativo (columna 4), este resultado se opone a los obtenidos en las regresiones anteriores. La ecuación de la columna 5, donde se involucran todas las variables, muestra que los coeficientes asociados a las exportaciones y a la inversión de portafolio no se mantienen significativos. Por el contrario, los coeficientes de las importaciones y la IED se mantienen estadísticamente significativos además de conservar su signo positivo, esto indica que las variables de exportaciones e IED son más robustas y tienen mayor capacidad para explicar la desigualdad. El coeficiente asociado a la educación terciaria es significativo y negativo, lo cual es consistente con los resultados de la columna 5 en el Cuadro 2. Por último, la regresión muestra que no hay una relación sistemática entre el nivel de ingresos y la desigualdad, siendo esto consistente con resultados previos.

Conclusiones

Las regresiones en primeras diferencias reportan una relación positiva entre el comercio y la desigualdad y entre la IED y la desigualdad. Sin embargo, cuando todas las variables explicativas se incluyen en una sola regresión, a manera de ejercicio para probar su robustez, observamos que la relación se desvanece, cabe destacar que el coeficiente de la inversión de portafolio no es significativo en ningún caso. Aunque la ecuación en primeras diferencias elimina problemas de autocorrelación y permite obtener ecuaciones cointegradas, no proporciona evidencias sólidas sobre la relación entre las variables explicativas y la desigualdad.

Cuando se utiliza la especificación que agrega una variable $AR(1)$ se observa que las variables más robustas son las importaciones y la IED, las cuales tienen una relación positiva con la desigualdad, mientras que el coeficiente de educación terciaria indica que un incremento en la matrícula de este nivel educativo está asociado con mejoras en la distribución del ingreso.

Cuando se utiliza la especificación en MCO, aunque se obtienen ecuaciones cointegradas de largo plazo, se percibe evidencia de autocorrelación. Sin embargo, este problema se corrige al incluir todas las variables explicativas en una misma regresión. Bajo esta especificación, las variables robustas son las importaciones, la IED y la inversión de portafolio, todas con una relación positiva con la desigual-

dad, mientras que la educación terciaria presenta una relación inversa con la variable endógena. Cabe hacer mención que el coeficiente de la inversión de portafolio muestra que esta variable está asociada con variaciones mínimas en la desigualdad.

La especificación que incorpora el término autoregresivo y la especificación en MCO arrojan resultados consistentes, lo cual permite obtener conclusiones más sólidas. Conforme a los resultados de ambas especificaciones se presentan las siguientes reflexiones.

En base al principio de ventajas comparativas y de acuerdo con el teorema de Stolper-Samuelson, con la apertura económica se espera que la expansión de las exportaciones intensifique el uso del factor abundante mano de obra no calificada, por lo tanto se espera una mejora en la distribución del ingreso debido a un incremento del precio de este factor. Adicionalmente, el incremento de las exportaciones mejora las condiciones de la cuenta corriente de la balanza de pagos, lo cual propicia mayores posibilidades de crecimiento (Thirlwall, 2006:66-78) y permite obtener recursos excedentes para la redistribución. Sin embargo, de los resultados observamos que los coeficientes de las exportaciones no son estadísticamente significativos, lo cual sugiere que esta variable no ha tenido la suficiente influencia para contribuir a una reducción de la desigualdad. Lo anterior obedece a dos causas principales. La primera es que las importaciones crecieron más rápido que las exportaciones entre 1985 y 1999,⁶ generando esto un déficit en cuenta corriente y una caída en el crecimiento económico.⁷ La segunda es el hecho de que las exportaciones de productos primarios con intensidad en mano de obra, provenientes de pequeños productores o de PyME, crecieron sólo marginalmente, mientras que un crecimiento substancial de las exportaciones se dio en productos industrializados, con sesgo hacia mano de obra calificada y vía corporaciones multinacionales (INEGI, 2008).

⁶ En este período las exportaciones crecieron 306% y las importaciones 444%, el déficit en cuenta corriente se corregía vía devaluaciones pero no mediante cambios estructurales. Para una mayor discusión de las afectaciones en el crecimiento y en la distribución del ingreso por un incremento del déficit en cuenta corriente (Agosin y Ffrench-Davis, 1995).

⁷ Pacheco-López (2005) muestra que la elasticidad ingreso de las importaciones (π) creció más rápido que las exportaciones en México entre 1986 y 1998, y mediante una aplicación del modelo de crecimiento restringido a la balanza de pagos demuestra que este comportamiento de el comercio exterior influyó en una reducción del crecimiento económico en México con respecto a años anteriores. Moreno-Brid (1998) obtiene resultados similares.

El coeficiente de las importaciones es robusto y positivo, es decir, un incremento de las importaciones esta asociado con un mayor deterioro de la distribución del ingreso. De acuerdo con la especificación de MCO, el incremento en las importaciones entre 1985 y 1999 esta asociado a un alza en el indicador de desigualdad de 2.51 puntos. A partir de la apertura comercial el role de las importaciones es propiciar acceso a los insumos de la producción en mejores términos y de esta forma volver más competitivas las exportaciones. Sin embargo, en México como en otros países latinoamericanos la rápida apertura comercial derivó en un crecimiento acelerado de las importaciones (Agosin y Ffrench-Davis, 1995), lo cual, como se comentó previamente, incrementó el déficit en cuenta corriente y restringió el crecimiento económico. Adicionalmente, la entrada masiva de importaciones deterioró a la industria doméstica y ocasionó perdidas de empleos, que no fueron compensados con el incremento de las exportaciones, menor al de las importaciones.⁸

De acuerdo con la teoría estándar, la IED fluye en base al principio de ventajas comparativas y contribuye a fortalecer el sector de exportación orientado hacia la producción con intensidad de mano de obra. Sin embargo, las regresiones demuestran que la IED tiene una relación positiva y robusta con la desigualdad. El crecimiento de la IED esta asociado con un incremento del indicador de desigualdad de 1.21 puntos, en el período de apertura económica, de acuerdo con la ecuación que utiliza MCO. Algunas explicaciones heterodoxas de los efectos de la IED en la desigualdad, mencionadas en la literatura, y que no son consideradas en la teoría ortodoxa se comentan a continuación: los incentivos fiscales para atraer IED debilita la captación impositiva y reduce la posibilidad de ejercer gasto redistributivo, adicionalmente este trato preferencial pone en desventaja a las firmas domésticas afectando al crecimiento y a la creación de empleos (Easterly, 1993; Bailey *et al.*, 1998:296). Por otra parte el notorio incremento de adquisiciones y fusiones corporativas a nivel mundial (UNCTD, 2000), tiende a crear posiciones dominantes, concentración de capital

⁸ En contraste, las nuevas economías industrializadas de Asia del Este liberalizaron sus economías gradualmente con énfasis en el crecimiento a las exportaciones. El resultado fue un creciente superávit en cuenta corriente, crecimiento económico, creación de empleos y reducción de la desigualdad. Para una comparación de los procesos de apertura económica entre Asia y América Latina véase (Agosin y Ffrench-Davis, 1995).

y mercados oligopólicos, lo cual debilita a las PyME y el poder de negociación del sector laboral, y crea desequilibrio entre los actores económicos (Held *et al.*, 1999:278-280). La disponibilidad de mano de obra calificada, la dotación de infraestructura y algunas razones geográficas como la distancia con respecto a los principales mercados y el acceso a proveedores de insumos son factores que determinan los flujos de IED de manera selectiva (Redding y Venables, 2004; Ma., 2006). En este sentido, si regiones carentes de infraestructura y mano de obra calificada o regiones con desventajas geográficas tienen menos posibilidades de captar IED y si asumimos que la IED estimula el desarrollo, entonces los flujos selectivos de IED tienden a causar mayor disparidad económica entre regiones.

La inversión de portafolio no es considerada de manera determinante como un factor redistributivo en el modelo neoliberal. Por el contrario, algunos autores apuntan que la inherente volatilidad de este tipo de inversión ha sido un detonante de crisis económicas en algunas economías emergentes que previamente liberalizaron el flujo de capitales (Higgott, 2000; Higgott y Phillips, 2000). Adicionalmente, la selectividad para acceder a inversiones de portafolio permite que sólo algunos estratos socioeconómicos se beneficien de la rentabilidad de este tipo de inversión. En general la relación entre la inversión de portafolio y la desigualdad es percibida como inversa, sin embargo los resultados de este estudio indican que el efecto de la inversión de portafolio no ha sido lo suficientemente fuerte o robusto en México como para alterar de manera sistemática la desigualdad.

La relación entre educación y desigualdad de ingresos es interpretada de diferentes formas en la literatura. Utilizando un panel de datos de países. De Gregorio y Lee (2002) encuentran una relación cuadrática entre ambas variables. Ellos indican que a bajos niveles de escolaridad su expansión crea desigualdad educativa y por ende un crecimiento en la desigualdad del ingreso, mientras que a altos niveles de escolaridad la relación se invierte.

Por otra parte, Chong y Calderon (2000) y Ángeles (2006a) encuentran una relación negativa utilizando paneles de datos de países. Cabe aclarar que estos estudios utilizan diferentes composiciones de panel y diferentes variables de educación.

Mediante el uso de series de tiempos, este estudio encuentra una relación inversa entre educación terciaria y la variable endógena. De acuerdo con la especificación de MCO, el incremento de 2.16 puntos en la matrícula en educación terciaria, entre 1985 y 1999, está asociado a una caída en el indicador de desigual-

dad de 0.43 puntos. Si consideramos que la matrícula en educación terciaria en México es aun baja, comparada con países desarrollados, existe un amplio potencial para reducir la desigualdad mediante el énfasis en educación profesional.⁹

En ninguna de las especificaciones se encuentra una relación lineal entre los niveles de ingreso y la desigualdad, en estudios previos se ha demostrado que esta relación tiende a ser no lineal o cíclica. Ángeles (2006) muestra que los niveles de ingreso y la desigualdad, en una muestra de países incluyendo México, tienden a seguir una relación en forma de U en el período 1970-1998, donde la desigualdad decrece inicialmente con el crecimiento, alcanza un mínimo, y posteriormente incrementa. Las políticas que los resultados implican son: para reducir el efecto adverso de las importaciones se requiere reducir la elasticidad ingreso de estas, mediante políticas de industrialización estratégica y sustitución de importaciones, con el fin de reducir el gasto en importaciones y mejorar la cuenta corriente, y de esta forma liberar el crecimiento económico para obtener mayores recursos para la redistribución.¹⁰ Para socializar el flujo de la IED se requiere alcanzar acuerdos multilaterales y crear organismos supranacionales que dicten y vigilen el cumplimiento de códigos de conducta y normas sociopolíticas para que sean acatadas por los inversionistas y por las corporaciones multinacionales.¹¹

Una reducción de la desigualdad vía exportaciones es posible mediante el fomento de exportaciones de bienes primarios y manufacturas con intensidad de mano de obra, con el fin de incrementar la demanda y el costo de la mano de obra no calificada. Sin embargo es importante complementar esta política con industrialización gradual y estratégica en el largo plazo para consolidar un crecimiento sostenido.

⁹ En 1999 el valor del índice de la matrícula bruta en educación terciaria en países desarrollados fue, en promedio, 47.17, mientras que en México fue 18.07 (Banco Mundial, WDI, 2007).

¹⁰ A partir de aplicaciones de modelos de crecimiento restringido por la balanza de pagos, Thirlwall (2006:572-583) ilustra cómo una alta elasticidad de ingreso de las importaciones (π) y un déficit en la cuenta corriente pueden reducir las posibilidades de crecimiento.

¹¹ En este sentido, el Global Compact, emitido por las Naciones Unidas en julio de 2001, ha dado importantes avances. Es una iniciativa puramente voluntaria que contiene nueve principios bajo tres lineamientos: derechos humanos, empleo y medio ambiente. En general intenta promover actividades responsables entre las compañías multilaterales firmantes del acuerdo (Naciones Unidas, 2006). Sin embargo es necesario crear mecanismos multilaterales adicionales que ejerciten la operación de instrumentos regulatorios y de supervisión, de manera tal que el flujo de IED y la operación de corporaciones sea egalitaria.

Para lograr un mayor incremento del costo de la mano de obra no calificada es preciso reducir su oferta a partir del fomento a la educación terciaria. Ángeles (2007) muestra que los estratos poblacionales de menor ingreso son quienes cuentan con los menores niveles de escolaridad y el crecimiento de esta es más lento con respecto a estratos económicos de mayor ingreso. En este sentido es importante facilitar el acceso a la educación profesional a los sectores económicos más vulnerables.

Bajo crecimiento económico y ajuste recesivo: Un modelo de acción colectiva

Enrique Leonardo Kato V.

y

Denise Gómez Hernández

Introducción

El objetivo del documento consiste en integrar áreas de análisis de la economía usualmente con explicaciones independientes. Esas áreas son el manejo de la política monetaria, las decisiones individuales de las empresas en relación a su entorno y el crecimiento económico a partir de la asignación de recursos. El esquema analítico utilizado se basa en la posibilidad de un fallo de coordinación.

Dadas las condiciones del entorno económico, y las decisiones realizadas por las empresas, habrían supongamos dos resultados. Uno de alto nivel y el segundo de bajo nivel. Por alto nivel referimos altos niveles de producción, de empleo, de demanda y de ingresos. Respectivamente un resultado de bajo nivel implica una economía con magnitudes menores de sus agregados. El fallo de coordinación ocurre cuando el resultado es de bajo nivel siendo posible lograr el de alto nivel. Para contextualizar la toma de decisiones de las empresas se discute el manejo de la política monetaria y la posibilidad de inducir recesión en la búsqueda de tasas bajas y estables de inflación. Las condiciones para generar una política recesiva se asocian a la no incorporación del crecimiento económico como parte de los objetivos del banco central y a la atención predominante sobre presiones inflacionarias del lado de la demanda.

Al controlar la inflación por medio del manejo de la demanda agregada, y utilizando como instrumento una mayor tasa de interés, las empresas deben

ajustarse y en ese proceso se logran menores niveles de productividad y de crecimiento. Se inicia así una serie de ajustes, que en los términos de un modelo de acción colectiva, implican que el resultado colectivo, el crecimiento de la economía, repercute en la ganancia individual. A partir de esa idea se construye una relación entre el crecimiento del PIB de México en el largo plazo y la importancia creciente del sector terciario. Se elige a ese sector por varias razones, una de las cuales es la proporción elevada en el producto total.

El documento se integra de cuatro partes. En la primera se exponen las alternativas de un banco central y el por qué la política monetaria puede inducir recesión. En la segunda se analiza la elección de la capacidad productiva de las empresas, en un entorno recesivo, así como la complementariedad de estas decisiones. En la tercera se ofrece evidencia a partir de otros autores de la relación entre crecimiento económico, asignación eficiente de recursos y decisiones individuales. En la cuarta parte se establece la relación entre menor crecimiento económico y la creciente importancia del sector terciario. Por último se presentan las conclusiones.

Política monetaria recesiva

El análisis se construye suponiendo una economía con un banco central que opera a partir de un mandato único: lograr estabilidad de precios. Identificar el o los mandatos del banco central resulta relevante puesto que en caso de haber doble poder, éstos generan estabilidad monetaria y crecimiento económico, se crea una disyuntiva que no existe para un banco central de mandato único.

De esta manera, cuando sólo se procura la reducción de la inflación, sin importar el incremento del desempleo, se caracteriza una conducta que se denomina de *gobierno duro*, es decir, no se enfrenta la disyuntiva toda vez que su objetivo único consiste en lograr bajas tasas de inflación; por su parte, un banco central con doble mandato debe procurar el crecimiento económico y la estabilidad monetaria, esta disyuntiva se puede expresar parcialmente en una curva de Phillips.

El objetivo del banco central de controlar la inflación podría lograrse haciendo énfasis desde el lado de la oferta, esto es, fomentando el crecimiento económico. Cuando un banco central sólo atiende las presiones inflacionarias del lado de la demanda la situación puede volverse recesiva. En ambos casos asumimos que la estrategia para lograr estabilidad de precios se concreta en intervenciones en el mercado de dinero para influir sobre la tasa de interés.

Las operaciones que efectúa el banco central, atendiendo únicamente factores de demanda, presionan al alza la tasa de interés; por lo que se contribuye a reducir el crecimiento de los precios. Sin embargo, el mecanismo utilizado es recesivo, toda vez que el menor crecimiento de los precios se acompaña, en el corto plazo de una menor demanda agregada, por la menor formación de capital, como consecuencia de una tasa de interés mayor, e incluso transcurridos algunos períodos la falta de inversiones productivas se manifestará en una todavía menor tasa de crecimiento del producto.

El ajuste recesivo derivado de la búsqueda de una menor inflación no es atendible por el banco central, puesto que su objetivo único se expresa en términos de inflación; en este sentido, la estabilidad de precios puede ser resultado del poco o nulo dinamismo de la demanda agregada. Guillermo Ortiz (2005) revisa la evolución de la economía mexicana, desde la década de 1980, y muestra el desendeudamiento público y la estabilidad del tipo de cambio, entre otros indicadores, como resultados favorables de la reducción de la inflación. Un balance más amplio del estado de la economía, incluyendo la evolución de la productividad, podría mostrar saldos adversos importantes debido al proceso de desinflación.

En la teoría macroeconómica tradicional una manera de evaluar el costo de la desinflación es por medio del aumento del desempleo o la tasa de sacrificio, en puntos de producción perdida. En términos de bienestar, una menor demanda agregada, menor producción y creciente desempleo son conjuntamente costos demasiado elevados para tener tasas de inflación moderadas. Usualmente se cuestiona la magnitud de los costos referidos y se argumenta que esos efectos son transitorios en tanto que los beneficios de un entorno económico con baja inflación son permanentes.

La naturaleza de los beneficios permanentes de la estabilidad de precios no es evidente en la medida en que se debilita en forma progresiva el crecimiento económico. Éste es un resultado que se prueba en Etelberto Ortiz (2007). La noción consiste en que un acentuado debilitamiento económico genera un proceso de estancamiento, en el cual se acumulan presiones, que desencadenarían una crisis de importante magnitud. Un segundo punto del contra argumento es el de las expectativas y la credibilidad del banco central.

Toda vez que la curva de Phillips es una relación que varía en el tiempo, es decir, una disyuntiva no estable, y que se determina en parte por las expectativas de los agentes, existiría la posibilidad de alcanzar bajas tasas de inflación a menores costos de las

que se esperarían. La importancia del denominado compromiso del banco central y la verificación de expectativas inflacionarias se pueden encausar para obtener un entorno de estabilidad de precios con menores tasas de desempleo. Para ello se debe lograr un compromiso creíble del banco central no *sorprendiendo* a los tenedores de dinero con choques monetarios. Comparativamente el papel de las expectativas resultaría secundario considerando los efectos reales que generan los incrementos en la tasa de interés.

El ajuste del sector real

La política monetaria es efectiva en el control de la inflación porque modifica las condiciones de operación de las empresas y las decisiones de los consumidores. En un análisis de corto plazo la formación y ajuste de precios podría ser una variable de estudio relevante. No obstante, el ajuste en el mediano plazo lo podemos asociar con la inversión en capital fijo y a partir de ella determinar la evolución de la productividad y el crecimiento económico.

Analíticamente se puede configurar este planteamiento en dos momentos. En el primero, las empresas eligen las capacidades de producción y, en el segundo, dadas las expectativas de la demanda, se determinan los precios; el resultado no tiene porque ser de equilibrio.¹ Para ampliar la capacidad instalada de producción se debe elegir entre las alternativas considerando criterios de tipo costo beneficio. A nivel de la empresa la decisión estaría entre invertir o no, por ejemplo entre modernizar, ampliar o ninguno de los dos; en caso de que se decida invertir se debería de elegir entre los métodos productivos disponibles.

Es importante resaltar los vínculos en la demanda agregada de las acciones de inversión de las empresas. Estos vínculos llamados complementariedades tienen como característica que las empresas responden a un aumento en las estrategias (decisiones de inversión) de los rivales con un aumento de sus propias estrategias.² Tenemos que precios, cantidades e inversiones productivas son tres casos de complementos estratégicos. De esta manera las complementariedades determinan las decisiones de producción y de inversión. Utilizando la noción básica de la igualdad entre ingreso total y gasto total en una economía, tenemos que la

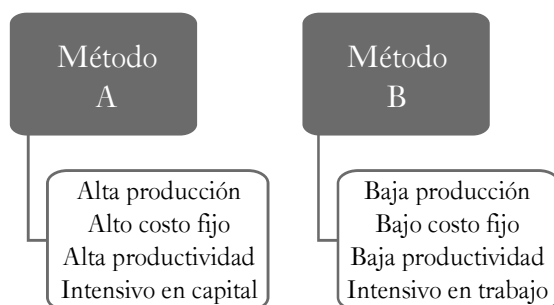
¹ Véase la discusión de Etelberto Ortiz (2007:272 y ss.) respecto a las alternativas del productor cuando la demanda realizada es menor a la demanda esperada.

² Una revisión del tema se encuentra en Vives (2005) y en Cooper (1999).

cantidad a producir dependerá del nivel de ingresos que puedan realizar sus consumidores en su rol de oferentes.

A su vez la decisión de cuánto producir también está condicionada por la elección inicial respecto a la capacidad productiva instalada. Supongamos en un esquema de juegos no cooperativos que están disponibles dos procesos de producción, $j = A, B$. La elección A está caracterizada por un proceso más intensivo en capital, de alto volumen de producción, alta productividad, pero también un elevado costo fijo de operación. En contraparte, existe la alternativa B más intensiva en trabajo, menor costo fijo, aunque también menor productividad.

Dos métodos de producción



Suponiendo solamente dos opciones de producción j surge la posibilidad de un fallo de coordinación. El resultado de alto nivel se obtendría cuando la elección predominante sea A generando más capacidad instalada y una mayor productividad laboral, lo cual detonaría un crecimiento más acelerado de la economía. Para que la elección de la capacidad instalada A sea rentable en lo individual debe existir un nivel de demanda que permita cubrir los costos tanto de operación como los asociados a la inversión.

Ante una política monetaria recesiva que deprime la demanda agregada, y encarece el financiamiento de las inversiones, se configura como una alternativa más probable la elección generalizada del método de producción B intensivo en trabajo, de menor costo y con menor productividad. Comparativamente, la economía tendrá una tasa de crecimiento del producto menor con el método productivo B , que operando la tecnología A , dado que el nivel de demanda asociado a A no justificaría los costos en que tendrían que incurrirse.

Además se puede afirmar que la elección productiva *B* implica a nivel macroeconómico un mayor nivel de precios derivado de esa elección, toda vez que los costos son más elevados y la productividad laboral menor. En términos del banco central, y de la sociedad, una mejor elección estaría asociada al proceso productivo *A* pero la operación del banco central, basada en el mandato único, no crea las condiciones para ello. Resultados teóricos, en la línea aquí presentada, se encuentran en Vives (2005), Cooper (1999) y Dixit *et al.* (1999).

Determinantes e inhibidores de la productividad

En una perspectiva de largo plazo Hernández Laos (2004) analiza la trayectoria de las economías de México y de Estados Unidos en el siglo XX; una parte de ese estudio corresponde a la divergencia de México con Estados Unidos desde 1980. Parte de la explicación de esa divergencia se basa en algunos elementos expuestos en el epígrafe previo, respecto a la elección del proceso productivo y sus características.

De esa forma, se enlistan como causas de la divergencia “una lenta tasa de asimilación tecnológica, insuficiencias de mercado que impidieron la utilización plena del capital y frenaron el alcance de las economías de escala dinámicas, deficiencias en la cantidad y calidad del capital humano y, en general, ineficiencias técnicas y en la asignación de los recursos que obstaculizaron el alcance de los niveles máximos de producto por unidad de insumos combinados de capital y mano de obra”.

Del listado referido destaca que la productividad total de los factores en México es menor a la potencial debido, parcialmente, a los bajos volúmenes de producción que no permiten alcanzar menores costos, aunado a insuficiencias de mercado (bajos niveles de demanda); se aprecia, adicionalmente, que las asignaciones de capital y de trabajo son ineficientes este resultado se había considerado en la sección previa como de bajo nivel o de fallo de coordinación.

Para el caso de Estados Unidos, Hernández Laos concluye que “a pesar de no crecer de manera particularmente dinámica, (los estándares de producto por unidad de insumos) son cada vez mayores en comparación con los registrados por México” destaca como hipótesis de esta falta de eficiencia “la inserción precaria a los mercados mundiales, el escaso dinamismo, la insuficiente integración interna, la cantidad y calidad de las inversiones en infraestructura pública”. Una hipótesis adicional es el crecimiento del sector informal y explica que “al registrar muy

bajos niveles salariales, de capitalización y de productividad, empujó hacia abajo los niveles de eficiencia especialmente en los sectores no transables”.³

La misma hipótesis de informalidad la desarrolla Santiago Levy (2007) en un modelo de equilibrio con trabajadores en el sector informal, en el sector formal y, una combinación de ambos, es decir, trabajadores en empresas con segmentos formales y no formales. Un resultado que deseamos señalar del artículo de Levy consiste en los incentivos para realizar inversiones y crear puestos de trabajo en microempresas. La explicación la formula a partir de la valoración de la seguridad social y el grado de sustitución de los programas sociales gratuitos y los servicios médicos, y de otros tipos, adquiridos con aportaciones directas del salario.

A partir de un modelo de mercado laboral estándar afirma Levy (2007): “[...] ocurre que los trabajadores formales son más productivos que los trabajadores informales. Pero esto no se debe a que los primeros sean más escolarizados, ni a la existencia de una barrera que impida la entrada al empleo informal. Las diferencias de la productividad entre trabajadores similares son causadas por un sistema de seguridad social subvaluado”.

Así, el diferencial de productividad se atribuye al costo derivado de la seguridad social subvaluada que origina que se empleen menos trabajadores y que su producto sea menor y se generen pérdidas de productividad.

Sin embargo, la subvaluación de la seguridad social es sólo una de varias posibles causas que Santiago Levy considera puedan generar diferenciales de productividad. En todo caso señala que el caso general se debe a distorsiones microeconómicas de la informalidad sobre la productividad.

Una consecuencia de esas distorsiones microeconómicas es su análisis teórico frente a dos posibilidades de inversión en el sector informal: 1) una ampliación de una empresa informal o 2) en la creación de más empresas informales, la decisión se haría en donde hubieran más ganancias, de lo cual concluye:

La fuerza de trabajo expandida que se emplea en una empresa informal es más costosa que la fuerza de trabajo que se emplea separadamente en dos empresas informales [...] La misma razón explica por qué [...] la inversión en

³Entendemos el término de sector informal bajo las características recién citadas: bajos niveles de capitalización, de productividad y de salarios. Una aproximación conceptual más apropiada sería la de trabajo productivo (frente al trabajo improductivo).

una nueva empresa informal tiene costos laborales menores que la inversión en la empresa informal existente al mismo tiempo que se torna formal (sobre todo si son altos los costos de transacción de la formalidad).

Levy termina aclarando que las posibilidades son muchas, pero que en términos generales, desde el punto de vista de la productividad, los casos importantes ocurren cuando no se explotan las economías de escala o las ventajas del tamaño, y que existen incentivos para continuar canalizando inversiones hacia nuevas empresas informales.

En ambos casos, Levy y Hernández Laos obtienen resultados donde las condiciones de mercado han inducido a la formación de empresas de menor tamaño y con menores niveles de productividad. En la siguiente sección se presenta la incidencia negativa de esa tendencia sobre el crecimiento de la economía.

Hechos estilizados del ajuste recesivo

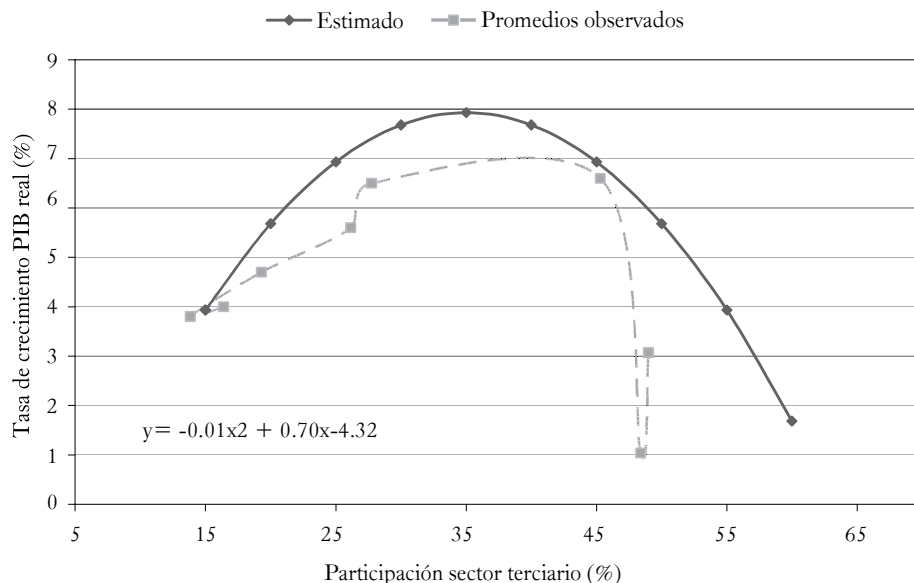
El conjunto de información que se presenta tiene el propósito de mostrar el efecto negativo sobre el crecimiento de la economía mexicana resultado de una expansión del empleo terciario.⁴ La relación que se ofrece tiene forma de U invertida. Cuando la proporción de empleo en el sector terciario es baja un aumento de esta proporción impulsa una mayor tasa de crecimiento del PIB; se alcanza un máximo y, subsecuentemente, mayores tasas de participación del empleo terciario están asociadas a menores tasas de crecimiento del producto.

La curva de U invertida se construyó para el período 1895-2003 a partir de los datos de Etelberto Ortiz (2007). La ecuación estimada es $y = -0.01x^2 + 0.70x - 4.32$ donde y es la tasa de crecimiento porcentual del PIB real y x es la participación porcentual de los ocupados en el sector terciario. El porcentaje de ocupados terciarios que genera el máximo de la ecuación es de 35%, el cual está asociado a una tasa de crecimiento del PIB superior al 7% anual.

⁴ Asumimos la clasificación de sector terciario como aquellos trabajadores en sectores con bajos niveles de capitalización y de productividad. Se reconoce que no todas las actividades terciarias cumplen con las características referidas, pero se usa como aproximación por la facilidad de comparación que se efectúa a lo largo del siglo XX.

La construcción de indicadores más precisos implicaría la distinción por tamaño de empresa y actividad sectorial, los cuales varían en el tiempo. En nuestra opinión los resultados serían semejantes a los aquí obtenidos.

GRÁFICA 1

Tercerización y bajo crecimiento económico

Fuente: Etelberto Ortiz (2007) Capítulo 2.

La línea punteada corresponde a información de los períodos: 1895-1910, 1921-1930, 1930-1950, 1950-1960, 1960-1970, 1970-1982, 1983-1987 y 1988-2003.

En el período previo a la década de 1970, la expansión del sector terciario en México estuvo vinculada a un mayor crecimiento del PIB total. De esa fecha en adelante, teniendo presente la perspectiva de largo plazo y el desempeño industrial, ha habido una participación creciente del sector terciario asociada con menores tasas de expansión del producto total. Esta descripción de la economía mexicana se podría explicar teniendo en cuenta las leyes de Kaldor.

Con sustento en la experiencia mexicana y haciendo referencia a los aspectos centrales de esas tres leyes habría evidencia de que las actividades terciarias han desempeñado el papel que señaló Kaldor dentro de la estructura económica. En general, se observa que al estar aumentando proporcionalmente el empleo no manufacturero no se desencadenaron multiplicadores potencialmente mayores asociados a la industria. La relación negativa entre la tasa de crecimiento del PIB y la importancia de la ocupación terciaria sería la síntesis de nuestra afirmación.

Se realizó una prueba adicional a la ecuación calculada. Dados los parámetros de la función se evaluaron las tasas porcentuales de ocupación terciaria, observadas hasta el primer semestre de 2008, para conocer las proyecciones de las tasas de crecimiento del PIB. Este ejercicio se computó con datos anuales desde 1989 y hasta el primer semestre de 2008.⁵ El resultado es una función estimada de pendiente negativa que reproduce la tendencia histórica.

En particular, en el período más cercano, 2006-2008, se han registrado tasas mayores a las proyectadas, pero no se observan divergencias crecientes y en parte, estos diferenciales se podrían atribuir a los cambios de metodología en las fuentes de información. Considerando que nuestra ecuación es de largo plazo existe un margen amplio para no representar tan cercanamente las diferencias interanuales.

Para cuantificar la relación de corto plazo se calculó una elasticidad, que ofrece las ventajas de anular las unidades de medida y de suavizar las diferencias al empalmar distintas series de datos; se trata de una elasticidad producto total de la ocupación terciaria. La magnitud de la elasticidad es de -0.74, por lo cual un incremento de un 1% en la tasa de ocupación terciaria implicaría tener una reducción en la tasa de crecimiento de la economía de tres cuartos de punto porcentual. Este dato es resultado de utilizar el crecimiento del PIB proyectado.

Utilizando la magnitud de la elasticidad, y considerando el bajo crecimiento del PIB nacional, podríamos afirmar que de continuar aumentando la participación de la ocupación terciaria en el país la caída en la tasa de variación del producto se aproximaría a cero en pocos años. Reconocemos que existen mecanismos dentro de la economía para romper esta tendencia, pero también hemos identificado incentivos para que la trayectoria continúe hacia menores tasas de crecimiento del producto.

Esos incentivos se espera que se reduzcan o desaparezcan entre menor expansión haya en la economía. De tal manera que se esperaría que las asignaciones adicionales de los factores productivos sean realizadas en sectores con mayor dinamismo y mayor productividad; revirtiendo así parcialmente las decrecientes tasas de crecimiento de la economía.

⁵ Existen diferencias metodológicas importantes en la información estadística reciente. Haremos mención de las dos fuentes de datos utilizadas. La primera es la serie 2005-2008 que proviene de la Encuesta Nacional de Ocupación y empleo que genera una ruptura con información previa; caso similar se tiene con el cambio de año base en el Sistema de Cuentas Nacionales de México. Aun con lo anterior las tendencias estimadas y observadas son consistentes.

Conclusiones

En el presente documento se elaboró una explicación del bajo crecimiento del producto y, por lo tanto, del ingreso de una economía. Como parte de esa explicación se identificaron dos determinantes clave: el manejo de la política monetaria y las decisiones de inversiones de las empresas. Ambos factores están relacionados tanto por la tasa de interés, en relación al costo del financiamiento del capital, como por los impactos en la demanda agregada.

Cuando la autoridad monetaria identifica presiones inflacionarias de demanda puede endurecer su política mediante una mayor tasa de interés. A partir de la política monetaria restrictiva se derivan ajustes recesivos que se manifiestan en bajos niveles de demanda, menor formación de capital y menor crecimiento económico. Parte central de la explicación consistió en como las decisiones de cada empresa conllevaron menores agregados económicos.

En lo individual cada empresa al tomar su decisión de inversión, relacionada con la capacidad productiva, decide en términos de la demanda esperada, los costos de producción asociados y, por ende, los beneficios. En un entorno recesivo la capacidad instalada tenderá a formarse con menores escalas de producción; siendo esta tendencia generalizada. Esto es, cada empresa toma su mejor alternativa (menor inversión/menor capacidad productiva) en forma independiente; configurándose así un resultado de bajo nivel en la acepción de un modelo de fallo de coordinación.

A partir de todas las decisiones individuales, que se ajustaron ante un panorama recesivo, el resultado que se obtiene en el corto plazo es de una menor producción, que puede ser satisfactorio en lo inmediato. No obstante las condiciones para el crecimiento económico se debilitan, dadas las menores inversiones en capacidad instalada y las menores escalas de producción que se construyen. De esa manera la tasa de expansión de la economía será menor, no sólo por el menor tamaño de la planta productiva sino también por los menores niveles de productividad total de los factores.

La experiencia mexicana ofrece evidencia consistente con la explicación anterior. Al graficar información sobre el crecimiento de la economía y la participación del sector terciario se obtuvo una curva en forma de U invertida, de lo cual interpretamos que una mayor expansión del sector terciario, por encima de otros sectores con mayor intensidad de capital y mayores niveles de productividad, implican menores tasas de crecimiento del PIB total. Al haber menor expansión del producto y del ingreso se refuerzan los ajustes recesivos dadas las justificadas expectativas de menores niveles de demanda esperada.

CAPÍTULO III

EL MODELO DE POLÍTICA MONETARIA POR LA GLOBALIZACIÓN Y CONTRA EL DESARROLLO

Políticas financieras para el desarrollo en México ¿qué hemos aprendido de 1958 a 2008?

Guadalupe Mántey de Anguiano

Introducción

Durante el último medio siglo, México ha transitado por dos estrategias de política financiera para el desarrollo opuestas en su instrumentación, aunque coincidentes en el objetivo de lograr el mayor crecimiento posible con estabilidad de precios.

La primera, conocida como *modelo de desarrollo estabilizador*, vigente en sentido estricto de 1958 a 1970, pero prolongada con algunas desviaciones hasta 1982, estuvo basada en una fuerte regulación del mercado financiero, la participación directa del Estado en numerosos sectores de la actividad económica, y una política comercial proteccionista. Durante su aplicación, el PIB real creció a una tasa media anual de 6.6%, y la inflación media anual fue de 10.7 por ciento.

La segunda estrategia, comúnmente llamada *modelo neoliberal de desarrollo*, puesta en práctica inmediatamente después, y vigente hasta nuestros días, se ha caracterizado por la desregulación del sistema financiero, el uso de instrumentos de política basados en la libre operación de los mercados, la disminución del papel del Estado en la economía, y una vasta apertura comercial. Con ella, la tasa media de crecimiento del PIB real ha sido de sólo 2.2% anual, y la tasa media de inflación ha sido del 34.6% anual.

Ambos esquemas de financiamiento del desarrollo reconocieron los dos principales obstáculos estructurales que enfrenta México para un crecimiento económico estable; es decir, la vulnerabilidad del sector externo de la economía, y el elevado traspaso del tipo de cambio a la inflación. Sin embargo, cada uno los atribuyó a distintas causas.

Ambas estrategias han mostrado deficiencias, pero han dejado lecciones que conviene contrastar, a fin de identificar los lineamientos que debería tener una política financiera de desarrollo más eficaz en México.

El presente trabajo pretende contribuir a esta reflexión, analizando la diferente manera como cada modelo explicó estos obstáculos al crecimiento, las medidas que adoptó, y los resultados obtenidos. El capítulo está estructurado en tres secciones, además de esta introducción. En la primera, se describe la estrategia del desarrollo estabilizador, sus objetivos a corto y a largo plazo, la manera *sui generis* en que se instrumentó, y los principales resultados que produjo, por los que se le denominó el *milagro mexicano* en la década de 1960. También se reseñan los factores internos y externos que la tornaron inviable al finalizar la década de 1970, llevando al país a la crisis cambiaria y financiera de 1982.

La segunda sección analiza la manera en que se dio el cambio de modelo de desarrollo, en medio de la reestructuración de la deuda externa y bajo la presión de los organismos financieros multilaterales, la banca internacional, y los gobiernos de los países desarrollados. En ella se hace ver la forma indebida en que las críticas a la política de industrialización sustitutiva de importaciones se extendieron a la estrategia financiera que le sirvió de apoyo, la cual había cumplido eficazmente con su cometido. También se destacan los efectos contraproducentes de las políticas ortodoxas de estabilización y las medidas liberalizadoras de la década de 1980, que al ignorar la naturaleza de la restricción externa al crecimiento que enfrenta la economía mexicana, ocasionaron una década perdida en el desarrollo económico. Finalmente se describen las políticas heterodoxas que, tratando de restablecer algunos principios del modelo estabilizador, sin la protección comercial que caracterizó a este régimen, llevaron a la crisis cambiaria de 1994 y a la extranjerización de la banca.

En la tercera sección, se examinan los efectos perniciosos de la liberalización financiera en la intermediación bancaria, y se cuestiona la manera en que la política económica actual está enfrentando este fenómeno. Se argumenta que las políticas monetaria y fiscal se han coordinado para lograr la estabilidad de precios a corto plazo a partir del anclaje del tipo de cambio nominal, sin articularse a una política de desarrollo industrial que permita resolver, a mayor plazo, el problema estructural que ocasiona el elevado traspaso del tipo de cambio a la inflación.

La última sección resume las conclusiones del trabajo, y propone el restablecimiento de una estrategia financiera orientada a resolver los problemas estructurales que frenan el crecimiento, con instrumentos apropiados para corregir las fallas de mercado que muestra el sector bancario mexicano.

El modelo del desarrollo estabilizador

En 1958, el gobierno mexicano hizo una importante modificación a su estrategia de industrialización centrada en la sustitución de importaciones, introduciendo un modelo de estabilización de corto plazo con énfasis en el crecimiento. Las políticas de desarrollo con alta participación del Estado continuaron, pero el déficit fiscal dejó de financiarse con emisión primaria, y el incremento de las importaciones dejó de depender de las exportaciones de productos primarios. En el corto plazo, se sustituyó la devaluación por endeudamiento externo; y se llegó a un acuerdo político entre la banca privada y el gobierno, para no elevar la carga tributaria y financiar el déficit fiscal mediante la colocación de títulos de deuda pública en el mercado interno (Villarreal, 1976; Cardero, 1984).

El modelo de desarrollo estabilizador, como se llamó a esta nueva política, aunque se fundó en el pragmatismo del Banco de México y en la concertación política de la Secretaría de Hacienda, se identificó con la teoría estructuralista de la CEPAL, que se oponía a la teoría neoclásica, y rechazaba el ajuste del tipo de cambio como solución al desequilibrio externo en América Latina. El nuevo modelo buscaba anclar el tipo de cambio para estabilizar los precios internos, y así lograr la profundización del sistema financiero, que proporcionaría los recursos para acelerar la sustitución de importaciones.

Instrumentos de la política financiera

La política monetaria se orientó a incrementar el ahorro y su canalización institucional a la actividad productiva, mediante el uso de tres instrumentos estratégicos: el control directo de las tasas de interés sobre los depósitos bancarios, el encaje legal, y la asignación selectiva del crédito. Las tasas de depósitos aseguraban un rendimiento real moderado a los ahorros; en tanto que el encaje y los cajones de crédito los asignaban a los sectores prioritarios de la economía y al financiamiento del Estado, que estaba comprometido en la construcción de la infraestructura requerida para el crecimiento equilibrado del ingreso.

La política fiscal también se dirigió a estimular el ahorro y la inversión privada, a partir de exenciones tributarias a los ingresos de capital, subsidios a los sectores productivos para elevar las utilidades, y estímulos fiscales a la reinversión productiva de las ganancias. El Estado proveía insumos clave a precios subsidiados, para lo cual participaba directamente con empresas públicas en los sectores de siderurgia, petróleo, electricidad, transporte ferroviario y telecomunicaciones. También invertía en infraestructura (i.e. educación, carreteras, salud, etcétera) a fin de incrementar la productividad de los factores (Villarreal, 1976).

Ambas políticas se diseñaron para contrarrestar las fluctuaciones de la economía internacional, para favorecer el desarrollo financiero interno, y para compensar las fluctuaciones de la inversión privada (Baqueiro y Ghigliazza, 1983). El banco central usaba los recursos del encaje para regular las reservas internacionales, financiar al gobierno, y dar crédito a los intermediarios financieros, principalmente a partir de los fideicomisos de fomento (Sánchez, 1976).

Los tres instrumentos de la política monetaria, bajo este modelo, se complementaban en el logro de esos objetivos. La banca comercial estaba obligada a pagar las tasas de interés que el banco central fijaba sobre los instrumentos de captación (Tello, 1984), pero tenía derecho a mantener reservas excedentes remuneradas en el banco central, si no encontraba sujetos de crédito satisfactorios. De esta manera, el financiamiento del banco central al gobierno constituía un instrumento de la política contracíclica, y se desalentaban prácticas especulativas de los bancos. La autoridad monetaria no regulaba las tasas de interés sobre los préstamos, salvo en casos especiales (e.g. vivienda de interés social, créditos a campesinos de bajos ingresos, etcétera). Prevalecía la idea de que la tasa de interés no era un instrumento eficaz para controlar la demanda agregada, por el bajo desarrollo del mercado de capitales; y porque la demanda de crédito era más sensible a las expectativas de rentabilidad que al costo del financiamiento (Brothers y Solís, 1967).

El encaje legal, en cambio, era un instrumento con una gran flexibilidad, que permitía adaptarlo a múltiples objetivos. No sólo sirvió para regular el volumen del crédito y asignarlo a actividades prioritarias; también se usó para estimular la captación a plazos más largos, para regular los depósitos en moneda extranjera, y para favorecer el desarrollo regional (Baqueiro y Ghigliazza, 1983). El encaje legal incluía tanto los depósitos directos que los bancos comerciales debían hacer en el banco central, como las proporciones que debían cumplir en los renglones de crédito a actividades prioritarias.

A partir del encaje legal, se regulaba el 75% de la cartera de crédito bancario, dejando sólo una cuarta parte de ella para su canalización discrecional. En casos excepcionales (e.g. para limitar la colocación de obligaciones en moneda extranjera), el banco central podía elevar el encaje marginal hasta el 100% del incremento del pasivo bancario a partir de una fecha de referencia (Petricioli, 1976). Esta política tenía sus raíces en la primera Ley Orgánica del Banco de México, donde se señalaba que el crédito bancario era un bien público, cuya asignación no debía quedar al arbitrio de los banqueros privados (Fernández, 1976).

La legislación establecía diferencias entre la zona metropolitana de la Ciudad de México, la zona fronteriza norte, y el interior de la República, a fin de promover un desarrollo bancario mejor balanceado y funcional a las necesidades locales de financiamiento.

La política de crédito selectivo se realizaba por tres vías: I) los cajones de crédito especificados en el encaje legal; II) el financiamiento de los bancos de desarrollo, con recursos propios, presupuestales y externos; y III) los fideicomisos de fomento (Orci, 1983).

La política selectiva de crédito canalizaba los recursos bancarios a actividades consideradas prioritarias, entre las que se contaban la inversión pública en infraestructura, la exportación, el turismo, el abasto de alimentos a precios bajos, construcción de vivienda de interés social, la pequeña y mediana industria, el desarrollo de recursos humanos y la promoción del mercado de valores industriales (Petricioli, 1976).

Mediante los fideicomisos de fomento se promovían nuevas inversiones en regiones o sectores menos desarrollados, al mismo tiempo que se superaban las carencias en infraestructura física, técnica y empersarial, lo que elevaba la productividad. Estos órganos de carácter interdisciplinario proporcionaban asesoría técnica para evaluar los proyectos, seleccionar la tecnología apropiada, organizar y educar a los acreditados; también intervenían para definir los plazos y las condiciones requeridas de los préstamos, de modo que éstos se adaptaran a las necesidades de la inversión, y al mismo tiempo aseguraran su recuperación (Petricioli, 1976; Fernández, 1976). Estos fideicomisos eran administrados por el Banco de México y Nacional Financiera, y funcionaban como banca de segundo piso, redescontando cartera a tasas preferenciales. A partir de ellos se canalizaban a esas actividades no sólo los recursos bancarios, sino también aportaciones gubernamentales y créditos externos; adicionalmente, estas instituciones estaban autorizadas para emitir títulos y colocarlos en el mercado interno de capitales.

En la aplicación del modelo de desarrollo estabilizador, México utilizó los instrumentos de la política monetaria de manera distinta a como lo hacen los países desarrollados, para superar los problemas de un mercado de capitales poco desarrollado. Las operaciones de mercado abierto no tenían como propósito regular la oferta monetaria, sino apoyar el desarrollo del mercado de capitales. El banco central las usaba para dar liquidez a los títulos que emitían algunos intermediarios (e.g. cédulas hipotecarias, bonos del ahorro nacional, etcétera), o en función de las necesidades de los bancos para cumplir con el encaje legal. En ellas, el precio de los títulos estaba predeterminado, y no dependía de la oferta y la demanda (Sánchez, 1976).

Para realizar operaciones de esterilización, se elevaban los coeficientes básicos del encaje, o se establecían encajes marginales; y simultáneamente, se elevaban las proporciones del crédito selectivo, a fin de que la restricción de liquidez no afectara a los sectores prioritarios.

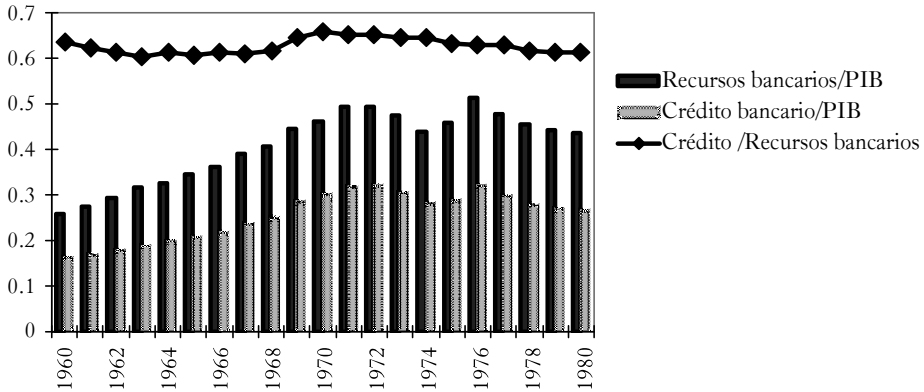
La política de persuasión fue ampliamente utilizada. Los banqueros eran informados de los objetivos de las políticas públicas y se buscaban “acuerdos de caballeros” para evitar márgenes financieros demasiado amplios, limitar el crédito especulativo, dar un financiamiento adecuado al sector público, y priorizar el financiamiento a activos fijos. Como resultado de la persuasión, el banco central pudo usar dos instrumentos adicionales: los convenios de esterilización, también conocidos como depósitos de regulación monetaria, para retirar liquidez coyuntural sin modificar los coeficientes de encaje legal; y los convenios especiales con la banca, para canalizar recursos a programas específicos, los cuales eran remunerados a una tasa superior a la que se pagaba sobre el encaje (Sánchez, 1976; Baqueiro y Ghigliazza, 1983).

Desempeño económico en la década de 1960

Durante la primera etapa del desarrollo estabilizador, que abarcó de 1958 a principios de la década de 1970, el país experimentó un importante avance en su desarrollo financiero, como resultado de la estabilidad de precios lograda con el ancla cambiaria, y las tasas de depósitos reguladas, que garantizaban un rendimiento real moderado a los ahorradores. La relación entre la captación bancaria y el PIB se duplicó, pasando del 25 al 50%; y el crédito bancario se expandió al mismo ritmo, mostrando una participación estable en el activo bancario, de 63% en promedio (Gráfica 1).

GRÁFICA 1

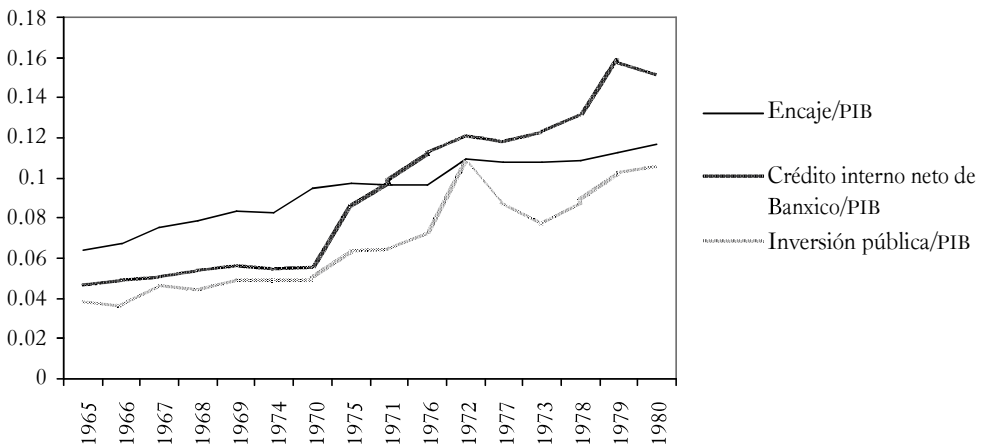
Intermediación monetaria y profundización financiera 1960-1980



Con las reservas del encaje legal, el Banco de México invertía en valores gubernamentales y daba crédito directo al gobierno federal. El financiamiento interno neto del banco central crecía *pari passu* con la inversión pública, que llegó a representar 11% del PIB, y más de la mitad de la inversión fija total (Gráfica 2).

GRÁFICA 2

Inversión pública y señoraje 1965-1980



La política de industrialización, apoyada en la canalización selectiva del crédito, la inversión pública en infraestructura, los subsidios y otros estímulos fiscales, permitieron avanzar en la sustitución de importaciones y fortalecieron el mercado interno; en tanto que la política proteccionista atenuaba el deterioro de la balanza comercial causado por asimetrías en el comercio exterior, y por la apreciación del tipo de cambio real que provocaba el ancla cambiaria.

Este conjunto de políticas mantuvo la participación del comercio exterior en el PIB por debajo del 10% en la década de 1960, aunque con un déficit comercial creciente, que se financiaba con deuda pública externa e inversión extranjera directa.

Inestabilidad en la década de 1970

En la década de 1970, dos importantes cambios en el entorno mundial obstaculizaron esta estrategia hasta hacerla inviable. En primer lugar, la crisis del dólar en 1971, que derrumbó el sistema monetario internacional anclado al oro, estimuló los mercados extraterritoriales de crédito desregulados, y favoreció la transnacionalización de la banca privada mexicana. En segundo lugar, la inflación mundial producida por el alza de los precios de productos básicos, principalmente el petróleo, que aceleró el deterioro de la balanza comercial de México.

En esta década traumática para la economía mundial, en la cual los países más desarrollados se autoimpusieron políticas recesivas, los tipos de cambio se flexibilizaron, y las tasas de interés se convirtieron en el instrumento más importante de las políticas de estabilización, el gobierno de México respondió con inercia. Se intentó continuar con los ambiciosos programas de inversión pública; manteniendo anclado el tipo de cambio, con libre convertibilidad de la moneda; y lo que fue peor aun, haciendo mínimos ajustes a su política de tasas de interés bancarias, sin tomar en cuenta que la inflación importada las hacía negativas en términos reales.

La declinación en el rendimiento real de los depósitos llevó a una desintermediación bancaria (Gráfica 3), que redujo la canalización de recursos internos al gobierno por la vía del encaje legal (Orci, 1983), obligándolo a endeudarse directamente con los bancos, y a aumentar su deuda externa (Gráfica 4).

GRÁFICA 3

Tasa de interés pasiva real y desintermediación bancaria 1960-1980



GRÁFICA 4

Endeudamiento público interno y externo 1965-1980



La desintermediación bancaria interna, y los crecientes requerimientos de recursos externos para cubrir el déficit fiscal y el déficit comercial, crearon un ambiente favorable para que la banca comercial privada obtuviera la autorización del gobierno para integrarse primero como banca múltiple y después en grupos financieros; y para salir al exterior a intermediar recursos para el gobierno.

A los bancos mexicanos en Estados Unidos inicialmente se les prohibía recibir depósitos, pero podían captar recursos en el euromercado y dar crédito a residentes y no residentes (Baquero y Ghigliazza, 1983). En 1981, la Secretaría de Hacienda los autorizó también a recibir depósitos de residentes en México, con lo que se institucionalizó la fuga de capitales como vía para financiar externamente al gobierno (Cardero, 1984; Quijano, 1981).

La crisis deudora de 1982

Las dificultades para renegociar la deuda externa pública y privada obligaron al gobierno mexicano a devaluar abruptamente la moneda, y posteriormente a decretar un control de cambios temporal, y la nacionalización del sistema bancario, asumiendo como deuda pública los compromisos externos de los intermediarios privados.

La crisis deudora marcó el fin de la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones. A consecuencia de ella, se generalizó la opinión de que ese modelo de desarrollo había favorecido la ineficiencia en la producción y había desalentado las exportaciones, causando una demanda excesiva de bienes no comercializables y un alto endeudamiento público (Sachs, 1986). Las críticas al prolongado proteccionismo y a la sobrevaluación cambiaria fueron tan devastadoras, que impidieron apreciar los importantes logros alcanzados en la integración del aparato productivo interno, y la eficacia de la política financiera interna que había contribuido a materializarlos.

Ante este aparente fracaso del intervencionismo estatal, y bajo la presión de los acreedores externos y los organismos financieros multilaterales, el gobierno mexicano accedió a instrumentar un programa de estabilización de corte ortodoxo, y a realizar reformas estructurales basadas en la teoría neoliberal, que supone la eficiencia del mercado en la asignación de recursos. Así, procedió a devaluar la moneda, aceleró la apertura comercial, desreguló el sistema financiero, y redujo sustancialmente la participación del Estado en la economía.

Implantación del modelo neoliberal

La estrategia neoliberal en política fiscal se dirigió a eliminar el déficit público, mediante la supresión de subsidios, la reducción del gasto público en servicios sociales e inversión física, la sustitución de impuestos al ingreso por impuestos al gasto, la privatización de empresas públicas, así como de los sistemas de pensiones.

Para restablecer el equilibrio externo, además del ajuste al tipo de cambio, se promovió la apertura comercial rápida, amplia e indiscriminada; y se llevaron a cabo reformas institucionales tendientes a estimular la inversión extranjera, garantizando el libre movimiento de capitales e igual trato a inversionistas nacionales y foráneos.

En política monetaria, el modelo de desarrollo neoliberal sustituyó los controles directos (cuantitativos y cualitativos) a la expansión del crédito, por operaciones de mercado abierto con valores gubernamentales; liberalizó las tasas de interés pasivas de los bancos; reprivatizó la banca comercial; concedió autonomía al banco central; y alentó el desarrollo de los mercados autoregulados de valores y productos financieros derivados.

Para llevar a cabo la liberalización financiera, se emitió una nueva Ley Orgánica del Banco de México en 1984. De acuerdo con este ordenamiento, se reduciría gradualmente el apoyo financiero al gobierno federal, derogando el régimen de encaje legal, y estableciendo un límite superior al crédito directo que el instituto emisor podía conceder para financiar el déficit público. La nueva ley sustituyó el encaje legal de 50% sobre los pasivos bancarios, por un coeficiente de liquidez de 10%, y regulaciones de cartera que reducirían gradualmente la participación de valores gubernamentales en el activo bancario.

Desde 1978, el banco central había iniciado la colocación de valores gubernamentales de corto plazo (Cetes), con la intención de realizar operaciones de mercado abierto para regular la liquidez, como en los países desarrollados; y desde 1979, usaba prácticas de mercado (i.e. subastas) para la determinación de las tasas de interés a las cuales daba crédito a los bancos o recibía depósitos.

Estas reformas evidenciaban ya un cambio en la relación política entre el gobierno y la banca privada internacionalizada, que poco a poco iba liberándose de la discrecionalidad de la autoridad monetaria para manejar el encaje, los depósitos de regulación monetaria y los convenios especiales.

El uso de operaciones de mercado abierto para regular la liquidez, e influir en la demanda agregada, era claramente inadecuado para un país en desarrollo

cuyos activos financieros de renta fija, casi en su totalidad, eran de corto plazo (Kregel, 1992; Mántey, 2004a); y donde la tasa de interés tenía poca influencia en las decisiones de gasto (Brothers y Solís, 1967).

La determinación de las tasas del banco central a partir de subastas, por otra parte, no excluía la posibilidad de colusión entre los intermediarios bancarios, para establecer tasas de depósitos por encima del nivel de equilibrio en un mercado competitivo. Este fenómeno se observó desde antes de la crisis, cuando el banco central tuvo que limitar el volumen de reservas excedentes remunerables, para forzar a los bancos a promover la actividad económica (Baquero y Ghigliazza, 1983).

Al liberalizarse las tasas de depósitos bancarios, en 1988, la estructura oligopólica del mercado bancario se hizo más evidente, pues aunque la banca comercial estaba estatizada, era administrada con criterios de rentabilidad. Contra lo que anticipaban los teóricos neoliberales, las tasas de depósitos *bajaron*, ampliándose los diferenciales con relación a las tasas de préstamos, que no se vieron mayormente afectadas.

En el período 1988-1991, previo a la reprivatización bancaria, las tasas de depósitos a tres meses se ubicaron 25% abajo de la tasa del activo sin riesgo (el Cete a plazo similar); y los bancos aumentaron sus tenencias de valores gubernamentales del 5 al 15% de los recursos captados, no obstante que ya se habían eliminado las regulaciones de cartera (Mántey, 1996).

La restricción externa al crecimiento en la década de 1980

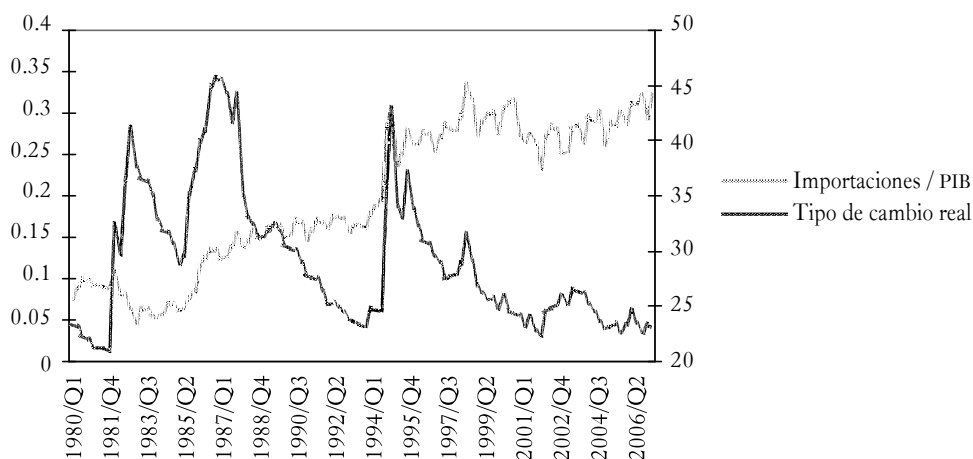
De 1982 a 1987, el gobierno mexicano aplicó rigurosamente el programa de estabilización acordado con el FMI. Ignorando los argumentos de los teóricos estructuralistas, devaluó repetidamente la moneda, y removió las barreras proteccionistas al comercio exterior, sustituyendo los permisos de importación por aranceles, y disminuyendo éstos progresivamente.

Los resultados de esta estrategia confirmaron los vaticinios de los estructuralistas cepalinos: las sucesivas devaluaciones llevaron al país al borde de la hiperinflación, que sólo pudo contenerse anclando nuevamente el tipo de cambio por medio de pactos sociales. En tanto, la liberalización del comercio exterior elevó la elasticidad ingreso de las importaciones de 0.6 antes de la liberalización comercial, a 2.5 en el período 1984-1993 (Moreno, 1999), sin que la tendencia al aumento en la propensión a importar se viera influida por las amplias fluctuaciones registradas en el tipo de cambio real en ese período (Gráfica 5). Este

fenómeno, que revela importantes asimetrías en el comercio exterior de México, se ha visto magnificado tras la firma del TLC, como puede apreciarse en la misma Gráfica; para el período 1983-2003, Cardero y Galindo (2005) estimaron una elasticidad ingreso de las importaciones de 3.0.

GRÁFICA 5

Propensión a importar y tipo de cambio real 1980-2007



A partir de 1988, y hasta 1994, el gobierno mexicano modificó la estrategia neoliberal manteniendo anclado el tipo de cambio, pero promoviendo la apertura comercial y financiera, al mismo tiempo que contenía el gasto público para alcanzar superávit presupuestales.

El ancla cambiaria rápidamente abatió la inflación, pero las tasas de interés de los valores gubernamentales se mantuvieron elevadas, ofreciendo un rendimiento real promedio superior a 8%, en momentos en que las tasas de interés internacionales iban en rápido descenso.

El diferencial de rendimientos interno y externo, junto con la garantía del tipo de cambio nominal estable, la austeridad fiscal, y las políticas *amigables* a la inversión extranjera, atrajeron recursos externos superiores a los 90 600 millones de dólares en ese período, que aliviaron temporalmente la restricción externa al crecimiento, pero a costa de incrementar los riesgos sistémicos.

Crédito bancario al sector privado y crisis financiera de 1994

La austeridad fiscal redujo los requerimientos financieros internos del gobierno, y la eliminación de las regulaciones sobre la cartera bancaria permitió a los bancos recién reprivatizados expandir el crédito al sector privado.

La política monetaria restrictiva, sin embargo, elevaba el costo del fondeo interno. Con tasas de interés externas más favorables y tipo de cambio nominal estable, la banca privada desregulada optó por gestionar pasivos a corto plazo en el extranjero, para prestarlos internamente en moneda nacional, y así obtener un margen financiero más amplio.

De 1988 a 1994, el crédito al sector privado aumentó en relación al PIB del 11 al 43%, en tanto que el crédito al sector público disminuyó del 20 al 8%. El crédito se dirigió crecientemente a financiar el consumo privado, que se incrementó por efecto de la liberalización comercial, lo que hizo descender la participación del ahorro en el PIB de 21% en 1988 a 15% en 1994.

La política monetaria instrumentada a partir de operaciones de mercado abierto fue incapaz de contener el aumento en la liquidez por dos razones. Primero, porque los bancos privados se liberaron de la dependencia del crédito del banco central, fondeándose a menor costo en el exterior. En segundo lugar, porque los diferenciales entre las tasas de préstamos (particularmente para el consumo) y las tasas de fondeo interno eran tan amplios, que cualquier cambio económicamente viable en las tasas del banco central hubiera tenido poco efecto disuasivo en la oferta de crédito.

El voluminoso influjo de capital externo y la abundante liquidez inflaron los precios en el estrecho y delgado mercado accionario mexicano, desalentando en vez de estimular la inversión neta privada; pues contra lo que esperaban los proponentes de este modelo, las ganancias de capital en las operaciones con activos financieros fueron tan altas que superaron a la rentabilidad real de las empresas, estimulando inversiones financieras especulativas en detrimento de la inversión productiva (Huerta, 2002; Correa, 1997).

El ancla cambiaria, con crédito interno y consumo privado desbordados, llevaron a un desequilibrio creciente de la cuenta corriente, que pudo ser financiado con las entradas de capital a corto plazo, mientras las tasas de interés externas fueron bajas; pero que resultó insostenible en 1994, cuando Estados Unidos endureció su política monetaria, y la banca privada interna se vio imposibilitada para renovar las líneas de crédito externo a corto plazo.

Entonces, las operaciones de mercado abierto resultaron ineficaces para contener la expansión del crédito interno y la reversión violenta de capitales, que rápidamente agotaron la reserva de divisas del banco central, obligando al gobierno a abandonar el ancla cambiaria y a aceptar una devaluación de la moneda cercana al 50 por ciento.

Extranjerización de la banca y desarrollo del mercado de derivados

La devaluación del peso, cuando el país se había vuelto más dependiente de importaciones por la apertura comercial, llevó a una contracción del 8% en el PIB real en 1995, lo que unido al drástico aumento en la tasa de interés en el mercado interbancario (de 19 a 86% entre noviembre de 1994 y marzo de 1995), causó el rápido deterioro de la situación financiera de los bancos.

Los pasivos bancarios en términos de la moneda nacional se elevaron bruscamente, al tiempo que los activos bancarios se depreciaban por el alza en las tasas de interés y la inesperada contracción de la actividad económica.

El gobierno intervino ese mismo año para rescatar a los bancos de la quiebra, y adquirió la cartera vencida, dando a cambio valores gubernamentales no negociables, que devengaban intereses capitalizables a tasas de interés superiores a las tasas del mercado. Para acelerar la recapitalización de los bancos, el gobierno estableció también un programa de préstamos con garantía accionaria (Procapte); y removió los límites a la participación de inversionistas extranjeros en el capital bancario, que había acordado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

De esta manera, la participación del capital extranjero en el mercado bancario interno (medido por los activos) pasó del 1% en 1994, al 53% en 2000, y al 90% en 2004 (Macedo, 2000; Correa y Maya, 2002; Berumen, 2004).

Los términos en que el gobierno acordó el rescate bancario generaron incentivos negativos en los bancos, que aceleraron el deterioro de la cartera de créditos y el costo fiscal del salvamento financiero. El alto rendimiento sobre los valores gubernamentales que obtuvieron los bancos a cambio de la cartera vencida, desalentó la recuperación de los préstamos, que quedó a cargo de ellos mismos. En 1998, tres años después de la crisis, los valores gubernamentales no negociables del rescate bancario representaban 30% de los activos totales de la banca comercial.

Con la extranjerización de los bancos se aceleró la innovación financiera. El dinero plástico y los medios electrónicos de pago redujeron la elasticidad de la demanda de depósitos bancarios respecto a la tasa de interés, permitiendo a los bancos reducir las tasas de depósitos en términos absolutos y en relación con las tasas de los valores gubernamentales. De 1995 a 2007, la tasa real promedio sobre los depósitos bancarios a tres meses fue negativa, de menos 2% anual, en tanto que los Cetes a igual plazo pagaron un rendimiento real promedio del 5.8% anual. Esto significa que los bancos pueden obtener un margen financiero libre de riesgo invirtiendo en valores gubernamentales los recursos que captan por depósitos.

La banca extranjerizada también impulsó el desarrollo del mercado de derivados financieros. El oligopsonio en el mercado de depósitos bancarios hace particularmente rentables las operaciones en el mercado de derivados, donde los bancos actúan como intermediarios sin asumir riesgos de crédito, y en cambio pueden beneficiarse del diferencial entre el rendimiento de los valores gubernamentales y la tasa a la que remuneran los depósitos de margen de las partes contratantes. Actualmente ésta se ha fijado en 4%, lo que permite un diferencial de aproximadamente 350 puntos porcentuales sobre el activo sin riesgo.

La estructura oligopsónica que presenta el mercado de depósitos bancarios en México no sólo se explica por el efecto de las innovaciones financieras sobre las preferencias del público, sino que responde a barreras institucionales que han impedido el arbitraje de tasas de interés en el mercado monetario. Cuando la banca se nacionalizó, y se desintegraron los grupos financieros existentes, el gobierno concedió a las casas de bolsa el privilegio de encargarse en forma exclusiva del mercado secundario de valores gubernamentales, mientras a la banca de desarrollo se le confinaba a desempeñar la función de banca de segundo piso. Al reprivatizarse los bancos, y reconstituirse los grupos financieros, el privilegio ha permanecido en un grupo reducido de ellos. Esto crea un conflicto de interés, pues el público inversionista sólo puede invertir en valores gubernamentales participando en las sociedades de inversión que administran las casa de bolsa de los grupos financieros, las cuales no compiten con sus bancos, sino que regulan el rendimiento de los fondos de inversión a partir de las comisiones que cobran por los servicios de administración de las carteras de valores (Tello, 1984).

El cambio en la propiedad de los bancos no llevó a modificar esta situación. Por el contrario, en 1997, las autoridades autorizaron a los grupos bancarios a

realizar reportos con valores gubernamentales. En estas operaciones, el banco vende a sus clientes valores gubernamentales con garantía de recompra a una fecha dada, y en ese período comparte con ellos el rendimiento de los valores, que es superior a la tasa de interés sobre los depósitos bancarios. De esta manera, a partir de los reportos, gobierno federal *de facto* remunera los depósitos de los clientes preferenciales de los bancos.

La legislación bancaria no sólo continúa favoreciendo a los grupos financieros más grandes en el mercado secundario de valores gubernamentales, sino que les ha otorgado privilegios en el mercado de derivados, al establecer límites de capital para participar en él. Adicionalmente, el gobierno mexicano ha permitido que este mercado se autorregule; es decir, que funcione de acuerdo con las normas que los mismos grupos se imponen, las cuales sólo se someten al visto bueno de la Secretaría de Hacienda y el Banco de México. Esta laxitud en la regulación, en el caso de los derivados extrabursátiles, es incluso lesiva a la soberanía nacional; pues bajo pretexto de que contribuye a la integración mundial del mercado, da lugar a que los bancos extranjerizados apliquen contratos marco elaborados de acuerdo con la legislación de otros países, y se sometan a tribunales extranjeros para la solución de controversias (Makler y Ness, 2002).

La ventaja oligopólica concedida a los grupos bancarios en la intermediación de valores gubernamentales genera una presión sobre el gobierno para emitir títulos de deuda, no obstante que el mercado de valores, también privatizado y autorregulado, permite un efecto multiplicador de éstos, al funcionar bajo el principio de liquidación neta diferida (Mántey, 2007).

A fin de evitar el alza en los precios de los títulos que esta demanda ocasiona, y que deprime la tasa de interés, el Banco de México ha dependido crecientemente de los depósitos de valores que hace el gobierno para la regulación monetaria, así como de los bonos que el mismo banco central emite para ese fin (Brems), y que remunera a la tasa interbancaria de equilibrio. Aun así, la demanda de títulos con garantía gubernamental para inversiones de cartera tiende a superar a la oferta, lo que ha ocasionado que el banco central también coloque bonos del IPAB con fines de regulación monetaria (Mántey, 2004b).

Las rentas que perciben los bancos en la intermediación de valores gubernamentales, por la estructura oligopsónica del mercado de depósitos bancarios, ha desalentado la intermediación monetaria a partir del crédito. De 1995 a 2007, la participación del crédito en el activo bancario bajó del 75 al 10%; mientras

que las posiciones activas en reportos de valores e instrumentos sintéticos (derivados) crecieron aceleradamente, hasta representar en el último año 83% del activo bancario.

El crédito bancario en términos reales ha descendido a los niveles que tenía hace 25 años. En 2007, las fuentes alternativas de financiamiento interno y externo representaron 58% del financiamiento que recibió el sector privado de la economía.

La astringencia crediticia ha afectado principalmente a las empresas y personas físicas con actividad empresarial no financiera, pues 52% del limitado crédito bancario al sector privado se destina actualmente a vivienda y consumo, donde la baja elasticidad de la demanda respecto a la tasa de interés permite a los bancos establecer márgenes financieros más amplios.

La banca comercial interna, ahora desregulada y controlada por capital extranjero, ha basado su rentabilidad en los ingresos monopólicos que obtiene de la intermediación de valores emitidos por el sector público, y en los altos márgenes financieros que extrae sobre un pequeño volumen de crédito hipotecario y para consumo (Rodríguez, 2003). Esta estrategia no solo ha incrementado el racionamiento del crédito a la actividad productiva, sino que ha elevado el consumo en detrimento de la inversión pública y privada. Las empresas dependen ahora más del autofinanciamiento para expandirse que antes de la liberalización del crédito; y la deuda pública interna crece aceleradamente en relación al PIB, no obstante que el gobierno mantiene finanzas equilibradas. Estos resultados son opuestos a los objetivos que perseguían las reformas financieras neoliberales.

La baja elasticidad a la tasa de interés que muestra la demanda de depósitos bancarios, al igual que la demanda de crédito para vivienda y consumo, constituyen fallas de mercado, que la regulación bancaria corregía durante el período del desarrollo estabilizador, por medio de la fijación de la tasa de depósitos y la canalización selectiva del crédito.

Problemas actuales con la estrategia neoliberal

La evolución irrestricta del oligoposonio en el mercado de depósitos bancarios ha tenido importantes efectos negativos para el desarrollo del mercado interno de capitales, lo que ha restado eficacia a la política monetaria instrumentada mediante operaciones de mercado abierto, y al mismo tiempo ha generado un sobreendeudamiento público interno.

La ventaja que tienen los bancos en el mercado de depósitos, donde pueden captar recursos incluso a tasas de interés real negativas, hace que no se interesen por obtener fondos de largo plazo en el mercado de capitales, donde sí tendrían que competir ofreciendo rendimientos ligeramente superiores a los valores gubernamentales.

Una primera consecuencia de esta falla de mercado es que la banca privada no realiza la transformación de plazos requerida para fondear la inversión privada en activos de larga duración.

Como resultado de ello, la oferta privada de títulos en el mercado de valores es raquítica; en tanto que la demanda de activos financieros para inversión de cartera crece aceleradamente, por el desarrollo de los inversionistas institucionales, y la privatización del sistema de pensiones.

El exceso de demanda por activos financieros con grado de inversión tiende a elevar los precios de los títulos gubernamentales, haciendo bajar la tasa de interés, y obligando al Banco de México a aumentar la oferta. Esto lo consigue emitiendo sus propios bonos de regulación monetaria, o solicitando al gobierno que le deposite valores para ese fin. Esta práctica se refleja en una alta concentración del mercado de capitales en valores emitidos por el gobierno federal o con garantía gubernamental (i.e. Cetes, Bondes, bonos IPAB y Brems). Al finalizar 2007, estos títulos representaban la mitad de los pasivos no monetarios del sistema financiero mexicano y más del 70% de las carteras de valores de los inversionistas institucionales y las instituciones de depósito.

El oligopsonio en el mercado de depósitos bancarios no solamente incrementa el endeudamiento público con fines de regulación monetaria, sino que resta efectividad a la política monetaria cuando ésta se conduce a partir de operaciones de mercado abierto.

Cuando hay barreras al arbitraje de tasas de interés, es posible que las tasas activas y pasivas de los bancos se muevan en direcciones opuestas a la tasa que influye el banco central (Kamin *et al.*, 1998; Rojas y Rodríguez, 1999).

Así, un aumento en la tasa interbancaria con el objeto de contener el crédito y la demanda interna puede resultar contraproducente, si deprime más la tasa de depósitos; o puede ser insuficiente para modificar la oferta de crédito de los bancos, por el amplio diferencial entre las tasas activa y pasiva; o peor aun, puede inducir una mayor canalización del crédito hacia el consumo, donde las tasas de interés son más elevadas.

Pero aun asumiendo que las tasas de interés bancarias se muevan en la misma dirección que la tasa que controla el banco central mediante operaciones de mercado abierto (i.e. la tasa interbancaria), la reducción en la participación del crédito bancario en el financiamiento al sector privado (que el oligopsonio en el mercado de depósitos promueve), y el aumento en las fuentes alternativas de recursos, que no se ven condicionadas por la tasa interbancaria, limita la efectividad de la política monetaria para influir en la demanda agregada.

Bajo esta estructura del mercado bancario, la estrategia neoliberal requiere que la política fiscal se subordine a la política monetaria para regular la demanda agregada. Estableciendo como un objetivo de política las finanzas públicas equilibradas, pero con una masiva colocación de deuda pública para satisfacer la demanda de activos financieros para inversión de cartera, la demanda agregada se regula mediante la contención del gasto público, principalmente en los rubros de inversión y bienestar social.

Crecimiento restringido y sobreendeudamiento público

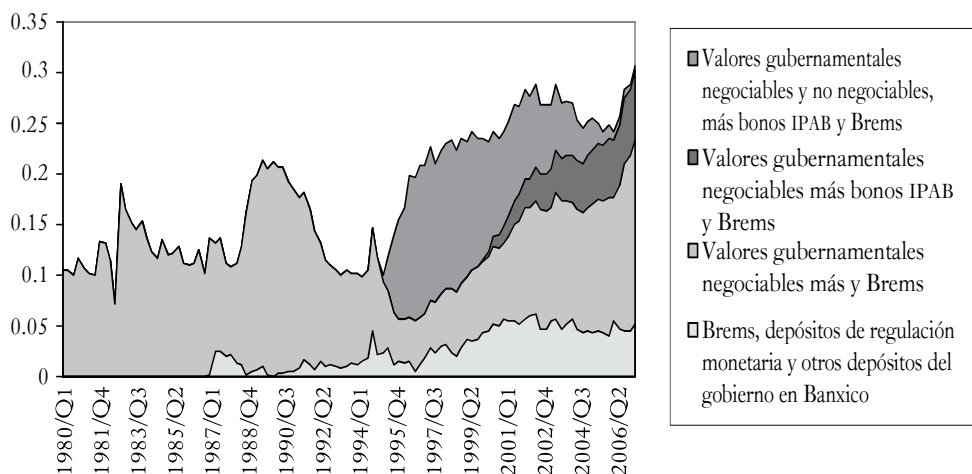
De 1995 a 2007, el PIB real creció a una tasa media de 2.8% anual, en tanto que la tasa de interés real promedio de los Cetes fue de 5.8%, y la tasa interbancaria real que se paga sobre los bonos IPAB y Brems fue de 6.9% promedio.

Con tasas de crecimiento del ingreso real inferiores a la tasa de interés real que el gobierno paga sobre los valores que emite, el endeudamiento público crece aceleradamente; pues los ingresos presupuestales aumentan a menor ritmo que el servicio de la deuda interna, obligando al gobierno a colocar más deuda para pagar los intereses de la anteriormente acumulada (dando lugar a un financiamiento Ponzi).

Como resultado de esta política, el saldo de la deuda pública interna como proporción del PIB pasó de 12% en 1995 a 32% en 2007 (Gráfica 6).

La colocación de valores gubernamentales para la regulación monetaria obliga al gobierno a mantener los fondos recaudados en forma de depósitos en el banco central; y estos recursos se restan al crédito directo que concede la autoridad monetaria al gobierno a partir de la cuenta de Tesorería, para obtener el crédito neto proporcionado por el banco central al gobierno.

GRÁFICA 6

Deuda interna del gobierno federal y con garantía gubernamental

Desde 1991, el crédito neto del Banco de México al gobierno federal tiene signo negativo, indicando que el gobierno ha renunciado al señoreaje al que tenía derecho. En 2007, los billetes y monedas en circulación representaron 4.3% del PIB; en tanto que los depósitos del gobierno en el banco central menos el crédito que recibió de éste fueron equivalentes al 2.7% del PIB. Estas dos cifras sumadas indican que el gobierno federal apoyó al banco central con recursos equivalentes al 7% del producto interno bruto.

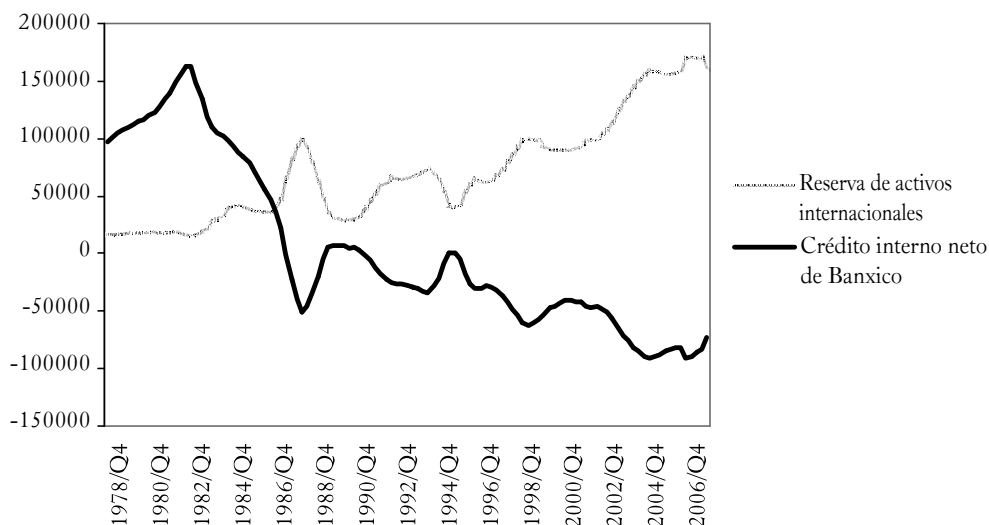
Esto contrasta con la situación prevaleciente en el período de desarrollo estabilizador. A principios de la década de 1980, la base monetaria equivalía a 13% del PIB, por las reservas del encaje legal, y el financiamiento interno neto del Banco de México significaba 11% del PIB, que se canalizaba casi íntegramente al gobierno federal, contribuyendo a fondar la inversión pública.

Apoyo fiscal actual al Banco de México y restricción externa al crecimiento

A partir de la estrategia de desarrollo neoliberal aplicada en México desde 1982, el señoreaje se ha utilizado para acumular divisas, y no para apoyar la inversión pública en infraestructura, como en el período del desarrollo estabilizador. La

Gráfica 7 muestra claramente la relación inversa que desde entonces ha habido entre el crédito interno neto del Banco de México y la reserva de activos internacionales. Esta relación es característica de países con régimen cambiario flexible, donde el banco central utiliza la intervención esterilizada en el mercado de cambios como un instrumento de política independiente de la tasa de interés.¹

GRÁFICA 7
Intervención esterilizada en el mercado de cambios



La intervención esterilizada del Banco de México en el mercado de cambios consiste en regular la oferta de divisas al mercado para establecer una meta del tipo de cambio nominal, y simultáneamente colocar valores gubernamentales o con garantía gubernamental para evitar que el impacto monetario de los flujos de capital externo deprima la tasa de interés interna. A fin de que esto último no suceda, es preciso que los recursos de la colocación se mantengan fuera de la circulación.

¹La intervención esterilizada que hacen los bancos centrales en el mercado de cambios usualmente se realiza secretamente, para generar el efecto deseado en las expectativas de los negociadores, y evitar la especulación contra el banco central (Hüfner, 2004); por esta razón, su magnitud sólo se puede inferir a partir de la relación inversa que se observe entre los activos internos y externos netos del banco central (Bofinger y Wallmershaeuser, 2001).

El Banco de México tiene la capacidad para regular la oferta de divisas, porque es el guardián de la reserva internacional del país, además de gestor de la deuda pública y depositario de los ingresos de Pemex. La esterilización se hace regularmente a partir de depósitos del gobierno federal en el banco central,² y ocasionalmente con depósitos de regulación monetaria impuestos a la banca comercial; por esta razón, el crédito interno neto del banco central (i.e. deducidos los depósitos del gobierno y la banca privada) ha sido crecientemente negativo en las últimas dos décadas.

Tras la crisis cambiaria de 1994, y no obstante la experiencia negativa con el régimen cambiario semifijo vigente de 1988 a 1994, el Banco de México ha continuado sobrevalando el tipo de cambio para cumplir las metas inflacionarias que se ha asignado.

Aun cuando la autoridad monetaria afirma que la tasa de interés ha sustituido al tipo de cambio como ancla nominal de la economía, la evidencia empírica, reportada incluso en los documentos de investigación del banco central (Castellanos, 2000; Martínez *et al.*, 2001; Torres, 2002), muestra que las variables más influyentes sobre la tasa de interés que controla el instituto emisor son el tipo de cambio y las que reflejan el riesgo-país (e.g. el *spread* de los bonos Brady mexicanos, el rendimiento de los bonos UMS26, etcétera). Estos resultados, junto con la evidencia de una fuerte intervención esterilizada en el mercado de cambios, indican que el tipo de cambio nominal continúa siendo el objetivo intermedio de la política monetaria.³

La permanencia de un alto traspaso del tipo de cambio a la inflación, y el aumento en la elasticidad ingreso de las importaciones, por la apertura comercial, limitan la capacidad de crecimiento del país con precios estables. Con estas restricciones estructurales, las políticas monetaria y fiscal de México, durante las últimas dos décadas, se han coordinado para atraer capital externo y esterilizar su impacto monetario, a fin de mantener el tipo de cambio nominal estable y moderar el crecimiento de la economía.

² Los excedentes financieros del IPAB que resultan de la colocación de bonos con fines de regulación monetaria, por ley deben ser transferidos al Gobierno Federal (Mántey, 2004b).

³ En realidad, debido al elevado traspaso del tipo de cambio a la inflación, es difícil afirmar cuál de los dos condiciona la política monetaria. No obstante, el mejor desempeño que muestra el primero en las Reglas de Taylor estimadas para México, la nula importancia que en ellas tiene la brecha de producto, y sobre todo, la evidencia de la intervención esterilizada de la autoridad monetaria en el mercado de cambios, indican que el tipo de cambio nominal continúa siendo el objetivo intermedio de la política monetaria.

El ancla cambiaria y las operaciones de esterilización que realiza el banco central con valores del sector público, han tenido el efecto de sustituir la inversión pública en infraestructura -que en el período de desarrollo estabilizador fue promotora de la inversión privada e inamovible-, por la acumulación de reservas internacionales que, con un bajo crecimiento en la economía y libre convertibilidad, puede desaparecer rápidamente en un ataque especulativo contra la moneda. Adicionalmente, estas políticas han llevado a la profundización de las desigualdades en la distribución del ingreso, y a un retroceso en la integración del aparato productivo interno (Huerta, 1999; Guillén, 2000). Es evidente que el elevado traspaso del tipo de cambio a la inflación, y la alta dependencia de importaciones, continúan obstaculizando el desarrollo económico de México como hace 50 años, cuando se implantó el modelo de desarrollo estabilizador. Pero más preocupante es que la explicación que hoy en día se da a estos dos fenómenos es menos convincente que la interpretación estructuralista, lo que aleja la posibilidad de corregirlos.

Para el FMI y los teóricos de la corriente dominante, el elevado traspaso del tipo de cambio a los precios que se observa en los países en desarrollo es resultado de expectativas inflacionarias que se forman por la inconsistencia temporal de las políticas monetaria y fiscal. Ellos asumen que, conforme los bancos centrales de esos países ganen credibilidad, y las economías pasen de una alta tasa de inflación a otra más moderada, el fenómeno adquirirá una proporción normal.

La investigación empírica reciente apoya la hipótesis de que el traspaso se reduce al pasar de un período de alta inflación a otro de inflación baja y estable (Baqueiro *et al.*, 2003); pero no aporta una explicación sobre el nivel absoluto del traspaso. En México, al igual que en Brasil, la elasticidad de la inflación con relación al tipo de cambio, aunque ha disminuido, continúa siendo cercana a la unidad. Esta magnitud excede con creces el efecto que puede atribuirse al aumento en los costos de los insumos importados y a una mayor demanda externa. Adicionalmente, hay evidencias de que la disminución del efecto inflacionario de la devaluación cambiaria, observado en ambos países durante la última década, lejos de ser un dato alentador, se explica por la caída de los salarios reales y el empleo, que han tenido un efecto compensatorio en las utilidades de las empresas (Mánte, 2006; Ampudia, 2007; Hernández, 2007).

Respecto al aumento en la elasticidad ingreso de las importaciones, tras la apertura comercial, los economistas neoliberales argumentan que no es un

aumento permanente, sino el ajuste por una sola vez de las importaciones, como resultado de haber removido las barreras proteccionistas que limitaban las alternativas de elección de los consumidores; consideran que el fenómeno puede revertirse si el tipo de cambio real se ajusta suficientemente.

La experiencia de México en los últimos 25 años, sin embargo, no apoya esta hipótesis. En la Gráfica 5 puede observarse que la propensión a importar ha aumentado con la liberalización del comercio, sin que las amplias fluctuaciones del tipo de cambio real en el período hayan influido sensiblemente esta tendencia.

La inelasticidad de las importaciones respecto al precio, y el aumento en su elasticidad respecto al ingreso, llaman a replantear la estrategia de industrialización del país, a modo de que se reviertan estas tendencias que reducen la capacidad de crecimiento con estabilidad. A este objetivo deberían contribuir las políticas monetaria y fiscal que buscan el equilibrio interno y externo.

La estrategia actual de política financiera, no sólo es ineficaz para alcanzar el desarrollo, sino que es insostenible en el mediano plazo por dos razones al menos. En primer lugar, porque el crecimiento real del ingreso por debajo de la tasa real de interés sobre la deuda pública interna eleva ésta, y lleva irremediablemente a un déficit fiscal. En segundo lugar, porque el ancla cambiaria y la baja acumulación interna de capital que conlleva el lento crecimiento del ingreso, restan competitividad a las exportaciones, deteriorando la balanza comercial (Ros, 1993; Taylor, 1998; Thirlwall, 2003). Una vez que estos déficit gemelos aparecen, como es bien sabido, la reversión violenta de capitales y la crisis cambiaria pueden desencadenarse ante el menor choque externo o interno.

Conclusiones

En este trabajo se ha argumentado que dos de los mayores obstáculos al desarrollo económico de México son el alto traspaso del tipo de cambio a la inflación, y las características de la demanda de importaciones (i.e. baja elasticidad precio y alta elasticidad ingreso), que impiden lograr el equilibrio interno y externo de la economía mediante ajustes en el tipo de cambio.

En perspectiva histórica, se han contrastado dos estrategias de financiamiento del desarrollo que han pretendido resolver el conflicto entre el equilibrio interno y externo. Una de ellas basada en una firme intervención del Estado en la economía, y la otra basada en el libre mercado.

Cada estrategia ha tenido su talón de Aquiles, y el propósito del análisis ha sido descubrir las enseñanzas capitalizables que cada una dejó, con la idea de formular recomendaciones para el diseño de una política financiera de desarrollo más eficaz.

Respecto a la manera como abordaron el problema del desproporcionado traspaso del tipo de cambio a la inflación, las dos estrategias fueron deficientes; pues ambas optaron por anclar el tipo de cambio, sin dar una explicación convincente al fenómeno, ni aplicar medidas para erradicarlo.

Con relación a las acciones tomadas para modificar las elasticidades precio e ingreso de la demanda de importaciones, sólo el modelo de desarrollo estabilizador puso énfasis en lograrlo, aunque con deficiencias que tuvieron que ser resueltas por la vía de un proteccionismo excesivo.

No obstante estas fallas en las políticas industrial y comercial, la política financiera en el período de desarrollo estabilizador fue creativa y eficaz. Por medio de una compleja intervención en el mercado financiero, se suplió el bajo nivel de ahorro privado y los escasos recursos tributarios, con un uso productivo del señoreaje y del crédito bancario; se avanzó en la sustitución de importaciones y la integración del aparato productivo nacional; se fortaleció el mercado interno y se logró una mayor penetración financiera; todo lo cual favoreció la acumulación interna de capital y el crecimiento acelerado del ingreso.

El modelo neoliberal de desarrollo, basado en la teoría de la eficiencia del mercado, atribuyó el desequilibrio externo crónico del país a desalineamientos del tipo de cambio, a barreras proteccionistas, y a una excesiva regulación del sistema financiero. La liberalización del comercio exterior y la desregulación del sector financiero produjeron efectos contrarios a los que se esperaban, pues se elevó la elasticidad ingreso de las importaciones, independientemente de las variaciones en el tipo de cambio real; el crédito bancario a la producción se contrajo, obligando a las empresas a acudir a otras fuentes de financiamiento; la propensión a ahorrar disminuyó; el mercado privado de capitales permaneció estrecho, delgado y volátil; y el sector público tuvo que endeudarse para satisfacer la demanda de títulos de los inversionistas institucionales, cediendo una parte de los recursos obtenidos al banco central, para anclar el tipo de cambio; todo lo cual ha resultado en un crecimiento lento del ingreso y mayor inequidad en su distribución.

El análisis realizado nos permite ver que el éxito de la política financiera en el período del desarrollo estabilizador, y el fracaso de la estrategia neoliberal, se deben en buena medida a dos instrumentos estratégicos de la política monetaria

que la primera empleó para corregir fallas de mercado, y que la segunda eliminó. Estos instrumentos fueron la regulación de la tasa de interés sobre los depósitos bancarios, y la asignación selectiva del crédito.

La regulación de la tasa de interés sobre los depósitos bancarios impide que ésta se establezca por las fuerzas del mercado a un nivel inferior al rendimiento de los valores gubernamentales, sea como resultado de las ventajas competitivas que tienen los bancos en el mercado de dinero, o por barreras institucionales en el mercado de valores gubernamentales, que impiden el arbitraje. Con esta simple medida de política, se desalienta la intermediación de valores gubernamentales para obtener un margen financiero libre de riesgos, y se induce a los bancos a expandir el crédito como fuente primaria de sus utilidades.

Por otra parte, el establecimiento de cajones de crédito, y simultáneamente la provisión de facilidades de redescuento atractivas, que hagan rentable para los bancos comerciales la canalización de recursos a las actividades seleccionadas, no sólo contribuye a que el ahorro financiero se destine a los usos socialmente más provechosos, sino que evita los problemas de selección adversa y riesgo moral en las instituciones de crédito privadas, causados por la inelasticidad de la demanda de crédito para consumo respecto a la tasa de interés.

La regulación de la tasa de depósitos, unida a la canalización selectiva del crédito y a una política activa de redescuento, permiten que el sector productivo disponga de recursos financieros estables en términos de volumen y costo; y también contribuyen a que la expansión del crédito interno fortalezca, en lugar de debilitar, la balanza comercial del país.

La experiencia exitosa del desarrollo estabilizador con estas medidas no es única en el mundo. Esta tríada de instrumentos de política han sido una piedra angular en el proceso de industrialización de los países del sudeste asiático (Lall, 1997); por medio de ellos, sus gobiernos lograron elevar la elasticidad ingreso de sus exportaciones y reducir la elasticidad ingreso de sus importaciones, lo que se tradujo en un crecimiento acelerado del ingreso y menor inequidad en su distribución. Es ilustrativo observar que los gobiernos de estos países, aun cuando liberalizaron sus sistemas financieros, eliminando los controles cuantitativos a la expansión del crédito y utilizando mecanismos de mercado para la determinación de sus tasas de interés, se reservaron el control directo de las estratégicas tasas de depósitos a la vista y de redescuento, y mantuvieron también la canalización selectiva del crédito (Cole *et al.*, 1995).

Política monetaria: metas de inflación, empleo y distribución del ingreso

Nora C. Ampudia Márquez

Introducción

Existe el consenso de que mientras menor sea la inflación, mayor será el crecimiento económico, el poder adquisitivo del salario, el bienestar social y, por lo tanto, mejores las condiciones para la generación de empleos.

Bajo esta perspectiva muchos bancos centrales en el mundo incluyendo el de México,¹ aplican una estrategia de metas de inflación² (*inflation targeting*, IT, por sus siglas en inglés) por medio de la cual se comprometen con un objetivo

¹ La Estrategia de Metas de Inflación se instrumenta a partir de 1999. Después de la flotación del peso el Banco de México (Banxico) trata de mantener sus objetivos monetarios por algunos años (*monetary targeting*) pero ante el comportamiento errático de la base monetaria y la inflación decide abandonar dichos objetivos y transitar a la estrategia de Metas de Inflación (*Inflation targeting*).

² Es conveniente distinguir entre una estrategia de Inflación Objetivo (*inflation targeting*) y una estrategia de objetivos de inflación (*inflation targets*). En el primer caso *inflation targeting*, el objetivo de inflación es explícito y puede ser puntual o mediante un rango, la estrategia en su totalidad se define en función de la prioridad que es la estabilidad de precios y a partir de ahí se establece una jerarquía de objetivos. Esto supone que la política monetaria esta supeditada a dicha jerarquía y se enfoca principalmente sobre la estabilidad de precios. En el segundo caso de objetivos de inflación, dicho objetivo es implícito, lo que permite un mayor margen de acción y discrecionalidad en la política monetaria pues existen objetivos adicionales como el crecimiento económico y la generación de empleos con los cuales es necesario establecer un balance al definir la táctica: instrumentos, secuencia de aplicación, etcétera (Meyer, 2004).

de inflación bajo una estructura de transparencia, estrecha comunicación con los principales agentes económicos, e independencia del banco central, que junto con un compromiso de disciplina fiscal del gobierno en turno establecen una escenario de estabilidad macroeconómica que facilite el logro de la meta inflacionaria.

A partir de esta estrategia monetaria de objetivo único o prioritario, los instrumentos de política monetaria se jerarquizan supeditando otros objetivos (en caso de que estos existan: como el crecimiento económico y la generación de empleos)³ al logro de la meta inflacionaria.

A pesar de ello, muchos países en desarrollo y en especial la economía mexicana presentan en la actualidad un fenómeno de baja inflación y bajo crecimiento económico junto con un deterioro en el mercado laboral. El sector formal de la economía es incapaz de crear empleos con el dinamismo que el crecimiento de su fuerza de trabajo requiere, y los insuficientes empleos generados muestran un creciente deterioro en su calidad con menores prestaciones, bajos salarios y empleos temporales y precarios.

¿Cuál es el problema que subyace detrás del deterioro en el empleo y el crecimiento económico?, es la principal pregunta que trato de responder con el presente trabajo.

Inflación, traspaso inflacionario y traspaso de tipo de cambio

Tanto la inflación como el traspaso inflacionario son fenómenos mucho más complejos y dinámicos de lo que comúnmente se entiende, son fenómenos estrechamente relacionados con la formación de precios de las empresas y con la determinación de precios,⁴ y por lo tanto son fenómenos que afectan la distribución del ingreso.

³En el caso de México y de acuerdo con el objetivo 28 constitucional: “El objetivo prioritario del Banco de México es la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional”, y de acuerdo con la Ley del Banco de México en su artículo 2: “El Banco de México tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad, tendrá como objetivo prioritario *procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda*. Serán también finalidades del Banco promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos”.

⁴Es importante distinguir el proceso de formación de precios del proceso de determinación de precios. De su correcta separación se inferen los efectos de la inflación sobre la distribución del

Si bien el estudio del traspaso de la variación del tipo de cambio a los precios ha sido ampliamente documentado, su análisis es incompleto y parcial pues se parte de la noción de la inflación como un resultado final del proceso de determinación de precios de mercado. No existe, en dichos estudios, ninguna consideración sobre la relación existente entre el fenómeno inflacionario y la formación de precios, aun cuando se considera la posibilidad de una inflación por empuje de costos; únicamente tratan de estimar el efecto inflacionario que ocasiona la depreciación de la moneda. Esto oculta la complejidad del proceso de transmisión de la inflación a lo largo de la cadena de producción y distribución en el sistema económico, el impacto en la formación de precios, los efectos en la distribución del ingreso y sobre las decisiones de inversión.

El traspaso del tipo de cambio y el traspaso de la inflación son dos fenómenos distintos, aunque relacionados, el traspaso inflacionario no es la etapa final de un proceso de transmisión del incremento del tipo de cambio a los precios de mercado, es en sí mismo un proceso que modifica la distribución del ingreso y que puede no generar un incremento generalizado en precios, y [...] ¿cómo es esto posible? Es posible porque existe un efecto absorción del traspaso que se distribuye entre salarios y beneficios, y que tiene como resultado sociedades con baja inflación, bajo poder adquisitivo, disminución en la calidad del empleo y por lo tanto bajo crecimiento económico. Es decir, tenemos fenómenos de baja inflación y estancamiento económico, sobre todo en los países en desarrollo con elevado traspaso de tipo de cambio.

Los efectos inflacionarios de un movimiento en el tipo de cambio, es una etapa del proceso completo del traspaso, y puede reflejarse o no en un incremento en el nivel general de precios, lo que significa que el traspaso inflacionario no siempre es completo, y dada la existencia de mercados internos de trabajo y mercados segmentados, el salario y las condiciones laborales de contratación pueden absorber la mayor parte del efecto de transmisión del incremento en costos y por lo tanto no generar un incremento en precios de mercado.

ingreso, y la posibilidad de la existencia de un traspaso incompleto. La formación de precios tiene que ver con el proceso contable administrativo de las empresas para poder determinar *ex ante*, los precios de venta de sus productos, el enfoque teórico correcto para abordar este problema es el poskeynesiano y parte de la existencia de una estructura de mercado de competencia imperfecta, y de la existencia de precios administrados. Por su parte el proceso de determinación de precios se encuentra ligado a la operación del mercado y la estructura de mercados, es decir tiene que ver con el fenómeno de la escasez o abundancia, y las leyes de la oferta y la demanda.

Con respecto al traspaso del tipo de cambio, el concepto hace alusión a las repercusiones de la devaluación/depreciación de una moneda sobre la inflación. En un principio se pensó que con tipo de cambio flexible, la volatilidad del mismo generaría presiones inflacionarias por lo que el traspaso de la inflación se asoció exclusivamente al efecto que la depreciación de una moneda tiene sobre la inflación, sin embargo, otros estudios han extendido el efecto del traspaso al incremento de los costos laborales y su efecto inflacionario.

Dentro del enfoque neoclásico el traspaso del tipo de cambio inició bajo un enfoque de competencia perfecta y precios perfectamente flexibles, por lo que el traspaso de la inflación se pensó, sería inmediato y total.

Sin embargo conforme los estudios empíricos y de organización industrial se fueron profundizando, el esquema neoclásico tomó en consideración el estudio del traspaso bajo un esquema de competencia imperfecta y precios predeterminados para el mercado, de forma que el traspaso pudo visualizarse como incompleto por la existencia de mercados segmentados y la posibilidad de discriminación de precios en función del poder de mercado o grado de monopolio (Bailliu y Fujii, 2004), a pesar de esto, nada se infirió con respecto a la distribución del ingreso.

En el contexto neoclásico de competencia perfecta, el traspaso se entiende como la elasticidad de un índice de precios con respecto al tipo de cambio nominal bajo la teoría de un precio único, o enfoque de paridad de poder de compra.

Lo anterior supone que en un escenario internacional de libre comercio, y libre flujo de mercancías y capitales, los precios a nivel internacional tienden a unificarse y los precios relativos permanecen constantes junto con el tipo de cambio real. Al cumplirse la paridad del poder de compra el traspaso será unitario, lo que significa que una depreciación del tipo de cambio estará asociada, *ceteris paribus*, con una tasa de inflación de la misma magnitud.

En resumidas cuentas el traspaso mide la variación acumulada de los precios internos debido a una variación del tipo de cambio y se establece en cuestión de grado, más que en cuestión de orden.

Esta concepción de traspaso se aplica incluso en otros cuerpos teóricos, incluyendo el poskeynesiano, sin embargo impide profundizar en el concepto mismo de inflación y su mecanismo de transmisión, lo que origina problemas de análisis al momento de estudiar una estrategia monetaria de objetivos de inflación (IT).

Bajo el contexto de competencia imperfecta el traspaso se mide de la misma manera a partir de un coeficiente de elasticidad que tiene distintos grados de

intensidad. Un valor de uno supone que los precios internos se ajustan proporcionalmente a las variaciones en el tipo de cambio, un valor menor a uno considera que los precios se ajustan en menor proporción, un valor mayor a uno implica un ajuste más que proporcional en precios indicando un traspaso magnificado, mientras que un valor de cero supone que los precios internos no reaccionan a las variaciones del tipo de cambio.

Un coeficiente con un valor menor a uno, se explica principalmente como resultado del sacrificio del margen de beneficios que el empresario afronta debido a la existencia de costos de menú, y la percepción de que el efecto del tipo de cambio será transitorio, pero también se encuentran explicaciones que lo asocian al grado de apertura externa de la economía, al tipo de expectativas inflacionarias generadas por la depreciación, a la inexistencia de coberturas cambiarias, a la reducción de los márgenes de los minoristas, al grado de sustitución entre productos nacionales e importados (Miller, 2003; Winkelried, 2003), al grado de penetración de las importaciones dentro del PIB, a la composición de la canasta de bienes con las que se construye el índice de precios y la ponderación de los productos importados dentro de él, así como la percepción sobre la naturaleza transitoria del ajuste del tipo de cambio (Goldfajn y Werlang, 2000).

Si los precios fueran perfectamente flexibles, los precios deberían reaccionar instantáneamente ante cambios en la estructura de costos, sin embargo las empresas amortiguan el impacto del tipo de cambio ajustando los márgenes de ganancia, por lo que a lo largo de la cadena el impacto se va aminorando.

La disminución del traspaso también se explica por la existencia de costos de comercialización y transporte (Burstein *et al.*, 2004 y adicionalmente por la existencia de rigideces en la estructura de costos, en especial los laborales debido a la existencia de salarios pactados en los contratos laborales, de forma que los productores se ven en la necesidad de mantener estables los precios ante la variación de los precios de los insumos que cambian con la depreciación del tipo de cambio.

Taylor (2000) argumenta que el traspaso inflacionario es menor en países con un entorno de inflación bajo y las empresas pierden la habilidad de traspasar los incrementos de sus costos al precio del bien final; bajo esta circunstancia los choques a los costos marginales son percibidos como transitorios y por ello las empresas prefieren absorber dichos costos, reduciendo sus márgenes de ganancia.

En estos casos se habla de un menor traspaso inflacionario sin reconocer la posibilidad de la existencia de un fenómeno de absorción, de hecho el traspaso sigue existiendo sin manifestarse como un incremento en los precios sino como un deterioro de los salarios, y la búsqueda de la reducción de los costos laborales asociados a los contratos.

Para profundizar en este aspecto tenemos que remitirnos al proceso de formación de precios.

Formación de precios

Todos los modelos poskeynesianos establecen un modelo de *mark-up* basado en la determinación de los costos de producción (*cost-plus pricing*), y aunque la determinación del precio no es igual para todas las empresas en el sentido del tipo de costos que analizan y el proceso de costeo que realizan,⁵ todas las empresas determinan sus precios en función de sus costos de producción más un margen de beneficios que asegure su permanencia (*mark-up*).

Es posible considerar que todos los sectores productivos sin excepción trabajan con precios administrados si partimos de la idea de que el proceso de formación de precios es una etapa distinta al proceso de determinación de precios, y estas etapas mantienen un cierto orden.

La primera etapa es *ex ante* a la producción y es la etapa de formación de precios (*pricing*). Es realizada por la empresa mediante un proceso de gestión donde el análisis de costos es determinante y presupone que los precios se mantienen constantes por períodos de tiempo más o menos largo.

La segunda etapa de determinación de precios es *ex post* a la producción, en ella influyen los efectos de la estructura de mercado en cuanto al grado de competencia y las condiciones de mercado relacionados con la oferta y la demanda en el momento de la negociación comercial lo que presuponen en un futuro inmediato la reestruc-

⁵ Existen diversos modelos de *mark up* poskeynesianos, todos ellos basados en técnicas de costeo y la determinación del precio *ex ante*; entre ellos se destacan: la teoría de precios administrados, el enfoque de Costo Normal o Costo Total (*Full Cost Pricing*), Tasa de Retorno Objetivo (*Target Return Pricing*), *Mark up pricing*, y la teoría de Eichner. Estos procedimientos tienen en común el establecimiento del *mark up* para garantizar un beneficio, destacan que los precios no son precios establecidos para limpiar el mercado sino precios basados en los costos y descansan sobre un sistema de recolección de información contable sobre costos directos e indirectos, y ambos costos tienen componentes de costo laboral.

turación de los costos, la modificación del *pricing*, el cambio tecnológico y el cambio en la gestión de la fuerza de trabajo para incorporar los cambios presentados en el momento *ex post*. Las empresas cuentan con un proceso contable y administrativo de costeo,⁶ por lo que todos los precios sin excepción son precios administrados, sin embargo en el proceso de negociación en el mercado, dichos precios tienen un cierto rango de flexibilidad y pueden ajustarse a los condicionantes de la demanda dependiendo del poder de mercado de las empresas, del comprador y de las condiciones de oferta y demanda existentes, en este momento la determinación del precio es *ex post*.

Resumiendo: los precios se forman en la empresa en función de los costos de producción directos e indirectos, pretenden garantizar un margen de beneficio *mark-up* y se mantienen constantes por períodos prolongados de tiempo a menos que en el momento de la negociación “momento de mercado” se presenten circunstancias que obliguen a su modificación. Si esto es así, el precio que aparece en el contrato de compraventa, al que llamaré precio de mercado, se compone del precio *ex ante* o administrado, y la variación del mismo determinada por las condiciones impuestas por la demanda,⁷ que es lo que denominaré *precio ex post*. El *precio final* o *de mercado* es simplemente la suma del precio *ex ante* y su variación *ex post*, como veremos en detalle más adelante.

Desde luego que para saber qué precio cobrar, es necesario conocer tanto el proceso productivo como los costos asociados a él, lo que significa el establecimiento de un proceso de gestión y control sobre todas las variables involucradas en la producción donde la fuerza de trabajo es un elemento determinante. La adecuada gestión de la fuerza laboral significa a su vez la posibilidad de reducir los costos laborales. Ante diversas circunstancias las empresas han encontrado opciones, para dentro del marco regulatorio vigente modificar los costos laborales a la baja, es decir, han logrado flexibilizar las condiciones laborales mediante el uso de la contratación temporal, por honorarios, a destajo, o por el *outsourcing* que es la subcontratación de servicios cuya definición en sí misma es reducción de costos.

⁶ Que puede ser muy elemental en el caso de las microempresas y el sector de agropecuario, o muy complejos en función de empresas más grandes que cuentan con equipo administrativo.

⁷ Esta variación del precio en el momento de la negociación, es de todas formas una variación administrada pues dependerá del grado de flexibilización que el precio *ex ante* contenga en función de los componentes de los costos y el margen de utilidad deseado.

Existe dentro del marco poskeynesiano dos interesantes aportaciones: una de Eichner (1976) que incluye consideraciones sobre el flujo de efectivo y la expansión de la empresa, relacionando la formación de precios con el sistema financiero y por lo tanto el crédito bancario -lo que permite vincular la formación de precios con un escenario de restricción crediticia y conectar la política monetaria con los procesos de formación de precios-. Así cuando una empresa se encuentra en un entorno de restricción crediticia y no puede incrementar su flujo de efectivo a partir del incremento en precios y se ve obligada a recurrir al financiamiento, que puede ser interno o externo. Las alternativas de financiamiento externo son mediante la emisión de acciones, aspecto alcanzable sólo para un reducido número de empresas; el financiamiento mediante crédito bancario y el financiamiento con proveedores. Sin crédito su flujo de efectivo se ve sumamente limitado y dependiente del cumplimiento de sus deudores, comprometiendo a su vez el flujo de efectivo de el resto de empresas con las que se integra a partir de una cadena de valor.

La otra aportación relevante es de Ortiz (2002, 2003a, 2003b, 2003c, 2005 y 2007) quien incluye en el proceso: las consideraciones que los empresarios realizan sobre ciertos precios básicos económicos que toman como dados a partir de la información generada por el Banco Central (BC).

Este enfoque nos da una visión completa sobre el proceso de determinación de precios en el contexto microeconómico, se basa tanto en el costo de producción como el costo financiero, resultado de la toma de crédito bancario para financiar la producción, y en el contexto macroeconómico, a partir de los efectos que la política monetaria tiene sobre los precios básicos de la economía: tasa de interés, tipo de cambio, salarios y precios relativos.

El enfoque nos permite vincular la determinación de precios con las decisiones de política monetaria, y a la vez intuir sus efectos sobre la demanda efectiva y la distribución del ingreso, dado que la decisión de inversión productiva es el punto de inicio a partir del cual se genera la demanda y la producción, y también es el punto de reunión entre los efectos de la política monetaria y el proceso de formación de precios de la empresa.

De acuerdo con Ortiz (2002:39), el precio esperado de la mercancía debe cubrir al menos dos niveles del costo: el costo primo (en el sentido de Kalecki) y el costo financiero en el que se incurre por obtener recursos prestados por un banco, debido a que “la decisión de inversión que realizan las empresas se encuentra como un elemento fundamental en la formación de precios” (Ortiz 2003:262), integrando el

enfoque poskeynesiano del circuito monetario, establece que la demanda de crédito bancario se presenta por la necesidad anticipada de financiar la producción, lo que genera por parte de la banca, la oferta monetaria necesaria y por lo tanto endógena, de esta forma las empresas deben tener en cuenta el costo financiero de los recursos tomados a crédito en el proceso de formación de precios, por lo que la tasa de interés, como el tipo de cambio son elementos determinantes en sus costos.

Sin embargo, la empresa también requiere de crédito cuando tiene problemas de flujo de efectivo, y en este caso una política monetaria restrictiva, como la que se ha aplicado persistentemente en México desde la crisis de 1995, generará a partir del mecanismo de transmisión del crédito una reducción en los niveles de inversión productiva y por lo tanto en la generación de empleo, demanda efectiva y crecimiento económico.

Formación de precios y traspaso inflacionario

Para combatir la inflación la escuela neoclásica propugna por bancos centrales independientes, una tasa de interés real positiva, sindicatos débiles, una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo y una contención salarial que avance a la par con la productividad, por considerar que los incrementos salariales por encima de la productividad son inflacionarios.

La inflación sólo se observa en su sentido explícito, en tanto un incremento generalizado y sostenido de los precios, desconociendo la dinámica del proceso de formación y variación de precios y la existencia de la inflación contenida y la inflación disfrazada (sentido implícito) que se refleja en una pérdida en la calidad de las condiciones laborales, la sustitución de contratos permanentes de trabajo por contratos temporales, la subcontratación y la predominancia de salarios no remuneradores. Esta inflación contenida es en realidad una redistribución del ingreso entre los agentes económicos involucrados.

Por su parte el enfoque poskeynesiano se enfoca básicamente sobre la inflación por empuje de costos, en especial por el incremento en los salarios que incluyen las expectativas inflacionarias para evitar la pérdida de su poder adquisitivo, aunque consideran también la posibilidad de que el incremento en tasas de interés sea inflacionario al incorporar dicho incremento en la distribución del ingreso entre salarios y *mark-up*.

Mediante un modelo sencillo de formación de precios e inflación que tomé como referencia del trabajo de Mark Lavoie (1992, cap. 7.4), podemos analizar el efecto de los salarios sobre la inflación.

Este modelo se basa en la denominada espiral salario-inflación (*wage-price spiral*) que considera la lucha de clases sobre la distribución del ingreso, su construcción se basa en los trabajos de Kalecki (1971), en especial en su artículo sobre “Lucha de clases y distribución del ingreso nacional”, donde los sindicatos tienen poder para negociar los incrementos salariales con la empresa y afectar de esta forma el *mark-up* en un mundo con exceso de capacidad instalada.

En principio se asume que tanto trabajadores como empresas fijan metas para el salario real y de *mark-up* respectivamente.

Si ω es la tasa de salario real, entonces:

$$\omega = w/p \quad (1)$$

Asumiendo que los sindicatos negociarían un incremento del salario monetario con relación a la diferencia existente entre su tasa de salario real y la actual tasa de salario real:

$$\hat{w} = (\omega_w - \omega_{t-1}) / \omega_{t-1} \quad (2)$$

Donde:

\hat{w} = tasa de incremento en salario real.

ω_w = tasa buscada por el sindicato y los trabajadores.

ω_{t-1} = tasa de salario real actual del período previo.

De acuerdo con la ecuación 2 el sindicato buscará una tasa de incremento del salario real pero dado que existen expectativas positivas de incremento en los precios, y si se espera que dicho incremento sea \hat{p}^e , entonces la tasa de incremento en el salario monetario debe ser igual a:

$$\hat{w} = \hat{\omega} + \hat{p}^e \quad (3)$$

Donde podemos observar que el incremento en el salario incluyen las expectativas inflacionarias por lo que la tasa de salario inflacionaria será:

$$\hat{w} = \Omega_1 (\omega_w - \omega) + \Omega_2 \hat{p}^e \quad (4)$$

Ω_1 es un parámetro que indica que tanto responde el sindicato a la diferencia entre la tasa de salario real actual con la deseada, y por lo tanto puede considerarse dicho parámetro como un indicador del poder de negociación de los trabajadores; y el parámetro Ω_2 es la tasa de indexación del precio, cuyo valor sería igual a uno en el caso de una indexación total, pero generalmente es menor a uno.

La ecuación 4 puede reescribirse de la siguiente manera cuando no hay indexación:

$$\hat{w} = \Omega_1 (\omega_w - \omega) + \Omega_2 \hat{p}^e \quad (4.1)$$

Para el caso de la tasa de inflación de precios la ecuación sería:

$$\hat{w} = \Omega_1 (\omega_w - \omega) \quad (5)$$

Que supone que las empresas incrementan los precios cuando el *mark-up* actual esta por debajo del deseado, de forma que a mayor diferencia entre estos mayor será la tasa de inflación de precios, lo anterior se puede formalizar en términos de la meta de tasa de salario real para la empresa ω^f , cuando las empresas pretenden bajar la tasa de salario real comparadas con la actual tasa de salario real, ellas acelerarán la inflación de precios dependiendo del poder de negociación sobre el mercado interno de trabajo y los mercados de productos.

Si las empresas esperan una mayor tasa de inflación salarial, que podemos establecer como \hat{w} , incrementarán los precios con mayor rapidez, donde Ψ_1 y Ψ_2 son los parámetros de ajuste sobre el grado de respuesta de la empresa, similares a Ω_1 y Ω_2 de la ecuación 4, la ecuación 5 puede quedar de la siguiente manera:

$$\hat{p} = \Psi_1 (\omega - \omega_f) + \Psi_2 \hat{w}^e \quad (6)$$

Que indica que en un mundo de dominio sindical y estructura oligopólica en el mercado de productos, los trabajadores tienen el poder para imponer incrementos salariales mientras que las empresas incrementan los precios como respuesta (*cost-push inflation*).

Hasta este punto se puede concluir que la inflación es un problema de distribución del ingreso y depende del poder de negociación del sindicato o trabajadores en el mercado interno de trabajo y del poder de negociación de las empresas en el mercado de productos.

Sin embargo una vez debilitados los sindicatos y con fuertes tasas de desempleo abierto, o bien un mercado con importante reserva de mano de obra barata y no capacitada, la empresa tendrá un mayor poder de negociación en el mercado interno de trabajo; sin embargo, también se desprende que en una economía abierta y globalizada, la pérdida de poder de negociación en el mercado de productos impide el traspaso inflacionario lo que induce a la empresa a negociar las condiciones laborales de sus trabajadores tratando de mantener su *mark-up*.

O bien negociar con los proveedores las condiciones de pago y crédito, para mantener liquidez y seguir operando en situación de mayor competencia.

Así existen situaciones en que los salarios no son inflacionarios y las condiciones laborales absorben el impacto inflacionario del tipo de cambio.

Siguiendo con el enfoque poskeynesiano, a nivel de empresa el traspaso queda indicado en la siguiente ecuación de precios:

$$\hat{p} = \Psi_1(\omega - \omega_f) \quad (7)$$

Donde:

\hat{p} = Tasa de crecimiento de los precios o tasa de inflación

\hat{w} = Tasa de crecimiento de los salarios

\hat{y} = Tasa de crecimiento de la productividad

\hat{k} = Tasa de crecimiento del *mark-up* promedio sobre los costos laborales unitarios

Introduciendo las ideas de Ortiz, el nivel de precios dependerá también de la estructura productiva, de la tasa de salario w , de la tasa de cambio E , y de la tasa de interés i , y el precio se define como el de “un valor de capital avanzado por realizar . . . , como una magnitud que el capitalista espera obtener como reembolso por el capital que ha avanzado en una producción” (Ortiz 2002:48).

Así tenemos que el nivel de precios y la inflación responden al impacto de las variables de la política monetaria en la estructura de costos, para un nivel dado

de ocupación y productividad del trabajo. La permanencia de la inflación está asociada a factores de “propagación” tales como la varianza en precios relativos y las expectativas futuras de inflación que se observan en la tasa de interés presente y esperada, y en la tasa de cambio a futuro (Ortiz, 2003:263).

De acuerdo con lo anterior, la ecuación del precio para una empresa particular será (Ortiz, 2005:111).

$$P * Q = CV + CF + Cf + \pi_e \quad (8)$$

Donde:

P = precio

Q = cantidad

CV = costo variable

CF = costo fijo

Cf = costo financiero

π_e = utilidad esperada

Como puede observarse, la ecuación 8 encaja perfectamente en el marco de la teoría de precios administrados, sólo que se toman por separado el costo financiero, para poder incluir de forma explícita los efectos de la tasa de interés y el tipo de cambio como variables determinadas por la autoridad monetaria que influyen en el proceso de formación de precios.

Si esto es así podemos reescribir la ecuación 7 de la siguiente manera:

$$\hat{p} = \hat{w} - \hat{y}_v + \hat{k} + \hat{e} + \hat{i} \quad (9)$$

Donde:

\hat{e} = variación tipo de cambio

\hat{i} = variación tasa de interés

En este caso el movimiento del tipo de cambio y el incremento en la tasa de interés no se consideraran totalmente en el incremento en precios, sino sólo en la proporción en que afecte los costos financieros, de modo que la ecuación puede expresarse más claramente como:

$$\hat{p} = \hat{w} - \hat{y}_v + \hat{k} + \beta_1 \hat{e} + \beta_2 \hat{i} \quad (10)$$

La inclusión del tipo de cambio es útil para países en desarrollo como México, cuyas importaciones de bienes intermedios son de aproximadamente 75% del valor total de las importaciones,⁸ lo que impacta los costos de producción, a la par que genera entre la población fuertes expectativas inflacionarias generando un elevado traspaso de tipo de cambio.

Medición del traspaso inflacionario bajo un enfoque poskeynesiano

Siendo consistente con la teoría de formación de precios, para el enfoque poskeynesiano el traspaso inflacionario no puede medirse en términos de elasticidades⁹ como el caso neoclásico, debido a que la inflación depende del poder de negociación de la empresa y los sindicatos, y de las expectativas sobre precios claves en la economía, como la tasa de salario, la tasa de interés y el tipo de cambio, pero en especial porque dicha inflación se asocia a un conflicto de distribución del ingreso, dado lo anterior debemos desarrollar una metodología diferente para medir el traspaso.

Por otro lado debemos reconocer que la inflación no es únicamente el resultado final de un proceso de empuje de costos,¹⁰ sino un proceso iterativo, sistémico y reflexivo que modifica la formación de precios y la determinación de precios.

A nivel microeconómico, la ecuación 7 nos ayuda a medir el traspaso como el diferencial existente entre el incremento salarial y el incremento en la productividad, más el incremento en el margen de ganancia.

Dado que hemos reconocido que el traspaso inflacionario puede ser explícito o implícito (absorción inflacionaria) con los consiguientes costos sobre la distribución del ingreso, a nivel macroeconómico el traspaso puede medirse por las diferencias existentes entre el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC)

⁸ El Programa de Importación Temporal para la Exportación (Pitex) ha conducido a que el total de importaciones temporales equivalga al 78.5% del valor de las exportaciones totales.

⁹ Lo que supone la sensibilidad del precio de mercado ante la variación de los costos de producción.

¹⁰ De dicho concepto el uso de la elasticidad como medida del traspaso.

que muestra el poder adquisitivo de los hogares mexicanos, el Índice Nacional de Precios al Productor (INPP) que muestra el poder adquisitivo de los productores y permite anticipar las presiones inflacionarias que se verán reflejadas en el INPC y el Índice General de Salario y Sueldos (IGSS) que muestra el poder de negociación de los trabajadores o el índice de remuneraciones medias por persona ocupada en la industria manufacturera (Institute for Reference Materials and Measurements).

El INPC mide el poder de compra de las familias con respecto a una canasta de bienes y servicios en función de la distribución del gasto de dichas familias y se utiliza para medir la inflación, pues representa la pérdida del poder adquisitivo de dichas familias.¹¹

El INPP de bienes y servicios finales se utiliza para estudiar el mecanismo de transmisión que existe de los precios productor hacia los precios consumidor¹² y sirve como indicador de la propagación de la inflación, por su parte el INPP de bienes y servicios intermedios puede ser empleado para medir presiones que podrían ejercer los costos de materiales sobre los precios de los bienes finales y es un indicador de los focos que origina el proceso inflacionario. Así de acuerdo con Banco de México, el traspaso de la inflación puede medirse con el INPP de bienes y servicios finales, mientras que las presiones inflacionarias debido a un incremento en los costos pueden medirse con el INPP de bienes y servicios intermedios.

El INPC mide la inflación por el lado de la demanda, mientras que el INPP mide la inflación por el lado de la oferta. De acuerdo con el análisis teórico que hemos hecho hasta este momento el INPC mediría la variación de precios, en tanto que el INPP mediría el efecto en la formación de precios.

El INPP no considera las importaciones y pretende ser un estimador de la evolución de los precios de bienes y servicios que forman la producción de la economía, además del consumo familiar incluye los bienes y servicios intermedios, el consumo del gobierno, de inversión y de exportación. Los precios que se cotizan son principalmente libre a bordo planta de producción y no incluye impuestos al consumo, costos de transporte y márgenes de comercialización por lo que reflejan el traspaso inflacionario a lo largo de la cadena de valor que se refiere a la formación de precios en la empresa. Los resultados se presentan de manera mensual.

¹¹ Banco de México, “Guía sobre el INPC”, en internet.

¹² Banco de México, “Guía sobre el INPP”, en internet.

El INPC incluye las importaciones como una fracción de los bienes que consumen las familias. Se elabora en base a precios al consumidor final e incluye impuestos al consumo, costos de transporte y márgenes de comercialización, se presentan los resultados de manera quincenal. En éste índice entra la variación de precios en la etapa de comercialización.

El traspaso de la inflación puede realizarse por etapas conforme va impactando las negociaciones laborales, pero también, puede haber un traspaso directo entre la depreciación/devaluación de una moneda y el INPC, lo que significa un traspaso relacionado a la determinación de precios, pero no a la formación de precios.

El estudio del traspaso de la inflación como un fenómeno vinculado a la formación de precios y considerando los efectos del tipo de cambio y la tasa de interés (Ortiz, 2007), no es la etapa final de un proceso. Las ecuaciones anteriores nos permiten observar los efectos y el vínculo existente entre la política monetaria de metas de inflación, la formación de precios, la distribución del ingreso e intuir los probables efectos sobre la inversión productiva y el consumo de las familias, si esto es así, el proceso inflacionario y la distribución del ingreso se encuentran íntimamente relacionados entre sí, y con el nivel de actividad económica.

Tradicionalmente el traspaso se ha limitado al estudio del traspaso directo del tipo de cambio a los precios de mercado medido por INPC, como resultado claro de la concepción de la inflación como una etapa final en la determinación de precios, dejando de lado la etapa de la formación de precios y el traspaso inflacionario que va del tipo de cambio al INPP y de éste al INPC. Esto ha provocado una subestimación del impacto del traspaso inflacionario y del impacto de la inflación y su traspaso implícito en la calidad del empleo.

Cuando el fenómeno inflacionario se entiende como un proceso de fuerte contenido social, en donde entran las fuerzas de negociación, el poder de persuasión y de mercado de los agentes económicos, se llega a la conclusión de que la política económica destinada a su combate no puede aplicarse mediante recetas genéricas y reglas, sino que debe enfocarse a partir de medidas discrecionales, selectivas, desagregadas y focalizadas.

“[...] la inflación no ocurre *in vacuo*, sino dentro del marco histórico, social, político e institucional del país” (Sunkel, 1998:290).

El proceso de variación de precios no se comporta por igual en los sectores productivos, por lo tanto el traspaso inflacionario no es homogéneo, ni de la misma magnitud y los mecanismos de propagación difieren entre sectores.

De acuerdo con la ecuación 10, el traspaso tiene diversos componentes: el derivado de las variaciones del tipo de cambio (al impactar el precio de las importaciones de insumos y las expectativas), el derivado del resultado de la modificación en las expectativas de los agentes es decir, de su “sentir” (confianza, conocimiento, credibilidad en la efectividad de la política monetaria), el derivado del incremento en los costos de producción o de la caída en la productividad y el derivado de la lucha por la distribución del ingreso (salarios, margen de beneficios y tasa de interés). Así mismo el traspaso se realiza por etapas, no es inmediato, no es necesariamente completo y por lo tanto explícito.

Una etapa se presenta cuando ante el incremento en el tipo de cambio, los costos de los insumos importados se elevan impactando directamente el costo de producción y el INPP; en otra etapa el traspaso de la inflación va del INPP al INPC tanto en el proceso de formación de precios, como en el proceso de determinación de precios, lo que supone que el productor ha podido trasladar al consumidor el incremento en sus costos. Hay la posibilidad de que exista un traspaso directo del tipo de cambio al INPC en aquellos sectores de producción que no utilizan insumos importados, pero que esperan que producto de la devaluación o depreciación de la moneda todos los precios se incrementen en forma generalizada, incluyendo tasas de interés y salarios.

Todos los estudios que he analizado hasta ahora se enfocan en el traspaso de la inflación como un fenómeno explícito que se refleja exclusivamente en el incremento generalizado de los precios y han demostrado que la intensidad del traspaso¹³ se debilita en escenarios de baja inflación, apertura externa y mercados globalizados (Baqueiro, Díaz de León y Torres, 2003; Choundhri y Hakura, 2001; Ampudia, 2006b), desconociendo la posibilidad de la existencia de un traspaso implícito (absorción) que culmina con el deterioro del poder adquisitivo de la población aun en escenarios de baja inflación.

Lo anterior se refuerza si consideramos el salario integrado, no como un salario determinado a partir de las fuerzas del mercado, sino como el resultado de un

¹³ Para el caso de la presente investigación limitaremos el fenómeno de traspaso del tipo de cambio al índice nacional de precios al consumidor, incluyendo la etapa (generalmente excluida en las investigaciones sobre traspaso) que va del tipo de cambio al Índice Nacional De Precios Al Productor (INPP) y de éste al INPC; sin dejar de considerar que también puede haber un traspaso directo entre la depreciación/devaluación de una moneda y el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

proceso de formación de precios administrados entre empresarios y trabajadores, a partir de su fijación en contratos laborales, implícitos o explícitos, permanentes o temporales, donde el poder de negociación tienen un papel relevante.

En función del análisis anterior, los efectos de la política monetaria sobre el nivel general de precios no pueden medirse exclusivamente mediante el análisis del INPC, es necesario incluir el análisis detallado del comportamiento del INPP por sector económico, ya que ante el debilitamiento del efecto del traspaso del tipo de cambio al INPP y de éste al INPC, el productor no puede trasladar al precio final de mercado la pérdida de competitividad o el incremento en sus costos de producción, y para mantener su margen de beneficio opta por reducir aquellos costos de la mano de obra¹⁴ que pueda modificar, afectando al mercado laboral. También es necesario incluir los índices relacionados con los sueldos, salarios y prestaciones de los trabajadores, en el caso del presente trabajo incluí el índice de remuneración media del trabajo IRMM, y el Índice Sobre Sueldos, Salarios y Prestaciones Reales.

Una medida aproximada de traspaso y consistente con la ecuación 9 sería en lugar de utilizar un enfoque de elasticidades que ocultaría mucha información, lo mejor es restar a las variaciones porcentuales del INPC, las variaciones porcentuales del INPP, con el objetivo de determinar la magnitud del traspaso y detectar un efecto de absorción.¹⁵

Se parte del supuesto de que el traspaso de la inflación por empuje de costos se refleja en una variación del Índice Nacional de Precios al Consumidor:

$$T = \text{INPC} - \text{INPP}$$

Donde:

T representa la magnitud del traspaso.

INPC es la variación porcentual mensual de los precios al consumidor.

INPP es la variación porcentual mensual de los precios al productor.

¹⁴Reducir los sueldos y salarios en términos nominales, bajo la existencia de un contrato laboral es difícil dada la Ley Federal del Trabajo, por lo que resulta más probable modificar las condiciones de contratación con respecto a prestaciones y temporalidad del contrato.

¹⁵ Es mucho mejor si utilizamos el INPC por objeto de gasto, y el INPP por sector de actividad económica.

1. Si $T=0$ ($INPC=INPP$), el productor ha hecho una transferencia total del incremento en sus costos de producción a los precios.
2. Si $T>0$ ($INPC<INPP$), el productor ha podido trasladar todo el incremento en sus costos de producción a los precios, pero adicionalmente se ha presentado un efecto de expectativas, magnificando el efecto inflacionario. Es decir existe una *sobre reacción* en el proceso inflacionario.
3. Si $T>0$ ($INPC>INPP$), el productor no ha podido trasladar todo el incremento en sus costos de producción a los precios, y su margen de utilidad se verá afectado a menos que reduzca otro tipo de costos en especial los laborales. Esto es lo que constituye el *efecto absorción*.

A lo anterior se debe agregar que ante una devaluación o depreciación abrupta del peso puede existir un efecto absorción producto de la sorpresa inflacionaria, y posteriormente dada la construcción de elevadas expectativas inflacionarias, dicho efecto absorción puede traducirse en una sobre reacción, como puede observarse en la Gráfica 1.

Los resultados anteriores nos llevan a tres categorías analíticas con respecto al traspaso de la inflación: *la transferencia total, la sobreacción y el efecto absorción*. Estas categorías nos ayudan a entender la dinámica de la etapa inflacionaria, en un proceso de variación de precios.

La sobreacción nos conduce a la inflación inercial y la hiperinflación, pues es resultado directo del incremento en las expectativas inflacionarias.

El efecto absorción, nos conduce al fenómeno de la inflación reprimida y/o disfrazada¹⁶ y el deterioro en la calidad del empleo y el poder adquisitivo del consumidor, aparentemente hay un proceso desinflacionario. Por su parte la transferencia total genera la permanencia del fenómeno inflacionario sin afectar en el plazo inmediato la rentabilidad de las empresas, pero manteniendo la dinámica inflacionaria.

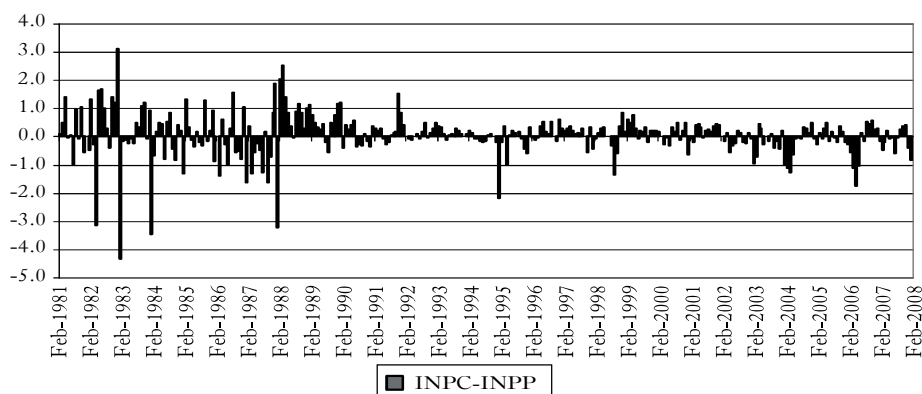
¹⁶ Se entiende por inflación disfrazada a la reducción en el contenido neto de los productos manteniendo adicionalmente la misma presentación, en apariencia se vende el mismo producto al mismo precio, lo que denota la reducción del poder adquisitivo del consumidor. La absorción del fenómeno inflacionario por parte del trabajador se manifiesta en la reducción de los costos laborales permitida por la ley y reflejada en el deterioro en la calidad del empleo: menores prestaciones, contratos temporales, por comisión, a destajo, o subcontratación. La absorción por parte del empresario se manifiesta en menores márgenes de ganancia y menor rentabilidad de sus proyectos de inversión, éste último caso es resultado del incremento en la tasa de interés.

Trasaso inflacionario en México

Como podemos observar en la Gráfica 1, la volatilidad del efecto de traspaso del INPP al INPC (valor de T) se ha ido disminuyendo sensiblemente, pero marcando una sobrerreacción en períodos de volatilidad cambiaria (1982, 1986-1987, 1994, 1998, 1999, 2001) al pasar de diferencias positivas cercanas a los dos puntos porcentuales a diferencias positivas menores al punto porcentual y en algunos casos, predominando el efecto absorción.

Los diferenciales más altos se dan durante el período en que se indexan los contratos en la segunda mitad de la década de 1980, período de inflación por empuje de costos, y en especial en los períodos postdevaluatorios que generaron gran incertidumbre y sorpresas inflacionarias que retroalimentaron la sobrerreacción y que se suavizan notablemente durante el período de Carlos Salinas de Gortari, y el establecimiento de los pactos sociales,¹⁷ instrumentados para combatir la inercia inflacionaria y reducir la inflación rápidamente.

GRÁFICA 1
Trasaso inflacionario. Inflación mensual



Fuente: elaboración propia con información de precios del Banco de México.

¹⁷Los pactos se establecieron entre el sector de los empresarios, el sector obrero y el gobierno. Los empresarios se comprometían a no incrementar los precios por encima de cierto nivel predeterminado, el sector obrero también se comprometía a no pedir incrementos salariales y el gobierno a no permitir que el tipo de cambio sobrepasara cierto nivel.

Los pactos de solidaridad económica y los consecuentes para la estabilidad y el crecimiento económico, comenzaron en 1987 y la inflación presentaba entonces un fuerte proceso inercial, dichos pactos son compromisos institucionales en cuanto al compromiso de absorber la inflación y no reflejar los costos en incrementos insostenibles de precios tanto por los sindicatos, como por las cúpulas empresariales y el gobierno. Estos pactos rompieron la inercia inflacionaria, y aunque evitaron el efecto absorción, aun subsiste una fuerte sobre-reacción.

La característica principal de estos pactos fue el compromiso de no generar una hiperinflación por un efecto de sobre reacción, es decir supuso el compromiso de no trasladar de forma desordenada el incremento en los costos de producción al precio de mercado, adicionalmente supuso el compromiso por medio de los sindicatos y organizaciones patronales de absorber parcialmente el impacto inflacionario.

El período de banda de flotación con desliz cambiario vigente de 1991 a 1994 muestra los niveles más bajos de traspaso con sobre-reacción y niveles casi nulos de absorción; dicha banda con desliz predeterminado comenzó en 1991, para entonces se había reducido sensiblemente la inercia inflacionaria y la inflación misma, lo que aunado a los pactos que aun continuaban concertándose, permitió una disminución significativa del valor de T.

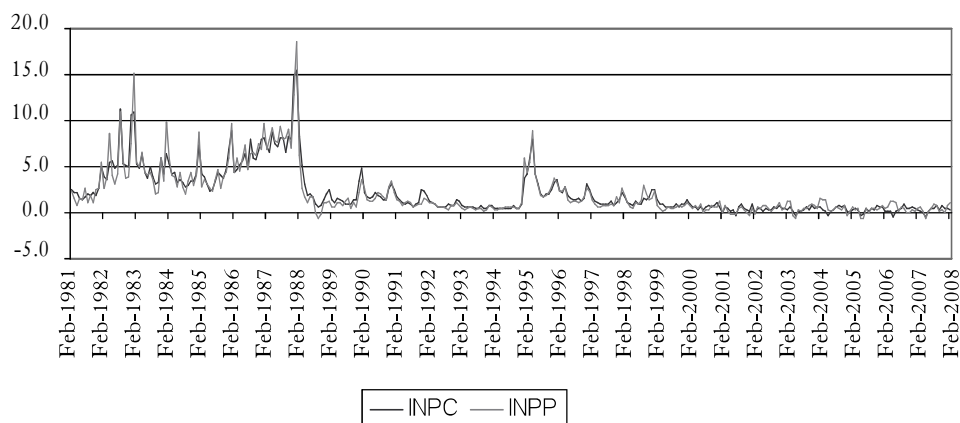
El desliz diario predeterminado de 20 centavos de nuevos pesos y posteriormente de 40 centavos diarios, permitía a los agentes económicos con deudas en dólares, importadores y exportadores conocer con exactitud el futuro valor del tipo de cambio, lo que generaba certidumbre, disminuía el riesgo y permitía establecer costos *ex ante*, la transparencia en la política cambiaria permitía certeza en los costos futuros, es decir, el mecanismo de traspaso operaba eficientemente sin generar sobre reacciones o absorción (Gráfica 2), se había roto con la inercia inflacionaria y el proceso desinflacionario operaba con agilidad. Se puede pensar que el mecanismo de formación de precios administrados era transparente y claro.

¿Qué tanto se reduce el traspaso por los pactos sociales? Y ¿qué tanto por el establecimiento de la banda de flotación con desliz predeterminado? Es algo que deberá profundizarse en otro momento.

La crisis de fines de 1994 muestra una clara sorpresa inflacionaria, con un efecto absorción de gran magnitud, el valor negativo para T alcanza 4 puntos porcentuales. La apertura externa y el incremento en la competencia para los

productores nacionales, aunado a la política de transparencia del Banxico a partir de la publicación de sus informes trimestrales sobre inflación, disminuye notablemente la sobrerreacción.

GRÁFICA 2
Inflación mensual INPC-INPP



Fuente: elaboración propia con información de precios del Banco de México.

A partir de diciembre de 1994 se libera el tipo de cambio y la estrategia de política monetaria se modifica estableciendo metas anuales de inflación y una rigurosa esterilización monetaria lo que disminuye el traspaso, pero no nulifica la absorción (Cuadro 1).

Para anclar las expectativas de inflación, Banxico estableció un techo al crecimiento del crédito interno neto (CIN), y adoptó objetivos para el régimen de saldos acumulados de cuenta corriente de la banca comercial en Banco de México (corto), a la par que anunció un objetivo meta de inflación.

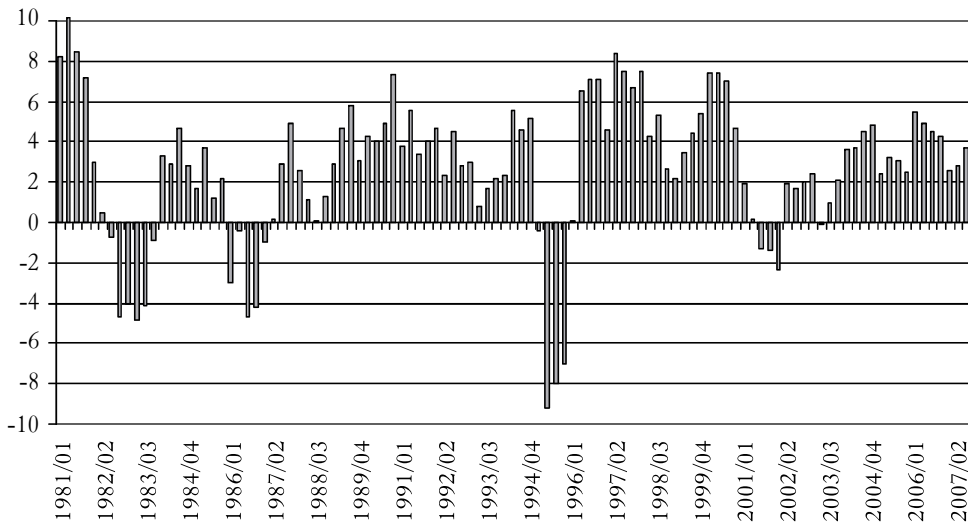
De 1995 al 2000 todos los programas monetarios incluyeron, el objetivo meta de inflación, límites a la expansión del CIN, un objetivo no negativo de acumulación de reservas internacionales junto con una proyección del crecimiento de la base monetaria.

En el 2001 se adopta oficialmente la estrategia de metas de inflación explícitas anualizadas, se abandonan los límites de crecimiento del CIN y el objetivo de acumulación de reservas, se establece una meta operacional por medio de la

cual el Banco de México satisface la demanda del público por billetes y monedas diariamente, y la posibilidad de que modifique discrecionalmente su postura de política monetaria. En 2002 la meta de inflación se establece con vigencia de largo plazo en un rango de 3 ± 1 por ciento.

Como se puede observar en la Gráfica 1 se da un claro predominio del efecto absorción, existiendo sobre-reacción en los períodos de volatilidad cambiaria. Durante los períodos de absorción, el crecimiento de la economía mexicana se debilita sensiblemente, como puede observarse en la Gráfica 3.

GRÁFICA 3
 PIB a precios de 1993. Variación % anual



FUENTE: INEGI, Banco de Información Económica. PIB.

Es claro que a partir de la apertura externa 1995 a la fecha, el traspaso de la inflación ampliado (sobre-reacción) muestra una reducción significativa en su valor "r". Adicionalmente se presentan valores negativos con mayor frecuencia, lo que implica: o una mayor absorción por parte del empresario de la inflación, o un deterioro en las condiciones laborales.

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en operación en enero de 1994, incrementó la competencia en muchos sectores de la actividad económica y fue dificultando cada vez más la posibilidad del traspaso, adicionalmente la modificación de la política monetaria a partir de entonces y la mayor transparencia a partir de informes trimestrales de inflación y los informes anuales comienza a anclar las expectativas inflacionarias de los principales analistas económicos en función de los informes trimestrales, modificando la percepción del fenómeno inflacionario y el mecanismo de formación de precios, por su parte la reducción del crédito interno neto para hacer consistente la expansión de la oferta monetaria con la demanda monetaria “prevista por Banco de México” disminuye las posibilidades de incremento en precios.

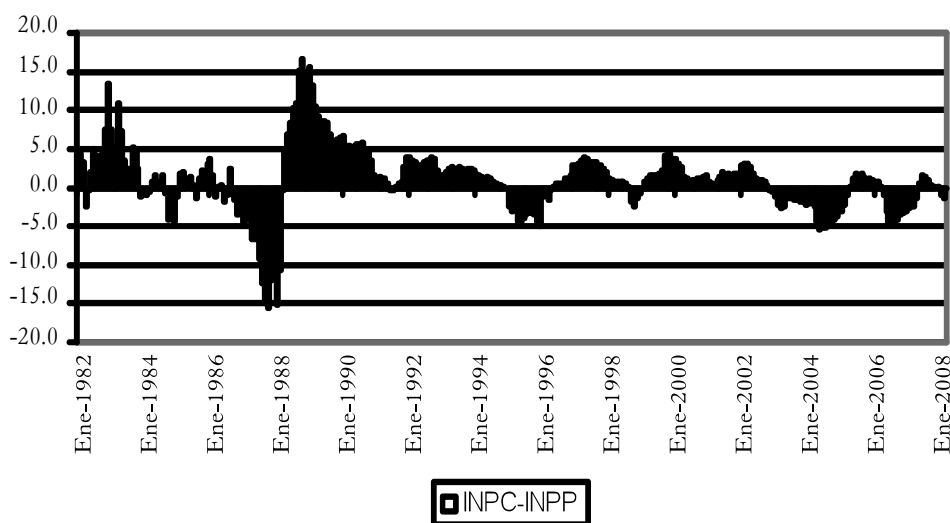
Los niveles de sobre reacción se reducen con respecto a la observada en períodos anteriores, pero no se reducen tanto como en el período de la banda de flotación con desliz predeterminado,¹⁸ ya que dicho desliz permitía saber de forma anticipada cuál sería el nivel del tipo de cambio en los siguientes meses facilitando la planeación presupuestal y por ende financiera, de los agentes económicos en general, lo que explica la reducción de la sobre reacción en el traspaso. Como puede observarse en la Gráfica 1 los valores de T no superan el 0.5, salvo en noviembre de 1991 a enero de 1992. Ni siquiera la inestabilidad política de 1994¹⁹ genera un efecto significativo de sobre reacción en el traspaso, los empresarios estaban trasladando el impacto en costos en su totalidad a los precios.

Cuando analizamos la inflación mensual interanual el efecto de sobre reacción, y absorción es muchísimo más claro, como puede observarse en la Gráfica 1A, donde se observa una notable reducción en el traspaso inflacionario a partir de la instauración del nuevo régimen monetario de metas de inflación y generando un predominio del efecto absorción a partir de 2003 en adelante.

¹⁸ En un principio el deslizamiento del peso quedo preestablecido en 0.20 centavos diarios de nuevos pesos, o bien 0.0002 de viejos pesos, y a partir de noviembre de 1992 y hasta diciembre de 1994, fue de 0.40 centavos de nuevos pesos.

¹⁹ El 1 de enero de 1994 el EZLN se levanta en armas y toma San Cristóbal de las Casas; el 23 de marzo asesinan a Luis Donald Colosio, candidato del PRI a la presidencia, lo sustituye como candidato Ernesto Zedillo Ponce de León. Asesinato de José Francisco Ruiz Massieu, matanza de Acteal, el error de diciembre, entre otros hechos.

GRÁFICA 1A
Traspaso inflacionario. Inflación mensual interanual

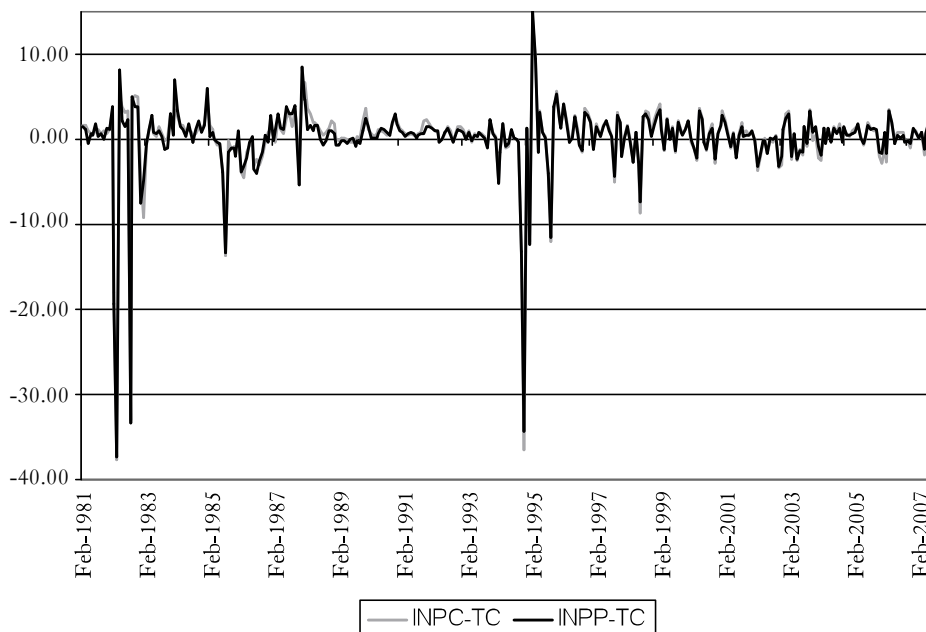


Fuente: elaboración propia con información de precios del Banco de México.

Como podemos observar en la Gráfica 4. El efecto directo del tipo de cambio al INPP y desde el tipo de cambio al INPC, van en el mismo sentido, y con la misma intensidad en todo el período de análisis. Para la construcción de dicha Gráfica, se restó a la variación mensual del INPC, la tasa de crecimiento mensual del tipo de cambio, y se hizo lo mismo con respecto al INPP (las tres variables se encuentran en tasas de variación mensual). Se trata de medir el traspaso de las variaciones del tipo de cambio a las variaciones en los precios.

Durante la inestabilidad cambiaria en la crisis de 1982, y fines de 1994 y 1995, se observa con claridad la sorpresa inflacionaria y el predominio del efecto absorción. Sin embargo, durante 1982-1983, la sorpresa inflacionaria (absorción) es repetida en un período breve de tiempo, mientras que en 1995, hay una mayor efecto de traspaso directo del tipo de cambio hacia el INPP, que con respecto al INPC. Esto se observa con mayor claridad si descomponemos el efecto del traspaso restando al traspaso de la inflación al INPC, el traspaso al INPP. Como se observa en la Gráfica 5.

GRÁFICA 4
Traspaso tipo de cambio a precios



Fuente: elaboración propia con información de precios del Banco de México.

Lo anterior quiere decir que existió durante 1995 un mayor traspaso directo del tipo de cambio al INPP y no al INPC. Durante la década de 1980, el traspaso presenta grandes variaciones en ambos sentidos, lo que ejemplifica la inestabilidad de la época.

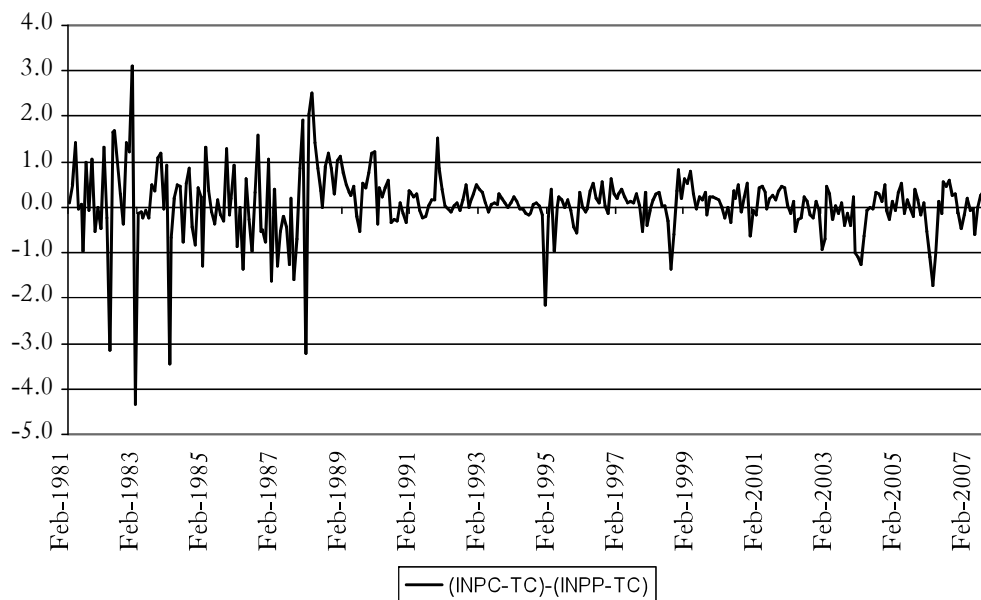
Cabe resaltar de nuevo la etapa de banda de flotación que va de 1991 a 1994, donde no existe un efecto absorción, debido a la programación del desliz cambiario y la posibilidad de la planeación financiera y presupuestos por parte de las empresas.

La sobre reacción se ve disminuida también, aunado a la concertación social y la existencia de mecanismos institucionales para la regulación del traspaso inflacionario genera estabilidad porque el conflicto de la distribución del ingreso se encuentra acotado por dichos mecanismos institucionales.

La etapa de desliz cambiario presenta menor inestabilidad en el proceso y para la crisis de 1994-1995, existe en un principio, un efecto absorción importante, y en los años siguientes una sobrerreacción moderada.

La explicación radica en parte al proceso de apertura externa y mayor competencia que enfrentan los productores nacionales, y en parte a los cambios en la estrategia monetaria del Banco de México, pero lo que es indudable es que durante la crisis de principios de la década de 1980, existe una fuerte y repetida sorpresa inflacionaria para la sociedad, mientras que durante la crisis de 1994, el traspaso de la devaluación recae sobre el INPP, predominando la absorción.

GRÁFICA 5

Efecto neto traspaso tipo de cambio a precios

Fuente: elaboración propia a partir de Gráfica 4

Es importante destacar que bajo el régimen de libre flotación del tipo de cambio, el mecanismo de traspaso del tipo de cambio a la inflación es mucho más ordenado, sin embargo, el traspaso del tipo de cambio hasta el INPC ha disminuido en magnitud, en tanto que la absorción por parte del INPP, cuando se presenta tienen valores mayores.

Trasaso y distribución del ingreso en México

Ya en 1972 Paul Davidson (1972:347) argumentaba que la distribución del ingreso es tanto una causa como un resultado del proceso inflacionario, lo que significa que las negociaciones entre los agentes económicos se modifican conforme les va impactando el fenómeno inflacionario y con ello modifican dicho fenómeno. La forma tradicional de ver el impacto de la inflación en la distribución del ingreso es a partir de la pérdida del poder adquisitivo del dinero, en especial el salario.

El deterioro en la distribución del ingreso es *ex post*, y es resultado del incremento generalizado de los precios, esto es un enfoque entre clases sociales (*inter-class income distribution*); sin embargo, ya Carlos Marx hablaba de otro proceso de distribución del ingreso al interior de la clase capitalista entre el capital productivo y el capital financiero (*intracapitalists distribution of surplus value*), donde se analiza el papel de la tasa de interés en la distribución del ingreso, sin embargo era también un proceso *ex post*.

Si se analiza el proceso desde el punto de vista que he planteado en este trabajo, tendremos entonces que la tasa de interés juega un papel importante en los costos de producción, por el hecho que la inversión productiva puede financiarse tanto con fondos internos como con fondos externos. La decisión de financiar el incremento en la producción con fondos internos o externos descansa sobre el costo del crédito, es decir sobre la tasa de interés y la percepción que la empresa tenga del impacto de ésta en sus costos de producción. La política monetaria recesiva eleva las tasas de interés y con ello reduce la rentabilidad de los proyectos de inversión y la disponibilidad de crédito para las empresas. El incremento en el costo del dinero también genera problemas de flujo de efectivo cancelando con ello las decisiones de inversión y sus efectos multiplicadores sobre el empleo y el ingreso, pero antes de que esto suceda ya ha impactado la distribución del ingreso entre clases (salarios, prestaciones y retribuciones laborales frente a márgenes de ganancia) e intra clase (capital productivo frente a capital financiero).

Un proceso inflacionario persistente afecta principalmente a los asalariados que no poseen activos fijos que puedan verse revalorados. Así la inflación presenta un costo diferenciado sobre los agentes económicos en función de la posesión de activos fijos y financieros.

La magnitud del trasaso inflacionario depende de la percepción de los empresarios sobre la temporalidad con respecto al cambio en la tasa de interés. Así, si perciben el incremento como temporal es más probable que absorban el efecto antes de tras-

ludarlo al precio de venta diluyéndolo con ajustes en el proceso productivo (pago de proveedores, reingeniería de procesos, cambio administrativo del proceso, *outsourcing*, condiciones laborales), generando con ellos diversos efectos distributivos.

Esto nos permite afirmar de nuevo que el proceso de distribución del ingreso asociado al fenómeno inflacionario no puede medirse únicamente en términos de los efectos sobre el poder adquisitivo de los salarios a partir del INPC, o sobre el efecto en los saldos monetarios reales de cada uno de los agentes económicos. El proceso de distribución del ingreso se asocia también a las negociaciones que se realizarán en el mecanismo de costeo y formación de precios llevados a cabo por las empresas por lo que se reflejará en las condiciones del empleo y la contratación salarial.

Con base en lo anterior el efecto de la inflación en la distribución del ingreso puede medirse mediante el efecto absorción, que implica el sacrificio en materia de concesiones laborales por parte de los trabajadores, o mediante la reducción del margen de beneficios por parte del empresario (*interclass*), pero también mediante la participación en las cuentas del ingreso nacional entre beneficios productivos y financieros; desde este punto de vista, los cambios en la tasa de interés incrementan la participación de los beneficios financieros con respecto a los productivos y con los salarios.

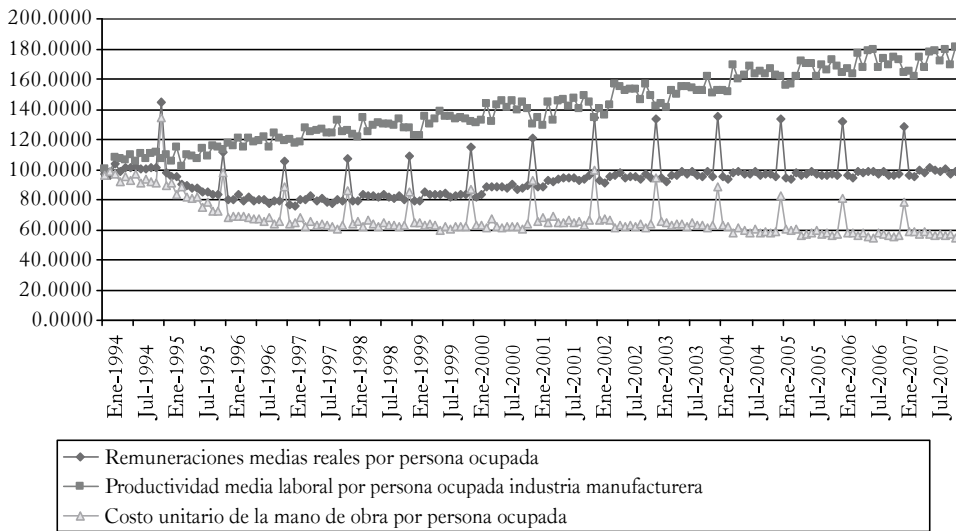
A nivel macroeconómico, el efecto de la inflación sobre la distribución del ingreso se mide a partir de la participación porcentual de los salarios y el excedente bruto de explotación en el PIB que el sistema de contabilidad nacional proporciona (cuenta de ingresos). La debilidad de esta forma de medida, es que los salarios son inflexibles en el corto plazo ante la existencia de contratos salariales, pero las condiciones de contratación son mucho más flexibles y de hecho forman parte de los costos laborales que pueden ser administrados por la empresa.²⁰ Las estadísticas utilizadas sólo toman en cuenta el salario más el valor de las contribuciones sociales obligatorias o a los sistemas privados de seguro social.

Sin embargo hemos visto que el salario base, no incluye todo tipo de remuneraciones adicionales no obligatorias, compensaciones y prestaciones que el empresario puede incrementar o decrementar sin violar la legislación laboral. Como podemos observar en la Gráfica 6, aun cuando la productividad media laboral por persona ocupada se incrementa continuamente a lo largo del tiempo,

²⁰ Se estima que en México los costos laborales no salariales representan casi 60% del total del salario, por lo que por cada trabajador contratado el patrón debe erogar 1.6 veces el salario ofrecido. *El Financiero*, 24 de marzo de 2008, p. 14, "Economía informal, una opción de subsistencia".

el índice de remuneración media laboral por persona ocupada muestra claros signos de estancamiento una vez recuperada la caída por la crisis de fines de 1994 y 1995, adicionalmente los costos unitarios de la mano de obra por persona ocupada van disminuyendo.

GRÁFICA 6
Índices de Productividad
Remuneración media laboral y costo unitario de mano de obra



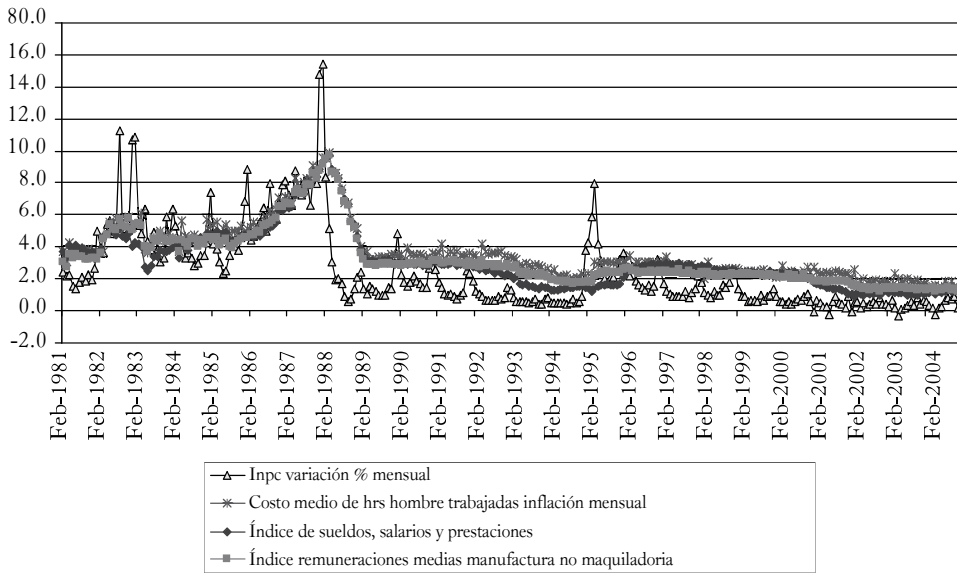
Fuente: Banco de México. *Estadísticas laborales*.

Por otro lado, como se muestra en la Gráfica 7, las variaciones en el índice de sueldos, salarios y prestaciones y el índice de remuneraciones medias de la industria manufacturera no maquiladora muestran una persistente disminución, y se encuentran por encima de la inflación.

Esto nos indica que los salarios no son inflacionarios, pero tampoco se puede inferir que han mejorado las condiciones laborales, de hecho se ha presentado un deterioro significativo del mercado laboral, con la disminución de empleos formales, el incremento de la informalidad, y la creación de empleos temporales junto con el predominio de la subcontratación.

México está viviendo períodos de baja inflación, con bajos salarios reales, cuando la teoría dice que la baja inflación debería reflejarse en mayor poder adquisitivo y mejores condiciones de trabajo, sin embargo, los datos duros no reflejan esta situación.

GRÁFICA 7
Comparativo Índice Variación Mensual

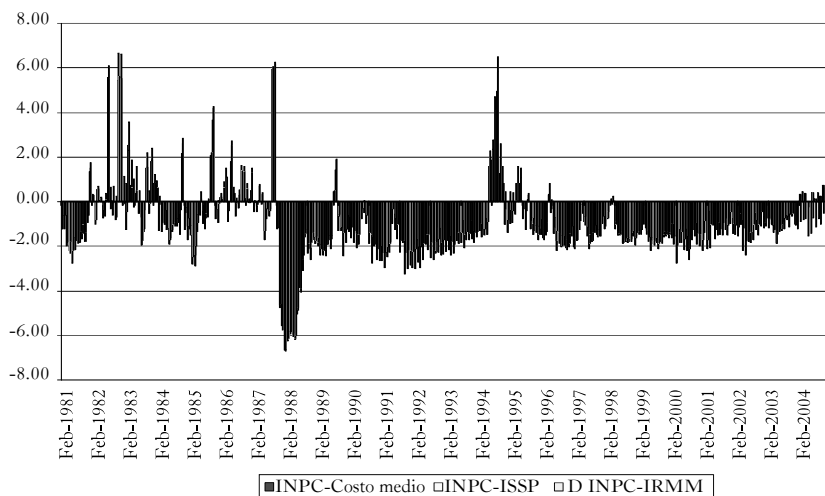


Fuente: Banco de México, *Estadísticas labores*.

Los datos no reflejan un traspaso de este tipo de costos al INPC, sino todo lo contrario, un efecto absorción desde 1995 a la fecha, lo que indica que los salarios no son inflacionarios y la absorción debe reflejarse en un deterioro de los márgenes de ganancia de las empresas y de las condiciones laborales o calidad del empleo (Gráfica 8), en las gráficas (7 y 8), se toma la variación mensual de los índices, y en la 8 se trabaja con promedios móviles.

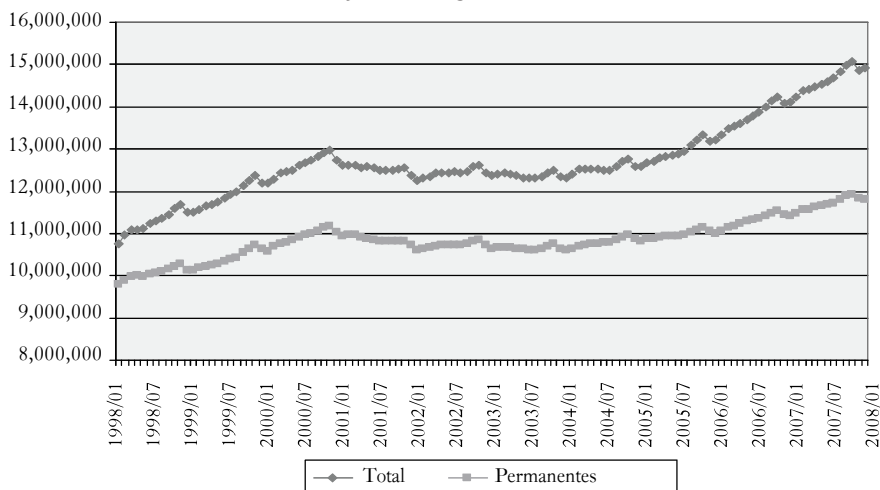
El efecto absorción de la inflación se traduce en el deterioro en la generación de empleos y puede observarse claramente en la Gráfica 9, donde la diferencia entre los trabajadores totales y permanentes es el empleo eventual, y dicha brecha se ha incrementado con el paso de los años.

GRÁFICA 8
Traspaso costos laborales



Fuente: Banco de México. Elaboración propia con índices de precios e información laboral.

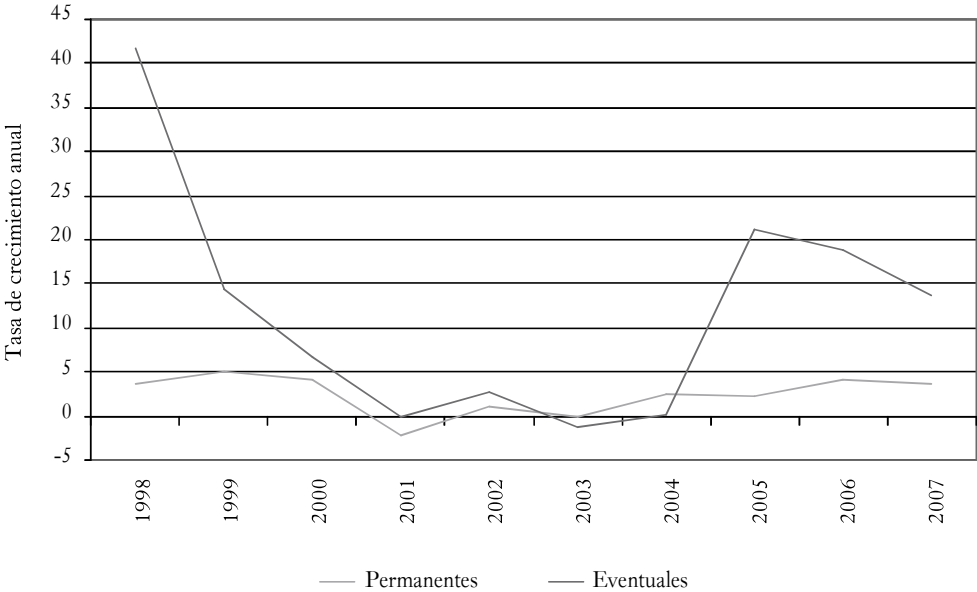
GRÁFICA 9
Trabajadores asegurados IMSS



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica, *Estadísticas laborales*.

Lo anterior se refuerza al calcular las tasas de crecimiento de la creación de empleos registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social, como lo muestra la Gráfica 10, donde sólo durante un breve período que abarca de mediados de 2003 a mediados de 2004 la creación de empleo permanente fue un poco más dinámica que la del eventual observándose un claro estancamiento en la generación de empleos permanentes. Anualmente se integra a la fuerza de trabajo un contingente aproximado de 1 millón de personas, o 1 millón 300 mil personas según sea la fuente consultada, y como puede observarse en la Gráfica 11, la generación neta de empleos formales en México se encuentra muy por debajo de dichas cifras. La alternativa para esta población se encuentra en la informalidad y la migración.

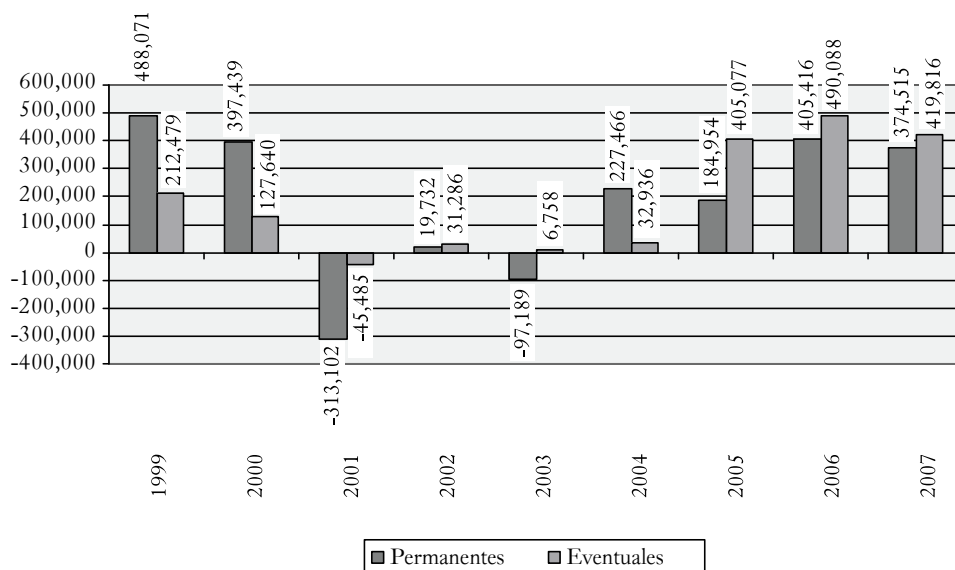
GRÁFICA 10
Trabajadores asegurados en el IMSS. Tasa de crecimiento anual



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica. *Estadísticas laborales*.

GRÁFICA 11

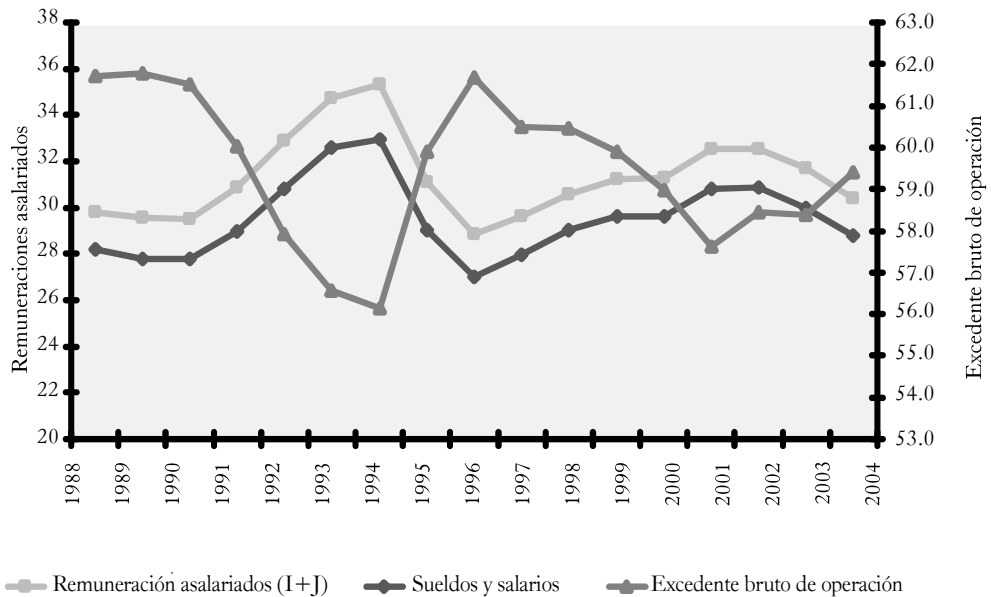
Diferencia absoluta anual de los trabajadores registrados en el IMSS



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica. *Estadísticas laborales*.

Con respecto a la distribución del ingreso, en la Gráfica 12 observamos cómo durante el período del desliz cambiario hay una mejora en la distribución del ingreso a favor de los trabajadores, justo cuando no existe una sobrerreacción del traspaso inflacionario, sin embargo la crisis de 1995 genera una importante pérdida del terreno ganando a la par que como ya habíamos observado se da una sobre reacción en el traspaso inflacionario, para luego observar una mejoría de mediados de 1996 a mediados del 2001 punto a partir del cual se observa de nuevo un deterioro en la participación de los sueldos y salarios y un predominio del efecto absorción en el traspaso. Lo contrario sucede con el excedente bruto de operación, que se recupera durante los períodos en que existe un efecto absorción. Sin embargo se observa a lo largo del período una tendencia al deterioro en la distribución del ingreso de ambos.

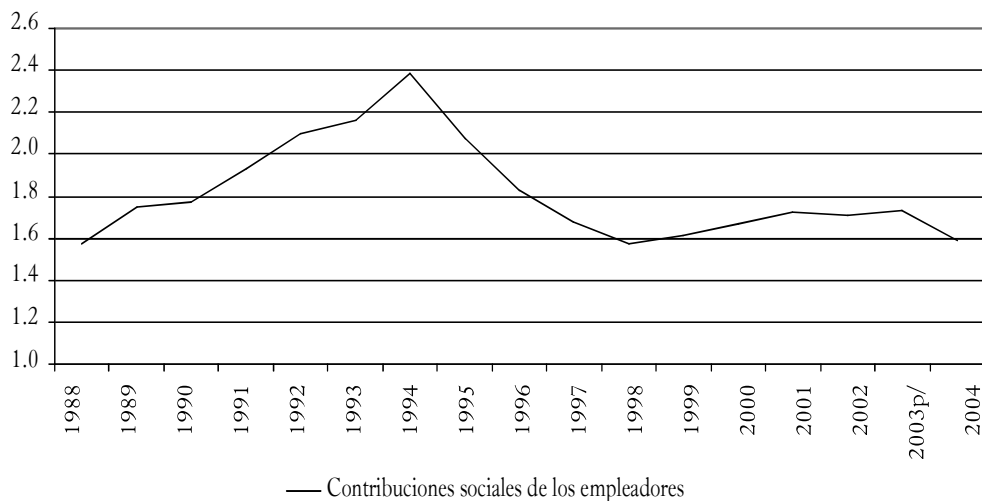
GRÁFICA 12
Distribución del ingreso. Porcentaje del PIB



Fuente: INEGI, Estadísticas de Contabilidad Nacional, Cuentas de Generación del Ingreso, empleos.

Por su parte la Gráfica 13 muestra una clara disminución en las contribuciones sociales de los empleadores, mientras que los sueldos y salarios van directamente a la bolsillo de los trabajadores, las contribuciones sociales ingresan a las cajas de retiro obligatorio y sirven para engrosar los fondos con los que se pueden atender diversos servicios de jubilación, atención médica, etcétera, lo que indica un deterioro en la calidad del empleo.

GRÁFICA 13

Distribución del ingreso. Contribuciones sociales de los empleados. Porcentaje del PIB

Fuente: INEGI, Estadísticas de Contabilidad Nacional, Cuentas de Generación del Ingreso, Empleos.

Adicionalmente y como veremos más adelante, la política monetaria de Banco de México prefiere tasas de interés reales positivas y elevadas para fomentar el ahorro y *ex post* las decisiones de inversión, generando una redistribución del ingreso entre salarios, beneficios y rentas de capital, es decir, entre ingresos salariales y no salariales y del capital industrial al capital financiero, los grandes perdedores son los asalariados (Rochon y Rossi, 2006:632) y adicionalmente disminuye la parte que corresponde a los beneficios industriales; la variable clave de dicha distribución es la tasa real de interés (Lavoie, 1992; Rochon, 1999; Rogers, 1989).

En función de lo anterior, no son de extrañar las bajas tasas de inversión física productiva, formación bruta de capital, y el estancamiento en la dinámica del crecimiento económico.

Conclusiones

El traspaso es un proceso complejo que interactúa con la formación de precios y no únicamente con la determinación de precios, de esta forma genera efectos

sobre la distribución del ingreso. Al medir el traspaso con elasticidades dejamos implícito y fuera de análisis las implicaciones del efecto absorción de la inflación, y partimos *ex ante* del supuesto de que la inflación se transmite directamente a los precios de mercado.

Dada la existencia de mercados de trabajo segmentados, el salario y las condiciones laborales de contratación pueden absorber parte del efecto de transmisión del incremento en costos sin generar un incremento en precios.

El proceso inflacionario se encuentra fuertemente vinculado a las decisiones empresariales sobre sus costos de producción vinculado a los efectos que el tipo de cambio y la tasa de interés tiene sobre los mismos, lo que modifica la determinación de precios generando un proceso de gestión de los costos internos que impacta la calidad del empleo, la rentabilidad de los proyectos de inversión y el margen de beneficios, generando un proceso de distribución del ingreso regresivo que impacta a la demanda agregada y el crecimiento económico.

Este tipo de análisis abre un amplio campo de estudios para estudiar los efectos de la política monetaria de objetivos de inflación sobre la distribución del ingreso y el sector real de la economía.

CAPÍTULO IV

DESARROLLO SOCIAL Y SUSTENTABILIDAD COMO UN PARADIGMA ALTERNATIVO

Formulating a Strategy for the Structural Change:
Social relations and accumulation
in post-capitalist societies

David Barkin Rapaport

Introduction

Development on a human scale, solidarity economies, collectivism, are some terms used by present-day scholars to approach the problems broached by the participants in the International Development Ethics Association (IDEA). This contribution to a philosophical discussion on the “capabilities approach” offers a deliberately contrasting vision to mainstream discussions: while it is true that most participants are concerned and committed to the concept that their “theory that can make a difference in practice”, as the editors of this volume have insisted, and that “development should be about giving people more real choices to realize those things that they believe make them human”, present day institutions are being reshaped to thwart this process. Addressing the “development conundrum”, we suggest that the fundamental obstacles to human development are related to the inability of individuals and, more significantly, their organizations, to empower themselves; if it is accepted that effective empowerment, both individual and collective, is difficult in today’s world, then the absence of serious considerations of power relations in the capabilities approach explains both the reasons why even successful processes of distributing the “goodies” identified as essential for enhancing individual endowments have not been effective in raising social groups and their nations from the morass of globalized impoverishment. In this light, alternative strategies can only be successful if they directly confront

the challenges of assuming control over the management of their human, natural and material resources while also improving their ability to define the limits of their efforts at self-government, specifying the spheres of local autonomy and contacts with national and international markets, so as to avoid an inevitably self-destructive move towards autarchy.

The “focus on the moral complexities of development in a global political economy” raises questions about the forces that are shaping our institutions and the possibilities to carve out spaces in which people can exercise the freedoms that are the “means to other good things that people value and ought to value”. As Paul Thompson commented, in the original presentation of this paper, “the capabilities approach broadens the scope of development economics by showing that satisfaction of preferences calls for much more than maximization of personal welfare”. This philosophical approach does not, however, confront the structural impediments to the exercise of individual freedoms and the institutional mechanisms that systematically confiscate the labor and resources that people devote to production for the market and transfer these values -in their financial form- to the global centers of economic and political power. Although it does not countenance such behavior, the liberal analysis does not accept the reality perceived by many thinkers in the “Global South” that the multiple processes of monopolization of production, unequal exchange, and proletarian subjugation are inherent features of the free market economy. Their assumption, and those many of the advocates of the capabilities approach, is that individual “empowerment” and competition among atomistic actors, reinforced by official admonitions against the abuse of monopoly power, are adequate foils to the operation of powerful corporations and cartels. Nowhere in this discourse is there a presumption of the imperial exercise of power deliberately limiting the progress of nations, although there is a grudging realization that numerous social groups may find their particular conditions affected by the abuse of power or the exercise of market power by unethical corporations or political actors.

In today’s world, the challenge is to move beyond the conflicts that oppress most of the world’s population. Many peoples and social groups tied together in cross-cultural alliances have abandoned their efforts to eek out a slightly fairer share of the global pie, to search for institutional mechanisms for redistributive justice; this important element in the international liberal agenda cannot respond to their essentialist struggle for “true” justice: the recognition of their

right to maintain their autonomy, to self-government and self-determination. This approach to collective, and therefore to individual, self-realization, is not defined for single actors, but rather as participants in collective adventures to maintain and advance their opportunities for advance in the multiple planes of human existence.

In this light, the “development conundrum” is not one that can be resolved by simply raising savings rates or promoting local productive ventures; more accumulation has proven to be a treacherous motor for exacerbating inequalities and even disenfranchisement. Addressing the deficiencies in institutional arrangements to enhance human capabilities might seem like laudable goals, generating new capabilities -renewed forces- for overcoming the obstacles to individual achievement and therefore to social development, as a strategy for economic progress. However, this approach relegates the underlying dynamic of accumulation to a secondary role, as if the basic processes of the monopolistic exercise of power in the political area and the operation of markets can be tamed through the well-intentioned creation of institutions peopled by able public servants committed to promoting individual opportunities and enabling the “free and equal” interplay of social forces.

In place of the struggle to correct historic injustices and carve out “reserves” for non-mainstream activities, many marginal societies are moving to strengthen their traditional activities or forge new alternatives. Rather than always insisting on something new, they are improving on inherited knowledge and productive systems, consulting with sympathetic outsiders to incorporate the latest technological and scientific advances and train their own people to become able innovators and managers. They are cognizant of the need to develop the required knowledge and skills, creating new governance capacities consistent with the demands for negotiating with regional, national and international institutions.

This is no longer simply a struggle to critique the travesties new forms of struggle and resist the worst forms of exploitation characteristic of the existing order. To understand this new dynamic, it is no longer sufficient to evaluate these developments as the rescue of “cultural capital” or adaptive management, as some anthropologists might have us analyze the process. Rather, they involve the deliberate construction of new strategies for the integrated management of political, social, natural, and productive systems. Although they frequently involve “traditional” peoples, they propose constructing bold new societies, freed from the tethers of global political control and proletarian subjugation.

Their proposals for creating viable alternatives require local control of geographic and political space. In the process, they find themselves confronting the powerful forces of military and political control mobilized to defend the emerging globalized order of political and economic control and centralized accumulation. Their local and regional organizations, mobilized to propose and defend these alternatives, along with movements of national liberation, are being engaged by powerful international armies of repression. New strategies that involve alliances among peoples searching for permissible new responses to the global forces of marginality and exclusion involve the exercise of power on regional and local levels. Individual communities must build coalitions and ethnic groups align themselves with comrades from near and from afar. In today's Latin America (2007), these developments are the order of the day; generally misunderstood in the USA, the turmoil and upheavals in national politics in Argentina, Bolivia, Brazil, Cuba, Ecuador, Uruguay, and Venezuela are not very distant from the somewhat more localized movements in these same countries and others like Mexico. These processes of conflict and accommodation are not all violent and certainly are inspiring new waves of political experimentation and innovation. To be effective, however, they must be accompanied by new processes to assure well-being and preserve diverse cultures and their environments, processes that are capable of confronting the serious attacks from institutions and political systems that will not suffer such impudence from subaltern cultures.

The following text is an attempt to present an analytical framework to introduce one facet of this response. The difficult process of integrating present-day epistemologies into traditional organizations and knowledge systems is generating innovative forms of collaboration and production, of political consolidation and social collaboration. The experiences briefly mentioned in this chapter offer an attempt to explain why it is necessary to expand beyond the improvement of individual capabilities and the exercise of individual freedoms, if societies are to liberate themselves from the globalized straight jackets imposed by international economic integration with its imperatives of "free" trade and markets. The approaches mentioned in the following pages do not deny the importance of individual improvement and self-betterment; nor do they suggest that individuals eschew public programs that offer to assure entitlements to community members. Rather, they suggest the primacy of collective determinations of the worth of their

activities and the focus on collective entitlements, assuring the viability of collective processes for individual participation.

Towards a New Rurality

People attempt to develop in direct consonance with their environments and the natural pressures emanating from the ecosystems of which they are a part. This “animistic” formulation of society finds a complex intertwining of human society and culture that contrasts sharply with the Judeo-Christian traditions that tell of a world in which man was given dominion over the beasts, or, to relate to the images evoked by the ancient epic Tale of Gilgamesh, man was embroiled in the primordial struggle between the kingly civilization and the forests, the source of all evil and brutishness (Sinclair, 1991).

This struggle continues even more ferociously in our day, as “civilized” society imposes its desires on subjected peoples around the globe. Although these demands are no longer limited to the taming of the primeval forests and its primitive peoples, many still cherish the idea that technology can harness nature for the benefit of those who are knowledgeable enough to master the planetary forces that have historically limited the advance of humankind. This catechism of social control over nature dominates present-day discussions of the role of science and technology in the solution of social and economic problems and underpins the wellspring of optimism that guides long-term planning to this day.

In this framework of social and technological superiority it is no wonder that “primitive” peoples still living in pre-modern societies are dismissed as irrelevant in the search for new solutions. Their collective traditions that often accord great respect to ancestral memories and to elderly keepers of wisdom are poor substitutes for the gargantuan budgets that can be mustered to collect information and specimens, to systematize information and generate new knowledge. Although there is now grudging recognition of the importance of these primitives ability to discover the myriad varieties of flora and fauna that still inhabit their lands, to identify their characteristics, and to unlock their secrets. Modern corporations are even realizing that this information and these secrets are valuable commodities for solving current-day problems or curing newly identified maladies; they have found that this information may have to be purchased, if it cannot be stolen as was the custom in past generations.

Many scientists now recognize that society has carefully cultivated the accumulation of knowledge of the workings of the natural world through the centuries. Scientists in ancient times developed interesting and innovative solutions to complex problems, sometimes guarding them as cherished treasures by encapsulating them in ceremonial cycles controlled by local nobility, by burying them in magnificent public works, or by entrusting them to a priest-like caste. Later, we learned, such knowledge of natural forces and planetary beings was also appreciated by local communities worldwide, codified into religious and lay traditions that were passed on through the ages in sacred texts and by story tellers or keepers of “the word”.

In recent times, this accumulation of vernacular knowledge has been collected by some anthropologists or ethno-scientists of varying specialties. Some native practitioners have crossed the social lines, training themselves in Western traditions of scientific discovery and technological development, to place their knowledge at the service of other societies. Others have crossed this cultural and political (socio-economic?) line, only to return again to the comfortable folds of their communities, to inject elements of the “other” into the practice of the traditional. This complex intertwining of cultures and knowledge systems has created concerns about humanity’s ability to safeguard all the secrets of the past, as well as the varieties of species that have developed or been cultivated to attend to social and biological needs; these losses, these disappearances, may now threaten our continued existence, as we find ourselves exposed to the fury of new plagues, viruses and bacteria which exact a terrible price on afflicted peoples or natural phenomena that wreak terrible damage in the natural environments on which we have come to depend.

Many scientists have reacted to these changes by insisting on the need to expand our horizons, to incorporate into our knowledge systems and social practices some of the insights inherited from these “pre-modern” sources. A new academic practice is emerging, in which “post-normal science” humbly acknowledges our inherited debt to these numerous traditions.¹ This work has produced

¹ For more information on this work see, for example: Funtowicz, Silvio *et al.*, 1998. *Challenges in the Utilisation of Science for Sustainable Development*. Commission for Sustainable Development (CSD6). United Nations, NY; Funtowicz, Silvio and Jerry Ravetz, 1993. “Science for the post-normal age”, *Futures*, 25:739-755; Ravetz, Jerry, 1996. *Scientific Knowledge and its Social Problems*, New Brunswick, NJ: Transaction Books; Ravetz, Jerry and Silvio Funtowicz, 1999. “Post-Normal Science- an insight now maturing”, *Futures*, 31:641-646.

a rich cumulus of understanding about the functioning of the world and the ways in which we might better attend to our own needs and those of the planet without compromising the integrity of either.²

In our work in Mexico, we find ourselves collaborating with rural communities who are struggling to escape from the dynamics of social and economic marginality.³ Like their counterparts elsewhere in the world, many of these peoples are descendents of indigenous communities and peasantries that have been systematically impoverished during the process of modernization and international economic integration. During the more than one-half century since the United States inaugurated its first “development” program 1947 (Point IV), the world has become more polarized and more people thrust into the columns of the poor, even

² A collection of analytical articles and case studies can be found in Frey, Scott, 2000. *Environment and Society Reader*. Boston: Allyn and Bacon/Longman. Of course, the World Bank has also produced a considerable body of materials supporting this approach. One of the most prolific writers in this regard is Fikret Berkes; see his collections of essays on the subject or his analytical articles: see, for example, Berkes, Fikret; J. Colding, and Carl Folke, 2000. *Rediscovery of traditional ecological knowledge as adaptive management*. *Ecological Applications*, 10(5):1251-1262. Berkes, Fikret and Carl Folke, 1998, *Linking social and ecological systems: Management practices and social mechanisms for building resilience*, Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.

³ Much of the analytical work on this approach on this approach is emerging under the rubric of “New Rurality”. In contrast to its connotation in the orthodox circles of mainstream development organizations in the OECD countries and in the ILO, where descriptions of “pluriactivity” are used disparagingly to describe rural socio-ecosystems without a future, in Latin America we use the concept to analyze the creative tendencies of rural peoples to recuperate and reinvigorate waning traditions and debilitated institutions while innovating in the productive spheres to forge alternatives to the rhetorical claim that “there is no alternative” to globalization. For an introduction to this approach, see Barkin, David, 2000. “Overcoming the Neoliberal Paradigm: Sustainable popular development”, *Journal of Developing Societies*, Netherlands, vol. XVI:1, pp. 163-180. (Republished in Henry Veltmeyer and Anthony O’Malley, (eds.), 2001. *Transcending Neoliberalism: Community-based development in Latin America*, West Hartford, CT: Kumarian Press, pp. 184-204. The Spanish language literature is much more abundant; for a readily available article on the Web, see, for example: Barkin, David, “Ruralidades, nuevos campesinos, y globalizaciones”, in: David Preston (ed.), 2002, “La globalización y la movilidad de capital y mano de obra en América Latina rural”, *Memoria*, 3º Congreso Europeo de Latinoamericanistas, Ámsterdam, <http://www.geog.leeds.ac.uk/groups/andes/capital.pdf> (pp. 43-57).

as some of the worst manifestations of poverty, such as low life expectancies and high infant mortality, have been reduced.

The Development Process

Existing models of development are creating poverty among the masses. This process undermines the viability of rural communities, with their rich social and cultural traditions that developed productive systems to assure their basic needs. In rural areas, poverty forces people to abandon centuries-old traditions of ecosystem maintenance, because their search for employment often forces them to migrate from their communities. Now there is evidence that if successful rural management strategies are able to assure better living conditions and higher incomes, the rural poor not only will care for the environment, but also will undertake those tasks needed to protect their scarce natural resources (see note 6).

Today's problems have their roots in settlement patterns created during the colonial period (16th to 19th centuries). As the invaders expropriated the best lands, indigenous populations found themselves relegated to increasingly marginal ecosystems. These areas were frequently very different from their original places of settlement, and the natives were obliged to pay tribute to their conquerors, when they were not enslaved. These changes were not new, however, as commerce and war were a common element in even the most ancient of societies (Bagchi, 2005). After independence, the indigenous groups continued to be pushed to increasing inhospitable and fragile areas, just as colonization schemes transferred peasants to the tropical rainforests.

Rural communities in general and indigenous groups in particular continue under increasing pressure. Their living conditions deteriorated as their production systems demanded more from the land; they produced crops for human consumption on their rainfed lands, developed handicrafts and other artisan products, and raised animals and horticultural products, including hogs, chickens, fruits and herbs, in their backyards. The most fortunate among them were able to protect their access to other natural resources, such as a lake or river for fishing and to meet their water needs and a forest for wood or hunting. Over the decades, they accumulated a rich experience in managing these resources, developing sophisticated management systems that were integrated gradually into their customary practices. They continued trading activities, among themselves and with

others, maintaining and modifying their traditions, adapting them to changing conditions, strengthening their communities and their identity, choosing to protect their most cherished values and practices in each historical moment.

This process is crucial because it incorporates innovation as a permanent part of social practice, a means to maintain and even to reinforce tradition by enhancing customary practices with new materials and techniques that assure the continuity of social and productive processes. One recent example of a change in productive activities to protect a valued tradition among people in one of the ethnic groups with which the authors are working, is the case of women who decorate cloth (unraveling the threads in attractive ways) to make *huanengos*, a traditional blouse open on the sides. They recently modified their techniques to produce blouses and dresses for visitors, because they noted the demand for their skills for decorating Western styles of clothing, without necessarily modifying the way they dress in their own communities.⁴

Nowadays, many indigenous groups are attempting to exert greater control over their natural resources as well as their economic and political life. The communities are acutely aware of the environmental damage that accompanies most development programs and the toll that these efforts impose on peoples and their ecosystems; for lack of alternatives, they find themselves acting as unwilling accomplices in a vicious circle of environmental degradation and immiserating production. As they acquire a greater capacity for self-governance, their social and political organizations have begun to develop strategies to support demands for more local autonomy and productive diversification. Constructing such alternative strategies involves the complex interplay of the traditional and the modern. On the one hand, the accumulated knowledge required to manage local ecosystems is fundamental to identify the possibilities that available resources offer for addressing basic needs while also searching for paths to productive diversification that will permit an advantageous interchange with people in other regions of the country or parts of the world. This latter process often requires alliances with

⁴ Similarly, in another Purhépecha community, a women's artisan group has introduced a technological innovation to produce lead-free pottery in response to market demands, while continuing to make the traditional styles that use the leaded glazes. More dramatic shifts accompanied the move towards certified organic coffee, a process that involved important changes in production techniques and management practices allowing Mexican indigenous producers to command substantially higher prices for increasing volumes of coffee exports.

other groups who have privileged access to markets and thereby can assure that the products will receive “fair trade” treatment when sold.

Our research program is designed to confront directly the challenges posed by an international economic system that limits opportunities for poorer social groups seeking to assert their capacity for self-governance. Our work is driven by a deliberate search for strategies that will enable the participants to resist the pressures of globalization by creating opportunities for local self-management and production. Increasingly, communities are becoming aware of the limitations of the prevailing economic model, which, at best, offers the possibility of proletarian employment or, in the majority of cases, informal marginality. The construction of alternative structures for governance, resource management, and production is an urgent task to which they are increasingly turning.

In this chapter, we offer a number of examples in which university based teams were able to identify ways in which it could interact with indigenous groups and other social organizations associated with these communities to help strengthen their collective projects. This experience is based upon the idea that people codify their knowledge systems in such a way as to attempt to manage their environments as well as possible and to produce the goods they need for their own well-being as well as to assure themselves the possibility of improving their conditions.⁵ In what follows, we offer examples of how we went about implementing these programs of collaboration, individual cases that illustrate a larger process.

Innovation to maintain tradition

For centuries backyard animal raising has been a central element in a diversified strategy for community consolidation in peasant societies around the world. Transnational corporations have systematically undermined this strategy by imposing new technologies that make small-scale family units uncompetitive and unviable. Genetic selection produced new breeds of poultry and hogs better suit-

⁵ This approach is elaborated at greater length in David Barkin, 1998. *Wealth Poverty and Sustainable Development*, Editorial Jus, Mexico City, Mexico, (available at: <http://econwpa.wustl.edu/eprints/dev/papers/0506/05060003.pdf>) as well as in Toledo, Victor Manuel, 2000, *La Paz en Chiapas: ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa*, Mexico: UNAM y Quinto Sol. A summary of Barkin's book can be found in Harris, 2000, mentioned in note 10.

ed to intensive feeding and factory-like conditions for reproduction and fattening. As a result, they have displaced the traditional races that are more efficient in processing household and small-farm waste streams, but required more time before they could be marketed. In our search for strategies to promote sustainable regional resource management, we found that communities in the mountains of west-central Mexico suffered when their hogs were fattened with avocados because the butchers in the region penalized the price because the animals did not have a layer of fat!

In fact, a local doctor, one of the contributors to the work on which this chapter is based (Alvizouri), discovered that the fruit actually lowered blood-serum cholesterol levels in people and used this finding to develop a treatment for arteriosclerosis. Our team took advantage of his experience to produce pork with a low fat content. By introducing small modifications in traditional diets for backyard animals, backyard hog raising is being encouraged as a complementary and profitable activity that would strengthen the regional economy and the role of women as a new social force. This project is the result of a systematic search for ways to improve the economy of an indigenous region by focusing on those aspects of the regional economy that are controlled by women and where productivity could be improved with relative ease.

To implement the project, the authors began working with an umbrella group that encompasses about 350 communities and more than one-half million people in west-central Mexico who share a common ethnic heritage (Purhépecha, or Tarascan as they were called by the colonial invaders). The research and community work proposed to use local agricultural wastes that lower costs to create a quality product (pork "lite") for which a premium price could be obtained. Traditional hog raising is still an important part in local Purhépecha communities and is being reintroduced in more acculturated villages. The initial effort to develop optimal diets for raising hogs with low cholesterol levels proved successful and the enthusiasm for the new technology exceed expectations. Now, some eight years later, it is clear that the approach has been accepted and the main obstacle to its full implementation will be the need for people from the region to advise and supervise the quality of the diets and the conditions in which the pigs are raised in the backyard stalls.

In retrospect, the proposed innovation is proving relatively easy to implement because of a design that fits it into the existing structure of village life and politi-

cal organization. Although based on a declining activity (hog raising), the proposed changes are clear to all participants who clearly understood the relationship between diet and animal nutrition; its commercial logic was also compelling, especially within today's precarious rural economy. Because of the focus on an activity that women have historically managed and the declining presence of men who must seek work elsewhere, the project has struck a particularly responsive chord. Furthermore, with a growing awareness of the need to improve sanitary conditions as a result of improving channels of information and concern about health, the project also has created an opportunity to open a discussion of environmental issues, like water quality and sewage disposal and treatment.

As the production of "low-fat pork" moved to the implementation stages, we observed a growing demand in other villages to participate in the new industry.

From the perspective of sustainable resource management and popular participation, another attractive feature of the program is its limited scale: the volume of production is inherently limited by the supply of waste avocados. It would not be advisable or profitable to use commercial grade fruit as fodder for the hogs. In this way the authors hope that the communities will avoid the health and environmental problems that are usually associated with large-scale hog raising elsewhere. There is now talk of building a small, certified butchering facility operated by the organization of Purhépecha communities, providing an opportunity to raise the quality of meat available in the region, while producing the low-fat pork products for the specialized markets that they are developing.⁶

An interesting development emerging from the work on "lite" pork was the discovery of the nutritional qualities of a plant that could be valuable for feeding to hens to produce "enriched Omega-3" eggs. The plant, *verdolaga* (purslane in English) was introduced by the Spanish *conquistadores* and spread widely as a weed in humid conditions. It was later incorporated into the colonial diet as an herb seasoned with a green chile sauce to accompany pork; it turns out, however, that it is very rich in Omega-3 and can be readily incorporated into the

⁶ For more information on this project, consult Barón, Lourdes and David Barkin, 2001, "Innovations in Indigenous Production Systems to Maintain Tradition". In Flora, Cornelia, Ed. *Interactions between Agroecosystems and Rural Human Community*, Miami, FL.: CRC Press; pp. 211-219.

diet of laying hens, displacing the fatty Omega-6 from their eggs, to produce a product that will have less of an impact on the cholesterol of consumers. This nutritional innovation in egg production systems is part of a larger program to install wastewater treatment plants whose effluent would irrigate the plants and service the poultry. For indigenous and peasant groups searching for ways to diversify their economies and consolidate their social and political institutions, while contributing to improved environmental management, this program is a logical follow-on to the hog project in the central highlands. In this instance, the project does not propose to harness prior knowledge to produce enriched eggs, but rather to exploit a tradition of concern for the integrity of ecosystems in order to introduce a new activity that promises to generate new sources of income for the participants.

These experiences offer a singular window on the development process. Rather than concentrating on individuals and their capacities to participate effectively in regional governance activities, the approach implemented here joins the search for more productive activities with strategies for increased collective capacities to implement programs for the sustainable regional resource management. In the process, the communities are discovering that the participants become active promoters of community programs that increase participation and strengthen the authority of local leaders to implement additional programs. The significant feature of this process is the relationship between individual initiatives and collective decision-making that sanctions and integrates the activities into the collective strategy for regional progress.

**Recuperating territory, rehabilitating forests,
strengthening traditional societies**

Indigenous societies, pushed into the mountains by successive waves of productive expansion by conquerors, now find themselves heirs to valuable resources in the headwaters of river basins, resources that are required for urban-industrial development throughout the world. One of the most notable aspects of the modernization crisis is the growing shortage of water, caused by demographic growth and its improper management and use in urban areas and for the production of goods and services. Heightened by industrial and domestic wastes callously dumped into local rivers and aquifers leaving them unsuitable for social use, the

shortages are exacerbated by deforestation and the expansion of ranching and agriculture. Along with problems of global climate change and other ecological phenomena, the lack of water is becoming particularly serious, leading to a desperate search for solutions to mitigate the crisis. Many recent proposals for “sustainable production,” based on individual economic rationality and a liberal development discourse, advancing a “modern” development strategy in which corporations and governments alike do not go beyond a process of “green washing” productive proposal (Escobar, 1995). The sustainability discourse is frequently a camouflage for the capitalist rationale and is tinged with a large measure of bio-colonialism, a strategy in which indigenous and peasant communities in regions of mega-diversity do not participate, except as ecological informants and as objects to be rescued. More recently, however, this strategy has also been an inspiration for alternative approaches, based on the local appropriation of these concepts by peoples conscious of the wealth of inherited knowledge that they can bring to bear to ameliorate environmental problems. These alternative discourses and perspectives have been cultivated mostly in the southern countries, in part by theorists, intellectuals or practitioners working directly with peoples who express their demands in terms of territorial defence, alternative development, autonomy, sustainability and self-sufficiency.⁷ The more successful of these proposals are designed from the local point of view, where the inhabitants become the protagonists of the recovery and preservation of their resources.

The model implemented in our Mexican projects draws on a long history of struggle by different social groups and reflection by Southern thinkers who have promoted alternative approaches to sustainability. The basic tenets of this work are: *a*) the active participation of the local population in the design and implementation of the plans and programs, so that they generate a capacity for self-management and a recuperation of social institutions and cultural identity; and *b*) the rational incorporation of the ecological diversity into a sound pro-

⁷The experience in the communities on the Oaxaca coast revealed that indigenous people define their lives within a specific territory, but not one limited to the immediate surroundings of their homes. Their territory usually extends from the heights of the mountains to the seashore. That is, they require a space that includes a number of ecosystems for their sustenance and cultural integrity. For further reflection on this problem, see Toledo, *op. cit.*, and Harris, Jonathan, 2000. *Rethinking Sustainability: Power, knowledge and institutions*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

gram that contributes to diversifying the local economic base.⁸ Thus, sustainability itself is a complex set of ideas that is understood differently as people assimilate the lessons into their own individual ethos. These ideas emerge from a group of theoretical dicta, which are then translated into practice as each community or group of peoples invents and specifies its own rules for participating in regional strategy, processes that are themselves transformed in the daily practice of daily co-existence.

From this perspective, then, people within their own cultures and in interaction with the larger society of which they are a part, constantly experiment with new proposals to strengthen their society and diversify their economy. As they integrate new activities, they design alternatives to prevent them from becoming economic refugees in the national and international urban centers; they also learn how to contribute to the development of their region without sacrificing their dignity, evaluating new activities as they develop new relationships between their own culture and the other, dominant one. It enables them to refrain from joining the low-waged labor force⁹ -a transitory opportunity, concentrated in the development poles- so that they can become protagonists of their own sustainable regional development. This vision, and the guarantees it offers, contributes to strengthening community institutions, and permits members to avoid the extremes of poverty and ecological degradation that oppress so many. The conflicts between the practitioners and the dispossessed are also reduced, as the outsiders are required to recognize that the locals have a prior claim to the territory.

⁸ Cf. Barabas, Alicia and Miguel Bartolomé, 1999, "Los protagonistas de las alternativas autonómicas", en: A. Barabas and M. Bartolomé (eds.), *Configuraciones étnicas en Oaxaca. Perspectivas etnográficas para las autonomías*, vol. I., México, Instituto Nacional Indigenista, Instituto Nacional de Antropología e Historia; Regino, Adelfo, *Los pueblos indígenas: diversidad negada*, Chiapas 7, México, Ediciones Era, 1999, See also: Barkin, 1998, *op. cit.*; Toledo, 2000, *op. cit.*; Leff, 1998, *op. cit.*

⁹ A note on the role of wage labor in this strategy is in order. Although many members of the communities described in this chapter search for work in the capitalist firms and receive wages, including some who migrate abroad in search of higher incomes, the ability of the community to offer them a refuge, a place to return to where their livelihood and that of the family is guaranteed, gives them a measure of freedom that most workers do not have; the proletarian relationship, with its accompanying process of alienation, depends to a large extent on the lack of alternatives for people who must accept the wage-labor accord or face starvation.

The active participation of the indigenous and rural communities in the reconstruction and preservation of the ecosystems is vital, because history has placed them in the richest centres of biodiversity. They understand the cycles for reproduction and conservation, product of cultural development based on a lengthy process of social and ecological interaction. For this reason, they often assume their responsibility as “guardians of the forests” without extra compensation; it is just another job they must do in order to use their own ecosystems, frequently defined as “national lands” or protected areas.

This example involves a proposal by a local NGO (non-governmental organization) to collaborate with indigenous communities dispersed in the Sierra Madre del Sur (a mountain range on the south Pacific coast of Oaxaca), to attack the accelerated process of deforestation that decades of “top-grading” occasioned. A serious imbalance in the regional hydraulic system was discovered, the product not simply of a lower rate of recharge of the water table for but also of excessive withdrawals resulting from new infrastructure installed for a mega-tourist resort being installed in the Bahias de Huatulco. The Centro de Soporte Ecológico (CSE) proposed an environmental rehabilitation program in which the participants would be invited to recover their life styles, reinforcing local institutions and diversifying the productive structure. It explicitly rejects the paternalistic and clientelist approach of government programs implemented in Mexico since the 1917 Revolution. The program of “productive conservation”¹⁰ involved a new management model that incorporates all of the stakeholders in the decision-making structure, including the communities themselves, the water users in Huatulco and the financing agencies; it was designed with three objectives in mind: *a*) to reconstruct and conserve the region’s basins and forests; *b*) to use the ecosystems in a sustainable manner; and *c*) to join the inhabitants of the coast of Oaxaca in their efforts to recover their dignity. This involves training to implement clean technologies as well as updating traditional techniques as the communities attempt to deal with practical problems on a day-to-day basis. The proposal for the sustainable use of natural resources involves using the by-products from forest maintenance efforts - branches cut off for pruning and small trees cut for thinning the forests- rather than cutting the

¹⁰ Productive conservation refers to the concept of rehabilitating forests in which some trees would be cut and a great deal of wood from regular pruning activities would be extracted for use in making wood products to be sold on fair trade markets.

main growth. This helps reduce the problem of people selling trees to the closest buyer as well as emigration from the region (Barkin and Paillés, 2002).

The reforestation program was designed to diversify the rural economy by introducing alternative productive systems to raise incomes and strengthen local institutions, blending traditional knowledge systems for conservation with modern production techniques. By deliberately planting surplus trees that must be thinned out to allow for a healthy forest wood was available to be worked into parts for “director” chairs, while branches gleaned from pruning are shaped into parts for tables, desks and even baseball bats and decorative figures, generating new jobs and income, avoiding the sacrifice of the healthiest trees. The project is aimed at regenerating the forest, and with it, protecting endangered fauna allowing some portion to be used in traditional settings for local consumption. It also stimulates local ecotourism businesses and allows; the regeneration of the agricultural areas in the river basins using deep rooted grasses and legumes to improve the land’s fertility.¹¹ If the Centre for Ecological Support had not considered the enormous potential of traditional knowledge in ecosystem management, the project would have encountered greater resistance from the local communities, as is common in most projects designed by official development agencies in central offices.

Water Forever¹²

The Mixtecan peoples are an impoverished group living in a desolate region in north-central Oaxaca and Puebla, which has suffered from a lengthy process of environmental degradation as a result of centuries of over exploitation. A group

¹¹ The preferred grass is called “vetiver,” selected for its ability to stabilize the soils while a very productive native legume (*Mucuna deeringianum*) fixes nitrogen in the soil (Buckles, David, 1993. “La revolución de los abonos verdes”, Pasos, vol. V:5 (30-33). <http://www.laneta.apc.org/pasos/fbuck1.htm>).

¹² For a more detailed description of this and other local initiatives for water management in Mexico see: Barkin, David (ed.), 2001. *Innovaciones mexicanas en el manejo del agua*. Mexico: Universidad Autónoma Metropolitana. The group responsible for this program, Alternativas y Procesos de Participación Social, is directed by Raúl Hernández Garcíadiago y Gisela Herrerías Guerra.

of young people from the National University (UNAM) proposed to collaborate with more than 100,000 people living in the region to implement an ecosystem rehabilitation program, based primarily on water and land management techniques. During the ensuing quarter-century since the program began, an ambitious series of projects have improved conditions in the 1.5 million hectare region, on the basis of a program firmly anchored in community mobilization and training, based on attacking the problem of water scarcity. They identified the origins of the problem of water scarcity as the result of three factors: population increase, inadequate management of natural resources in the region, and unequal access to water, and most especially the over drawing of water supplies by a small number of people imposing their will over the community through corrupt power structures.

It was clear that deforestation and surface erosion were the main problems to be attacked. The uncontrolled logging was the result of lumber needs for subsistence uses, including firewood and home construction, and more dramatically, illegal cutting for commercial sale. In this setting, various land management projects, including dikes, terraces and dams seemed to be indicated, but their cost made such an approach unrealistic. In the context of the local planning meetings it became clear that the community had not lost its rich inherited culture of water management. The discussions led to a proposal to undertake an ambitious program to rebuild the areas where ravines and gullies had been carved out by centuries of erosion and regenerate the watershed that had been severely damaged. This regeneration process began in the higher reaches, with reforestation, using native species, and small earthen works to slow down the surface water run-off, rebuild soil, to retain some of the topsoil that would otherwise be washed away, and increase water infiltration so that it would be channelled to other parts of the region where it would be used for production. A wide variety of techniques were implemented so that people from all of the communities could participate in spite of the fact that heavy equipment was not available. Stone dams were raised to accumulate soil in areas where new areas for cultivation were appropriate, water holes were emplaced to permit a more systematic development of small herds of animals, while cactuses were replanted for their fruits and water retention qualities as well as to stabilize the terraces. The cumulative effect of the hundreds of these small efforts was to substantially increase the area of arable land under cultivation and to increase the vol-

umes of water available for agricultural production, for the animals, and for the communities.

The strategic approach adopted by participants and designers of this project is worthy of analysis in the light of the debate around the capabilities approach framed in this book. During its long gestation period, the approach has demonstrated its viability as a mechanism for promoting local capabilities far beyond those of constructing public works and increasing the region's productive potential. The long-term vision and the emphasis on local capacity building for project implementation has transformed the organization into a sort of substitute local government agency, with its own management structure, fleet of vehicles and heavy construction equipment, planning and engineering departments and even a geographic information systems laboratory. By building a tight internal structure and developing constructive and participatory relationships with local political authorities who are elected for three year terms, the group has become a sort of regional development agency with considerable influence in influencing the local public works agenda and assuring the participation of communities in its implementation.

Its influence derives, in large measure, from the continual reaffirmation of a participatory local decision making and governance structure that is overseen by cooperatives in more than 100 communities that are involved in implementing the model. In the process, dozens of young people have been sent regional technical training schools and received university degrees and returned to work in local activities. In their search for productive ventures that might generate an on-going source of employment and income, the group developed its own industrial processes for manufacturing nutritious snacks and other derivatives from an ancient (pre-Colombian) grain whose cultivation had been prohibited by the colonial overlords: amaranth; this experience further consolidated the reputation and capacity of the group to undertake other projects to strengthen local subsistence activities and promote productive diversification.

This experience is particularly illustrative of the approach offered in this analysis because it was designed to be implemented and maintained by the communities rather than by outside contractors. Therefore, the limited resources that were available from outside were channelled directly into employment creation and human resource improvement programs; scheduling took into account the program of agricultural activities, thus reducing the pressures for off-season

migration from the area. Using local materials and resources also increased its regional impact. Finally, the integration of the local understanding of water works and land management has produced an exceptionally effective hydraulic system that is turning out to be reminiscent of the pre-Colombian irrigation works described by archaeologists and admired by the Spanish colonizers. Rather than an imposition of an outside development agency, the approach implemented in the Mixteca offers a way to reaffirm local cultures and consolidate community institutions and processes that are now extending themselves into the production of traditional and modern agro industrial products for sale outside the region.

Similar community management projects are springing up throughout Mexico. Community forest management projects now encompass more than one-half of the nation's wood resources, where local groups are developing their own production programs and complementing the protection programs with ecotourism, artisan production, water bottling and the sale of environmental services. Most importantly, these programs are examples of the way in which people are learning to appreciate the value of their inherited cultural traditions and enriching them with techniques and lessons from the current era.

Conclusion

There are numerous other areas in which traditional knowledges are being harnessed to protect communities and their ecosystems. Even in the metropolitan area of Mexico, several projects are taking advantage of local resources to reinforce local economies and political structures. A degraded forest is being rehabilitated as an ecotourism site and nature preserve where tens of thousands of visitors are treated to a unique set of hiking and biking trails and nature talks which inform and entertain; a trout nursery provides an opportunity for diners to select their own specimen for lunch while educating the visitors about this biological cycle. A pre-Colombian amphibian, the Axolotl, has become a charismatic attraction for visitors to the "floating gardens" of Xochimilco, when one local community decided to abandon the crass commercialism of the bawdy trips along the canals in favor of a more sedate tour for people attracted by the opportunity to understand how the complex ecosystem is maintained and can be managed to provide a variegated cornucopia of

fruits, vegetables and small animals that protect the environment and provide for the economic well-being of the people; this example has now been emulated in at least five other communities and university research programs are reinforcing these local initiatives.

This anecdotal and quite selective recounting of a small selection of local development initiatives cannot do justice to the breadth of activities being undertaken by millions of Mexicans who have deliberately opted for local development strategies that place them on the margin of international economic integration. Rather than adopting the approach suggested by the “capabilities” framework, involving skill and institution intensive programs of human resource development, their focus is on strengthening traditional governance organs, such as the communal assembly, the councils of elders, and selected local officials to promote production and conservation programs consistent with sustainable resource management strategies and responsive to local needs; in the process, they are also involved participating in and transforming market relations with the outside world, replacing the passive relationship with commercial intermediaries for active political and economic ties with the burgeoning markets of fair trade organizations and other “niche” marketers to assure privileged access to protect them against the international mechanisms of unequal exchange. The communities are assuming the responsibilities generally assumed to local governments, tasks that the “official” organs have proved incapable of achieving, and in the process assuring rising standards of social services and increases in human capabilities that become mutually reinforcing as their value proves itself in the palpable improvements in production and ecosystem health that contribute to community and individual well-being. In this way they are virtually turning the capabilities approach on its head: assuming the centrality of political and economic power as instruments to create the possibility of developing their capabilities to serve the needs of their peoples and the ecosystems on which they depend.

In our on-going interactions with the communities, we have systematized this set of experiences into a formulation of a strategy for sustainable regional resource management that is being repeated throughout the country. This involves four basic management principles that encompass the need for moving beyond the confines of individual communities to acknowledge the crucial role of alliances within regions and ecosystems to garner the political and social power required to defend these initiatives against the continual onslaught

from political interests and economic groups bent on preventing these separatist movements from eroding centralized power and accumulating productive resources at the expense of international capital. The four basic principles of this strategy are:

Autonomy
Self-sufficiency
Productive diversification
Sustainable resource management

If there is one lesson that can be extracted from the Mexican experience in rescuing traditional knowledges, it is for tradition to survive it must become a living process, a resource that is constantly renewed to assure its currency and its value to those that depend on it for their survival as a people, as a culture. In Mexico, these numerous groups, that now comprise more than one-quarter of the population, indigenous epistemologies are truly a building block for constructing alternatives to globalization: and thus to turning into reality (a slightly modified version of) the slogan of today's marchers:

MANY OTHER WORLDS ARE POSSIBLE

Efectos de las reformas estructurales en el campo mexicano

El caso de la contrarreforma agraria

Luciano Concheiro Bórquez

Patricia Couturier Bañuelos

Introducción

El presente trabajo pretende hacer una reflexión sobre lo que ha sucedido en el mundo rural a raíz de las reformas estructurales impuestas por el neoliberalismo mexicano. Particularmente nos interesa hacer un balance de la política agraria de privatización de la propiedad social.

A pesar de que se pretendió privatizar los ejidos, a la fecha se puede observar, tanto a partir de los datos como de las movilizaciones sociales, que esta política no sólo no tuvo éxito sino que los campesinos reforzaron la propiedad ejidal y comunal.

No obstante, esta “paradoja”, de una política que sirve exactamente para lo contrario de lo que se propuso explícitamente, encontramos serios rasgos de disolución de las relaciones campesinas, especialmente ante el embate del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que han derivado en cambios importantes, de los cuales daremos cuenta, en el régimen de propiedad y apropiación social de los territorios agrarios.

La tierra desde una perspectiva campesina: más que un medio de producción

La tierra para los indígenas, para los campesinos es más que un medio de producción que emplea técnicas de las cuales se adquiere conocimiento, las formas de vida de las distintas regiones o lugares delimitan la tierra y su forma de administrarse, de tratarse, de la vinculación con ellas y es aquí donde se derivan las

relaciones de poder, es decir, el Estado se hace presente y con él el ámbito político. La tierra representa algo muy valioso para los pueblos indígenas, es una forma de relacionarse con el trabajo, provocando la explotación eficiente, también se dan competencias de culturales y así el sustento de familias que viven en diferentes comunidades.

La tierra para los campesinos, para los medianos, grandes y propietarios privados es más que un instrumento para trabajar, es vista como parte fundamental en la vida de las personas y al intentar negociar con ellas o hacer un intercambio de las mismas (movilidad de la tierra) se busca establecer una relación muy particular representando así una estructura de poder en cada región.

Entonces tenemos que de aquí se deriva un acontecimiento, por llamarlo así, de “normatividad regional informal”, es decir, “vender o traspasar las tierras se hace acorde con aspectos establecidos por los campesinos de cada región, involucrando la rutina del lugar y en su mayoría sin tomar en cuenta lo establecido por la ley, y así la relación entre campesinos y tierra es esencialmente mítico-religiosa y forma parte de un lenguaje simbólico” (Concheiro y Diego Quintana, 2000). La relación con la tierra implica vínculos culturales, que el mercado no entiende, no respeta, es tan sólo una mercancía que obtiene su valor, dentro de las actividades propias de la comercialización. Las formas de tenencia de la tierra varían, dependiendo desde qué perspectiva se vea, a partir de lo jurídico cobra importancia dado que su reglamentación imprime cierto orden social, armonioso y tenso a la vez (Bárcenas, Avendaño y Espinoza), por lo que desde esta perspectiva, se puede dar la relación entre la sociedad, lo cultural y las diversas formas de organización y estructura alrededor de la tierra.

La tierra, es para los campesinos un instrumento de trabajo principal y es por esto que debemos conocer el concepto de tierra que se puede entender de dos formas: como finca, parcela o unidad productiva poseída y respaldada a una persona y/o comunidad; o bien puede ser el lugar del que se proviene: el pueblo, paraje, comunidad, paisaje y grupo del cual se emana, es decir, ese aspecto que liga reafirma aun más la pertenencia como individuo a una comunidad (Bárcenas, Avendaño y Espinoza), estos conceptos son entendidos básicamente desde las estructuras locales, a partir de los pensamientos de los pueblos indígenas, y claro también desde los campesinos, ya que todos ellos tienen una visión muy similar y hasta nos podemos atrever a decir que es la misma pues se involucran muchos

factores que los hacen coincidir, por ejemplo: el estilo de vida, las condiciones del campo, los recursos económicos, etcétera.

La tenencia de la tierra representa una identidad agraria así como un referente económico y si se decide comprarla, venderla o rentarla se toma en cuenta la producción que se puede obtener de ésta, eso es lo que vale esa tierra, lo cual es de mucha importancia para los campesinos.

Dependiendo de qué tipo de tierra se trate es el precio equivalente por hectárea, por ejemplo, si se trata de tierras de riego el precio en algunos casos es de \$120 000, y esto es elevado comparado con otro tipo de tierras (Concheiro y Robles, 2007). La compra venta depende en su mayoría del grado de envejecimiento del ejidatario que se puede correlacionar con el envejecimiento de los ejidos.

Un fenómeno que se ha incrementado con el paso del tiempo en las comunidades es el de la migración, los hijos de los campesinos son los que más emigran, y se puede observar que los campesinos más pobres son los que se quedan a trabajar la tierra, éste es un fenómeno de ruralización, pero en la pobreza. Lo anterior está teniendo un impacto fuerte que también ha dado paso a que las mujeres salgan a trabajar sus tierras adoptando un papel significativo para sus familias, podemos ver que el nuevo rol que desempeñan las mujeres en las distintas comunidades está provocando una evolución en el estilo de vida de estos lugares, pues las familias que se quedan tienen que enfrentarse a las situaciones que estén por venir, al impacto emocional de que un ser querido se va y puede que no regrese o que si lo hace no será igual.

Es aquí donde se dan una serie de acontecimientos en torno a la movilización de las tierras pues al emigrar los dueños éstas pasan a otras personas que las trabajarán y así las condiciones cambian y el reparto de tierras tiene un giro, es decir, las tierras están distribuidas en la propiedad social y la propiedad privada. En la primera forma encontramos a los ejidos y comunidades que representan 51.6% contando con 101.4 millones de hectáreas; por lo que respecta a la propiedad privada, 1.6 millones son dueños, encontramos a colonias agrícolas, predios nacionales y otros, con un porcentaje de 37.2%, se observa que la propiedad privada no ha sido lo extensa que se pretendió con la reforma y algunas de las operaciones de la compra y venta de estas tierras han sido ilegales. Para detallar lo antes mencionado se presenta el siguiente Cuadro donde los datos son más precisos:

CUADRO 1
Distribución de la tenencia de la tierra

Forma de propiedad	Núcleos	Sujetos de derecho	%	Hectáreas	%
Propad social	29 609	3 844 601	67.9	101 428 726	51.6
a. Ejidos	27 469	3 236 234	57.2	84 569 982	42.9
b. Comunidades	2 140	608 367	10.7	16 858 744	8.7
Propad privada		1 606 573	28.3	73 125 856	37.2
COLONIAS	654	62 346	1.1	3 847 792	1.9
NACIONALES		144 000	2.5	7 200 000	3.6
OTROS				11 115 926	5.7
TOTALES	30 263	5 657 520		196 718 300	

Fuente: Concheiro Bórquez, Luciano y Héctor Robles Berlanga. RAN, octubre 2004.

Como hemos mencionado, la tierra es muy importante para los campesinos, pero no todo es tan simple, no es sólo el hecho de que se trabaje en ella y punto, los campesinos se encuentran en una crisis por el mercado de tierras. Cuando las tierras tienen dueño y con el transcurrir de los años se presenta la problemática de la herencia campesina, es un punto interesante y cambia dependiendo del lugar en donde se presente, es parte de la movilidad que hay en el campo y podemos encontrar que muchas mujeres ahora están heredando la tierra, como antes mencionábamos, dándose el fenómeno de la feminización rural, aunque no en todas las tierras se presenta esta situación, es decir, no sólo se heredan tierras a mujeres y contrario a lo que algunos estudiosos del campo plantean sobre la desruralización, encontramos que también están heredando las tierras aquellos campesinos que han venido cuidando a los viejos y son aquellos campesinos más pobres que no tienen la posibilidad de emigrar, con esto se observa la perspectiva que tienen los campesinos hacia la movilidad de sus tierras, es decir, ellos quieren mantener el sentido que los une a ellas y es así como el

amor y la relación que tienen por el campo y sus tierras sigue presente y enca-beza la resistencia.

Encontramos también que muchos indígenas son ejidatarios y algunos poseen tierras privadas con esto podemos decir que el mito que existe sobre los indígenas que viven básicamente en tierras comunales no es tan cierto.

Vemos que existe un sinnúmero de factores por analizar en el ámbito de las tierras y los campesinos, por ahora ya sabemos un poco más de esta relación o vínculo que se da día a día entre los campesinos y sus tierras.

Hacia una visión en números del campo mexicano

Con el paso del tiempo se han desarrollado diferentes estudios del campo en México, diversas organizaciones han enfatizado complejamente en aspectos relevantes del sector rural, algunos de los datos que se han obtenido son por ejemplo que los dueños de la tierra son indígenas, mujeres o posesionarios, aunque también existe población joven que no tiene acceso a tierras y no les interesa tenerlo pues no ven alternativas en el campo y en cambio piensan en emigrar para lograr una mejor vida económica.

De acuerdo con el conteo de *Población y Vivienda 2005* se considera hasta cinco mil habitantes de población rural representando 29% de la población total del país (CEDRSSA), con este dato podemos darnos cuenta que la población rural es un porcentaje de habitantes importante al que se debe prestar atención, de este porcentaje 7 millones 84 mil personas se ocupa en actividades primarias, secundarias y terciarias, en municipios donde la población rural es mayor que la urbana. En la actualidad uno de cada tres mexicanos vive en áreas rurales.

Con lo antes mencionado y para adentrarnos más al futuro del sector rural encontramos que para el año 2020 el país contará aproximadamente con 122 millones de personas y 27.7 millones vivirán en localidades menores a 2 500 habitantes (Concheiro y Robles, 2007), con esto se presenta la necesidad de incrementar la producción de los alimentos y crear reservas necesarias para el futuro próximo. Aquí existe una disyuntiva muy fuerte, ya que el agro mundial se encuentra en una crisis muy severa, en el caso de México encontramos que desde tiempo atrás se dejaron de producir ciertos alimentos pues costaba menos importarlos y hoy eso tiene consecuencias graves que se reflejan en mayor magnitud en los sectores más necesitados, y así el empobrecimiento del campo va en aumento. Otro

ejemplo claro es el aumento de la tortilla al cual no se le pudo hacer frente, y sigue especulándose con el precio.

Entonces, la población rural se está incrementando, podemos encontrar localidades que están mezcladas, es decir, hay partes rurales y hay partes urbanas, unas más predominantes que otras, y esto también tiene impacto en el crecimiento de la población así como qué tan productiva pueda llegar a ser. En la siguiente gráfica se observa cómo está distribuida la población del sector rural acorde con el tamaño de localidad como del sector urbano, indicando el número de habitantes.

Podemos ver que la concentración mayor es población urbana, es decir, el número de personas que se ocupa en las actividades agropecuarias es mucho menor que la urbana, sin embargo, éstas dependen de los campesinos.

Retomando a Concheiro en un análisis del campo, hay 5 millones 338 mil personas ocupadas en el sector agropecuario, forestal y pesca, 4 millones 407 Unidades de Producción Rural que ocupan 108.3 millones de hectáreas en las cuales las siembras son diversas; también se cuenta con animales de trabajo y hay 3.2 millones de ejidatarios agrupados en 27 469 ejidos y 84.5 millones de hectáreas (Gráfica 1).

Como hemos venido mencionando las mujeres están desempeñando un papel clave en el campo y es por eso que en la mayoría de las investigaciones que se hacen tienen un espacio para destacar sus esfuerzos por el trabajo en sus tierras, claro aquí también lo hacemos, y retomando a Concheiro, un millón 108 mil mujeres son actualmente dueñas de la tierra: 649 mil ejidatarias y comuneras, 176 mil posesionarias y 282 mil propietarias privadas. 3.8 millones de jornaleros agrícolas que se distinguen por su inseguridad laboral.

Para comprender cuál es el equivalente de la población que está dando frutos en las localidades rurales es necesario hacer una comparación de los sectores primario, secundario y terciario. En la Gráfica 2 encontramos la población económicamente activa (PEA) por sector (Cuadro 2).

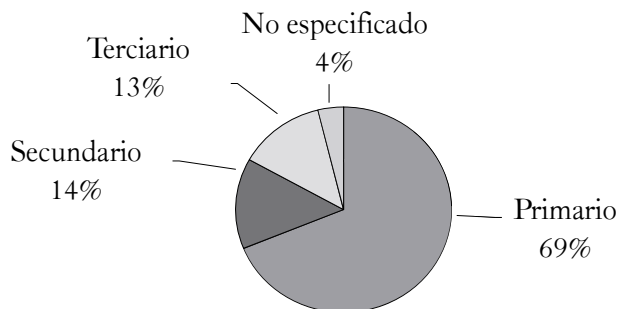
CUADRO 2

Distribución de la población por tamaño de localidad

Rango	Población total hasta 4999 habitantes	%	Mpio.	%	Población total / de 5000 a 14999 habitantes	Población total/ 15000 y más habitantes	Población total	%
Totalmente rural	10 653 866	35.6	1 391	56.7	-	-	10 653 866	10.3
Concentración rural	4 371 177	14.6	122	5.0	926 353	229 081	5 526 611	5.4
Predomina rural	5 824 410	19.5	228	9.3	1 907 263	1 979 989	9 711 662	9.4
Predomina urbano	4 403 085	14.7	289	11.8	2 156 293	4 581 635	11 141 013	10.8
Concentración urbana	4 686 258	15.7	404	16.5	3 458 274	46 029 886	54 174 418	52.5
Totalmente urbano	1 249	0.004	18	0.7	9 368	12 003 796	12 014 413	11.6
No clasificados	-	-	2	0.1	9 590	31 815	41 405	0.0
Total	29 940 045	100	2 454	100	8 467 141	64 856 202	103 263 388	100.0

Fuente: Concheiro, *El campo mexicano en la encrucijada: nuevos retos para la agronomía*, INEGI, 2000.

GRÁFICA 1

Población económicamente activa por sector económico en localidades ruralesFuente: INEGI, *XII Censo General de Población y Vivienda*, México, 2000.

La Gráfica 1 indica que el sector primario es el que tiene un porcentaje más alto de PEA con 69% contra 14% del secundario, 13% del terciario y el sector no especificado se hace notar con 4%, con estos datos observamos que el campo, que se encuentra en el sector primario, es representativo para el país y que tiene una población destacada, la cual desafortunadamente se encuentra en condiciones difíciles de vida, es decir, las condiciones en que viven los campesinos son muy pobres pese a sus esfuerzos por trabajar la tierra, no cuentan con recursos para obtener una mayor productividad, no tienen sustento económico que posibilite cultivar porciones de tierra más grandes que les permitirían mayor y más rápido crecimiento.

El campo mexicano

Las mujeres, propietarias de tierras y teniendo presencia en el ámbito rural con su trabajo arduo en el campo aportan día a día participación para el desarrollo del país, realizan actividades artesanales, domésticas y agropecuarias, pero su esfuerzo no es reconocido como debería ser en la actividad nacional. Existe un mayor número de mujeres con 5 o menos hectáreas. Un punto interesante para comentar es referente a la edad, 6 de cada 10 mujeres tienen más de 50 años, sin embargo, las titulares de la tierra enfrentan los problemas estructurales de la propiedad de manera más acentuada.

Por otro lado, las dificultades económicas conllevan la necesidad de que las mujeres trabajen para el sostenimiento del hogar, muestra de ello es que de cada 10 hogares, en tres, la titular de la tierra contribuye a su sostenimiento y en otros tres es el único sostén.

Uno de los problemas estructurales del campo mexicano es el fraccionamiento y minifundio;¹ Héctor Robles comenta que la mitad de los ejidatarios, 62% de los propietarios privados, 79.4% de los comuneros y 84.9% de los posesionarios poseen hasta 5 hectáreas o menos, y más de 20% de esos titulares de la tierra tiene su predio dividido en tres o más fracciones, muchas veces muy separadas entre sí.

Los ejidatarios, propietarios privados y comuneros tienen en promedio 55 años y 30% supera los 65. En el caso de ejidos y comunidades, de acuerdo con la

¹ Por minifundio entendemos a la explotación agropecuaria cuya producción no alcanza a satisfacer las necesidades básicas de la unidad que la trabaja y administra, por lo cual son indispensables bienes o dinero obtenidos fuera del predio para subsistir.

Ley Agraria, el derecho es indivisible, lo que ha dado lugar a que los conflictos por la posesión de una parcela producto de la indefinición o desacuerdo de herederos sean los más frecuentes.

En este caso la edad se vuelve un elemento a considerar pues de acuerdo con la esperanza de vida en áreas rurales que es de 67 años, tendríamos un número importante de ejidatarios y comuneros (950 mil) que deberían definir en lo inmediato a sus sucesores.

En los ejidos conurbados se presenta una intensa presión sobre la tierra debido al crecimiento de los centros urbanos lo que ocasiona venta ilegal de tierras, conflictos agrarios, subutilización de los espacios y deterioro de los recursos,² se puede ver que las zonas rurales cada vez más se urbanizan, es decir, las personas que viven en localidades menores a cinco mil habitantes se encuentran en municipios donde la mayoría de la población es urbana. Incorporar adecuadamente las tierras rústicas al desarrollo urbano es una necesidad impostergable. El incremento de población remite, sin duda, a la necesidad de acrecentar la producción total de alimentos y a la vez preservar los recursos naturales para las generaciones futuras.

En el campo los posesionarios son aquellos campesinos que poseen tierras ejidales en explotación y no han sido reconocidos como ejidatarios por la Asamblea o el Tribunal Agrario.³

El campo mexicano es vital para el desarrollo sustentable de la nación, para que este crezca existe la necesidad que se haga una política integral por parte del Estado que ayude a incrementar las capacidades de los agricultores, que los capacite en tecnología agrícola para el mejoramiento de las siembras en cada región. También es importante que el presupuesto del sector agropecuario se incremente

² Actualmente existen 6 194 ejidos y comunidades con asentamientos humanos irregulares; 840 se encuentran ubicados en 289 municipios, están aportando tierras para el crecimiento urbano de 116 ciudades medias y las cuatro zonas metropolitanas.

³ Las asambleas de los núcleos agrarios han reconocido a 509 mil posesionarios y 902 mil avecindados. Se caracterizan por ser más jóvenes que los ejidatarios, 43.5 años en promedio; cuentan con parcelas más pequeñas, 3.1 Ha contra 9.5 Ha que poseen los ejidatarios; muy pocos tienen derecho a las tierras de uso común, y el tamaño de sus solares también es menor. En síntesis, tienen una situación más precaria que los ejidatarios. En Concheiro Bórquez, Luciano y Héctor Robles Berlanga. "Análisis de la contrarreforma para una reforma agraria en México", *Prepared for delivery at the 2007 Congress of the Latin American Studies Association Montréal, Canadá, septiembre 5-8 de 2007.*

de forma equitativa. Las políticas de desarrollo rural deben ser específicamente para el desarrollo rural para lograr la prosperidad del campo mexicano aunque claro esto es un proceso que llevara tiempo pero en el que se debe comenzar a trabajar, es un llamado urgente al Estado.

El papel de los indígenas en el campo

Se reconoce que una parte importante de los dueños de la tierra son indígenas, mujeres, o poseionarios y que alrededor de ellos vive un número muy importante de población que trabaja como jornaleros o posee un solar en el núcleo agrario. Estos sectores de la población rural tradicionalmente son los menos atendidos por las instituciones de gobierno a pesar de que presentan mayores carencias.

Los indígenas representan aproximadamente 10% de la población nacional en cambio, participan en 22.9% de los ejidos y comunidades del país, son dueños del 28% de los bosques y la mitad de las selvas que existen en la propiedad social, producto de sus luchas agrarias (Concheiro y Robles, 2007), los principales estados donde se encuentran comunidades indígenas son Oaxaca, Veracruz, Chiapas, San Luis Potosí, Yucatán, Hidalgo, entre otros.

Concheiro y Robles argumentan que 80% de los municipios donde habitan los indígenas son considerados municipios captadores de agua o tienen fábricas de agua; y sus prácticas agroecológicas, los sitúan como ambientalistas “profundos” y de largo alcance y tiene un papel importante en el cuidado y desarrollo de los recursos naturales y la biodiversidad.

Una de las características sobresalientes de los núcleos agrarios con población indígena es la disponibilidad de recursos naturales. Nueve de cada diez núcleos agrarios disponen de algún recurso natural,⁴ si bien se desconoce la calidad de los recursos, podemos afirmar que éstos podrían ser una posibilidad de desarrollo productivo para los núcleos agrarios con población indígena, de ahí la importancia de intentar conocer en que condiciones se encuentran dichos recursos naturales. El sistema productivo en los núcleos agrarios con población indígena tiene como característica dos elementos: el policultivo y la multiactividad (Concheiro y Robles, 2007).

⁴ Pastos; piedra, grava y arena; bosques; selvas; materiales metálicos; acuícolas y turísticos.

Los campesinos indígenas tienen actividades diversas de las cuales generan sus fuentes de ingresos, por los lugares donde habitan tienen la posibilidad de explotar los recursos que los rodean diferenciándolos de otras comunidades; pero esto no quiere decir que tienen un ingreso elevado pues ganan en la mayoría de los casos menos de un salario mínimo, y muchas veces no son sus tierras las que trabajan sino que se alquilan para trabajar en otras tierras de su misma localidad, otro ejemplo de este mínimo ingreso es que tejen tiras de palma para hacer sombreros aproximadamente de medio metro de largo, las venden y por tira sólo les pagan de \$1.5 a \$2 aproximadamente, calculando que al día realizan máximo 5 tiras, claro esto es un tanto extremo pero realmente pasa en las localidades más marginadas del país.

Los jornaleros

Los campesinos habitualmente se dedican a trabajar en el campo y hablamos de cualquier actividad, por ejemplo si necesitan acarrear agua del pozo o del río para ellos es salir a trabajar pues preparan a su “bestia”, como ellos llaman a los burros, y salen a caminar distancias considerablemente largas para obtenerla, esto para ellos es una jornada de trabajo al igual que pastar al ganado ovino o porcino.

En ocasiones cuando sus tierras están cultivadas su jornada de trabajo a diario es ir a cuidarlas y aquí tenemos que no sólo va el jefe de familia, como podríamos pensar, también se incorporan mujer e hijos y demás jornaleros que pidan trabajo. Una característica que se ve en las localidades es que las familias en general se componen de más de tres hijos pues su pensamiento es que en cuanto crezcan los ayudarán en el trabajo del campo y así la familia obtendrá un ingreso mejor, esto hace que no se preocupen por que sus hijos adquieran un nivel de educación adecuado, aunque ahora con algunos programas sociales se este obligando a mandar a los hijos a la escuela, para ellos no es primordial.

A los jornaleros los distingue su inseguridad laboral; elevadas cargas de trabajo que derivan del cumplimiento de jornadas laborales superiores a las permitidas por la ley; su contacto con agroquímicos que afectan su salud, condiciones inapropiadas de seguridad e higiene en sus lugares de estancia y trabajo (Concheiro y Robles, 2007). Es por esto que se debe apoyar al campo ya que su realidad es difícil y las reformas que se planteen no deben perder de vista ningún detalle pues eso sería crucial para el desarrollo rural.

Reforma Agraria

El objetivo de la reforma agraria mexicana era reponer a los dueños originales sus tierras, modificar la importancia de los regímenes de propiedad de la tierra, acabar con la gran propiedad, generar mayor producción que permita proporcionar más alimentos y fibras a precios bajos, configurar una legislación de nueva generación, que amplíe la solidaridad y la democracia, mediante una mayor participación de los sujetos agrarios; con la finalidad de que sean ellos quienes, en forma consciente, tomen sus propias decisiones cada vez más comprometidos con su familia, con el grupo al que pertenecen, con el campo y con la sociedad en su conjunto.

La estructura agraria actual resultado de la reforma agraria es 3.2 millones de ejidatarios y 84.5 millones de hectáreas, 1.6 millones de propietarios privados que poseen 73.1 millones de hectáreas, 654 colonias agrícolas con 62, 346 colonos y 3.8 millones de hectáreas y 144 mil nacionaleros con 7.2 millones de hectáreas (Cuadro 1).

La profunda transformación agraria del país condujo a una significativa imprecisión en los cálculos; una misma tierra fue dotada por dos o más resoluciones presidenciales; se entregó tierra diferente a la concedida por las resoluciones presidenciales; posesiones precarias o irregulares de la tierra.

Los ejidatarios querían que se reconocieran sus tierras pero se daban diversos conflictos como la falta de documentos básicos o que querían que se les regularizaran tierras que no pertenecían a su terreno, es decir, se pasaban un poco de lo que les correspondía, entre otros fenómenos.

Con la regularización de 90 millones de hectáreas y la expedición de más de ocho millones de documentos, el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares Urbanos (PROCEDE) ha logrado resolver algunos de los problemas anteriormente señalados.

Una cantidad significativa de propietarios rurales carece de títulos o sólo dispone de escrituras privadas cuyas especificaciones no permiten su inscripción en el Registro Público de la Propiedad. De manera adicional, en las entidades federativas los registros padecen diversos grados de desactualización, esto representa un problema en el campo, ya que, se dan inconformidades que muchas veces ni siquiera están del todo claras. El reconocimiento jurídico no es suficiente para dar certeza, se requiere forzosamente del reconocimiento social a la posesión de la tierra para que en conjunto den seguridad de la posesión del terreno.

Por supuesto, que estos acontecimientos son más profundos y han tenido impacto en el mundo rural pues los campesinos defienden sus tierras a costa de todo, lo que ellos buscan es mejorar su situación.

Efectos de la reforma

En 1992 se presentan modificaciones al artículo 27 constitucional, es el llamado ajuste estructural neoliberal, y con ello se genera controversia, debido a que existen diferentes visiones sobre estas modificaciones (Cuadro 3), por un lado encontramos la opinión de los campesinos y por el otro tenemos al gobierno federal con las propuestas para modificar el 27 constitucional.

Los campesinos ven lo ejidal, lo comunal y lo privado igual y es por la forma en que ellos manejan la movilidad de sus tierras, es un valor abstracto, de identidad, de pertenencia. Para el gobierno es la lógica del mercado, donde la tierra es una simple mercancía con la que se pueden hacer negocios de un momento a otro sin darle valor a la estrecha relación que hay entre los campesinos y su tierra, dejan de lado las costumbres y culturas, dependiendo de la comunidad que se trate.

CUADRO 3

Visiones respecto de las modificaciones al artículo 27 constitucional

Campeñinos	Gobierno
<ul style="list-style-type: none"> • Mayor desigualdad • Cerraba el acceso a la tierra a los campesinos • Era una nueva forma de promover el latifundio • Conduciría a la liquidación del ejido y la comunidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Eran necesarias por que se debía propiciar un ambiente de certidumbre • Fomentar la capitalización • Otorgar la mayoría de edad a ejidatarios y comuneros • Les daría libertad para que ellos sean quien represente el papel protagónico en la toma de sus propias decisiones

Fuente: elaboración propia con datos de “Análisis de la contrarreforma para una reforma agraria en México”, por F Luciano Concheiro Bórquez y Héctor Robles Berlanga.

Estas modificaciones al artículo 27 constitucional junto con la reforma jurídica, que fueron impulsadas por el gobierno de Salinas de Gortari, en la práctica resultaron una nueva forma de privatización; cabe mencionar que la reforma estructural, que consistió en un proceso de privatización de la tierra, comienza con Miguel de la Madrid.

Al paso del tiempo con las modificaciones al 27, podemos ver que no obtuvieron lo que se pretendía, la estructura agraria en México presenta discrepancias que han afectado al campo, contrario a lo que planteaban, pues no se escucha la opinión de los campesinos, no hay justicia agraria, por lo que los campesinos se han manifestado (más adelante profundizaremos en tales movimientos) intentando mejoras a las reformas que de verdad tengan un impacto positivo en el ámbito rural.

Para entender de mejor manera esta situación, haremos mención de algunos de los supuestos de las reformas que señalan los objetivos para modificar el artículo 27 constitucional.

En el campo mexicano existen familias que algunas si son dueñas de tierras y otras no, entonces tenemos que la reforma agraria pretendía dar *certidumbre a los campesinos y justicia* restituyendo las tierras a los campesinos, aquí la controversia se da en el sentido de que se da esperanzas a los campesinos y en muchas de las tierras repartidas no necesariamente se puede cultivar.

Esta apreciación no reconoce que la unidad predominante en el campo es la minifundista, que las tierras que prevalecen (110 millones de hectáreas) no son aptas para la agricultura y que contamos con 14 millones de personas en localidades rurales con menos de 20 años (Concheiro, 2007).

El Estado realizó esta reforma con el fin de dar *justicia agraria*, y realizándose un pacto social pero esto hoy por hoy no se ha visto en la ruralidad; las instituciones no han cumplido con el campo y esto ha dado pie a los movimientos campesinos y es obvio, ya que, el campo no ve los resultados por los que el Estado apoya esta reforma, tenemos dos visiones diferentes y a su alrededor una gran polémica. La forma en que se han atendido los reclamos de restitución y resuelto los conflictos sobre la tierra tendrán un impacto en el crecimiento económico del campo y de la sociedad en su conjunto (Concheiro y Robles, 2007).

Las reformas jurídicas se deben apoyar de diferentes agentes para que no pierdan detalle de la situación que se vive en el campo para lograr un desarrollo rural adecuado.

Otro supuesto es la *Capitalización del campo*, este punto es importante pues surge la cuestión de si en verdad se puede fomentar la capitalización del campo y es que esto no es cualquier cosa, la producción agrícola cada vez se vuelve más cara y ahora con la crisis alimentaria toma mayor complejidad; se deben dar investigaciones con mayor precisión, que sean especializadas que permitan, a su vez, actuar para la sustentabilidad del campo mexicano y así fortalecer a los pequeños propietarios.

Una de las supuestas bondades de las reformas al 27 constitucional es que la desregulación del ejido acompañado de la certificación generaría un ambiente propicio para el desarrollo del campo mexicano, esta predicción no se cumplió por varias razones: las reformas nunca fueron acompañadas de otras acciones de gobierno, las políticas de desarrollo rural -Procampo, Alianza para el Campo y Programas de Comercialización- no lograron reactivar la producción agropecuaria ni atraer la inversión, no se ha dado una competitividad en el agro (Concheiro y Robles, 2007).

Los campesinos no tienen certeza con la tenencia de sus tierras, los títulos de la propiedad están limitados, el financiamiento no se concede con facilidad y los créditos son reducidos, aquí vemos que a la lucha contra la pobreza en el campo aun le queda un largo camino por recorrer.

La reforma agraria planteó la *titulación y el dominio pleno de la tierra ejidal*, Concheiro y Robles hacen referencia a este punto y comentan que el ejidatario que tenga tierras en dominio pleno y decida vender alguna parcela, seguirá siendo miembro del núcleo de población agrario, y sólo pierde esa condición cuando no conserva derechos sobre otra parcela ejidal o sobre tierras de uso común.

Las reformas que se implementaron en 1992 también pretendían poner *fin al corporativismo*, ya que, interrumpía el desenvolvimiento de la productividad en los ejidos.

Sobre la regularización tenemos que es importante porque se tiene reconocimiento por parte de autoridades agrarias. Sin embargo, la regularización no modifica las relaciones de producción y no mejora las condiciones de la tierra (Concheiro y Robles, 2007). Por lo tanto, la regularización de los derechos es necesaria pero no suficiente para dar autonomía y seguridad a los ejidatarios. Como en todo existen riesgos el tener un título de tierras no es la excepción, ya que los campesinos también tienen que tener títulos de propiedad para lograr obtener la seguridad de la tierra.

Movimiento campesino en la actualidad

Este año los diversos agrupamientos de organizaciones (que algunos llaman el Movimiento en Defensa de la Soberanía Alimentaria) han tenido tres grandes aciertos: llevaron a cabo la movilización campesina más numerosa de varias décadas.⁵

Una parte del movimiento, los que integran la campaña “Sin maíz no hay país”,⁶ planteó al menos dos condiciones importantes para empezar a negociar: 1) que el gobierno suspenda la campaña de propaganda con las medias verdades sobre las ventajas del tratado en la agricultura,⁷ 2) la realización de un debate público entre los representantes gubernamentales y los de las organizaciones campesinas para que éstos puedan difundir sus análisis y puntos de vista, y refutar lo propalado hasta ahora por el régimen calderonista.

Un punto clave en la negociación es la unidad en torno a dos demandas torales: la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuando menos para proteger el maíz blanco y el fríjol, y una sustancial reorientación de la política agropecuaria para construir la soberanía alimentaria con base en la agricultura campesina e indígena y establecer una reserva estratégica de alimentos en manos de la nación.

Debe evitarse la dispersión que predominó hace cinco años en el Acuerdo Nacional para el Campo, que le permitió al gobierno de Vicente Fox esquivar los compromisos fundamentales y es que, frente a las políticas de los últimos 20 años, los campesinos han mantenido en distintos momentos acciones de resistencia política y económica, pero no han detenido ni la crisis del campo, ni la visión neoliberal del gobierno, ni han mejorado las condiciones de vida y producción de los campesinos. Hoy más de 80% de los 4.5 millones de productores están fuera del mercado.

⁵ El 31 de enero de 2008 se realiza la Marcha Nacional Campesina. Participan, con sus tractores, los llegados desde Chihuahua -y los que se unieron a ellos en camino, de Zacatecas y Durango-. Asisten 200 mil campesinos, obreros y ciudadanos. La principal consigna es “renegociación del TLCAN en su capítulo agropecuario”.

⁶ Desde su lanzamiento, la Campaña “Sin maíz no hay país” ha recolectado más de 600 mil firmas en contra del TLCAN; la meta es alcanzar un millón.

⁷ Ante la andanada desinformativa promovida por el gobierno federal para atacar al movimiento campesino y convencer de las bondades del TLCAN, el muro humano del Puente Internacional y la gran marcha de 2 mil kilómetros con tractores mantienen un foco de contra información y de convocatoria a lo largo en todo el país.

Debido a la ya mencionada liberación total del comercio de maíz, frijol, azúcar de caña y leche en polvo, ha sido la ocasión para que los agricultores norteños revivan la memoria de Francisco Villa y la División del Norte, no sólo en los símbolos, sino también en su manera de movilizarse. Desde el primer minuto del 2008 se dieron cita decenas de activistas campesinos en el Puente Internacional de Córdoba, en Ciudad Juárez.⁸ El contingente suena a División del Norte, en la población donde Villa combatió en la batalla que liquidó la dictadura porfirista. Muchos de los reunidos en la temperatura bajo cero de ese día son descendientes de los famosos *dorados*. Ahí comienza un proceso de lucha en el que Villa ha sido no sólo un símbolo clave. Hay una reedición del voluntarismo villista, de un rechazo sin mucho discurso pero sí muchas acciones de la política de la oligarquía.⁹

Se ha detectado el peligro de que el movimiento campesino incurra en la *ley de hierro de la oligarquía*, por dos vertientes diferentes: *a)* que las organizaciones *nacionales*¹⁰ se adueñen de la negociación y no tomen en cuenta el pensar y el sentir de las organizaciones locales y regionales,¹¹ que han sido muy importantes para el inicio y la vigorización del movimiento;¹² *b)* que los actores rurales sean desplazados por los no rurales, que a aquéllos se les “desujetivice” por la no distinción entre aliados y sujetos del proceso de movilización y negociación.

⁸ Proviene del Frente Democrático Campesino y El Barzón en el estado de Chihuahua, y de las representaciones en Durango y Zacatecas de la Coordinadora Nacional Plan de Ayala.

⁹ El muro humano que se forma ese día en el puente internacional con la consigna “Sin maíz no hay país” es, más que una acción de presión al régimen, una convocatoria a la nación. Un llamado a levantarse en todo el país contra el TLCAN y para rescatar la agricultura campesina e indígena.

¹⁰ Aunque algunas de estas organizaciones se cuelgan del título de nacionales sólo porque tienen oficinas en el Distrito Federal.

¹¹ Como en el Distrito Federal las organizaciones no responden de inmediato a la propuesta norteña, las organizaciones de Chihuahua se lanzan a organizar la caravana de tractores “del Chamizal al Zócalo”, desde Ciudad Juárez hasta el Distrito Federal. La bautizan como el Movimiento de Resistencia Campesina Francisco Villa y el 18 de enero arranca su recorrido en donde la patria comienza. Mientras pasan por tierras villistas -Chihuahua, La Laguna, Durango, Zacatecas-, les sobran los apoyos: diesel para los tractores, comida, hospedaje, cálidas recepciones en los pueblos y ciudades. Aunque no hay nada que se parezca a las derrotas villistas del Bajío, en esta zona, conservadora y blanquiazul, la situación se les torna difícil. Sin embargo, prosiguen, tozudos su camino hasta la ciudad de México en confluencia con otras marchas de Tlaxcala, Morelos y Michoacán.

¹² O que alguna trate de acaparar la voz y la representatividad como sucedió en el templete del Zócalo el 31 de enero.

El presidente de la Confederación Nacional Campesina (CNC), Cruz López Aguilar ha exhortado “rescatemos al Congreso Agrario Permanente (CAP), no lo destruyamos”, al tiempo que esa cúpula enfrenta choques internos porque faltaron acuerdos entre sus organizaciones sobre cuáles son las causas campesinas a defender. Desde antes del 31 de enero, el coordinador del CAP,¹³ se opuso a las movilizaciones. “Algunas organizaciones han adoptado una postura dramática ante el TLCAN [...] Si hay voluntad política del presidente Felipe Calderón para impulsar la agricultura, saldremos adelante”, dijo. En fechas recientes acusó a la CNC de querer “chantajear al gobierno federal para que le entregue 90% de los recursos de los programas para el campo”. José Durán, dirigente de la Unión Campesina Democrática (UCD) manifestó que “la CNC no se sentará a la mesa del CAP mientras González Aguilera esté como coordinador. Si después nos convocan, allí estaremos”.

Si no se toman en cuenta estos riesgos del movimiento campesino, se desembocará, no en un nuevo Acuerdo Nacional para el Campo *plus*, sino en uno *bis*, y segundas partes nunca fueron buenas. Sin embargo, las señales actuales dejan esperar mejores cosas por parte del movimiento campesino en este difícil trance de la negociación.

En la segunda guerra mundial y no sólo hace treinta años sino en realidad a mediados del siglo pasado hemos tenido un alto grado de deterioro de cotizaciones agropecuarias, de precios, y en los últimos treinta años, efectivamente, el precio de los alimentos se modificó en 75%. Un serio panorama en un mundo en donde vivíamos, en el que se producía en términos agrícolas cada vez más y en términos relativos de productos agropecuarios cada vez menos. Muchas tierras se han dejado de cultivar, a veces con subsidios para así hacerlo quedando en el abandono (Gómez, 2008). Se han producido protestas en veinte treinta países en todo el mundo de manera relativamente simultánea y escalonada alrededor de un asunto nodal: la comida, cientos de miles de gentes han salido a las calles en Egipto, en Camerún, en Haití, en la India, en Argentina, se han enfrentado con la policía, en muchos casos han buscado la forma para saquear bodegas, tiendas, campos, buscando granos y alimentos (Gómez, 2008).

¹³ José Luis González Aguilera, dirigente de la Unión General de Obreros y Campesinos de México (UGOCM).

Renovando al campo

El campo mexicano atraviesa por una crisis muy severa, aunque no está a simple vista de todos, las condiciones en que viven los campesinos no son las adecuadas, ya que, en muchos de estos hogares no cuentan ni siquiera con servicio sanitario, ni con servicio de gas o agua potable; México como bien sabemos es un país en vías de desarrollo y este es un motivo por el cual se debe apoyar al campo para lograr una sustentabilidad y que con el paso del tiempo se vaya adquiriendo estabilidad y prosperidad que sea viable al crecimiento del país, pero esto sólo se presentará con buenas investigaciones así como políticas de desarrollo rural que fomenten actividades económicas fructíferas en el sector.

Con acciones que sean adecuadas para la mejora del campo, que se implementen de buena forma y que tengan un impacto apropiado el sector rural crecerá. Y como hemos venido mencionando la tierra es un agente principal en el campo y en el contexto que se está dando actualmente la transferencia de tierras se realiza de acuerdo con la disposición de los compradores y vendedores, éstas son políticamente viables en el actual contexto donde las expropiaciones no lo son.

Las distribuciones de tierra y capital de trabajo se realizan en función de las necesidades específicas de los beneficiarios y grupos de beneficiarios, a diferencia de las reformas agrarias tradicionales que otorgan cantidades promedio de tierra y capital (Concheiro y Robles, 2007).

Tenemos claro que existen limitaciones para la renovación del campo, para la reforma agraria, ya que existen muchos campesinos muy pobres que no pueden participar en la compra de tierras y más aun se nota porque no hay financiamiento que pueda permitir que tengan acceso a una.

Otro aspecto que obstaculiza el desenvolvimiento de la reforma es que existe una fuerte asimetría de información entre vendedores y compradores, particularmente si estos últimos son ajenos a la región en donde se ubican las tierras en venta (Concheiro y Robles, 2007). Para que el mercado de tierras conduzca preferentemente al acceso a nuevas tierras de los pequeños productores es altamente dependiente de financiamiento adicional proveniente de los presupuestos estatales, la banca privada y, básicamente, de recursos de la cooperación internacional, lo que se traducirá en esfuerzos parciales, muy costosos financiera y socialmente y de bajo impacto real.

Los lazos familiares son un vínculo muy importante para tener acceso a las tierras y para los campesinos más pobres representan algo muy valioso. El relevo generacional de los titulares de la tierra y genera lazos de solidaridad al interior de los ejidos o poblados (Concheiro y Robles, 2007). Podemos decir que la renovación del campo tiene muchos retos a enfrentar y que se debe actuar de forma adecuada y rápida para salvar al campo mexicano.

Tierras de uso común

Las tierras de uso común (TUC) representan 73%, que equivale a poco más de 75.4 millones de hectáreas, desde hace tiempo el enfoque de las políticas públicas se ha dirigido al fomento de las actividades agrícolas en áreas parceladas, las (TUC) y las riquezas naturales que en ellas se asientan constituyen un recurso al que se deben orientar los esfuerzos por generar nuevas alternativas productivas y de empleo en el campo mexicano. De acuerdo con la Ley Agraria, las tierras ejidales pueden tener tres destinos: las del asentamiento humano, las parceladas y las de uso común; sin embargo, no todos los ejidos se constituyen de esta manera, pues la propia ley otorga facultades a la asamblea ejidal para determinar el destino de sus tierras, y el artículo 59 establece que “será nula de pleno derecho la asignación de parcelas en bosques”.¹⁴

El promedio nacional de superficie de uso común por núcleo agrario es de 1 565 Ha, sin embargo, 666 ejidatarios de seis ejidos son dueños de una extensión similar en donde habitan 3.9 millones de mexicanos. El marco jurídico permite que los núcleos agrarios, en asamblea, destinen y asignen sus tierras de manera diferenciada.¹⁵

Es por eso que, de 1.8 millones de ejidatarios o poseionarios que regularizaron sus derechos con el Procede, un millón 68 mil tienen derecho a las TUC, lo que representa 56.8% de los sujetos con derechos a la tierra.

¹⁴ Estos dos elementos explican porqué de los 21 mil 246 ejidos regularizados destinaron sus tierras de manera diferente, 62.4% se compone de tierras parceladas y de uso común; 29.9%, sólo de tierras parceladas, y 7.2%, sólo de tierras de uso común; el resto se ha regularizado parcialmente, ya que sólo se ha medido y titulado el área de asentamiento humano.

¹⁵ La Ley Agraria establece que “los derechos a las tierras de uso común son concedidos en partes iguales, a menos que la asamblea determine la asignación de proporciones distintas, basado en las aportaciones materiales, de trabajo y financieras de cada individuo”.

La gran cantidad de recursos naturales que existen en la propiedad social plantea la necesidad de que se genere una política que estimule el aprovechamiento racional de los mismos. Para avanzar en este sentido, se requiere identificar los recursos existentes en los ejidos y comunidades.

En 1996 el Instituto Nacional de Desarrollo Agrario (INDA) levantó una cédula por núcleo agrario en la que se preguntaba sobre la existencia de recursos naturales y su aprovechamiento. Los resultados indican que, de los poco más de 29 mil núcleos agrarios, 82% cuenta con al menos un recurso natural con posibilidades de explotación.¹⁶ Los recursos naturales más importantes están asociados con la actividad ganadera.

Las TUC, a pesar de su extensión, son poco aprovechadas por la mayoría de los ejidatarios. Dos de cada cinco ejidatarios no hacen ningún uso de las TUC; otra proporción similar realiza un aprovechamiento marginal de los mismos, de suerte que, sólo 16% de los que tienen derechos sobre las TUC realiza una mayor explotación. Esto se debe principalmente a la falta de ganado y a las características poco productivas de las tierras para actividades agrícolas.

La ganadería y la recolección son las actividades que se desarrollan con mayor frecuencia en las TUC. Como primera actividad, uno de cada tres ejidatarios practica la ganadería, mientras que uno de cada cinco recolecta y una proporción similar se dedica al cultivo. Como actividad secundaria es más frecuente la recolección.

La explotación de las TUC se realiza, principalmente, de manera individual; poco más de 90% de los ejidatarios que las aprovechan mediante la ganadería, la recolección o la agricultura lo hace de esta forma. Únicamente en la actividad forestal y en la explotación de yacimientos o minas existe alguna asociación.¹⁷

¹⁶ El segundo recurso natural más frecuente son los materiales para la construcción, ya que uno de cada tres ejidos cuenta con grava, arena y piedra. El tercer recurso son los bosques, uno de cada cinco núcleos cuenta con ellos. El cuarto recurso en importancia es el acuícola, cuya actividad fue reportada en mil 591 ejidos. Con recursos minerales existen 975 núcleos agrarios; con tierras enclavadas en las valiosas selvas tropicales, cuyos recursos bióticos tienen un valor estratégico para el país, 971, y con recursos turísticos, 740. En este último caso, se trata de núcleos agrarios con acceso al mar, y que cuentan con 10.8 millones de hectáreas y, en particular, 6 mil 400 km de litoral, equivalentes a 57% de los 11 mil 122 km de costas que tiene el país en el Océano Pacífico, los golfos de México y California y el Mar Caribe. Además, en sus tierras se asientan zonas arqueológicas o poseen recursos para el deporte cinegético, acuático o montañista.

¹⁷ En la primera, 36% de los ejidatarios trabaja colectivamente y 9.5% en grupo, mientras que en la segunda, 24% lo hace con todos los ejidatarios y 5.4% con un grupo de ellos.

Según los representantes ejidales sí existen acuerdos, la gran mayoría están por escrito (83%), los habían definido la asamblea ejidal, lo cual indica que, generalmente, en las decisiones se toma en cuenta la opinión de los ejidatarios, si se respetan, por lo general no hay inconformidad por la forma en que se explotan las TUC y existen sanciones para los que no los cumplen.

Los ejidatarios confirmaron la apreciación de sus representantes, de acuerdo con ellos no existen conflictos importantes por el aprovechamiento de las TUC: las normas en su mayoría están por escrito, incluyen sanciones, fueron discutidas en la asamblea ejidal y por lo general se cumplen.

En 6 de cada 10 ejidos se observó parcelamiento económico o legal. En 24% existía parcelamiento económico en las TUC, en 23% se habían parcelado legalmente tierras que antes eran de uso común y en 12% se habían dado los dos tipos. También, se identificó que el parcelamiento económico es más frecuente en los ejidos que sólo destinaron tierras de uso común.¹⁸

Las TUC han representado el espacio para lo que nosotros denominamos como el reparto social de tierras, complementario del reparto legal que llevaron a cabo los diferentes gobiernos de la república, el cambio de uso de suelo es fundamentalmente para abrir tierras al cultivo, y por lo general, las tierras abiertas al cultivo no tienen vocación para esta actividad.

En 6 de cada 10 ejidos personas que no son ejidatarias pueden aprovechar las TUC. En la mitad de estos núcleos las personas deben aportar algo al ejido. Las personas no ejidatarias que aprovechan las TUC en su gran mayoría son familiares de los propietarios de la tierra, aunque también las pueden aprovechar otros pobladores del ejido e incluso personas ajenas al núcleo agrario. Esto obedece también a las dinámicas propias de las comunidades.

Generalmente, cuando se permite que los hijos de ejidatarios, otros parientes o pobladores del ejido aprovechen las TUC es porque éstas se dedican a la ganadería, recolección o aprovechamiento forestal, son muy pocos los que pueden aprovecharlas para actividades agrícolas. Sólo el conocimiento concreto de la relación

¹⁸ La razón principal para el parcelamiento legal era abrir tierras al cultivo (37%) y la segunda, dar tierras a otras personas (21%). Otra razón significativa que surgió al preguntar sobre el segundo motivo en importancia fue la de compensar a ejidatarios con pocas tierras parceladas (21%) El parcelamiento económico se debió, principalmente, a la necesidad de abrir tierras al cultivo (46%), seguida de un reparto equitativo de la superficie (22%).

entre los sujetos agrarios y los recursos naturales que existen en las TUC permitirá definir estrategias que propicien la explotación racional de éstas y la generación de beneficios para la mayor parte de los dueños de la tierra.

La relación con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En 1994 fue cuando gobierno mexicano, puso en marcha, además de la reforma del Estado, la política de ajuste, y la reforma estructural, cuya dimensión económica consistió en un fuerte proceso de privatización de las empresas paraestatales, impulsa la desnacionalización del patrimonio nacional para beneficiar a las empresas privadas, nacionales y extranjeras. En el sexenio de Salinas de Gortari, con el pretexto de promover las reformas necesarias para el desarrollo del sector agropecuario, se pone en marcha el Plan Nacional de Modernización del Campo, se promueve la reforma jurídica y los cambios al artículo 27 Constitucional. Como parte de las acciones políticas del salinismo se impulsa el TLCAN, el sector agrícola era el menos favorecido de los tres países y aun así las negociaciones se dan dentro de una gran apertura de México hacia los países miembros, sin reciprocidad en las reglas del juego y sin tomar en cuenta a los actores sociales involucrados, lo que implicaba la pérdida de nuestra soberanía y seguridad alimentaria (Tarrío, Concheiro y Couturier, 2007), a pesar de la presión ejercida por los campesinos para renegociar el capítulo agropecuario del TLCAN, el gobierno no los ha escuchado. Los efectos del TLCAN conllevan a que una gran parte de los productos que comemos, y que antes se producían en México, ahora sean producidos fuera del país. Actualmente son importados de Estados Unidos, los cuales, en gran medida, son producidos por trabajadores mexicanos.

A 18 años de la firma del tratado la profundización de la crisis del campo es innegable, se ha llevado a la población rural a la pobreza e inseguridad y también a múltiples expresiones de descontento. Ante la falta de disposición para renegociar mejores condiciones para los productores, se sigue una estrategia de toma de puentes por las organizaciones campesinas. En el primer minuto de enero de 2003, varias organizaciones campesinas tomaron el Puente Internacional Córdoba-Américas entre Ciudad Juárez y el Paso Texas, como símbolo de la defensa de la agricultura nacional ante las importaciones agropecuarias estadounidenses subsidiadas y protegidas comercialmente (Tarrío, Concheiro y Couturier, 2007), el movimiento es el resultado de un esfuerzo sin precedentes.

Existen varios movimientos que viven una lucha cotidiana a favor del campo, uno de ellos es “El campo no aguanta más” que está conformado por varias organizaciones que en conjunto se manifiestan para que se revise el TLCAN a manera de que se realicen las modificaciones necesarias para mejorar las condiciones en que se encuentra el campo después de la firma del TLCAN. Es un movimiento conformado por voces múltiples que ha logrado obtener la capacidad de movilizar recursos y una personalidad propia, alcanzando consensos sobre qué y sobre quién debe declarar y proponer en cada uno de sus actos y apariciones públicas.

Es claro que con el paso del tiempo el sector agropecuario se ha devastado, todo ha transcurrido en un proceso que presenta diferentes etapas pero que están entrelazadas y han contribuido al incremento en precios de los insumos utilizados por los agricultores, también la desventaja que hay entre los productores mexicanos y los estadounidenses es muy representativa ya que los primeros tienen mayores restricciones pues las autoridades nacionales eliminaron el crédito rural dando prioridad a la apertura comercial, en 1994 la desaparición de Conasupo, representó el tiro de gracia para numerosos campesinos sin que por otra parte se hubieran creado empleos para hacer frente a la sobrevivencia de los expulsados del campo (Tarrío, Concheiro y Couturier, 2007). La importación de alimentos deja sin trabajo a nuestros campesinos y los obliga a aceptar sueldos mínimos como jornaleros en las zonas rurales o con mínimos salarios en las urbanas, si es que encuentran trabajo. Como ya mencionamos anteriormente los campesinos jóvenes se ven obligados a emigrar a Estados Unidos como indocumentados, con todos los riesgos que ello implica ya que aquí no existen las oportunidades de crecimiento adecuadas y desafortunadamente la alternativa, ante esto es entrar como indocumentados a Estados Unidos. México es el país latinoamericano que más población expulsa hacia el exterior, debido a la falta de empleo, la desatención del campo a la importación de productos agrícolas y a la competencia desleal, aceptada por los gobiernos neoliberales, que va más allá de los compromisos establecidos en la negociación del TLCAN, una negociación muy desfavorable para productores mexicanos (Tarrío, Concheiro y Couturier, 2007).

A manera de reflexión

Después de todo el análisis antes mencionado podemos argumentar que sí se ha dado impacto en las reformas estructurales, por ejemplo no se ha vendido todo lo

que se tenía que vender, pues la tierra es vista por los campesinos por mucho más que una simple mercancía; la mujer ha tendido presencia en el manejo de la tierra debido a la migración existente por parte de los hombres y jóvenes pues aquí no tienen oportunidades de crecimiento. También se presenta el envejecimiento de los propietarios dando paso a la herencia de las tierras, siendo esto un factor que determina la movilidad de las mismas.

Las reformas al artículo 27 constitucional han ocasionado descontento por parte de los campesinos, por la serie de contradicciones que se han dado al tratar de llevar a cabo las reformas que en realidad pretensión despojarlos de sus tierras y por el contrario con el paso del tiempo se han presentado una serie de actos sin que vean en ellos cambios radicales.

El TLCAN no ha sido un buen tratado para el campo mexicano, sólo ha traído dificultades alarmantes a los campesinos y a su vez ha generado desempleo, alza de precios en los insumos para la producción agrícola y por ende índices migratorios cada vez más altos.

Generación de excedentes y sustentabilidad en comunidades indígenas y campesinas

Mara Rosas Baños

La indagación teórica de la existencia de una lógica de producción no capitalista y la generación de excedentes en comunidades rurales nos sitúan en el campo de la economía ecológica (EE) y la teoría de Marx. En el estudio de la economía campesina, estas posturas nos alejan de la visión tradicional de la producción de subsistencia y de la irracionalidad económica para estudiar un fenómeno que es imposible de entender con la visión de teoría económica tradicional, comunidades rurales capaces de ampliar su escala de producción con estrategias particulares que involucran el manejo sustentable de los recursos naturales, que generan excedentes y se distribuyen colectivamente, actividades a las que hemos nombrado actividades no-proletarias generadoras de excedentes (ANGE). El objetivo de este documento es mostrar las características generales de las ANGE y una propuesta de análisis teórico.

Introducción

Existe consenso en la teoría económica sobre la imposibilidad de generar mecanismos de acumulación bajo la estructura socioeconómica campesina. La capacidad de la economía campesina para producir se podía definir rigurosamente en términos fisiológicos, ingesta diaria de calorías en relación con el desgaste energético

cotidiano de un trabajador¹ y cantidad necesaria de insumos para mantener los elementos indispensables de la producción; existen excedentes monetarios y en especie que generalmente servían para satisfacer imperativos sociales.² Pero la generación de excedentes para fines sociales no se estudió en la teoría económica, estos son elementos explicados por la antropología. La reproducción simple es el tipo de producción con el que generalmente se ha estudiado a la economía campesina.

Para la teoría económica, la economía campesina era una forma social que simplemente desaparecería con el desarrollo del capitalismo, cosa que evidentemente no ha sucedido y por lo cual, diversos estudios sociológicos sobre el desenvolvimiento de la economía campesina se proponen la indagación de los motivos de su subsistencia; su posible funcionalidad al capitalismo; la transformación del trabajo campesino a trabajo proletarizado, las formas de articulación del modo de producción campesino al capitalista, etcétera, debates que surgen de las corrientes “campesinistas” frente a “descampesinistas” siempre en el marco de una permanente crisis rural (Bartra, 1979). A los cuestionamientos sobre la sobrevivencia de los campesinos se añade la nueva ruralidad³ que investiga las transformaciones en el territorio rural derivadas de las recientes políticas de cambio estructural neoliberal. Es hasta principios de la década de 1990 que surge un cambio rotundo en la visualización de las actividades productivas campesinas en la teoría económica, con la aparición de la EE y un poco antes con la bioeconomía de Georgescu-Roegen que muestran la superioridad en términos energéticos y manejo sustentable de recursos naturales de los métodos productivos campesinos (Martínez-Alier, 1992, 2005; Toledo, 1992; Barkin, 1991, 1998, 2001, 2002, 2006). Cuestiones evidenciadas también en estudios antropológicos.

¹ “2000 y 3000 calorías por persona por día” (Wolf, 1971:13).

² Existen dos clases de imperativos sociales, el primero se deriva de las relaciones sociales, relaciones que no son del todo utilitarias e instrumentales, relaciones que dan un estatus social o simplemente el contraer matrimonio, la generación de grupos con intereses defensivos afines, ayuda mutua para obtener alimentos. “Todas las relaciones sociales, pues, están rodeadas por un ceremonial, y el ceremonial puede ser pagado con trabajo, bienes o dinero. Si los hombres han de mantener relaciones sociales han de trabajar también para constituir un fondo destinado a los gastos que esas relaciones originen” (Wolf, 1971:16). Claro está que la generación de excedentes responde, entonces, a una lógica totalmente diferente de la maximización de ganancias.

³ La vinculación entre nueva ruralidad y economía ecológica se presenta en el siguiente apartado.

Pero la EE no es suficiente para entender un fenómeno como el de las ANGE como se mostrará en el primer apartado, se hace necesario la indagación de una propuesta teórica todavía mas reciente, la economía ecológica heterodoxa (EEH), ya que, aun cuando la EE reconoce el hecho de la viabilidad en términos ecológicos de las actividades productivas campesinas e indígenas, no plantea la posibilidad de la viabilidad económica en términos de la generación de excedentes.

La EE hace evidente la imposibilidad de superar los problemas de redistribución, sustentabilidad y equidad en el sistema económico actual y en esos términos muestra la necesidad de una redefinición de desarrollo, pero no propone un cambio a un modelo alternativo.

La discusión en torno a métodos y estrategias de la economía campesina e indígena presenta aquí un giro respecto a las discusiones tradicionales. Las ANGE muestran la existencia de formas sociales capaces de ofrecer métodos de producción ecológicamente sustentable, económicamente viable (capaz de generar excedentes para ampliar o mejorar la producción) y con una distribución colectiva de excedentes. Esto nos lleva a dos cuestiones fundamentales, la primera es la definición de progreso y la segunda son las particularidades de la vinculación de estas formas sociales no capitalistas con el sistema dominante. El objetivo de este capítulo es analizar las ANGE a partir del aparato teórico de la EE y mostrar cómo la EEH no sólo acepta la necesidad de redefinir el progreso, sino que plantea premisas compatibles con las ANGE para hacerlo. La incorporación de la categoría ANGE a la teoría de la EEH implica el desarrollo de la explicación de los mecanismos de vinculación entre sistemas no capitalistas con el capitalista, ya que esa relación junto con las características de la organización social explican la existencia de excedentes económicos, cuestión no abordada por la EE y que además sirve a la EEH de sustento real de las premisas que plantea.

La economía ecológica y la producción campesina e indígena

La EE relaciona los movimientos sociales originados por el desigual acceso a los recursos con el ecologismo popular que posteriormente Martínez-Alier (1992) llama ecologismo de los pobres. Movimientos sociales como: el del Pueblo de San Salvador Atenco contra la construcción de un aeropuerto en el Estado de México; el de comunidades de Guerrero contra la construcción de la presa “La Parota”; contra la construcción de una carretera en territorio de pueblos wixaritari en la Sierra Huichola; conflictos agrarios entre indígenas de distintos grupos y hacen-

dados principalmente en Mato Grosso,⁴ Brasil, entre muchos otros. Víctor Toledo (1992) estima que en 1991 aproximadamente entre 300 y 400 comunidades campesinas enfrentaban luchas de tipo ambientalista a partir de 30 de éstas tan sólo en México. La mayoría de movimientos sociales de carácter ecológico son de pueblos campesinos. La pregunta que surge para la EE es ¿por qué los campesinos e indígenas están más interesados en cuidar el medio ambiente que el resto de la población? A partir de la crítica de Georgescu-Roegen al crecimiento de la productividad agrícola capitalista a costa de una infravaloración de los insumos de energía, combustibles fósiles y contaminación por pesticidas; junto con aportaciones de la antropología económica y de otras disciplinas se estableció teórica y empíricamente que “las familias campesinas producían bajo una forma específica de organización y con una lógica o racionalidad económica propia” (Martínez-Alier, 1992:34). La aportación del estudio de las unidades campesinas de Chayanov y el uso de las formalizaciones de Georgescu-Roegen en la teoría económica abrieron paso a la idea de que “existen diversas formas de organización social de la producción, con su lógica correspondiente” (Martínez-Alier, 1992:35).

La economía campesina desde la mirada de Georgescu-Roegen

La constante crítica a la teoría neoclásica de Georgescu-Roegen enfatiza la separación que existe entre este enfoque y su posibilidad de aplicación a la realidad, su pretensión de universalidad es uno de los puntos más rebatidos por este pensador, él utiliza un contraejemplo para desafiar a la ortodoxia, la economía campesina. Trata de penetrar la lógica interna y el marco institucional que sostiene a la economía campesina, sin embargo, es cuestionable hoy la principal diferencia con el marco neoclásico, la sobrepoblación. “Considera sobrepoblada a aquella economía en la que la productividad marginal del trabajo no cualificado es cero”⁵ (Carpintero, 2006:84). La preocupación de Georgescu fue demostrar en primer lugar,

⁴ Casos extraídos del Periódico *La Jornada*, varias fechas.

⁵ Este tipo de caracterización de la economía campesina no es nuevo, Arthur Lewis (1954) en su modelo de “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra” plantea precisamente que el subdesarrollo del sector rural se debe precisamente a la sobrepoblación del campo, el cual hace que la productividad marginal del trabajo sea igual a cero. La diferencia de la propuesta de Georgescu-Roegen es que la lógica de producción de la economía campesina es distinta a la capitalista, cosa que Lewis no toma en consideración en el desarrollo de su modelo.

que en una economía sobrepoblada la regla de la maximización del beneficio no conduce a maximizar el producto, sino que tiene efectos contraproducentes. Y en segundo lugar, que la regla de distribución basada en la productividad marginal del trabajo tampoco funciona en ese tipo de sociedades. Crítica a la teoría neoclásica y a la marxista por su descuido en el tratamiento del campesinado, orillando a convertir a éstos en una realidad sin teoría.

Para Georgescu, la realidad campesina es racional y cuenta con reglas económicas claras, el grado de satisfacción individual y el bienestar de la comunidad depende de *una coordinada social* (Carpintero, 2006:89) que incorpora diferentes criterios además del hedonismo. Y hace una clara separación entre economía agraria y economía campesina, señalando a la primera como gobernada por imperativos del capitalista y persecución del máximo beneficio, la segunda la señala como un modo de producción regido por motivaciones y pautas institucionales diferentes a las capitalistas. Los dos rasgos básicos de una economía campesina son: “a) su heterogeneidad desde el punto de vista de la tipología, y b) el carácter “orgánico”, unitario, de la aldea campesina” (Carpintero, 2006:91) enfatiza el hecho de que no hay una comunidad campesina hay comunidades campesinas que se diferencian entre sí por sus instituciones; considera la aldea campesina como un todo social y económicamente indivisible. Las interrogantes que trata de contestar son ¿cuáles son las bases de la unidad de la aldea campesina tradicional y, cómo había logrado mantener esa cualidad a lo largo de la historia?

Siguiendo la teoría evolutiva y remontándose a las comunidad primitivas, plantea el instinto de cooperación, que no es innato sino consecuencia de las condiciones de riesgo de sobrevivencia en las que la aldea continuamente se encuentra. Cooperación para la defensa a la integridad física y para garantizar el sustento, pero ese espíritu cooperativo funciona únicamente cuando el grupo es pequeño, el crecimiento de la población pone en peligro la unidad y la estabilidad de la aldea. La tierra la define como “lugar equilibrado de todos los elementos necesarios para la vida” e incorpora tres condiciones adicionales para que subsista la condición de unidad y estabilidad, en una tierra concreta: a) que haya un equilibrio entre necesidades y recursos, b) que éstos últimos deben estar próximos a la aldea, y c) que el tamaño absoluto, sin poder determinarse de manera exacta, sea pequeño (unos pocos miles de personas)” (Carpintero, 2006:92). La cuestión de la estabilidad, tiene como base la tradición oral, al ser la población pequeña, esa tradición llega a todos.

La fisiología de las comunidades campesinas se gobierna por dos principios:

- 1) El trabajo crea valor y por eso, éste debe determinar el criterio primordial en la distribución de la renta de la comunidad.
- 2) Igualdad de oportunidades en el acceso al trabajo, pero no igualdad de ingresos para todos. Significa que los miembros de la aldea campesina deben tener las mismas oportunidades para obtener su sustento, pero los frutos finales obtenidos dependerán del esfuerzo e ingenio de cada individuo.

Sustentado en estos principios, Georgescu sostiene que las formas de propiedad de la tierra tienen poca influencia en el comportamiento económico y el desarrollo de la aldea campesina. Considera que quienes sostienen lo contrario confunden la propiedad de la riqueza (fondo) con la renta (flujo). Los dos principios son las bases de dos instituciones campesinas importantes: la primera, es el aprovechamiento comunal de recursos que no son consecuencia del trabajo humano y que por tanto, nadie puede apropiárselos individualmente. Y la segunda institución, es la que establece que sólo lo que se posee como fruto del trabajo es una propiedad inviolable. “La tierra es para ser utilizada no para ser poseída a partir de la exclusión de uso por otros”.

La cuestión de la igualdad, según Georgescu se trata de mantener, incluso con una población creciente. “Se rotura más bosque y se reparte una fracción de la tierra roturada para cada hogar que viva en la Alda. Y la operación se repite así para cada nueva trituración, lo que garantiza el mismo trato y evita la desigualdad cuando las tierras que se roturan en diferentes años son de distinta calidad” (Georgescu-Roegen 1965^a, 215 citado en Carpintero, 2006:94).

El criterio de la comunidad campesina es coherente, con un criterio de elección no estrictamente hedonista, lo que significa que aparte de la cantidad de bienes poseída, la satisfacción depende también de la matriz cultural en que se inserta el individuo. “Consecuentemente, cuando afirmamos que la conducta económica del campesino es irracional, esta afirmación implica que la elección es racional si y sólo si se hace sobre la única base de la cantidad de mercancías.” (Georgescu-Roegen 1965a, 224 citado en Carpintero, 2006:95) La diferencia entre la racionalidad capitalista y la campesina tiene una repercusión enorme en la diferencia entre el campo y la ciudad:

[...] no reside sólo en las costumbre, sino que incluye cada acto concreto concierne a la producción y a la distribución así como también a la justicia social.

Indudablemente la base de esta diferencia es el hecho de que la naturaleza viva impone un tipo de restricción diferente al *Homo agrícola* que aquella que la materia inerte impone al *Homo campesino*. Para comenzar, no existe paralelismo entre la ley de escala de la producción en la agricultura y en la industria. Uno puede cultivar trigo en un tiesto o criar gallinas en un patio pequeño. Pero ningún aficionado puede construir un automóvil solamente con las herramientas de su taller. ¿Por qué entonces debe ser una gigantesca fábrica al aire libre la escala óptima para la agricultura? En segundo lugar, el papel del factor tiempo es enteramente diferente en las dos actividades. Con artefactos mecánicos podemos acortar el tiempo para tejer una pieza de tela, pero todavía no hemos podido acortar el período de gestación del ganado o (en grado significativo) el período de maduración en las plantas. Más aun, la actividad agrícola está sujeta a un ritmo invariable mientras que en la industria nosotros podemos hacer que muy bien mañana lo que no hemos decidido hacer hoy. Finalmente, hay una diferencia entre los dos sectores que llega hasta las raíces de la muy discutida ley de rendimientos decrecientes (en sentido evolucionista). Para usos industriales, el hombre ha podido aprovechar una fuente de energía tras otra, desde el viento hasta el átomo, pero para la clase de energía necesaria para la vida misma, él todavía depende por completo de la fuente más “primitiva”, o sea de los animales y las plantas que lo rodean. Estas breves observaciones son suficientes para puntualizar no solamente por qué la filosofía del hombre ocupado en la agricultura difiere de la del hombre urbano, sino también por qué la agricultura y la industria no pueden regirse por las mismas leyes (Georgescu-Roegen, [1960] 1967, 596 citado en Carpintero, 2006:99).

El tratamiento que Georgescu hace de la economía campesina definitivamente es novedoso en el plano de la teoría económica, la necesidad de incluir criterios culturales al criterio exclusivo económico de la racionalidad para explicar la lógica campesina es una de sus principales contribuciones. El problema de esta perspectiva en términos muy generales es que considera la aldea campesina de forma ahistórica, sin cambio en el tiempo y su análisis no permite analizar la relación que las comunidades han tenido con el sistema capitalista y los efectos que en el largo plazo tuvieron en ellas. La lucha social por la apropiación de los recursos naturales por ejemplo. Justifica el rechazo de la tecnología por la sobrepoblación existente, pero no menciona el conocimiento no científico que las comunidades han adquirido a lo largo de su historia. La cuestión de fondo en este análisis es la

sobrepoblación que justifica el hecho de que los instrumentos neoclásicos no funcionan, aun cuando incluye aspectos como la heterogeneidad de las comunidades y la cuestión cultural y de instituciones que son argumentos más fuertes para debatir la cuestión de universalidad que la teoría neoclásica imprime a su análisis.

La cuestión de la igualdad es casi un supuesto, el reparto de la tierra dentro de una comunidad es el resultado de la forma de propiedad que domine en ella, y ésta tiene una influencia definitoria en la forma en que se manejan los recursos. La cuestión de la importancia del régimen de propiedad tampoco responde a una realidad actual. Es un hecho que las comunidades que cuentan con más extensión de tierra con valides jurídica tienen mejores condiciones de vida en comparación con las que les fueron expropiadas la mayoría de sus hectáreas. Y por último, como aspecto central de la indagación de este análisis no plantea posibilidad de generación de excedentes económicos dentro de la estructura social productiva campesina, la cuestión de la sobrepoblación es definitoria para inhibir tal posibilidad.

El resumen que hace la EE en relación a las aportaciones de Georgescu y sus propias conclusiones se traduce a la siguiente pregunta: ¿cuál es la diferencia fundamental entre la racionalidad campesina y la racionalidad capitalista? “Es la contradicción entre la economía del valor de uso y la economía de la ganancia, de la expansión, del crecimiento” (Martínez-Alier, 1992:6) contradicción que para Martínez-Alier es origen del ecologismo de los pobres caracterizado por la “defensa del acceso comunal de los recursos naturales, contra la amenaza del mercado o del Estado. Reacción contra la degradación ambiental causada por la pobreza, el exceso de población y el intercambio desigual” (Martínez-Alier, 1992:10). Este análisis destaca cuatro aspectos que han sido importantes en las ANGE: lucha social; propiedad colectiva; estrategias de comercialización no subordinadas; y reacción contra la degradación. De estos la EE y la teoría neoinstitucional (TN) se han concentrado principalmente en dos: demostrar que es errónea la interpretación de la economía ortodoxa sobre que la propiedad colectiva de los recursos es sinónimo de degradación ambiental y mostrar que la actividad agrícola tradicional es superior ecológicamente a la capitalista.

Propiedad común de los recursos

El análisis de la clásica tragedia de los comunes de Hardin (1968) presume que la única alternativa para no depredar los recursos naturales es modificar su pro-

propiedad a privada o estatal. Esta presunción que se formula bajo el individualismo metodológico y la racionalidad egoísta, combinada con argumentos respecto a la eficiencia especialmente de la propiedad privada, ha sido muy influyente en la teoría neoclásica y deriva en la generación de políticas ambientales basadas en la imposición de derechos de propiedad privada sobre los recursos naturales. Tal imposición ha orillado a comunidades campesinas e indígenas a la lucha social constante. Y es que los teóricos neoclásicos han confundido el libre acceso a un recurso y la ausencia de acuerdos para extraerlos con el concepto de propiedad común que implica la existencia de derechos claros de acceso y uso de un tipo de gestión institucional determinado (Aguilera, 1991).

Recientemente, ha surgido una extensa literatura que demuestra que en espacios comunitarios de diferentes tipos de propiedad no privada existe un manejo sustentable de recursos naturales, específicamente en comunidades indígenas y campesinas. Las preguntas específicas que surgen en la TN son: ¿cuáles son los mecanismos que permiten un uso no depredador de los recursos comunes? (Ostrom, 1990) y ¿cómo pueden construirse instituciones que sean adaptativas y resilientes?⁶ (Berkes *et al.*, 1998) El desarrollo de estas líneas de investigación ha colocado la predicción del comportamiento racional individual respecto al uso de recursos comunes de la teoría neoclásica como un resultado particular que es ejemplificado con *La tragedia de los comunes*. La representación del *Homo economicus* recientemente también ha sido cuestionada por el trabajo en economía experimental.⁷ El reconocimiento de un número creciente de experiencias que sugieren que la gente no sólo cuida sus propios pagos materiales, sino también cosas como justicia, equidad y reciprocidad cuestiones que dan origen a lo que, en la economía experimental se llama preferencias sociales, -y lo que en la TN se llama capital social-. Se cuestiona sobre si ¿son tales preferencias sociales componentes estables de la naturaleza humana, o están ellas moduladas por

⁶ “En ecología de comunidades y ecosistemas, el término resiliencia indica la capacidad de las instituciones de absorber perturbaciones, sin alterar significativamente sus características estructurales y de funcionalidad” <http://es.wikipedia.org/wiki/Resiliencia>

⁷ En 1993 Adele Simmons, Sam Bowles, Kenneth Arrow y Amartya Sen iniciaron un proyecto de investigación de lo que ellos llamaron “preferencias sociales” al que invitaron investigadores de otras áreas de las ciencias sociales con el fin de promover la investigación transdisciplinaria. Uno de estos trabajos fundados por Herbert Gintis y Paul Romer y posteriormente por Rob Boyd se enfocó a la “naturaleza y origen de las preferencias” a partir del trabajo en economía experimental.

el ámbito económico, social y cultural? (Henrich y Boyd, 2001). Aquí es necesario destacar que ni la economía experimental ni la TN hacen una distinción entre tipos de sociedades y racionalidad campesina y económica de la ganancia. Las conclusiones a las que llega esta perspectiva a partir de los juegos del ultimátum, el dictador y el juego de bienes públicos, es que el axioma de egoísmo no es sustentado en ningún caso estudiado, y que este resultado no cambia si se utiliza la extensión del axioma de egoísmo llamado aversión al riesgo. Con el axioma fundamental sobre el comportamiento humano rebasado las conclusiones de la teoría ortodoxa sobre los resultados de la propiedad común también quedan sin argumentos.

*Agricultura campesina frente a capitalista:
necesidad de una redefinición de progreso*

La teoría del desarrollo planteaba la necesidad de la disminución del tamaño del sector agrícola y su modernización, lo que significaba la sustitución de métodos de producción tradicional caracterizados por la intensidad de mano de obra por el uso de tecnología, para incrementar la productividad por hectárea, intensidad en uso de capital. Ese era el secreto, según esta perspectiva teórica, para superar el subdesarrollo de los países del tercer mundo. Por supuesto que esto no sólo aplicaba al sector agrícola, el objetivo final era lograr el crecimiento del sector industrial. Paradójicamente estos objetivos no han cambiando, aun cuando la política económica se rige por un modelo teórico diferente, lo único que cambia, son los métodos para lograr estos mismos objetivos,⁸ hay que aclarar que los métodos del neoliberalismo han tenido costos sociales demasiado altos a comparación con los de la teoría del desarrollo.

⁸La teoría del desarrollo hacía un énfasis fuerte en la necesidad de contar con un Estado fuerte para impulsar la actividad económica, abogaba por la protección de la industria nacional y buscaba la autosuficiencia alimentaria y el crecimiento del mercado interno. El neoliberalismo ha reducido la actividad del Estado a un mero espectador de la falacia de la autorregulación del mercado, ha entregado la industria nacional y el sector financiero a manos de la inversión extranjera directa y con ello ha provocado la concentración del capital, la polarización entre las diferentes clases sociales, disminución de la demanda interna y pérdida de la autosuficiencia alimentaria.

El resultado de la búsqueda de la rentabilidad en el campo ha tenido como efecto inmediato la concentración de la tierra⁹ en pocas manos y la pérdida de biodiversidad agrícola y silvestre, a corto plazo la agudización de la pobreza y la degradación ecológica. Ahora que la sustentabilidad ecológica se ha vuelto uno de los temas prioritarios a nivel internacional las preguntas que surgen son ¿podemos seguir considerando que la vía de progreso es el crecimiento?, ¿el sistema capitalista puede ser sustentable ecológicamente, en términos más comunes, es posible el desarrollo sustentable?, ¿existen otras formas de producción menos depredadoras en el ámbito ecológico y humano?

La respuesta a la tercera pregunta, según lo planteado inicialmente por la bioeconomía y la EE es afirmativa. En términos de conservación de la biodiversidad agrícola, silvestre y uso energético la economía campesina tradicional es superior a la capitalista. “Las variedades de plantas agrícolas domesticadas (como también las razas de animales domésticos) fueron creadas a partir de las silvestres por el trabajo y el ingenio de generaciones de agricultores (y ganadero)” (Martínez-Alier, 1992:133) fueron creadas con objetivos muy diferentes a los de la agricultura moderna, las modificaciones genéticas fueron hechas con el fin de incrementar la producción por hectárea y las innovaciones en cuanto a los procesos de cosecha y recolección presentan un alto insumo de energía de combustibles fósiles.

El libro de Rachel Carson de 1962 contra los pesticidas químicos; los estudios del flujo de energía en la agricultura por D. Pimentel en 1973, G. Leach en 1975 y otros autores, como Naredo y Campos en 1980 quienes, a partir de una sugerencia de Howard Odum, mostraron que la agricultura moderna era inferior en cuanto a su eficiencia energética; más tarde el juicio negativo sobre la revolución verde de la década de 1960 y 1970 que estuvo basada en la introducción de variedades de trigo y arroz que suponían una drástica simplificación biológica en la agricultura y además iban unidas a un sistema de producción agrícola más intensivo en energía de combustibles fósiles y en insumos químicos” (Martínez-Alier, 1992:136). El objetivo final de la agricultura moderna ha sido el crecimiento de la producción que según la economía ortodoxa eliminara la pobreza y esta a su

⁹En América Latina ese efecto tuvo diferentes matices dependiendo de si se había llevado a cabo una reforma agraria o no y que tan efectiva fue su aplicación. De cualquier modo, la concentración de la tierra y el uso de los recursos naturales que correspondían a comunidades rurales por parte de empresas privadas y paraestatales ha sido una práctica común.

vez la degradación, ya que, esta perspectiva afirma que los pobres son los que contaminan y causan degradación ecológica. Pero, la EE muestra evidencia de que el crecimiento *per se* no genera una distribución equitativa de los recursos, lo que significa que no reduce la pobreza, es más los trabajos de Kaldor y Kuznets ayudan a identificar el *trade-off* entre reducir la desigualdad y el impulso del crecimiento (Fisher y Erickson, 2007:53).

La EE pone en evidencia la incapacidad de la teoría ortodoxa de resolver problemas tan urgentes como el desempleo, la pobreza y la degradación ambiental, la justicia social, la equidad distributiva y la sustentabilidad son sus tres ejes de análisis (Erickson y Gowdy, 2007). No obstante, después de su construcción teórica de base fundada en los principios de la termodinámica y la dinámica de la económica abierta, la EE ha avanzado muy poco en lo que Herman Daly considera como un objetivo esencial de la EE: la redefinición del camino al progreso. El resultado es una apuesta al regreso de políticas macroeconómicas fincadas en principios keynesianos y la reorientación de las políticas económicas hacia fines sociales, económicos y ecológicos e incluso una visión muy pesimista del futuro cercano. Y aun cuando reconoce que las técnicas agrícolas tradicionales son ecológicamente mejores que las capitalistas se plantea serias dudas acerca de su alcance “¿Cómo se protegerían contra la inmigración las pequeñas ecotopías? Los movimientos ecologistas populares ¿contribuirán notablemente con sus acciones a la internalización de externalidades?, ¿en qué escuelas se enseña a los campesinos tradicionales que ellos son, posiblemente, baluartes de la ecología contra el sistema de mercado generalizado y contra la modernización tecnológica?” (Martínez-Alier, 1992:83).

Estas preguntas no son ingenuas, toman en cuenta las políticas comerciales de orden internacional que facilitan a las empresas transnacionales la apropiación de semillas nativas, la innovación tecnológica que no respeta el principio de precaución, el discurso de que con el crecimiento acaba con la desigualdad y el predominio de la visión neoclásica que presupone que con la asignación de valores económicos la degradación ambiental desaparecerá.

Pero dejan de lado, aspectos importantes que se destacan en las ANGE como el hecho de que así como el sistema capitalista se encuentra en constante cambio, la agricultura tradicional no ha permanecido inerte, la lucha social campesina e indígena a tenido sus triunfos “lo que más impresiona, sin embargo, son los altos niveles de organización y de éxito productivo y social alcanzados por las más

avanzadas de las organización campesinas” (Toledo, 1992:39). Y no sólo busca conservar recursos de uso común -como lo afirma el ecologismo popular-, busca la autonomía en su sentido más amplio: social, político y económico.

Entonces como lo afirma Toledo, si la producción campesina se caracteriza por un predominio relativo del valor de uso sobre el valor de cambio debe contar con un conjunto de estrategias, tecnologías, percepciones y conocimientos que hacen posible la reproducción social sin menoscabo de la renovabilidad de los recursos naturales (ecosistemas) ¿Cuáles son esas estrategias? Es algo en lo que la EE no profundiza y mucho menos plantea la posibilidad de que la sustentabilidad y la generación de excedentes puedan coexistir en forma de organización social alguna.

La EE, la teoría de Marx y el excedente económico

La EE en general rechaza la postura teórica de Marx debido fundamentalmente a que según esta corriente Marx desperdició la oportunidad de incorporar el análisis de flujo energético y las leyes de la termodinámica a su cuerpo teórico, pues en su tiempo hubieron grandes avances respecto a estos temas “Engels mencionó ya muy pronto las leyes de la energía, quizá por primera vez en una carta a Marx el 14 de julio de 1858 desde Manchester, en la que se refirió a Joule y a la ley de la conservación de la energía” (Martínez-Alier y Schlüpmann, 1991:273). Además de la aportación de Podolinsky sobre el flujo de energía en la agricultura traducido a varios idiomas entre 1880 y 1883. Existe un amplio debate encabezado por Burkett (1998, 1999) y Burkett con Bellamy Foster (2006), el cual no se presentará aquí, el interés de introducir la postura de la EE respecto a la teoría de Marx en este capítulo se relaciona a una crítica menos ostentosa “La producción y la producción del excedente eran conceptos que no pertenecían de manera específica al análisis del capitalismo [...] Marx creía que era posible hablar de los aumentos de la producción no sólo en un lenguaje propio de los capitalistas, o en un lenguaje específico del análisis del capitalismo, sino en un lenguaje aplicable a todos los sistemas económicos” (Martínez-Alier y Schlüpmann, 1991:269-271). La crítica es fundamentalmente al hecho de que Marx no introdujo un análisis de la reproducción o sustitución de los medios de producción utilizados en una economía basada en recursos agotables.

En las *Formaciones económicas precapitalistas*¹⁰ Marx “Trata de formular el contenido de la historia en su aspecto más general. Este contenido es el progreso” (Marx, [1971] 2004:11).

Explica que en la interacción cotidiana del hombre con la naturaleza, éste toma de ella lo que necesita y al hacerlo así la transforma. La evolución social surge de esa interacción en la que el hombre desarrolla la cooperación y la división social del trabajo “lo cual, no sólo es posible por la producción de un excedente por sobre lo necesario para mantener al individuo y a la comunidad de la que forma parte, sino que además incrementa las nuevas posibilidades para obtenerlo.

La existencia tanto del excedente como de la división social del trabajo hace posible el intercambio. Pero inicialmente, la producción y el intercambio tienen como único objeto el uso, esto es el mantenimiento del productor y de su comunidad” (Marx, [1971] 2004:12). El progreso significa la emancipación del hombre con respecto a la naturaleza, representa control creciente sobre ella. Pero la emancipación afecta en general las relaciones de producción surgidas de la especialización del trabajo y en particular del intercambio.

La reticencia de incorporar la teoría de Marx a la EE pareciera tener más un tinte político que teórico. La crítica de Martínez-Alier sobre el análisis de los recursos agotables es cierta, pero la aportación que Marx hace a la comprensión del progreso sobre la base del control de la naturaleza ha sido fundamental para la comprensión de diversas formaciones sociales; análisis que han servido a la antropología económica para explicar el comportamiento de tribus y comunidades respecto al uso de los recursos naturales.

Si el objetivo es explicar la existencia de excedentes y de una visión de progreso particular en las ANGE es indispensable la incorporación de la teoría de Marx al análisis sobre la sustentabilidad debido a que las ANGE surgen en sociedades como lo afirma la EE con una particular lógica de producción, lógica derivada de un desarrollo histórico que no se ajusta a las predicciones de su evolución social.

¹⁰ “La selección titulada *Formen die der kapitalistischen produktion vorhergehen*, en la que Marx intenta abordar el problema de la evolución histórica precapitalista. [...] es en muchos sentidos, su intento más sistemático de abordar el problema de la evolución histórica y el complemento indispensable de su magnífico *Prólogo a la crítica de la economía política*” (Marx, [1971]2004:10).

La economía ecológica heterodoxa

La EE plantea los movimientos sociales ambientales como base del ecologismo de los pobres, movimientos que surgen de la inequitativa distribución de los recursos económicos y naturales, cuestión que nadie se atrevería a negar.

No obstante, nunca plantea cuál es la razón del enfrentamiento continuo entre Estado y empresarios (o neolatifundistas) contra las comunidades indígenas y campesinas, es decir, cuál es la fuente de tal desigualdad y por qué el sistema se sigue reproduciendo de esa manera.

La tan estudiada crisis rural surge del desdén por parte del “sector moderno” de los métodos productivos, organización social e imperativos sociales bajo los cuales se rigen las comunidades indígenas y campesinas, desdén que se manifiesta en la lucha de clases. “Las clases sociales son, no sólo constituidas, sino en última instancia constituyentes del complejo de las relaciones sociales de producción y son, a la vez, resultado y sujeto, agentes del proceso histórico [...] La lucha de clases no puede ser sólo resultado, sino también punto de partida teórica y prácticamente originario” (Bartra, 1979:24).

La económica ecológica heterodoxa¹¹ se construye a partir de las aportaciones de la teoría de Marx sobre temas como la naturaleza, la sociedad y la crisis ambiental. Se enriquece con el análisis de las estrategias de participación popular, autosuficiencia alimentaria y regeneración ambiental para el desarrollo sustentable. Las diferencias fundamentales entre EE y EEH es la centralidad del análisis de las relaciones de clase en los resultados ecológicos de los procesos productivos y el planteamiento de la necesidad de la búsqueda de un modelo de producción alternativo al dominante. El análisis de las relaciones de clase es esencial para entender la situación de lucha política, social y armada que ha librado la sociedad en relación con la gestión de recursos naturales; mejoramiento en las condiciones de trabajo, incremento salarial; incremento en el nivel de vida, etcétera. En comunidades rurales la principal lucha es en torno a la recuperación y gestión autónoma de recursos naturales (Gabriel y López, 2005) el carácter ambiental es intrínseco a estos movimientos sociales y deriva de cómo se utilizan los recursos en disputa; que a su vez tiene que ver con la lógica de explotación de éstos.

¹¹ Corriente iniciada por el doctor Paul Burkett, (1999, 2006) y el doctor David Barkin (1998, 1999, 2001, 2003, 2005, 2006) y el grupo de economía ecológica compuesto por miembros del posgrado en Ciencias Económicas, entre los cuales se encuentra una servidora.

La lógica de maximización de ganancias en el sistema capitalista hace que se subvaloren aspectos como biodiversidad, contaminación, degradación; y aquí la definición de progreso es completamente compatible con la insustentabilidad. La lógica campesina no responde sólo a incentivos económicos, involucra aspectos sociales, culturales, políticos y religiosos, por tanto, el uso de los recursos no deriva en sobre explotación para fines de generación de ganancia. Pero el reconocimiento que hace la EE sobre la existencia de una lógica campesina no capitalista, no es suficiente, para entender un fenómeno como el de las ANGE porque para la EE las actividades campesinas en general son sustentables pero no rentables, la generación de excedentes en estas sociedades no es estudiado por la EE, tampoco lo son los métodos y procesos sociales que hacen que en conjunto el funcionamiento de las ANGE genere excedentes, sea sustentable e incluso equitativo (en términos de una distribución colectiva del excedentes).

La EE utilizando las aportaciones de la teoría de Marx, en cambio, nos proporciona un punto de partida, con el análisis de las formaciones económicas que preceden al capitalista, al aclarar que en estas formas ya existía la generación de excedentes en diferentes tipos de sociedades (cuestión que desatinadamente es una de las críticas de la EE a Marx como ya se vio), clasificadas según el tipo de propiedad de la tierra que detentaran; el análisis de la evolución de la relación del hombre con la naturaleza en la materialización del progreso y la lógica de la producción de valores de uso.

Una vez introducida la aportación de Marx en este tema, la EEH es capaz de formular una serie de premisas que sirven para reorientar la visión de progreso en términos de la construcción de una sociedad con prioridades diferentes a las del sistema capitalista y que son totalmente compatibles con las características de las actividades no-proletarias generadoras de excedentes.

Tipo de propiedad, excedentes y relación hombre-naturaleza en sociedades no capitalistas

En este apartado se retoman las aportaciones teóricas que Marx hace en su famosa obra *Formas que preceden a la producción capitalista*, debido a que las ANGE son formas sociales no capitalistas que han experimentado una evolución social en la interacción con el sistema dominante, tal interacción no ha resultado en una conversión de ellas al capitalismo.

Según, evidencia empírica,¹² las ANGE tienen rasgos más parecidos a las formas que estudia Marx de las sociedades precapitalistas que a la sociedad capitalista principalmente en dos aspectos: la relación hombre-naturaleza no mediada por el fin de la producción para maximización de ganancia y la capacidad de estas sociedades de generar excedentes, modificando constantemente sus métodos de producción para no causar daños irreversibles a la naturaleza. Características que a su vez están mediadas por una serie de categorías que ayudan a explicar las relaciones sociales que se crean en sociedades como las actividades no-proletarias generadoras de excedentes.

El punto de partida de la investigación de las sociedades precapitalistas es la evolución social a partir de la transición de tipos de propiedad. Transición que no se caracteriza por seguir una línea de sucesión en el tiempo, ésta se da como resultado histórico, como progreso y especialización de los medios de producción caracterizado por el cambio en la relación hombre-naturaleza. En cada una de las formas sociales que Marx analiza existe el plus-trabajo y por tanto el plus-producto, el cual, sirve fundamentalmente para intercambio, tributo, impuesto y distribución colectiva. La categoría de propiedad es fundamental para determinar las relaciones entre los miembros de la comunidad, es decir, el comportamiento social y de los individuos de la comunidad con la naturaleza; significa comportamiento del hombre respecto a sus condiciones naturales de producción como pertenecientes a él, presupuestas juntas con su propia existencia. Pero también significa pertenencia a una entidad comunitaria que genera una existencia subjetiva y objetiva en el individuo frente a su principal y originaria condición de producción, la tierra.

¹²La presentación de la evidencia empírica no es objetivo del presente documento y rebasaría el tiempo y la extensión del documento, pero para examinar algunos de los casos de estudio que sustentan la creación del concepto ANGE pueden remitirse a las convocatorias para el Premio Innovación Social, 2005 y 2006 que organiza la Comisión Económica Para América Latina, (CEPAL) en los cada año se presentan 1000 casos o a la convocatoria “2007 ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT AWARDS” promovido por United Nations Environment Programme (UNEP); anuarios de la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas (Conanp); Víctor Toledo “El dilema del zapatismo: ¿izquierdismo o sustentabilidad” en *Revista Memoria*, núm. 2007. Feyerabend-Borrini, G. M. Pimbert, T. Favar, A. Kothari y otros, (2004) *Sharing Power: Learning By Doing in Co-management of Natural Resources. Throughout the World*, International Institute for Environment and Development (IIED) and the IUCN, Reino Unido, entre otros.

La primera de las formas de propiedad que Marx estudia es la entidad comunitaria que surge de un proceso natural, no como resultado sino como supuesto de la apropiación colectiva de la tierra. “La tierra es el gran laboratorium, el arsenal, que proporciona tanto el medio de trabajo, como el material de trabajo, como también la sede, y la base de la entidad comunitaria. Los hombres se comportan con ella ingenuamente, [tratándola] como propiedad de la entidad comunitaria, de la entidad comunitaria que se produce y reproduce a partir del trabajo viviente” (Marx, 2004[1971]:69). En ella explica Marx, los trabajadores se comportan como propietarios de las condiciones objetivas de su trabajo y se relaciona con los otros como copropietarios o como propietarios autónomos, pero en realidad no son propietarios son poseedores en la medida en que pertenecen a la comunidad. El objetivo de este trabajo no es la creación de valor, aun cuando es posible que se ejecute plustrabajo para intercambiarlo por productos ajenos, sino que su misión es el mantenimiento del propietario individual, de su familia y de la entidad comunitaria global.

El plusproducto resultado de la apropiación efectiva a partir del trabajo en actividades de manufactura y agricultura hace autosuficiente a la comunidad y se distribuye en tributo o puede pertenecer a la colectividad. En este tipo de comunidad existen dos formas de trabajo: individuos trabajando independientemente con sus familias en una extensión de tierra asignada en la que producen para ellos mismos y para costear gastos de la entidad comunitaria como la guerra, el servicio divino, el tributo, etcétera, o puede existir el trabajo colectivo.

La segunda forma de propiedad no supone la tierra como base de la entidad comunitaria, es la ciudad la sede de los campesinos, donde la propiedad no es inmediata, supone conflictos por la tierra y la ocupación de tierra ajena para que los campesinos se conviertan en propietarios privados del suelo. Sus condiciones de trabajo cambian en la utilización de mayor desarrollo de la energía del individuo. Así la comunidad guarda una relación recíproca entre los propietarios iguales y libres y su vínculo con el exterior. La propiedad esta supeditada aquí también a la pertenencia a la comunidad, los individuos se comportan como propietarios de sus condiciones de trabajo, la reproducción de la comunidad depende de su reproducción como de todos los miembros como campesinos autosuficientes, cuyo plustrabajo pertenece a la comunidad. “El miembro de la comunidad no se reproduce a partir de la cooperación en el trabajo *wealth producing*, sino a partir de la cooperación en el trabajo para los intereses colectivos (reales e imaginarios)

ligados al mantenimiento del nexo hacia fuera y hacia dentro” (Marx, [1971] 2004:74). El espacio de desarrollo es la ciudad, entidad comunitaria centro de la vida rural, conducción de la guerra y residencia de los trabajadores, en la que la tierra de cultivo aparece como territorio de la ciudad, la tierra es medio y objeto de trabajo, a su vez, que medio de vida del sujeto.

La tercera forma de propiedad es la germánica donde el miembro individual de la comunidad es poseedor de una parte específica de la tierra, no existe la propiedad, sólo existe propiedad colectiva y posesión privada. Las formas de posesión en relación a la propiedad colectiva pueden variar “según que el trabajo mismo ocurra a cargo del poseedor privado aislado o, a su vez, este determinado por la comunidad o por la unidad situada por encima de las comunidades particulares” (Marx, [1971]2004:75). La comunidad germánica no se concentra en la ciudad, la tierra es la sede de la historia, pero tiene una existencia externa en la medida en que sus miembros llevan a cabo sus actividades y su vida alejados unos de otros, la comunidad existe en virtud de los actos de reunión de sus miembros en asambleas. Pero también tiene una existencia interna basada en la ascendencia, lengua, pasado e historia común. La comunidad aparece como reunión, no como unión, como acuerdo.

En estas sociedades en las que la propiedad de la tierra y la agricultura son la base del orden económico y, “por consiguiente, el *objetivo económico es la producción de valores de uso*, la reproducción del individuo en aquellas relaciones determinadas con su comunidad en las que él constituye la base de ésta [en todas sus formas] hay 1) apropiación de la condición natural del trabajo -de la tierra como instrumento originario de trabajo y a la vez como laboratorium, como reservorio de materias privas- no a partir del trabajo, sino como supuesto del trabajo. El individuo se comporta con las condiciones objetivas del trabajo simplemente como con algo suyo, se comporta con ellas tratándolas como naturaleza inorgánica de su subjetividad, en la cual ésta se realiza a sí misma; la principal condición objetiva del trabajo no se presenta como producto del trabajo, sino que se hace presente como naturaleza; por un lado, [se da] el individuo viviente, por el otro, la tierra como condición objetiva de la reproducción de éste; 2) pero este comportamiento con el suelo, con la tierra, [tratándolo] como propiedad del individuo que trabaja, -el cual, es consecuencia, ya desde un principio no aparece, en esta abstracción, como mero individuo que trabaja, sino que tiene en la propiedad de la tierra un modo objetivo de existencia, que constituye un supues-

to de su actividad, tal como su piel, sus órganos de los sentidos, a los que sin duda también reproduce en el proceso vital, y los desarrolla, etcétera” (Marx, [1971]2004:81). Este comportamiento esta mediado por el desarrollo histórico del individuo como miembro de una comunidad, es decir, de su existencia natural como miembro de una sociedad, en la que su comportamiento respecto a la tierra como propietario esta mediada por su ocupación pacífica o violenta. La relación con las condiciones objetivas del trabajo están mediadas por la existencia de los individuos como miembros de la comunidad, estas condiciones objetivas le pertenecen en la medida en que el es miembro de la comunidad y ésta regula su relación con el suelo.

La existencia efectiva de la comunidad esta determinada por la forma de propiedad de las condiciones objetivas del trabajo que pueden ser la propiedad colectiva, en la cual el individuo sólo es poseedor, propiedad estatal y privada al mismo tiempo y propiedad comunal como extensión de la propiedad privada. Para que la comunidad subsista es necesario mantener a los miembros bajo esas relaciones. Pero el progreso de la población mediado por la producción destruye gradualmente estas condiciones en lugar de reproducirlas, desintegrando así la entidad comunitaria junto con las relaciones de propiedad en que se basa. Si los individuos cambian su relación con la comunidad, cambian a la comunidad y actúan en forma destructiva sobre ella. “El desarrollo está en contradicción con la relación originaria” (Marx, [1971]2004:83). La riqueza no es objetivo en estas formas de comunidad, la riqueza aparece sólo entre unos pocos pueblos comerciantes, la riqueza se materializa en cosas a las cuales se contraponen el hombre como sujeto, en términos de valor es control de trabajo ajeno con el objetivo del goce privado a diferencia del mundo moderno donde la producción surge como objetivo del hombre y la riqueza como objetivo de la producción. Rompimiento o separación de la unidad del hombre con las condiciones inorgánicas, naturales, de su metabolismo con la naturaleza, manifiesta en la existencia del trabajo salariado y capital. Rompimiento que ha devenido en todo lo que critica la EE, la cuestión aquí es si una vez que existe una sociedad como la capitalista en la que el sentimiento de pertenencia, la prioridad de la comunidad sobre individuos particulares, la relación hombre-naturaleza es inconciente, ¿existe alguna manera de cambiar el rumbo que lleva a la guerra por los recursos naturales?, y si existe ¿cuáles son las implicaciones y la relación que guarda con las ANGE?

*Premisas para la construcción de alternativas sociales:
¿qué significa ahora el progreso?*

La heterogeneidad de la sociedad nos obliga a estudiar de manera diferenciada a las sociedades que conviven dentro o al margen del sistema capitalista. La posibilidad de generar un cambio significativo desde dentro de la sociedad capitalista se encuentra todavía muy lejos, a pesar de que las consecuencias del capitalismo en la salud humana y la disponibilidad de recursos indispensables para la vida se hacen más patentes, es decir, las condiciones objetivas para una revolución se hacen cada vez más visibles. Las condiciones subjetivas son cada vez menores, se encuentra dormida la conciencia de pertenencia a una clase e incluso la pertenencia al todo social, el sentido de individualidad llega hasta el seno familiar, la valoración del presente sigue siendo demasiado alta respecto al futuro, la calidad de vida de las futuras generaciones que implican a los niños de ahora, no es una cuestión fundamental ni siquiera para sus propias familias. El complot entre medios de comunicación, políticos y dueños del capital nacional y extranjero se ha especializado y evolucionado a medida que avanza el conocimiento tecnológico, sus resultados son en suma eficaces; han creado individuos acrílicos, ahistóricos, no-reflexivos, sujetos que se comportan como no siendo parte de nada, en la búsqueda de los patrones de vida cuyos valores sociales están referenciados por la posesión material.

El aparato ideológico y económico del sistema se ha infiltrado hasta en las sociedades no capitalistas, no obstante, no ha penetrado profundo en ellas. La riqueza cultural y las formas propias de organización social de las comunidades que se presentan en el capítulo anterior muestran sociedades capaces no sólo de resistir, sino de transformar sus realidades a partir de una visión de colectividad y cooperación. La EEH a diferencia de planteamientos como el de la economía participativa, plantea premisas básicas para la construcción de un modelo de reproducción social ampliado alternativo en el que la ética, la equidad y la sustentabilidad ecológica son inherentes a las formas sociopolíticas y culturales, las cuales tienen un sustento real, comunidades que en la práctica son capaces de combinar las aspiraciones de la EE como son: la justicia distributiva y la equidad intergeneracional.

En el sistema capitalista persisten formas de interacción socioeconómica que permiten una distribución del ingreso más equitativa, basada en consensos sociales y presentan estructuras sociales que rebasan las explicaciones sobre la lógica

racional del manejo de los recursos naturales, las ANGE dan cuenta de esto. En ésta la naturaleza no se ve como una fuente de ingresos o rentas más; representa una serie de valores inmersos en diversas culturas que hacen que estas sociedades no capitalistas establezcan un límite al uso de los recursos, conserven grandes extensiones de territorio y busquen mecanismos tecnológicos no contaminantes.

Para la EEH la producción está determinada por el desarrollo de las relaciones históricas entre los poseedores de los medios de producción, díganse capitalistas o latifundistas quienes se apropian de la producción excedente y los expropiados de los medios, trabajadores y campesinos. Esta perspectiva postula que todas las concepciones de ecología y crisis ecológica son construcciones sociohumanas que inevitablemente llevan la estampa de particulares formas sociales de producción. El objetivo de la EEH es evidenciar esa especificación histórica para mostrar como la lucha de clases hace inviable en términos ecológicos y humanos al sistema capitalista, razón por la cual, postula la necesidad de transitar a una sociedad no-explotadora y menos restrictiva del desarrollo de la gente como seres naturales y sociales (Burkett, 1999). Las ANGE muestran sistemas que han logrado resolver los problemas de degradación ambiental severa que siempre están acompañados de condiciones de marginación y pobreza, a partir de la incorporación de principios como autogestión, diversificación productiva, sustentabilidad y sinergias tecnológicas, en sistemas de organización social no capitalistas.

La capacidad de la naturaleza para sostener cualquier tipo de desarrollo cuantitativo y cualitativo de la vida humana depende de la coevolución de la sociedad-naturaleza, la coevolución es un proceso interactivo (Norgaard, 1984). Es falso, como algunos afirman, que el progreso tecnológico elimine la necesidad de un balance entre ambos. La relación sociedad-naturaleza está socialmente mediada por especificidades históricas que garantizan o no la supervivencia de la sociedad por el uso y la distribución de los recursos naturales. La interconexión o desconexión de las dimensiones sociales con la naturaleza hacen que las sociedades encuentren en su interacción con los recursos naturales un significado a su propia existencia humana que depende de su tipo de vinculación con la naturaleza. Para un gran número de comunidades rurales el vínculo sociedad-naturaleza no está mediada únicamente por el ámbito económico, tiene un significado simbólico y espiritual, ya que representa la fuente de la vida, la madre tierra. Esta visión genera un vínculo que trasciende lo material y que orienta a la sociedad hacia un uso no depredador de los recursos naturales. En el sistema capitalista la relación con

la naturaleza es utilitaria y basada en su funcionalidad económica, manifiesta una particular infravaloración hacia la naturaleza, forma básica de la contradicción entre el valor de uso y el valor de intercambio.

La conciencia y el propósito humano, desarrollados en y a partir de las sociedades, introducen un tipo de complejidad que no se encuentra en el resto de la naturaleza. Las valoraciones de la naturaleza deben ser construcciones informadas social y materialmente inspiradas por un mundo natural cuyos objetivos, fuerzas y formas de vida son gobernados por leyes inalterables. Una concepción combinada social y materialmente de las relaciones sociedad-naturaleza es necesaria para evitar el tipo de opacidades técnicas y éticas exhibidas por los medioambientalistas ortodoxos, quienes consideran que el desarrollo sustentable puede ser logrado a partir de una combinación de cambios tecnológicos (impuestos verdes, subsidios, etcétera) y cambios en valores individuales y comportamientos (promoción del reciclaje y el consumo de más productos ecológicamente correctos) sin cambiar las relaciones sociales que conectan a la gente con las condiciones de la producción. Para la EEH la destrucción ecológica es un inevitable efecto de las relaciones sociales dominantes del capitalismo (Burkett, 1999). Es necesario sobrepasar la visión economicista que ve a la naturaleza como fuente de generación de rentas y ganancias.

La EEH utiliza una aproximación holista diferenciada y relacional para la producción humana. El holismo es necesario para identificar las condiciones y límites de la naturaleza en un sistema total de producción, la diferenciación es necesaria para capturar la dinámica (espacial y temporal) de los cambios entre sociedad y naturaleza. Estas dinámicas son formadas por la diversidad de interconexiones entre la misma naturaleza y ésta con el ser humano que se manifiestan en relaciones particulares entre diversos grupos con sus entornos medio ambientales y que da origen a diversos sistemas sociales organizados y formas de producción. La diferenciación de la relación gente-naturaleza e instituciones-sociedad-naturaleza en la mediación de conflictos entre grupos envuelve diferentes posiciones sociales y materiales dentro de la estructura de clases y no son simplemente determinadas por la variedad material de la naturaleza en sí misma. Las relaciones de poder y su influencia en los conflictos de grupos y de clases en la disputa por los recursos materiales y naturales se hacen evidentes en la EEH.

El sistema de producción y apropiación del producto excedente en el sistema capitalista es explicado por el desarrollo de las capacidades productivas sociales y las relaciones de clase que conforman las relaciones sociedad-naturaleza. El exce-

dente se distribuye entre: clases sociales; reposición de las condiciones materiales y sociales necesarias para la producción; y la interacción dinámica entre ambas activada por y manifestada en la lucha de clases. Por clases sociales se entiende, en la etapa actual del capitalismo, una diversidad de interrelaciones entre poseedores de medios de producción y desposeídos tanto en espacios urbanos como rurales. Dado que la crisis ecológica es provocada por la apropiación privada del excedente de la producción humana y la apropiación relativa de la naturaleza o los límites naturales, y dado que la utilización del excedente determina el cambio de formas y nivel de producción humana, la utilidad del potencial del materialismo marxista y su aproximación analítica de clases para la EEH se hace evidente. Esta aproximación es útil para precisar la diferencia entre las comunidades con ANGE y la sociedad capitalista que radica precisamente en la forma de posesión y uso de la naturaleza y en la apropiación colectiva del excedente.

La diferenciación de clases manifestada en la desigual participación del producto evita adscripciones excesivas que involucran a todos los partícipes de problemas ambientales en una cultura ecológica destructiva. En realidad, el nexo entre naturaleza-sociedad y contenido material de las relaciones sociales parece absolutamente diferente dependiendo de la posición social. Generalmente a quienes se les condena por las crisis ecológicas de una manera unilateral en el capitalismo es a las víctimas. “Alrededor del mundo, la gente pobre es acusada de destruir sus entornos. Estas acusaciones, entonces, justifican las políticas que después amenazan la propia existencia de los grupos sociales tradicionales y de sus sistemas productivos. Su incapacidad de adaptarse es evidencia que refuerza la idea de que estos grupos son la causa del atraso social y económico de las áreas rurales. Aun en las sociedades más modernas, “culpar a la víctima” de su propia situación y de su falta de progreso colectivo es un fenómeno bastante común” (Barkin, 1998:1). El tener presente las condiciones sociohistóricas que derivaron en la situación de degradación ecológica tanto en espacios urbanos como en locales es obligatorio.

Las fuerzas potenciales en la lucha por una producción humana que no se base en la explotación intensiva de los seres humanos y la naturaleza tienen que reconocer el carácter antagónico (en el capitalismo) que tiene cada participante en la degradación ambiental y construir las relaciones sociales requeridas para una reintegración eficaz del desarrollo humano y de sus condiciones naturales. La armonía entre la reproducción natural y social puede solamente lograrse a partir de la cooperación humana para la apropiación, utilización, intercambio y desarrollo de las

condiciones sociales y materiales de su producción bajo acuerdos ecológicamente imperativos. La gente debe entender su producción como una totalidad compleja que combina lo social y material.

La capacidad individual y colectiva no es sólo una cuestión de fluidez en las ciencias naturales (teórico y práctico). También implica una participación activa en la toma de decisiones políticas, sociales y económicas que derive en un control cooperativo-democrático consciente. Un desarrollo estructurado a partir de estas premisas se construye bajo una perspectiva holística, que derribe las barreras artificiales entre las ciencias naturales y sociales y entre toda la ciencia y la gente; esto es absolutamente esencial para tal desarrollo.

El concepto de totalidad de las relaciones naturaleza-sociedad, como unidad contradictoria material y social, objetiva y subjetiva, explotador y explotado, le permite a la EEH tener presente las fuentes de tensión y de crisis en la producción humana en la vía a una transición socioeconómica hacia un marco no explotador. En su *praxis* las comunidades con ANGE dan evidencia de la existencia de la armonía entre reproducción social y natural, alejando este imperativo de una perspectiva llanamente utópica; es un encuentro entre premisas en la construcción de una sociedad no explotadora y su ejecución en la *praxis*.

La capacidad natural de absorber o ajustar el proceso de producción humana está fuertemente determinada por la combinación de cualidades de objetos materiales, fuerzas físicas y formas de vida que constituyen formas particulares de ecosistemas y biosfera terrestre como un todo. El gran número de formas irregulares espacial y temporalmente de impactos humanos en la biosfera pueden sólo ser entendidos en términos de diversidad cualitativa y resiliencia de los ecosistemas. Cada cultura y ecosistema está relacionada a diferentes formas de producción humana e impacto ecológico y diferentes tipos de límites al uso de los recursos naturales explicados por las relaciones específicas de producción. Las relaciones cultura-ecosistema y biosfera-cultura se distinguen en que en la primera la apropiación de la naturaleza es limitada a la región natural, al clima, y al territorio, los cuales proveen el soporte económico de base dentro del que la sociedad tiene que hacer toda su vida, en esta forma de relación entran las comunidades con ANGE. En la segunda, en contraste, el sistema de soporte se ubica lo suficientemente lejos para que la sociedad pueda disponer y destruir un ecosistema y seguir moviéndose a otros. Con la globalización este desplazamiento se agudiza y se transnacionaliza; es claro que ésta corresponde al sistema dominante.

El análisis cuantitativo y cualitativo de las formas del valor capitalista de la riqueza revela que las mercancías, el dinero, y el capital tienen peculiarmente características antiecológicas derivadas de la separación de los trabajadores de las condiciones necesarias de producción y su propia reproducción. Cuando combinamos el trato del capital con la separación entre campo y ciudad, el análisis del valor de Marx provee un marco de investigación del antagonismo dual de la acumulación de capital y su efecto en la naturaleza y las necesidades de los productores humanos y sus comunidades.

El desarrollo de capacidades autocríticas y autotransformativas en la sociedad son determinantes para la transición a una coevolución¹³ armónica de las sociedad con la naturaleza, en una búsqueda de mejores condiciones de trabajo y vida de la gente. Las capacidades sociales, son esenciales en esta búsqueda y son elementos mutuamente constituidos de una política ecológica emancipatoria. Desde esta perspectiva, el problema de la EEH llega a ser el desarrollo analítico construido por profesionales y científicos sociales conjuntado con los conocimientos de sectores populares, tal como lo propone la ciencia posnormal. Esto requiere una convención hacia la construcción de un marco conceptual que capture el desarrollo del sistema como observado desde distintos ángulos de particulares niveles de posición y fortalezas, basado en un pluralismo metodológico.

La carencia de oportunidades en el sistema capitalista junto con un apego a formas socioculturales de antaño en evolución constante ha posibilitado una modificación en la autoconcepción de las comunidades rurales. Las ANGE proviene de sociedades que están construyendo sistemas que garantizan mejores condiciones ecológicas y humanas dentro de una sociedad a nivel local. Esto mediante la identificación de capacidades y de una autocrítica constructiva que ha servido para repensar y solidificar una organización social acorde a las premisas que la EEH considera como fundamentales en la construcción de un modelo de progreso social sustentable que surge a pesar del sistema dominante con el que debe interactuar.

¹³ Sociosistemas y ecosistemas son mantenidos a partir de numerosos mecanismos de retroalimentación. La coevolución se produce cuando al menos una retroalimentación cambia, la cual, entonces inicia un proceso recíproco de cambio (Norgaard, 1984).

Conclusiones

La cuestión objetivo de este capítulo, que fue la indagación teórica acerca de la existencia de excedentes en sociedades no capitalistas, me llevó a la identificación de aspectos también sumamente relevantes que caracterizan a las ANGE como son: la distribución colectiva del excedente; la relación hombre-naturaleza que no se basa en la explotación para generar ganancia, traducida a una lógica de producción de valores de uso; la vinculación entre el tipo de propiedad y el sentimiento de pertenencia a una comunidad como clave de las condiciones objetivas de producción y a la identificación del progreso como condición que rompe y transforma estas condiciones originarias de convivencia social. Aspectos que Marx identifica cuidadosamente a partir de un análisis histórico-descriptivo de las formas económicas precapitalistas.

Pero además su análisis de lucha de clases también permite entender el contexto actual de la situación del sector rural en su totalidad. La introducción de estas aportaciones teóricas a la EEH es fundamental para poder delinear el resultado del progreso hasta nuestros días y también ser capaz de proponer alternativas a esos resultados.

La EEH tiene su fundamento en las aportaciones teóricas de Marx, cuestión que pone de inicio en contraposición a esta corriente con la EE, la cual, plantea más bien una serie de críticas a lo que Marx no hizo en relación a lo que hoy es cuerpo de la EE, la termodinámica y el estudio del agotamiento de los recursos naturales. Pero irónicamente, la EE acepta la existencia de la lógica campesina, fundada en la producción de valores de uso, sin reconocer que es una cuestión estudiada a profundidad por Marx, aunque aquí hay que aclarar que la bioeconomía encabezada por Georgescu-Roegen reconoce a Marx como gran aportador a la teoría económica; pero irónicamente hace una crítica fuerte al descuido que supuestamente hace Marx de la economía campesina, sin reconocer el predominio y la influencia que Marx vislumbra con el desarrollo del capitalismo, el influjo del sistema dominante efectivamente terminó en muchas de las economías desarrolladas con la forma social campesina, convirtiendo la actividad agrícola en una enfocada a la maximización de la ganancia.

La EE encabezada actualmente por Martínez-Alier también presenta una serie de argumentaciones en contra de considerar a la teoría de Marx en su cuerpo teórico, no sólo por la cuestión campesina, sino porque no utiliza las aporta-

ciones que en su tiempo ya se tenían a la termodinámica y supuestamente rechaza el trabajo de quienes tratan de incorporarla. Aun cuando el objetivo de este capítulo no es profundizar en éstas críticas su denotación nos proporciona argumentos para sostener que el rechazo a la teoría marxista pudiera tener un trasfondo fundamentalmente político y no teórico puesto que la EEH evidencia la necesidad de una reestructuración social que la EE no contempla. El sistema de producción capitalista ha funcionado desde su nacimiento bajo una lógica que divide, excluye y diluye cualquier avance hacia una relación equitativa y justa entre los dueños de los capitales, los trabajadores y la naturaleza. Aun hoy, cuando existe evidencia del calentamiento global, la disminución de los hidrocarburos, la contaminación de aire, agua y tierra, y de las consecuencias que esos fenómenos traen, principalmente a la población más pobre, las empresas transnacionales siguen ocasionando catástrofes ecológicas. Cuando la biotecnología tendría que servir para remediar, se sigue usando para incrementar productividad y disminuir costos en la producción con sus respectivas consecuencias ambientales, como son la pérdida de biodiversidad, la erosión, la deforestación entre otros. Aspectos que no sorprenden si se considera la definición de progreso y el análisis de lucha de clases derivado de la teoría de Marx.

La existencia de plustrabajo y plusproducto en las sociedades precapitalistas es fundamental en el análisis de las ANGE, pero este análisis nos ayuda a profundizar en aspectos que tienen relevancia en nuestro entendimiento del fenómeno que queremos entender. El fin de la producción en si es la creación de valores de uso, el plustrabajo tiene objetivos que son primordialmente de uso político y colectivo, que además están supeditados a la forma de propiedad, la cual, a su vez también determina la relación del hombre con la naturaleza y la relación entre los miembros de la comunidad. Estos aspectos son útiles para explicar algunas de las características de las actividades no-proletarias generadoras de excedentes.

CAPÍTULO V

GLOBALIZACIÓN Y DESARROLLO DOS CAMPOS PARTICULARES ¿ÉXITOS O FRACASOS?

Privatización y cambio estructural

Telmex, un caso de liberalización fallida

Alfonso Anaya Díaz

Introducción

Las privatizaciones han sido un elemento fundamental del cambio estructural (CE) de las economías que se acogieron a las políticas neoliberales. En México una de las más importantes fue la de Teléfonos de México, SA (Telmex), enorme fuente de recursos para el erario y piedra angular de las telecomunicaciones en el país, pero con sustanciales problemas de cobertura y desarrollo tecnológico a finales de la década de 1980. El gobierno justificó la medida argumentando falta de recursos y capacidad de gestión para la ampliación y modernización de la telefonía, y se exaltó el poder de la competencia como medio para alcanzar mayor eficiencia y bienestar económicos.

Actualmente se ha hecho evidente que lo logrado fue el cambio de un monopolio público por un cuasi-monopolio privado, con avances tecnológicos pero con serias limitaciones en cuanto a cobertura y eficiencia económica.

A pesar de la liberalización que siguió a la privatización, Telmex mantiene un gran poder de mercado y elevados beneficios, siendo poco significativos los efectos de la entrada de competidores y la política pública para influir en los precios, sin que los consumidores se vean beneficiados por ganancias en productividad y economías de escala de la empresa. En comparaciones internacionales se observa que la posición de las telecomunicaciones mexicanas está muy rezagada.

Por otra parte, desde hace tres lustros Telmex es el pilar de un gran arreglo conglomeral que pone de manifiesto dos efectos prototípicos del CE reciente del

país: la mayor concentración industrial y del ingreso. Así, las reformas neoliberales, centradas en conseguir una muy alta presencia de los mercados en la dinámica económica han logrado ese objetivo, pero muchos de ellos, como los de telecomunicaciones, operan en forma muy imperfecta. En términos generales desde la perspectiva de la economía convencional se puede decir que el resultado del CE en la telefonía consistió en que ciertas fallas del Estado cambiaron a otras, haciéndose presentes nuevas y graves fallas de mercado.

En este trabajo se abordan algunos antecedentes y aspectos teóricos vinculados con la privatización y la liberalización, los factores institucionales, tecnológicos y económicos que condicionaron el CE y algunos aspectos de la conducta de Telmex, en especial su estrategia competitiva, determinantes en la evolución del sector y la actual estructura de mercado. El desempeño de Telmex y la industria se analizan en el último apartado.

Política de cambio estructural, cambio tecnológico y marco institucional. Configuración oligopólica en la telefonía

La política de CE en la telefonía debe ser considerada en dos planos: los lineamientos generales de política que lo caracterizan y los cambios institucionales que lo concretan y le dan continuidad.

Diversas consideraciones sobre las fallas del Estado empresario, intervencionista y promotor del empleo, y las virtudes del libre mercado son el andamiaje teórico-ideológico de las políticas de la década de 1970 aparentemente dirigidas contra la inflación; pero lo que mejor explica la agenda del neoliberalismo es la reacción contra las ideas y políticas de corte keynesiano y el Estado de bienestar del segundo tercio del siglo XX (Tello y Cordera, 1981:82-94).

A principios de la década de 1980, México, además de una alta inflación padecía una crisis de deuda externa que lo hizo un blanco perfecto para el programa neoliberal que había sido aplicado en otros países latinoamericanos.

La privatización de empresas estatales fue parte sustancial de las líneas de acción decididas para la economía mexicana en el llamado consenso de Washington: ajuste y estabilización económica con menos Estado y más mercado; desregulación de la actividad económica; apertura del mercado interno y crecimiento por exportaciones¹

¹ Carlos Tello con una visión de primera mano del contexto político y gubernamental reseña los aspectos sobresalientes del período (2007:625-644).

(Tello, 2007:625-644). Uno de los hitos de aquella política fue la privatización de Telmex (segunda empresa más importante del país por el valor de sus ventas y contribuciones al erario,² y la tercera de telecomunicaciones en el mundo).

Como parte de las reformas también se decidió la apertura del mercado de telefonía con la que se permitió la participación restringida de la inversión extranjera en ciertos nichos de la industria.

Como lo afirma uno de los principales operadores del CE en México, J. Rogozinski (1993:11-23), la privatización de empresas públicas tuvo alcance mundial. Y el programa de privatización que marcó pautas para muchos países, entre ellos el nuestro, fue el de Reino Unido respecto al cual Y. Aharoni señala algunas de las principales razones económicas por las que el plan privatizador se llevó a cabo:

La idea de que la privatización podría incrementar la competencia y la eficiencia -dice Aharoni- la han aceptado en general los economistas profesionales, quienes en su mayor parte se han sentido insatisfechos con el desempeño de las industrias nacionalizadas [...] también comparan la eficiencia de las empresas privadas y las públicas, [...] destacan la importancia de la competencia en la promoción de la eficiencia y arguyen que la amenaza de entrar basta para impedir que las empresas obtengan ganancias monopólicas.³

² En 1989 el ingreso neto en efectivo de la Tesorería de la Federación proveniente de Telmex ascendió a 2.67 billones de pesos, unos 995.6 millones de dólares de Estados Unidos, casi el 4.2 % de los ingresos no petroleros y 3% de los ingresos presupuestales totales. Ese mismo año la empresa tuvo una utilidad de operación de 1.7 billones de pesos. Las cifras relativas a la telefonía están basadas en la información de: Teléfonos de México, *Historia de la telefonía en México 1878-1991*. México, 1991, p. 194. Los ingresos gubernamentales y cálculos de equivalencia se basan en la información proporcionada por: Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras 1990 y 1992*, pp. 710 y 179, respectivamente.

³ “El Reino Unido: la transformación de las actitudes”, en Raymond Vernon (comp.) *La promesa de la privatización*, FCE, México, 1995, p. 46. En el mismo sentido, un destacado representante de la escuela de Chicago, Gary Becker premio Nobel de economía, a propósito de la privatización señala lo siguiente: *Es posible y necesario avanzar en la venta de las empresas estatales al sector privado. Las empresas públicas son menos eficientes y menos flexibles que las particulares por que no pueden diferenciar entre motivaciones económicas y consideraciones políticas* (2002:101).

En el caso de nuestro país, Rogozinki (1997:105), en otra obra dedicada al mismo tema, dice: “La privatización [...] se concibió en todo momento como una parte importante (de la) [...] reforma estructural de la economía, siendo los objetivos generales de la política económica sentar las bases para lograr un crecimiento sostenido que se traduzca en un mayor nivel de bienestar de la población [...] buscando incentivar la asignación eficiente de recursos”.

Como pasó con otras empresas paraestatales privatizadas la venta de Telmex fue justificada en su momento con diversos propósitos específicos;⁴ pero más allá del grado en que eventualmente éstos se hallan alcanzado lo más importante es evaluar en qué medida se lograron los objetivos que el propio Rogozinki ubica como propósito central del CE: mayor bienestar social y eficiencia económica. Así mismo, cabe examinar la aplicabilidad del principal argumento de la economía conservadora sobre el papel de la competencia para promover la eficiencia e impedir que los monopolios estatales privatizados mantuvieran sus rentas en provecho de los nuevos propietarios, tan claramente expresada por Aharoni.

El proceso y las características de la privatización de Telmex han sido particularmente criticados por su opacidad y las condiciones excesivamente favorables para los compradores de los paquetes accionarios.⁵ Tales hechos, al igual que las medidas de reestructuración de la empresa y su marco normativo en la prospectiva de su venta al capital privado resultarían un tanto fuera de foco a no ser porque en buena medida fueron acciones de política industrial con carácter estratégico que ayudaron grandemente a que la entidad privatizada tuviera condiciones óptimas para enfrentar a los grandes consorcios que caracterizan el mercado de telecomunicaciones a nivel mundial y, como se verá más adelante, a la competencia nacional también.

⁴ De acuerdo con lo difundido públicamente, los objetivos específicos de la privatización de Telmex fueron: “obtener recursos para la expansión y modernización, no disponibles por parte del Estado; mejorar radicalmente el servicio; fortalecer la I-D; garantizar los derechos de los trabajadores y darles participación en la empresa; y garantizar el control mayoritario de los mexicanos” (Rogozinki, 1993:72).

⁵ Véase R. Rodríguez Castañeda, *Operación Telmex. Contacto con el poder*, Ed. Grijalbo, 1995. pp. 59-150 (detallada descripción y análisis del proceso de privatización de la empresa y su entorno político). Otra obra que examina el proceso y su contexto es: G. Vidal, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*, México, Anthropos-UAM, 2001, pp. 17-25 y 137-39.

Las medidas puestas en práctica en aquellos años por el gobierno (u omitidas, que también es una forma de política) en relación directa o indirecta con la privatización fueron muchas. Entre las de mayor significación para entender la ulterior estructura de mercado y el desempeño de la empresa están:

- Un amplio abanico de acciones de modernización y extensión de la red telefónica efectuados un poco antes de la privatización.⁶ La magnitud de la inversión realizada entre 1988 y 1989 fue del orden de 3.6 billones de “viejos” pesos (unos 1 460 millones de dólares).⁷
- Una muy importante reestructuración financiera preventiva de la compañía; los impuestos y deuda fueron disminuidos y las tarifas elevadas.^{8,9}
- La creación, un poco antes de la privatización, de una filial de Telmex en telefonía celular (Radiomóvil Dipsa, SA de CV, actualmente Telcel), que formó parte del mismo paquete accionario de la venta.
- La restrictiva regionalización (o ámbito de las llamadas locales) que se estableció, elevándose el gasto de los usuarios por llamadas frecuentes “de larga distancia” en áreas vecinas; así como la limitación de entrada de proveedores en cada región del país (duopolios locales: “una sana competencia”); también fueron fijadas por la autoridad tarifas muy altas para la telefonía celular y localizadores, bienes sustitutos de la telefonía fija.

⁶ Véase Teléfonos de México, *Historia de la telefonía en México*, pp. 179-188.

⁷ Considerando un monto obtenido por la venta de 6 150 millones de dólares (Székely y Del Palacio s/f:61), la inversión referida arriba representó el equivalente de casi una cuarta parte.

⁸ Mariscal dice: “The tax reform was a generous grant of the buyers of Telmex, it allowed them to increase its rate of return substantially and facilitated early completion of five year installments for the purchase of the company. “Telecommunications Reform in Mexico” (2001:8).

⁹ El desproporcionado aumento de las tarifas en los años previos a la privatización puede verse en el siguiente Cuadro que muestra la variación anual de éstas y del índice nacional de precios al consumidor.

INPC:

	1987	1988	1989	1990
INPC	159	52	20	30
Servicio telefónico	196.8%	281.8%	37.2%	42.9%

Fuente: Banco de México

Se efectuaron cambios en el título de concesión de Telmex que ulteriormente serían muy favorables para la nueva situación de la empresa y sus accionistas, omitiéndose cambios en la normatividad que atasen el nuevo agente monopólico a reglas más estrictas de regulación y control gubernamental. Los entes estatales encargados de cumplir esas tareas fueron creados después de otorgarse a Telmex la protección del Estado para operar con exclusividad en el mercado, lo que, como señala la propia escuela de Chicago, tan invocada por los neoliberales, es la única barrera a la entrada imposible de ser vulnerada.

Las enormes utilidades económicas de Telmex y el gran gasto en inversión hecho por el gobierno y la empresa en la modernización de las telecomunicaciones en momentos previos a su venta hacen muy poco creíble el argumento de la escasez de recursos para tal propósito, e inclusive, que la venta ayudaría a la amortización de la pesada deuda externa del país, porque lo que a la postre llegaría a las arcas del Estado con dicha operación fue a plazos amplios y en montos no muy diferentes de las propias rentas que en un largo horizonte estaban siendo generadas por la entidad privatizada.¹⁰ Cabe, sin embargo examinar dos factores que objetivamente condicionaron la privatización y posterior liberalización: uno tecnológico-económico y el otro puramente económico.

Antes de la privatización Telmex era un buen ejemplo de lo que se conoce como un monopolio natural, caracterizado por costos marginales decrecientes, de tal modo que la competencia resultaría antieconómica por su impacto negativo en la eficiencia y los precios. En tales casos, la competencia difícilmente puede prosperar, en razón de los elevados costos hundidos -en el caso que nos ocupa, los que suponían las grandes inversiones con las tecnologías basadas en centrales de conmutación electromecánicas y redes de servicio mediante cableado. Sin embargo, con el advenimiento de las nuevas tecnologías, asociadas a los avances en la microelectrónica, la computación y el dominio del espacio exterior (digitalización, fibra óptica y satélites, entre otras cosas), las elevadas economías de escala y costos hundidos de los estándares tecnológicos previos dejaron de ser determinantes en el tamaño de planta eficiente, y por tanto en la competencia (Becker, 2010:89-91).

¹⁰ En 1989, por ejemplo, la razón de ingresos a Tesofe respecto al valor de venta fue de 16.9 por ciento.

Así mismo, previamente a su privatización, Telmex, no obstante sus enormes utilidades y ser considerada la empresa paraestatal mejor administrada, constituía un buen ejemplo de lo que se conoce como ineficiencia “X”. Este concepto, asociado al nombre del economista Leibenstein (OCDE, 1995:57),¹¹ se refiere a la falta de incentivos de la gerencia de la empresa monopólica para el uso racional y eficiente de los activos productivos, lo que generalmente se traduce en costos más altos y una vida cómoda, con elevadas derramas de renta entre administradores y trabajadores, debidos a la falta de presiones para sobrevivir.¹²

Es innegable pues que existían problemas de eficiencia en Telmex. Así mismo, es un hecho que el desarrollo tecnológico cambió el contexto económico de la telefonía, haciéndose viable la competencia en esa industria. Pero, desde luego que la decisión de privatizar Telmex trasciende esas razones, que en modo alguno podían determinar una solución como la asumida. Ésta esencialmente se explica en la decisión y el poder real para hacerlo del equipo gubernamental en turno, apoyados en las creencias de la doctrina neoliberal y las directrices del consenso de Washington, antes señalados, que hizo correr a Telmex una suerte similar que la de cientos de empresas paraestatales vendidas, concurrieran o no al déficit público, tuvieran pérdidas o ganancias, fueran estratégicas o no, etcétera.

Otro lado oscuro de la historia de la privatización de Telmex es la modalidad que ésta asumió. Son del dominio público las denuncias acerca de la corrupción y conflicto de intereses de los agentes privatizadores.¹³ Y hay pocos elementos objetivos para dilucidar por qué se decidió un tipo de privatización como la que se llevó a efecto (Mariscal, 2001:5-6). Sin embargo, cualquiera que haya sido el caso, poca duda cabe que la decisión acerca de la modalidad de la privatización, examinada más adelante, fue enormemente trascendente en la secuela de acontecimientos que llevaron a Telmex a mantenerse durante muchos años como la empresa con mayor rentabilidad en México después de Pemex -alternándose en

¹¹ También puede consultarse: J.F. de Castro y N. Duch Brown, *Economía industrial. Un enfoque estratégico*, McGraw Hill, México, 2004, p. 40.

¹² Cabe advertir de la diferencia de este argumento, que está soportado por la naturaleza del funcionamiento de una estructura de mercado y está respaldado objetivamente en la experiencia, y los planteamientos de índole más ideológica que económica de Aharoni y Becker, antes enunciados.

¹³ Véanse entre otros autores: Rodríguez Castañeda, *Operación Telmex. Contacto con el poder* y José Martínez, *Carlos Slim, retrato inédito*. Océano, México, 2002, pp. 223-249.

ese privilegiado lugar con Telcel y América Móvil, las otras estrellas del consorcio, junto con Telmex Internacional-, y el centro de utilidades del emporio industrial más importante del país, para no hablar del orgullo mexicano de tener al principal accionista de éste entre los hombres más ricos del mundo.

Para la privatización existían diversas opciones que en su momento fueron consideradas: I) vender la empresa con el alto grado de integración horizontal que tenía (y esto con o sin las empresas que formaban parte de su cadena productiva); II) dividirla en monopolios regionales; y III) separarla en diferentes servicios (telefonía local, larga distancia, telefonía inalámbrica, servicios de valor agregado y red nacional de microondas). Todas esas opciones eran viables técnicamente; de hecho la AT&T en Estados Unidos fue una experiencia exitosa de fragmentación regional de un gran monopolio. Pero, como sabemos, la opción decidida fue la primera, incluyendo en el paquete a veinte empresas integradas vertical y horizontalmente con Telmex (como Teléfonos del Noroeste, proveedor regional y puente internacional con Estados Unidos y la recién creada Radio Móvil Dipsa en el nicho de los celulares) (Rogozinki, 1993:182-188).

Una vez decidida la forma de la privatización, desde la perspectiva institucional el problema de la política económica consistió en transitar de un monopolio público a un monopolio privado y después a un oligopolio regulado. En octubre de 1990, dos meses antes de su venta, se adecuó el título de concesión de Telmex, que constituye un instrumento regulatorio específico de la empresa desde 1976. Y fue hasta 1996, año de inicio de la liberalización telefónica, que se instaló la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel). El primero de estos dispositivos exclusivamente delimita el ámbito de la concesión de Telmex y provee normas en cuanto a: 1) relaciones empresa-industria y empresa-consumidores; 2) las relaciones con la autoridad (el órgano regulador y el Estado); 3) los ajustes tarifarios, ampliación de cobertura y calidad; y 4) la interconexión de otros proveedores a la red telefónica. Por su parte, la Cofetel es el instrumento destinado a regular algunos de esos aspectos en el ámbito de las empresas e industrias del sector de telecomunicaciones, y en el caso de la telefonía, en la práctica, únicamente lo hace con las empresas de la franja competitiva surgida con la apertura del mercado.

Hay muchos hechos que han sido fuente de un enorme ruido en torno a la Cofetel. Ha tenido entre sus presidentes a ex empleados de Telmex y muy frecuentemente tal organismo ha sido objeto de críticas y protestas públicas por su conformación, su falta de independencia respecto al poder ejecutivo, y su poca

eficiencia en el cumplimiento de funciones que tiene encomendadas y en la solución de conflictos entre las empresas de la industria. Así mismo, ha sido acusada por diversos operadores de adoptar posturas sesgadas hacia los intereses de Telmex, configurándose con ello un probable caso de lo que en la teoría de la organización industrial se conoce como captura regulatoria (acciones favorables para las empresas reguladas y lesivas para consumidores y/o competidores, promovidas o convalidadas desde el interior de las instancias de regulación).

Un importante órgano del Estado que continuamente ha estado presente en el proceso de liberalización de la telefonía es la Comisión Federal de Competencia Económica (CFC). Ésta tiene como función esencial hacer cumplir el artículo 28 constitucional que prohíbe los monopolios (excluyendo a las empresas públicas de áreas estratégicas). Entre las tareas que debe realizar de oficio o por denuncia están las de investigar, prevenir y sancionar las prácticas monopólicas absolutas y relativas, así como evitar las fusiones que eleven el poder de mercado de las empresas a niveles inadecuados. Como se señaló antes, este organismo vio la luz en 1990, en forma casi simultánea con la conversión oficial del segundo monopolio público en el primer monopolio privado del país. Por carecer de una ley reglamentaria que precisara los alcances de sus acciones y procedimientos, la CFC no empezó a operar realmente sino hasta 1992. Y, como se sabe bien, uno de los principales blancos de la CFC ha sido Telmex, pero con poca eficacia, debido a las debilidades de la normatividad y los muy limitados recursos materiales y humanos con que cuenta, relativamente insuficientes para la magnitud de su misión protectora del interés público en una economía caracterizada por grandes imperfecciones de mercado. Una de sus principales acciones en el caso que nos ocupa ha sido promover una declaratoria de dominancia a Telmex en nichos en los que éste detenta una gran concentración industrial (telefonía básica, larga distancia; interconexión e Internet, y también para el segmento celular). El efecto de tal medida sería la aplicación de una regulación asimétrica que limite el poder de mercado de las empresas importantes de la industria, lo cual hasta ahora no ha sucedido por las exitosas tácticas legales que éstas han desplegado.

En medio de ese contexto institucional, la configuración que presentaba la industria de telefonía en los últimos años, a quince años de la privatización y una década de la liberalización, es la siguiente:

CUADRO 1

Empresas de telecomunicaciones: activos

Empresa	Activo total (Mill de \$)		
	2003	2004	2006
Telmex	185 762	253 308	264 031
Telcel	43 673		48 477
Alestra	7 771		7 043
G. Iusacell	11 813	10 974	11 774
O. Unefon	5 284	7 219	6 706
AxteI	2 747		19 649
Movil Access	13 517	9 393	1 660
G. Marcatel	690	2 181	1 460
Maxcom	214		4 833
GTelvista			1 744

Fuente: *Expansión* 23/06/2004; 22/07/2005 y 25/06/2007.

Aunque el listado no incluye a todos los integrantes de la industria, nos muestra el perfil de ésta en cuanto a estructura de mercado. La información no permite clasificar el tipo de oligopolio configurado, lo cual no es mayormente importante; sin embargo, complementada con otros elementos (tarifas, utilidades y supuestos realistas sobre la capacidad instalada), nos permitirá ensayar un modelo de conducta estratégica de las firmas dominantes que explica mejor la estructura industrial que un concepto clasificatorio o la intencionalidad y acciones de la política pública, a la cual frecuentemente se le atribuye el carácter de elemento determinante de esa configuración; pero, como se verá más adelante, esta última realmente no tiene todo el mérito de ello.

Liberalización del mercado, tarifas y entrada en pequeña escala

En el siguiente Cuadro se enlistan algunos de los hechos más significativos de la evolución contemporánea de Telmex en cuanto a organización industrial se refiere.

En cualquier economía de mercado los precios son determinantes en la distribución del ingreso y el bienestar social, y representan el elemento de información más

importante para los agentes económicos en la toma de sus decisiones asignativas. De ahí que las tarifas telefónicas y los precios de sus accesorios proporcionen la prueba más importante sobre la bondad o fallos de las políticas adoptadas por el gobierno respecto a la industria y son el elemento que mejor puede reflejar en qué medida las políticas de liberalización, regulación y antimonopolio lograron actuar sobre el poder de monopolio (o capacidad de fijar precios por encima de los competitivos) conferido a Telmex con el otorgamiento de exclusividad en el mercado. Así mismo, por la relación de los precios con las utilidades, aquellas nos indican en forma deductiva (de acuerdo con los convencionalmente respetados pero discutidos principios paretianos de equilibrio general), si la política puesta en marcha logró promover una eficiente asignación de recursos.

CUADRO 2

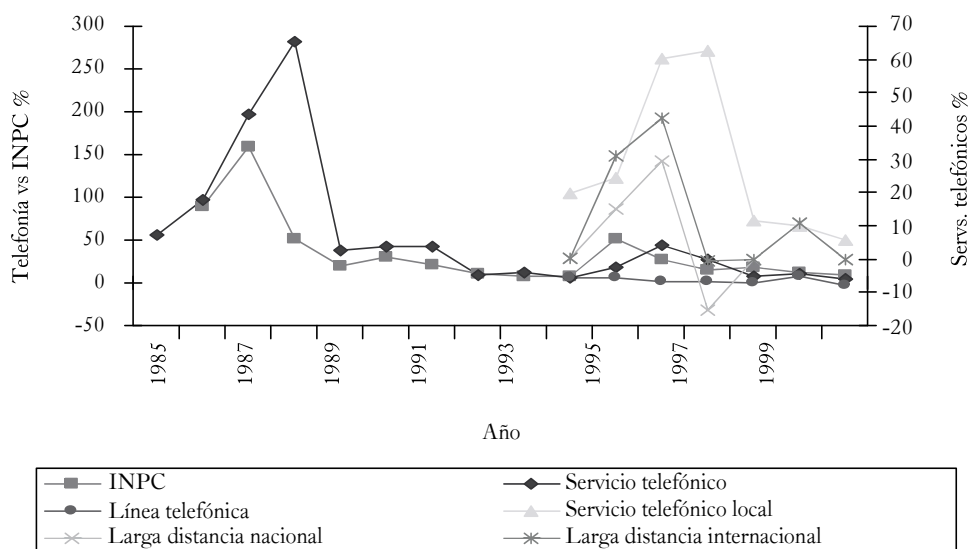
Telmex, estructura de mercado y conducta empresarial

Monopolio estatal (1972-1990)	Monopolio privado (1990-1995)	Empresa Dominante (1996...)
<ul style="list-style-type: none"> - El abonamiento y conexión a la red, y la larga distancia son muy caros; las tarifas domésticas locales son relativamente más bajas que las comerciales; hay subsidios cruzados. - Fuentes de ingreso: <ul style="list-style-type: none"> • Servicio local y larga distancia • Comercialización • Tendido de redes externas e internas • Aparatos telefónicos • Conmutadores • Comunicaciones inalámbricas - Calidad muy deficiente. - Hay gran demanda insatisfecha y baja densidad telefónica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se renivelan tarifas y se ejerce el poder de mercado; en general aquéllas son relativamente muy elevadas. - Se efectúan importantes inversiones, (incluyendo de integración vertical) - Se mejora la calidad y se amplía la cobertura del servicio. - Se moderniza tecnológica y administrativamente. - Se alcanzan importantes avances en productividad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Las tarifas empiezan un descenso lento debido a la entrada de competidores, pero se mantienen relativamente muy elevadas. - La diversificación se convierte en la principal dinámica de crecimiento (telefonía inalámbrica, internet, servicios de valor agregado). - Se aprovechan las economías de escala, pero se hacen más ostensibles las de alcance, con nuevos frentes de negocios (integración conglomeral e internacionalización).

Algunos aspectos del desarrollo de la industria y del mercado hacen difícil la explicación de la evolución de los precios en los años de la liberalización, porque han actuado factores a favor y en contra del descenso de las tarifas. Aparte de la apertura del mercado, elemento sin duda de gran peso para promover la disminución de aquéllas, están el enorme dinamismo tecnológico -que ha afectado los costos de insumos y equipo- y la introducción y rápida difusión de sucedáneos a la telefonía fija. Por otra parte, las innovaciones de producto tienden en un primer momento a encarecerlo, lo mismo que los servicios anexos a la telefonía básica que repercuten en un aumento del gasto de los consumidores. El enorme crecimiento de la internet ha elevado la demanda de telefonía básica, pero también ha reducido el costo de las llamadas, sobre todo las de larga distancia. Así, el fenómeno es complejo. Sin embargo, es ineludible examinar cómo han evolucionado las tarifas telefónicas e intentar una explicación a ello. En la siguiente Gráfica se puede ver la evolución de las tarifas por tipo de servicio durante los años de la apertura del mercado.

GRÁFICA 1

Variación anual del INPC y las tarifas telefónicas 1985-2000 (%)

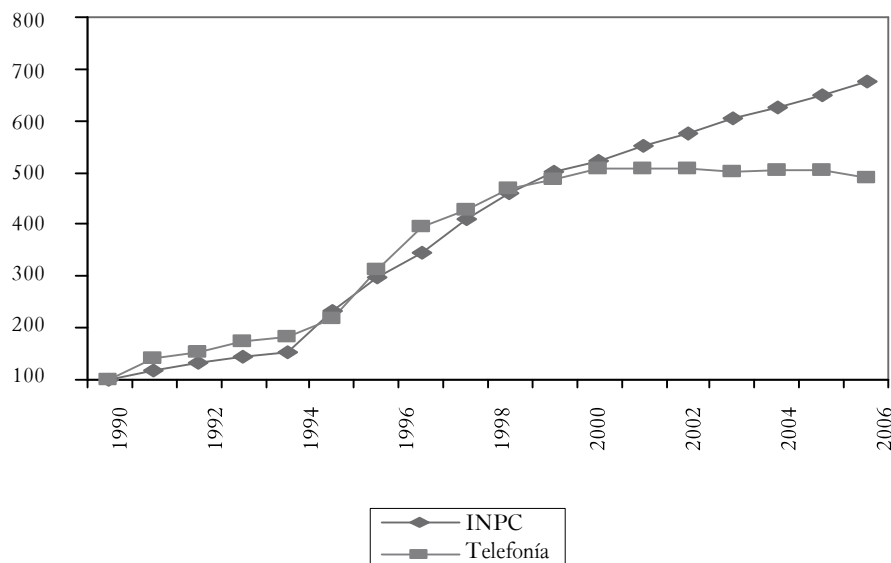


Parece claro que en 1995, antes de la apertura, las tarifas se elevaron en términos absolutos y también relativos con respecto a la inflación, en tanto que con la apertura se redujeron drásticamente. En forma fluctuante, con la misma secuencia de la liberalización, primero descendieron las tarifas de larga distancia, y con rezago y menor descenso pero con una tónica similar siguieron las de servicio local. En todas esas trayectorias la explicación más plausible parece ser la estrategia competitiva de Telmex (que se tratará más adelante), de acomodamiento a una entrada de la competencia menos agresiva que la originalmente prevista.

En las gráficas 2 y 3 se muestra la evolución comparada de las tarifas telefónicas con los precios de los demás bienes hasta 2007. A diferencia de la gráfica anterior que indica *tasas de cambio*, estas trayectorias muestran los *niveles relativos* de los precios y cuentan dos historias diferentes.

El primero de ellos, con un horizonte temporal que inicia en 1990, presenta las tendencias que se han encargado de destacar algunas fuentes oficiales y el propio Telmex: primero hay una evolución relativamente paralela a la de los precios en general y en los últimos años un congelamiento de tarifas que implica un descenso de éstas en términos reales.

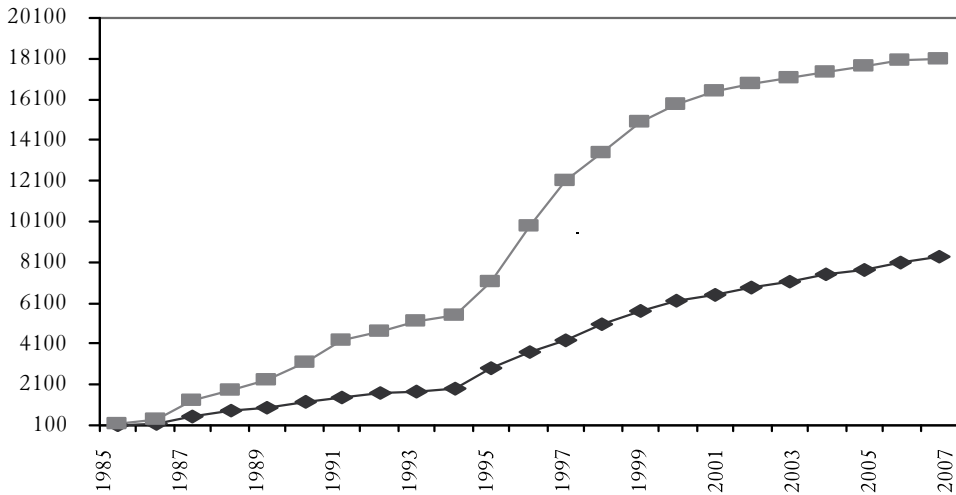
GRÁFICA 2
Evolución de las tarifas telefónicas desde 1990



Pero la gráfica 3 muestra lo ocurrido en un escenario temporal más amplio, registrando los muy elevados niveles de las tarifas desde los años previos a la privatización, en el que dichas tarifas sufrieron un fuerte ajuste al alza, muy superior a la inflación (Gráfica 1 y notas 11 y 12).

Así, aunque la trayectoria de las tarifas se aplana alrededor del año 2000, la brecha de éstas y los demás precios, generada durante la década de 1980, se mantiene en la década de 1990 y llega hasta el presente. Como es obvio, en el intercambio social ese diferencial de precios ha significado una ventaja para los productores de los servicios telefónicos en detrimento las remuneraciones y el bienestar de quienes producen el resto de satisfactores.

GRÁFICA 3
Evolución de las tarifas telefónicas desde 1985



Sin duda es positivo para la economía del país que las tarifas telefónicas hayan empezado a descender en los últimos años. Pero, quedaría por ver si tal descenso es el posible o el deseable.

Muchos actores relevantes del escenario económico nacional e internacional, aun reconociendo avances, han manifestado su insatisfacción con la evolu-

ción de las tarifas y los elevados niveles de éstas.¹⁴ ¿Por qué tantas voces inconformes al respecto?

Hay un buen número de cuestiones teórica y prácticamente relevantes que deben ser abordadas para entender mejor el malestar en torno a los precios del servicio telefónico. A la luz del análisis económico y de lo que se observa en algunos otros países ¿qué tan altos son realmente los precios de la telefonía en México?, ¿se han reflejado en las tarifas las grandes economías de escala o de red que son típicas de la industria?, ¿han beneficiado a los consumidores las grandes ganancias de productividad asociadas a la reducción de costos por mejor administración y el aprendizaje?, ¿qué tanto, en su caso, las tarifas podrían descender o se esperaría que lo hicieran?

Los costos de las empresas proporcionan un rasero teórico para evaluar el orden de magnitud del poder de mercado y el tamaño del excedente que aquéllas obtienen con su ejercicio. De acuerdo con los principios económicos convencionales el límite mínimo posible de los precios de los satisfactores, en un horizonte económico de corto plazo, son sus costos marginales (o incrementales); y en el largo plazo, habiendo entradas y salidas de empresas a la industria propiciadas por las pérdidas y las ganancias, el límite son los costos medios mínimos, lo que significaría el uso más eficiente de la planta productiva (desde un punto de vista estático) y utilidades económicas nulas. Esa es la forma en que teóricamente (pero en ciertas condiciones más o menos ideales también en la práctica) la competencia hace su trabajo. La política de competencia se nutre de tal idea-fuerza. Sin embargo, esos resultados suponen circunstancias de mercado muy poco frecuentes, que no es realista esperar en la mayoría de ellos, menos en una industria como la telefónica cuya configuración típica actual en buena medida gracias a la tecnología es oligopólica.

La teoría económica explica que en un oligopolio los precios y las utilidades generalmente tienden a ser más altos que en mercados de gran concurrencia o

¹⁴ En los medios han sido difundidas las expresiones en torno a este asunto del gobernador del Banco de México -“principal responsable” de los precios-; del presidente de la CFC -“principal responsable” de la competencia en los mercados-; de funcionarios públicos y líderes políticos, académicos, concesionarios de la industria, organismos internacionales (como la OCDE) y representantes de países que tienen tratos comerciales con México. En una u otra forma todos ellos han manifestado su apreciación sobre lo elevado de las tarifas telefónicas o de los rubros de costo que las conforman y sus negativos impactos en hogares, empresas, gasto del gobierno y/o la competitividad del país.

competitivos (en los que se comercian bienes poco diferenciados y están presentes otras circunstancias ideales, como la de que no existan barreras a la entrada en la industria). En contraste con esto, en una configuración oligopólica como la que nos ocupa generalmente se observa que los precios y las utilidades son relativamente más elevados conforme lo es la concentración industrial. A su vez, ésta está positivamente asociada con el poder de mercado, elemento clave para discernir el tamaño relativo de las utilidades. Y el poder de mercado, por su parte, está asociado en forma muy importante con la disponibilidad y precios de los bienes sucedáneos.

En ausencia de una concurrencia de empresas con una escala productiva relativamente equivalente en términos de eficiencia a la de la empresa incumbente, en México se da también la desafortunada situación de que el mayor operador de telefonía celular -sucedáneo próximo de la telefonía básica que más podría haber afectado a la baja el poder de mercado de la empresa dominante y por tanto las tarifas- desde su origen está prácticamente en manos de los mismos socios que el mayor operador de la telefonía básica; y ambos están igualmente bien pertrechados contra la competencia, con una muy elevada concentración industrial que les proporciona gran capacidad de influir sobre la oferta y los precios, y además sobre los costos de los competidores a partir de lo que éstos pagan por la interconexión en la red (el tráfico y terminación de llamadas).

Pocas explicaciones podrían arrojar más luz acerca de por qué la competencia no ha incidido más en la reducción de los precios de la telefonía en México. Ciertamente que la liberalización del mercado, eliminando barreras a entrada, debería haber actuado en el sentido que antes se señaló y lo ha hecho, pero su acción ha sido limitada y muy lenta. Eso aclara por que la CFC ha intentado acciones anti-monopolio como la declaratoria de dominancia en el mercado de los segmentos que en buena medida acapara el complejo Telmex-Telcel, a efecto de que pudiese ser aplicada una regulación asimétrica y el gobierno tuviese un mayor control de éstos que el que hasta ahora ha tenido y ejercido mediante el título de concesión y las laxas directivas y normatividad que han caracterizado la gestión de la Comisión Federal de Telecomunicaciones.

Por otra parte están los avances en productividad y eficiencia que deberían haber beneficiado a los consumidores por efecto de la propia competencia o de las políticas públicas. En industrias que implican grandes inversiones y elevados costos fijos como la telefonía, son características y bien conocidas las

grandes economías de escala, y también las economías de red a las que son afectas particularmente las industrias que tienen relación con las comunicaciones. Con la información disponible públicamente no es posible observar ni siquiera el orden de magnitud del impacto de tales factores en las ganancias en productividad de Telmex. En cuanto a las economías de aprendizaje tampoco es posible sino hacer suposiciones plausibles; cabe pensar que éstas son muy importantes habida cuenta que el personal operativo y directivo de la empresa tiene un largo historial complementado con frecuente capacitación y que la actual administración ha expandido sus actividades con notable éxito a filiales extranjeras y giros conexos, lo que también supone la presencia de las economías de alcance. La ausencia de información empírica no impide afirmar que es totalmente seguro que en todos esos frentes Telmex ha hecho muy importantes avances que se reflejan en la reducción de costos y en sus grandes utilidades, pero no realmente en los precios. Un pequeño indicio de los rápidos avances en productividad que tuvo Telmex después de su privatización nos lo da el siguiente Cuadro:

CUADRO 3

Telmex, indicadores selectos de productividad¹⁵

	1990	1998
Líneas x Trab.	104	143
Minutos L.D x trabajador. (Índice: 1983=100)	104.3	248.6

Veamos ahora algunas estadísticas internacionales sobre tarifas, que son lo suficientemente explícitas y permiten dejar los comentarios a la opinión de los propios lectores de este estudio.

¹⁵Datos proporcionados por J. Clifton, *The Politics of Telecommunications in Mexico*. Mac Millan Press Ltd, Londres, 2000.

CUADRO 4

Tarifas telefónicas en países seleccionados. (Dols. de Estados Unidos)

País	Costo de llamada local (3 min.)	Costo de llamada a Estados Unidos (3 min.)
Rep. Centro Africana	0.43	13.59
Gabón	0.26	10.88
Senegal	0.20	1.81
Reino Unido	0.18	.-.
México	0.16	3.04
Estados Unidos	0.00	.-.
Mundo (140 países)	0.05	2.63
País Ing. bajo	0.07	4.53
País Ing. medio	0.04	2.87
País Ing. alto	0.10	2.37

Fuente: Banco Mundial, 2005 *World Development Indicators*.

Un modelo que ayuda a discernir la configuración oligopólica del mercado de la telefonía es el de “entrada en pequeña escala” (EPE). Como todos los recursos teóricos de ese tipo el EPE simplifica mucho un fenómeno complejo. Sin embargo, algunos hechos ya señalados -y otros que más adelante se establecen- dan pie a utilizarlo como una hipótesis aceptable de conducta estratégica de una empresa grande incumbente frente a otras de menor tamaño que entran a un mercado, como sucedió en la telefonía de México con la liberalización de aquél.

La EPE se aplica al caso con el supuesto bastante verosímil de que la empresa incumbente tiene una gran capacidad instalada, muy probablemente suficiente, sin grandes inversiones adicionales, para satisfacer toda la demanda del mercado, así como sensibles economías de escala, que hacen que sus costos sean menores que los de las entrantes. A riesgo de redundar, debe enfatizarse que la cuestión central a examinar es la racionalidad económica de que la incumbente permita la entrada y coexista con empresas relativamente pequeñas. Si el modelo

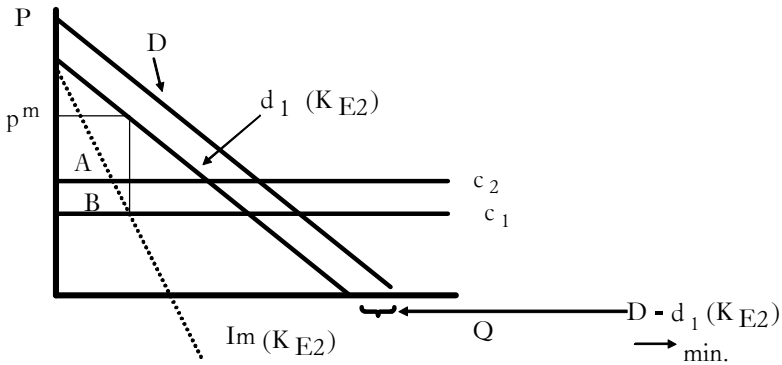
funciona, estaremos frente a una explicación de: *a)* lo conveniente que ha sido para la Telmex acomodarse con la competencia; *b)* la razón de la fijación y mantenimiento de elevados niveles tarifarios en la industria; y *c)* las enormes ganancias extraordinarias que ha obtenido Telmex durante muchos años después de iniciada la liberalización. La notación de la EPE es la siguiente: E, las empresas, siendo (1) la incumbente y (2) la(s) entrante(s); P los precios, p_m precio de monopolio (c costos); Q la producción, D la demanda del mercado y d_1 demanda de la incumbente. En la Gráfica 4 se expone la entrada en pequeña escala.

GRÁFICA 4
Entrada en pequeña escala

$$E1 \rightarrow P_m$$

$$\Pi_{E1} = A+B \rightarrow \Pi \text{ MAX}$$

$$\Pi_{E2} > 0$$



En el modelo, el dilema de conducta de la empresa incumbente está en fijar un precio por arriba o por debajo de los costos de las entrantes con potencial productivo para atender una pequeña demanda residual. Los costos de estas (C_2), como se ve, son más altos que los de la empresa establecida (C_1). Si ésta fija un precio abajo de C_2 -lo que se conoce como política de precio límite-, impedirá la entrada o bien sacará del mercado a las entrantes; en este caso, tendrá costos de oportunidad (pérdidas por la reducción de precios y utilidades menores a las que

obtendría si permite la entrada y el abasto de la demanda residual) mientras dure la guerra de precios. La racionalidad de permitir la entrada está en la maximización de utilidades que se aprecia en los rectángulos A y B del diagrama.¹⁶

Así pues existen razones económicas poderosas para explicar la actual configuración de la industria, las altas tarifas y las elevadas utilidades de la empresa incumbente (que más adelante se examinan), y por tanto los fallos de la política pública en la materia, que no enfocó sus baterías en la dirección adecuada.

Utilidades y densidad telefónica

En atención a las enseñanzas de Schumpeter, con frecuencia se señala que la evaluación de un monopolio debe hacerse con un enfoque dinámico, que considere las contribuciones al desarrollo tecnológico. Esto es lo que justificaría desde un punto de vista social altas utilidades económicas, que son un incentivo y un medio a la vez para inversión en I&D, y la generación de innovaciones que beneficien a la sociedad y propicien el progreso económico.

Sin duda que Telmex desde su privatización ha hecho inversiones asociadas al progreso técnico de la telefonía del país. Ese fue uno de los pretextos, intenciones explícitas y compromisos de la privatización. Así mismo, para tener una mínima seguridad de que la actualización tecnológica postventa se diera, fue contemplado en la subasta de Telmex que la oferta ganadora del paquete accionario contara con socios tecnológicos con experiencia y buena reputación en el medio de las telecomunicaciones, lo cual sucedió.

Quizá México esté en el estado del arte en materia telefónica, o no muy lejos de él. Si tal es el caso, seguramente que eso se debe al menos en parte a que Telmex y las empresas de la industria han llevado a cabo las acciones necesarias. Sería materia de otro estudio indagar qué tanto realmente se ha hecho por parte de cada empresa y qué tan lejos o cerca estamos de los países avanzados en materia de telefonía, en cuanto a calidad de ésta se refiere. Pero, categóricamente se puede afirmar que la modernización y actualización tecnológica no justifican tarifas tan elevadas como las mostradas en la sección anterior, porque hay países como Estados Unidos y muchos otros el res-

¹⁶ Un tratamiento más amplio del EPE y sus antecedentes se pueden ver en: A. Anaya Díaz, 2006, "Entrada en pequeña escala en el mercado de telecomunicaciones en México" en: *Economía Informa*, núm. 338, enero-febrero, pp. 81-89.

to de los 140 menos 16 del listado de Banco Mundial, algunos indudablemente muy avanzados en la materia, que tienen tarifas inferiores o muy inferiores a las de México.

A efecto de tener una apreciación objetiva del desempeño de Telmex y la industria en cuanto a eficiencia y bienestar es esencial observar, por un lado las utilidades de las empresas y, por otro indicadores de producción relativa como la densidad telefónica. Examinemos en primer término a Telmex y otras empresas telefónicas en el renglón de las utilidades. Las de la mayoría de las empresas importantes de la industria se muestran en el siguiente Cuadro:

CUADRO 5
Empresas de telecomunicaciones: margen operativo

Empresa	Margen operativo (%)			
	2003	2004	2005	2006
Telmex	33.8	31.5	30.9	27.6
Telcel	33.7		32.8	44.4
Alestra	5.3			44.9
G. Iusacell	-35.6			-1.9
O. Unefon	16.3	13.4		4.4
AxteI	3.9	-24.1		
Movil Access	-23.8	-9.5		11.1
G. Marcatel	-9.8			
Maxcom	-30.2			1.4
GTelvista	-21.1			8.9
Sector	14.3	12.5		

Fuente: *Expansión* (23/06/2004; 22/07/2005; 26/06/07).
Mundo Ejecutivo (Ed. Esp. 2006-2007).

Como se ve en el Cuadro, los resultados de Telmex-Telcel son extraordinarios, con tasas muy por arriba de todas las empresas fuera del consorcio (con la excepción de un año de Alestra) y de la media del sector de telecomunicaciones. Esta situación está estrechamente asociada al poder de mercado de Telmex, que con la liberalización ha descendido -lo que se refleja en un descenso tendencial relati-

vamente leve de las utilidades; pero el margen se mantiene sumamente elevado, sólo debajo del que ostentan algunas industrias como la farmacéutica, prototipo de configuración y conducta plenamente monopólicas. De acuerdo con estimaciones del orden de magnitud del poder de mercado aplicando el Cociente de alineación de precios (indicador basado en índices de precios), en forma coincidente con una disminución del índice absoluto de concentración industrial de 1 a .660 entre 1995 y 2004 el poder de mercado de Telmex descendió de 1.1366 a 1.0377, lo que indica que sus precios, con base en una evolución de quince años, estaban arriba del Índice Nacional de Precios al Consumidor 9.5% en promedio (Anaya, 2008:154-167). Aplicando el índice de Lerner ($1/\text{elasticidad-precio de la demanda}$) en una estimación con datos de los años 2000-2002, el poder de mercado de Telmex, agente dominante de la industria telefónica que determina el nivel de precios, dicho índice fue estimado en 1.46, nivel relativamente alto con respecto al de industrias más competitivas, lo cual es derivado de una elasticidad-precio de la demanda de 0.68, relativamente inelástica, base de los elevados márgenes operativos y utilidades de Telmex y Telcel (Anaya, 2008).

Como se observa, desde el punto de vista empresarial la privatización de Telmex no podría sino calificarse como un rotundo éxito, con efectos en la conformación de una gran concentración conglomeral cuyos alcances son bien conocidos.

Pero desde un punto de vista social los resultados del CE no son igualmente favorables. La densidad telefónica es uno de los parámetros más utilizados para establecer el nivel de desarrollo de la telefonía, indicando la proporción de habitantes que cuentan con servicio respecto al total. La baja densidad fue uno de los problemas graves esgrimidos para justificar la privatización argumentándose que el gobierno no contaba con los recursos para mejorarla de acuerdo con las necesidades del país. Sin embargo, a tres lustros de ésta, la densidad en telefonía fija seguía siendo sumamente baja.

En años recientes hubo un auge de la telefonía inalámbrica en el país. En 2007 ésta alcanzaba una penetración de 64.2 líneas por cada 100 habitantes, relativamente alta y contrastante con la baja densidad en telefonía fija, pero explicada por el esquema tarifario que permite a un alto porcentaje de usuarios acceder a este dispositivo esencialmente para recibir llamadas sin cargo; 93% son usuarios con el esquema tarifario de prepago (Cofetel). Así, no se podría decir que México está muy incomunicado por los servicios telefónicos. Pero el tipo de desarrollo obtenido en la telefonía no es el esperado ni el deseable.

Con la abundante evidencia que se cuenta, puede afirmarse que México, con una de las economías de más peso a nivel mundial (entre las quince mayores) está muy rezagado en telefonía. En 2005, según el Foro Económico Mundial, México ocupaba el lugar número 60 (después de haber descendido 16 peldaños respecto al año anterior) en tecnologías de la información y comunicaciones, entre 104 países considerados (*El Financiero*:2005). El Cuadro 6 permite comparar la densidad telefónica en México respecto a los países de los que se observaron los niveles tarifarios.

CUADRO 6
Densidad telefónica en países seleccionados

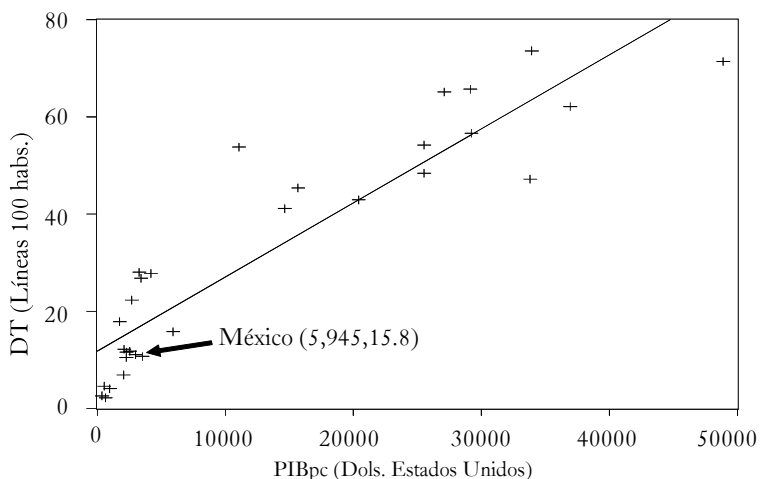
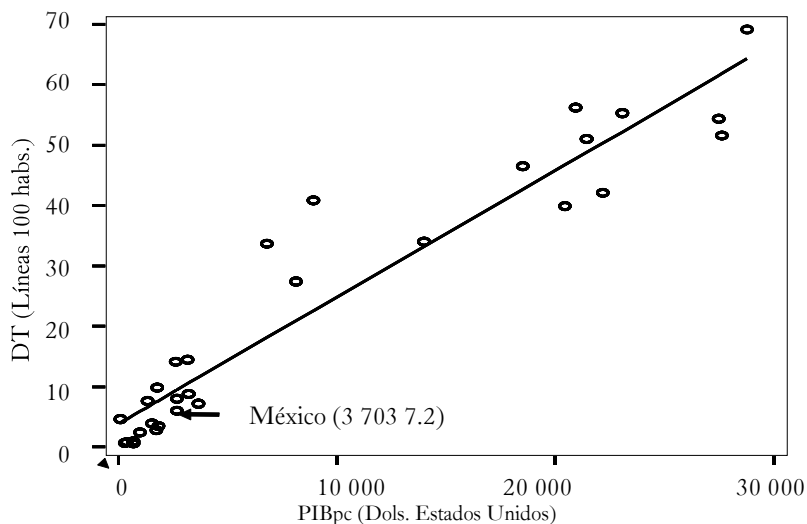
País	Líneas por 100 habitantes
Rep. C. Afr.	.2
Gabón	2.9
Senegal	2.2
Reino Unido	59.1
MÉXICO	15.8
Estados Unidos	62.1
Mundo	18.3
País Ing. bajo	3.2
País Ing. medio	11.2
País Ing. alto	56

Fuente: Banco Mundial, 2005, *World Development Indicators*.

La Gráfica 5 presenta la relación entre la densidad telefónica y el ingreso *per cápita* de treinta países de diversos niveles de desarrollo en dos momentos significativos. Uno en 1991 año siguiente a la privatización y otro en 2003, a doce años de aquélla y ocho después de iniciado el proceso de la liberalización. Como puede observarse, la posición de México a la izquierda de la Gráfica y en la parte inferior de la línea de regresión indica que su densidad telefónica no sólo es muy baja, sino menor a la que correspondería a su nivel de ingreso *per cápita*, muy bajo de por sí. De la misma forma se observa que aunque la densidad telefónica se elevó algunos años después de la privatización y liberalización, la posición relativa del país entre los de la muestra no mejoró.

GRÁFICA 5

PIB per cápita y densidad telefónica en 30 países, 1991 y 2003¹⁷



¹⁷ Además de México, los países incluidos en la muestra son: Alemania, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Corea, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, El Salvador, España, Filipinas, Francia, Grecia, India, Italia, Japón, Noruega, Portugal, S. África, Senegal, Suecia, Tailandia, Túnez, Turquía, Uruguay, Venezuela y Zambia.

Fuente: elaboración propia con datos de UN, *Statistical Yearbook*, N.Y., 1993 y 2005.

Con unos 22 millones de hogares y 3 millones de empresas (que tienen contratadas actualmente cerca de una tercera parte de las aproximadamente 20 millones de líneas), en el país, además de la baja densidad en telefonía básica, se sufre una muy marcada concentración de ésta, que sigue de cerca los patrones distributivos del ingreso (Butler, 2003).¹⁸

Finalmente, sólo quedaría por comentar lo siguiente. En una publicación del Club de Roma, J. Bochhoff, quien aparentemente es un experto en el tema de las privatizaciones telefónicas, dice respecto al caso de México:

The telecommunication sector is often seemed as a paradigm of successful privatization. Indeed, the evolution in this sector has been from clumsy, expensive public telephone systems to elegant, multipurpose, cheap and private systems, offered by competing suppliers. According to standard economic reasoning, market forces are responsible for this desirable transition. However, while markets have indeed accelerated the downward trend of prices for telephones and other communications services, it cannot be denied that technological progress was the real driving force behind the trend of falling prices[...] Privatization of telecommunications services did not always produce satisfactory results[...] Mexico (has) a more or less a textbook evolution. (Bochhoff, 2005:72).

¿Permiten los hechos y evidencia empírica antes examinados compartir lo antes señalado por este autor? ¡Francamente no! Sin embargo, desgraciadamente, lo expresado por él es una idea muy extendida.

Conclusiones

Además de los condicionantes económicos y tecnológicos del proceso, los aspectos más destacados del CE en la industria de telefonía son los siguientes:

- 1) Privatización de la segunda más importante y solvente empresa pública del país en un ambiente político enrarecido y marcado por signos de corrupción,

¹⁸ Estadísticas recientes de la densidad telefónica por entidad federativa, que no cambian mucho el Cuadro presentado por Butler, pueden consultarse en la página electrónica de la Cofetel: www.cofetel.gob.mx

- con acciones pre y posprivatización de gran alcance para su fortalecimiento a costa del erario y de los consumidores. Las condiciones de pago por la venta que permitieron que ésta fuera saldada en forma anticipada a cuenta de las enormes rentas obtenidas por el propio monopolio, de igual forma, seguramente, que la inversión comprometida en la concesión, para lo cual se concedieron tarifas sumamente elevadas desde el principio de la operación privada;
- 2) Modalidad de la venta de la empresa por el gobierno -integrada vertical y horizontalmente- con ventajas de tamaño que ulteriormente se convirtieron en barreras a la entrada y desalentaron cualquier competencia efectiva. Las empresas entrantes, con escala y eficiencia productiva menores a los de la incumbente -única opción económicamente viable dadas las dimensiones de Telmex-, han tenido poco peso en el mercado para propiciar efectos reales por la liberalización y la concurrencia;
 - 3) Vacíos y omisiones regulatorias que marcaron la transición de una estructura de mercado a otra, que pudieron y debieron ser evitados en una logística (o secuencia) adecuada de política pública (pero como dice el refrán: “después del niño ahogado se quiere tapar el pozo” y, probablemente, no por simple descuido);
 - 4) Debilidad de la acción antimonopolio y de protección a los consumidores.

Las líneas generales del CE mediante la privatización, el mantenimiento del monopolio con la protección del Estado y la liberalización con el predominio de la lógica económica del cuasimonopolio del complejo telefónico Telmex-Telcel en la industria, proporcionan elementos para sostener que uno de los aspectos más característicos del proceso ha sido la prevalencia de interés privado sobre el público, lo que ha afectado negativamente en forma muy importante a la industria telefónica y a la economía del país. Las intenciones de “bienestar social” y “eficiencia” económica, si es que realmente las hubo por parte de alguno de los ejecutores del CE, desde su origen tenían muy mal pronóstico y en la perspectiva social no se han alcanzado resultados razonablemente satisfactorios en diversos aspectos claves.

Los precios han descendido pero se conservan todavía muy altos. Esto es un factor limitativo de la expansión de la telefonía básica por el lado de la demanda, mientras que los márgenes de las empresas dominantes son notoriamente elevados. Así, ha habido fallos de política en los ámbitos industrial y de competencia, en los que las instituciones y medidas implantadas no han sido eficaces para propiciar un adecuado desenvolvimiento de la industria y un funcionamiento más

eficiente del mercado. Por otro lado, desde las propias instancias gubernamentales se reconoce la captura regulatoria. Y existen elementos para afirmar que los niveles y evolución de los precios en la industria pueden ser mejor explicados en función de un comportamiento estratégico exitoso de la empresa dominante, que por otros factores como el desarrollo tecnológico, la concurrencia y las políticas públicas. Así, la empresa privatizada ha tenido el mando casi absoluto del proceso de CE y de la explotación del mercado.

La cadena de acontecimientos de CE en la telefonía en México es una historia de política pública que no debe repetirse ni seguir afectando negativamente la economía del país. Los mexicanos han tenido que pagar muy cara la creación de un campeón del capitalismo. Dada la configuración oligopólica de la industria (con una muy elevada concentración y dominancia de un consorcio en mercados estrechamente interconectados), parece poco probable que medidas como el “triple play” o la portabilidad numérica, recientemente puestas en acción, u otras similares encaminadas a propiciar una mayor competencia en las telecomunicaciones, puedan impedir que siga ocurriendo el daño causado a los consumidores en su bienestar y a las empresas en sus utilidades, por los altos precios y costos que tienen que pagarse en telefonía, para no hablar de la disminuida competitividad del país, debidos todos ellos a un poder de mercado no controlado en forma eficaz.

Deberán ser aplicadas políticas públicas y medidas diferentes a las puestas en práctica hasta ahora, para que las cosas mejoren significativamente, por lo menos en cuanto a tarifas y acceso social a la telefonía se refiere. Las orientaciones de una política alternativa van a contracorriente de las aplicadas por los gobiernos del CE, fncadas en la liberalización y desregulación, dejando el futuro de la telefonía prácticamente en manos del mercado y de la competencia.

Existen líneas de acción experimentadas en algunas economías más avanzadas en materia de organización industrial, cuya aplicabilidad en México debe ser seriamente examinada. Desde reglas de mercado, normas de servicio y medidas más eficaces en los ámbitos de las políticas de competencia e industrial, como las de la Comunidad Europea, hasta acciones antimonopolio más profundas, como las que alguna vez se pusieron en práctica en los propios Estados Unidos, con la fragmentación del poderoso monopolio que constituía la AT&T. Algo tiene que hacerse en esa dirección, y pronto, para propiciar que México se integre de mejor manera a la sociedad del conocimiento, lo que mucho depende del funcionamiento económicamente eficiente y socialmente responsable de la industria telefónica.

Medio ambiente y transición tecnológica del motor de gasolina al motor a diesel en México

El caso de Volvo autobuses México

Arturo Lara
Alejandro García
Eunice Taboada

Introducción

Cada día es necesario transportar millones de personas y recursos, las ciudades están saturadas de vehículos que, junto con la industria, el desarrollo y aplicación de tecnologías, contaminan el aire. Sin embargo, una mayor y mejor información sobre las causas e implicaciones del deterioro ambiental, están transformando la conciencia pública.

En el centro del problema del calentamiento global, se encuentra el tipo de sociedad a la que, en parte, ha dado lugar la industria automotriz: millones de vehículos altamente concentrados en ciudades contaminadas que demandan producir, distribuir y consumir diariamente millones de litros de gasolina que finalmente van a parar al ambiente.¹ Adicionalmente, existe otro hecho de naturaleza económica: el incremento de los precios del petróleo, el cual ha superado los 100 dólares por barril.

El aumento en los precios de este combustible tiene múltiples implicaciones, entre otros: afecta notablemente el costo de utilizar el motor de gasolina, modifica

¹ Dentro del sector de transporte, la categoría con el mayor crecimiento en el consumo global de petróleo ha sido la de vehículos de pasajero, buses y camiones comerciales. Esta categoría pasó de representar, en 1971, 25% del consumo global de petróleo a 40%, en 2003 (Internacional Energy Agency, 2003).

sensiblemente los precios relativos de las distintas clases de combustible (gasolina, diesel, gas, biodiesel, hidrógeno, electricidad, etcétera) y por ese camino, abre la posibilidad de producir combustibles que antes no eran rentables e intensifica la competencia entre las múltiples fuentes de energía y entre las diferentes alternativas tecnológicas al motor de gasolina.

Estos y otros factores obligan a repensar: los estilos de desarrollo, la tecnología socialmente apropiada y, la necesidad de nuevas y mejores normas ambientales. Existe un potencial de transformación que los gobiernos, las empresas y el mercado están explorando. En el sector automotriz, las empresas se encuentran al inicio de un período de transición tecnológica en lo que a combustibles se refiere; aquellas que busquen sobrevivir tendrán que migrar a tecnologías alternativas al motor de gasolina.

En la actualidad existen múltiples alternativas y un enorme espacio para explorar nuevas posibilidades de innovación que implican incertidumbre y riesgo. En este vasto espacio de alternativas, hay organizaciones empresariales que, en algunas regiones tecnológicas, tienen relativamente mayor experiencia y conocimiento que otros agentes, por ejemplo: las empresas Toyota y Honda dominan la tecnología y el mercado de los motores híbridos.² Por su parte las empresas europeas, particularmente vw, dominan la producción de los motores diesel. Los jugadores que aspiran a redefinir las reglas del juego a escala global, tienen el propósito de hacer “dominantes sus diseños”: las empresas europeas buscan difundir una tecnología específica de motor a diesel, las japonesas intentan lograr lo mismo pero con su propuesta de motor híbrido.

La transición tecnológica se presenta como una intensa carrera tecnológica y económica de mediano y largo plazo, en ella se comprometen recursos críticos y de índole diversa: inversiones en Investigación y Desarrollo (I&D) y equipo fijo; creación y acumulación de capacidades tecnológicas; construcción de organizaciones complejas que aseguren la coordinación y cooperación entre los distintos agentes, creación de infratecnología especializada, integración de cadenas globales de producción, etcétera.

El propósito en este trabajo es reflexionar sobre la transición del motor de gasolina al motor a diesel, particularmente, respecto a la trayectoria de difusión

² En 2005, la participación de mercado de Toyota y de Honda en los vehículos híbridos es de 77.1% y 15.7% respectivamente (Raskin y Shah, 2006:41).

diferenciada de los motores a diesel, y a lo que México puede ilustrar sobre esa transición. Para abordar este último punto, desde la perspectiva de una empresa europea productora de autobuses localizada en México, Volvo, interesa identificar *¿Cuáles son factores que alientan y que impiden la transición de los motores de gasolina a los motores diesel?, ¿en qué contexto normativo y competitivo esta empresa se instaló en México? y ¿cuáles son las características productivas y el tipo de autobuses que este corporativo está ensamblando como parte de su estrategia de escalamiento y competencia global?*

Resulta de interés conocer el contexto mexicano y la estrategia particular de una empresa que busca difundir su propuesta en México, dado que: *a)* la historia de la transición de sistemas tecnológicos complejos enseña que, la adopción de nuevos sistemas es resultado de distintas fuerzas sociales, económicas y técnicas y *b)* la experiencia internacional de la adopción del diesel como combustible resulta instructiva al respecto: mientras que en Europa más del 50%³ (Raskin y Shah, 2006:12) del parque vehicular son motores a diesel, en Estados Unidos y México es de 3.6% (Flux, 2007)⁴ y 3.5% (Sener, 2006)⁵ respectivamente.

Este trabajo es resultado de entrevistas realizadas en Volvo Autobuses México (VAM) en 2007, así como del análisis de información bibliográfica y hemerográfica.

La estructura del documento es la siguiente: en la introducción se describen algunas de las características centrales del contexto internacional e implicaciones de la transición del motor de gasolina a motores a diesel. Con ello se busca identificar los distintos *trade-off* y/o dilemas de la adopción de la tecnología diesel a nivel internacional. La segunda parte del documento describe y explica las condiciones que inhiben y alientan la producción de vehículos a diesel en general, y en particular del segmento de autobuses foráneos. La tercera parte, sintetiza la historia de VAM. La cuarta parte examina la transformación productiva y organizacional de Volvo Autobuses México.

Esta revisión busca identificar los problemas que encuentra una empresa, en la difusión de la tecnología diesel en un país recientemente industrializado.

³ En 2001, en Europa del Oeste, representaban los vehículos ligeros a diesel el 36% del mercado de vehículos nuevos (Wright y Weernink 2002).

⁴ Esta cifra incluye a vehículos ligeros y camiones registrados en Estados Unidos. El año 2001, se vendieron en Estados Unidos 0.3% de vehículos ligeros a diesel (Ward's Communications, 2002).

⁵ Información correspondiente al 2004.

En la quinta parte, se analiza el proceso de escalamiento tecnológico y la jerarquía de la cadena global en la que participa Volvo Autobuses México. Finalmente, se concluye.

Transición tecnológica y económica del motor de gasolina al motor diesel

La transición del motor de gasolina a motores diesel está asociada a un conjunto complejo de factores, entre los más importantes están: I) el incremento en los precios del petróleo, y en particular la modificación de los precios relativos gasolina/diesel, II) las normas institucionales de contaminación III); la modificación de las percepciones del consumidor y, IV) la maduración relativa de las tecnologías alternativas al motor de gasolina.

Los precios del petróleo

Los precios del petróleo se están incrementado continuamente, al tiempo que se extienden a nivel global expectativas de escasez del mismo y del aumento en sus precios. *¿Es esta una razón poderosa para que el mercado transite a vehículos que utilizan combustible relativamente más barato, como por ejemplo el diesel?, ¿la simple diferencia entre el precio de la gasolina y el diesel justifica la transición del motor de gasolina al motor diesel?*

Las políticas impositivas a los combustibles de Estados Unidos y Europa, son variables claves para aclarar estas interrogantes (Davis y Diegel, 2002). A diferencia de Estados Unidos, en Europa ha prevalecido un diesel relativamente más barato que la gasolina, ya que a partir de mecanismos fiscales,⁶ los gobiernos europeos han apostado por el diesel como una vía menos agresiva con el ambiente (DTF, 2001). Esto explica en parte, por qué los vehículos diesel se han difundido de manera acelerada en Europa y no en Estados Unidos. Pero en la medida que la diferencia de precios entre la gasolina y el

⁶En Estados Unidos los impuestos federales y estatales juntos, cargan a la gasolina 37 centavos por galón y 44 centavos al diesel, y en algunos Estados se está eliminando la diferencial de precio entre estos dos combustibles (Schipper, Marie-Lilliu y Fulton, 2002). En contraste, en Europa los impuestos a la gasolina son de entre 2.25 \$US y 3.80 \$US por galón, mientras que al diesel es de entre 1.50 \$US a 3.00 \$US por galón (Metschies, 1999).

diesel disminuya, es probable que sean más notorias las ventajas y desventajas del diesel respecto al motor de gasolina (Truett y Hu, 1997).

Normas institucionales de contaminación

Desde la década de 1940, distintas medidas institucionales (regulaciones, normas, políticas, etcétera) han impactado el desarrollo tecnológico y el crecimiento de la industria automotriz, tales como: el ahorro de energía, la comodidad y el diseño de los automóviles, la seguridad de los conductores y sus acompañantes, y las medidas ambientales (García y Lara, 2005).

No obstante, la sensibilidad respecto a las normas de contaminación es diferente entre Europa y Estados Unidos. A pesar de la dificultad de establecer una comparación entre las restricciones ambientales de ambas regiones, hay consenso general respecto a que las normas ambientales -Tier 2 sobre NO_x y PM para vehículos a diesel- para vehículos ligeros existentes en Estados Unidos, son más exigentes que las normas EURO IV establecidos por Europa. Esta divergencia en parte está asociada al hecho de que el diesel europeo es relativamente más bajo en sulfuro que el de Estados Unidos.⁷ Sin embargo, esta brecha entre Europa y Estados Unidos ha ido disminuyendo en estos últimos años. Europa está avanzando en la construcción de normas de emisión cada vez más exigentes.

A nivel internacional los gobiernos nacionales y locales están estableciendo nuevas y elevadas normas de contaminación ambiental. Éstas se producen y establecen de acuerdo con condiciones locales específicas, no es un fenómeno internacional homogéneo, ni aun dentro de los Estados nacionales (por ejemplo en Estados Unidos. coexisten diferentes normas estatales de contaminación). Así, nuevas y exigentes regulaciones presionan de manera desigual sobre las empresas del sector automotriz.

Ello plantea el dilema de facilitar la transición a los motores de diesel, relajando las normas de contaminación con el fin de volver más competitivas a las empresas del sector automotriz, a costa de afectar el ambiente y la salud pública.

⁷ Al grado de que algunos dispositivos tecnológicos de control de emisión de contaminantes, que funcionan bien en Europa, pueden ser incapaces de efectuar esa función en Estados Unidos. De manera que la difusión de la tecnología diesel de Europa al resto del mundo dependerá del diseño de tecnologías de control de contaminación adecuadas a diferentes niveles de sulfuro en el diesel a escala global.

Modificación en la percepción de los consumidores

Los motores a diesel son más caros que los motores de gasolina.⁸ El significado de esta diferencia de precios debe plantearse, desde la perspectiva de los distintos tipos de consumidores y de atributos que esperan encontrar el consumidor en la compra de un nuevo vehículo.⁹ Desde esta perspectiva son interesantes los resultados de un estudio efectuado en 2006, sobre las percepciones de adultos mayores en relación a los vehículos diesel.¹⁰ El 64% de la muestra considera que el motor a diesel es más ruidoso que el motor de gasolina, y 61% estima que es más “oloroso”. Subsisten en el mercado imágenes de la vieja tecnología diesel. Lo interesante de esta encuesta es que revela diferentes propensiones, cuando se les interroga a los consumidores sobre sus intenciones de comprar un vehículo diesel. El 50% de la categoría de los sujetos más jóvenes, *Generación Y*, consideran la posibilidad de comprar o rentar un vehículo diesel. Esta proporción disminuye ligeramente en la *generación X*, con 46%, y menos aun con los *Baby Boomers* (40%), y sólo 27% de las personas mayores de 60 años considera comprar un vehículo a diesel (Flux, 2007).

Hay sin duda diferentes valores y percepciones que inciden sobre la transición.¹¹ Esta información permite detectar la existencia de distintos segmentos de

⁸ La razón es que los motores a diesel operan a elevados grados de compresión, lo que obliga a construir motores más pesados, que requiere más materiales, lo cual eleva su costo.

⁹ En Estados Unidos un consumidor paga entre 1 200 \$US a 1 700 \$US adicionales por un vehículo a diesel comparado con un vehículo similar de gasolina; y entre 4 000 y 6 200 \$US por un camión de pasajeros. En el caso de un camión ligero diesel, con un pago adicional de 4 000 dólares respecto a uno similar, requerirá, con un ahorro de 40% de combustible, aproximadamente, 12 años para compensar la diferencia. En el caso de los vehículos ligeros el tiempo es de 4 a 8 años (Kliesh y Langer, 2003:5). Los camiones de pasajero a diesel, tienen atributos claves que los vehículos de gasolina carecen, como la larga duración del motor y el elevado torque, características que son claves. En cambio, el mercado de los SUV requiere en menor medida estas prestaciones. Por ello en Estados Unidos los motores diesel cuentan con un tercio del mercado de los vehículos de pasajeros entre 8 500 y 10 000 lbs (Class 2b trucks) y muy poca presencia en los vehículos ligeros (Davis y Diegel, 2002; Davis y Truett, 2002).

¹⁰ En el estudio realizado en Estados Unidos se entrevistó, en septiembre de 2006, a 1 023 adultos. Esta muestra, de acuerdo con los autores, tiene representatividad nacional (Flux, 2007).

¹¹ Esta información puede complementarse con la DTF California Voter Survey, de 2006. En esta encuesta se señala que 60% de los entrevistados comprarían un vehículo híbrido eléctrico, antes que un vehículo a diesel no contaminante, con iguales características. Sin embargo, 54% aceptó que comprarían

población que valoran de manera compleja la dimensión eficiencia y la ambiental. Un agente más proclive a decidir en función de la eficiencia, considerará como relevantes los precios relativos de los motores de gasolina frente a diesel e híbridos.

En tanto que un agente más conciente de su responsabilidad con el medio ambiente, probablemente se incline por un motor menos contaminante. Este último consumidor encontrará significativo pagar un precio más elevado por un vehículo con esas características. De manera que, en la coyuntura actual, los consumidores se encuentran frente a dilemas nuevos, que las empresas del sector automotriz tienen que interpretar adecuadamente.

Maduración relativa de las tecnologías alternativas al motor de gasolina

Existe una creciente preocupación pública y académica relacionada con la necesidad de migrar a tecnologías más eficientes y menos contaminantes que el vehículo de gasolina.¹² El debate en torno a la transición tecnológica, busca identificar los mecanismos y precondiciones necesarias para sustituir al motor de gasolina, en cierta medida algunas de las condiciones que produjeron la difusión del motor de gasolina, se cumplen en el caso de la difusión de los vehículos a diesel en Europa, y en menor medida en Estados Unidos.¹³

un vehículo a diesel si éste fuera 2 000 dólares más barato que un vehículo híbrido (Flux, 2007).

¹² El motor a gasolina se convirtió en el diseño dominante en la medida que se establecieron un conjunto de precondiciones y mecanismos de cambio: la fuente accesible y barata de energía basada en el petróleo; maduró la tecnología del motor de combustión de gasolina; se estableció una infraestructura que soportaba la innovación (en particular la industria petrolera y el sistema de distribución y expendio de gasolina) y los beneficios económicos de la innovación se volvieron visibles. Condiciones que promovieron la innovación y que los precios de los vehículos disminuyeran. Situación última que alentó la demanda, y a su vez la demanda creciente, favoreció la creación de economías de escala, precios bajos y de nueva cuenta la ampliación de la demanda de nuevos vehículos. Para reiniciarse el ciclo de mejoramiento, innovación y crecimiento.

¹³ En la década de 1970 y parte de la de 1980, en el mercado de Estados Unidos, los motores a diesel se caracterizan por su pobre desempeño, no confiables, contaminantes, ruidosos y de niveles de mantenimiento más elevados. Como consecuencia las empresas automotrices de Estados Unidos dejaron de invertir en I&D y en desarrollar nuevas generaciones de motores a diesel (Truett y Hu, 1997). A ello se suma que en Estados Unidos no existen políticas industriales que promuevan la búsqueda de motores a diesel más eficientes.

En Europa, los vehículos diesel, pasaron de representar 20% en 1997 a más del 50% en 2005 (Raskin y Shah, 2006). La expansión de la tecnología diesel en el mercado europeo expresa en primer lugar las capacidades de las empresas europeas por producir un vehículo diesel con elevado desempeño -mayor eficiencia en el consumo de combustible,¹⁴ elevada potencia (torque) en bajas revoluciones, emisiones bajas de contaminantes- asociado tanto a motores más sofisticados, como a mejores sistemas tecnológicos de disminución de la contaminación.¹⁵ Otro factor clave que aceleró la adopción de la tecnología diesel en Europa es que se aprovechó la infraestructura existente, aquella que se utiliza para producir y distribuir gasolina.

Una de las innovaciones más importantes que definen el núcleo de la tecnología diesel es el inyector de combustible. Las empresas europeas líderes -como vw- lograron probar y mejorar el sistema de inyección directa de combustible, el cual substituyó al motor de inyección indirecta, este último menos eficiente en el consumo de combustible. Todas estas mejoras tecnológicas, alentaron la demanda en el mercado europeo, y a partir de ello, la generación de economías de escala y mejora continua.

La difusión de la tecnología diesel también depende del grado en que la tecnología del motor a gasolina se perfeccione. De acuerdo con la *Environmental Protection Agency* de Estados Unidos, los vehículos de gasolina pierden 63% en el proceso de conversión de la energía química en energía mecánica.¹⁶

¹⁴ Si se comparan 24 modelos de motores a diesel de Europa respecto a 24 modelos similares que utilizan gasolina en Estados Unidos, es posible establecer diferencias significativas. Los motores de inyección indirecta de diesel (motores de primera generación) son 24% más eficiente en el uso de combustible que los motores de gasolina de Estados Unidos. Los motores de inyección directa, turbocargados de diesel de Europa son 50% más eficientes que similares motores pero de gasolina de Estados Unidos. Existe un debate en torno a “qué tanto”, los motores diesel tienen un significativo poder de ahorrar energía. El indicador dependerá de si sólo se mide la eficiencia del vehículo en cuestión frente a un vehículo de gasolina, o si en la contabilidad se agrega el ciclo completo que va desde el costo y la energía “adicional” que implica producir una calidad de diesel elevada, acorde con las nuevas y exigentes normas de contaminación. En esta contabilidad última ampliada, los beneficios del diesel son mucho menores de lo que comúnmente se señala. Toyota Motors, “Well to Wheels analisis”.

¹⁵ Desde esta perspectiva, la penetración de la tecnología diesel en el mercado europeo, está asociada más al desempeño del vehículo que a un explícito esfuerzo por el mercado de que los vehículos consuman menos energía.

¹⁶ Los principales componentes de la pérdida de energía son: la fricción del motor, las bombas de aire y el calor desperdiciado. Estados Unidos, Department of Energy, EPA. www.fueleconomy.gov.

Se reconoce por ello, que subsisten todavía amplias oportunidades de mejora del motor de gasolina. Mientras éste más se perfeccione, más difícil será para la tecnología diesel convertirse en diseño dominante.

¿Qué tan limpia resulta la tecnología diesel respecto a la tecnología de la gasolina? Los motores diesel emiten menos dióxido de carbono (uno de las principales causantes del calentamiento del planeta) que los motores de gasolina, pero el motor a diesel emite más óxido de nitrógeno, el mayor generador de *smog* (vinculado con cáncer y otras enfermedades respiratorias) (CARB, 1998; Shprentz, 1996). Los motores a diesel emiten niveles mucho más altos de contaminantes de NOx y PM que la gasolina, dos de los más problemáticos contaminantes asociados con los vehículos automotores (Jacobson, 2002).

Las emisiones de los motores diesel contienen más de 40 sustancias causantes de cáncer (CARB, 2000a), el motor a diesel exhala materiales no-quemados durante la combustión, por esa razón es una tecnología que requiere respuestas a este problema (Stone 1999; MECA, 2002).

¿Qué reacciones institucionales genera esta información sobre la nocividad del diesel? Desde 1996 el gobierno federal de Estados Unidos y el del Estado de California han establecido como obligatorio el uso de diesel ultrabajo en sulfuro. En la Unión Europea, la norma EURO 5, busca disminuir sustancialmente las emisiones de óxido de nitrógeno, vinculadas con el uso del diesel.

¿Cuáles son las implicaciones de estas mayores restricciones sobre la trayectoria tecnológica de los vehículos a diesel? Las cada vez más exigentes normas de contaminación exigen diseños de motores de combustión más sofisticados, así como sistemas de escape (*after-treatment*) que presionan al alza los costos.¹⁷ Es posible que normas más exigentes de contaminación, más que alentar la mejora en el diseño de los vehículos a diesel, empujen a los fabricantes a transitar a la manufactura de auto-transportes híbridos. La preocupación creciente en Europa y Estados Unidos, sobre el grado de nocividad de las emisiones diesel, puede impedir una mayor difusión de los motores a diesel.

¹⁷ Se estima que, el costo de satisfacer la norma Euro 5, incrementaría el precio del vehículo de diesel entre 500 y 1 000\$US. Así mismo, la Unión Europea tiene como objetivo, para el año 2012, reducir el dióxido de carbono a 120 gr por kilómetro, cuando en el presente es de 172 para los vehículos de gasolina y 155 g/km. para los vehículos a diesel. Se estima que cumplir con esta norma implicaría un costo adicional de 5 000\$US por vehículo (Raskin y Shah, 2006:13).

¿Cómo diseñar motores eficientes y al mismo tiempo amables con el ambiente?

Una innovación puede, por ejemplo, disminuir la emisión de contaminantes, pero a costa de disminuir el poder del motor.¹⁸ Es posible diseñar tecnologías amables con el ambiente, pero no son tecnologías neutras, afectan otros subsistemas.

Las empresas están explorando diferentes alternativas, pero el sistema es complejo (está integrado por muchos elementos) e interdependiente, y no es fácil encontrar una solución. Se requiere tiempo, recursos y estrategias detalladas de experimentación.

Para las empresas europeas, el reto central es: I) difundir sus diseños y tecnología específicos al resto del mundo -en particular a Estados Unidos, China e India-; II) transitar del segmento de camiones de carga y de pasajeros, -donde las empresas europeas dominan la tecnología diesel- a los pick-up y SUV, camionetas van, y a los automóviles donde la batalla con los motores a gasolina e híbridos (eléctricos/gasolina) será mayor; III) y, avanzar en la posibilidad de hacer híbrido el motor a diesel, esto es construir vehículos con un motor eléctrico y un motor diesel.

La investigación y tendencias de mercado indican que el vehículo diesel puede ser complementario más que rival del vehículo híbrido.¹⁹

Condiciones en que Volvo Bus se instala en México

¿En qué circunstancias nacionales se produce la llegada de Volvo a México? Se busca responder esta pregunta con cierto detenimiento a fin de caracterizar las presiones que enfrenta Volvo Autobuses México (VAM) y de captar su respuesta a las mismas.

¹⁸ Como es el caso de algunos tipos de tecnologías de control de emisiones (Mark y Morey, 1999).

¹⁹ Este último punto sin duda es muy importante, porque “a diferencia de la flexibilidad de consumo que tiene el motor Otto [empleando gasolina], el motor diesel sólo funciona con este combustible; hay conversiones y adaptaciones pero ninguna de éstas incrementa la eficiencia de operación. Es por esto que el responsable de la operación de la flotilla debe entender que al elegir un vehículo a diesel, está adoptando un modo de operar para toda la vida útil de la unidad”. César Rodríguez, “El diesel, una alternativa”, 30 de agosto de 2005. <http://www.alianzaflotillera.com/articulos>.

A diferencia de Europa y Estados Unidos, en México los vehículos que utilizan diesel representan sólo 3.5% (596 mil unidades). En 2004 el parque vehicular de pasaje y carga terrestre, fue de 16 956 miles de unidades. De ese total, 12 487 miles de unidades correspondieron a vehículos de pasaje y 4 469 miles de unidades a vehículos de carga. En el segmento de los autobuses pesados de pasajeros, 100% utilizan diesel (Cuadro 1).

Un factor que afecta la demanda de los vehículos a diesel es el precio relativo del combustible. En México, el diesel es más barato que la gasolina y el diferencial de precios se ha ido incrementando. Mientras que en 2001, la diferencia por metro cúbico entre el diesel y la gasolina más barata (Magna) era de 930.95 pesos (alrededor de 93 dólares o 62 euros), en 2006 era de 1 163.24 pesos (116.3 dólares o 77.5 euros) (INEGI, 2007). Esta brecha en los precios es un factor que acelera la difusión de vehículos a diesel.

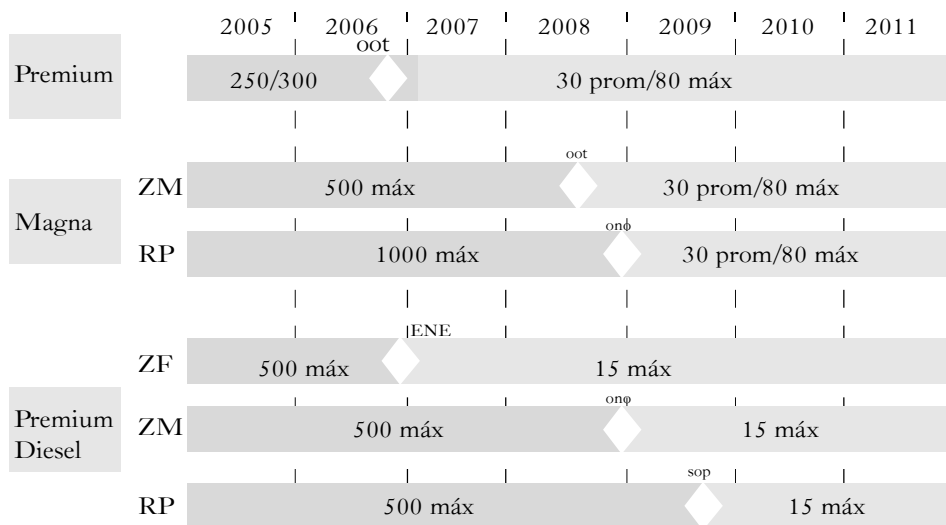
CUADRO 1
Parque vehicular por clase y tipo de combustible, 2004
(miles de unidades)

Tipo	Clases	Diesel	Gas LP	Gas NC	Gasolina Magna	Gasolina Premium	Total
Pasaje	Compacto	-	-	-	3 932.4	932.1	4 864.5
	Lujo y Deportivo	-	-	-	1 361.2	185.6	1 546.8
	Subcompacto	-	-	-	3 700.0	890.8	4 590.8
	Ligeros	-	7.7	1.8	1 277.4	114.9	1 401.8
	Pesado	83.2	-	-	-	-	83.2
Carga	Ligeros	-	321.8	0.0	3 633.8	-	3 955.6
	Pesado	513.2	-	-	-	-	513.2
Total		596.4	329.5	1.8	13 904.8	2 123.4	16 955.9

Fuente: Sener, 2007.

Por otro lado, al igual que en otros países, México está adoptando normas de contaminación cada vez más exigentes, que afectan tanto la calidad de diesel, como a las emisiones contaminantes de los vehículos a diesel. Por ejemplo la norma NOM 086,²⁰ establece un contenido máximo de azufre de 15 partes por millón (ppm).²¹ Norma que entró en vigencia en enero de 2007 en la zona fronteriza norte (ZF); y, a partir de 2009, entrará en vigor en las zonas metropolitanas del Valle de México, Guadalajara y Monterrey (ZM) y en el resto del país (RP) (Gráfica 1). Estas normas buscan mejorar sustancialmente la calidad tanto de la gasolina como del diesel (en este caso dando lugar a que estén disponibles combustibles UBA, ultra bajos en azufre). Condiciones que permiten a las empresas responder a las metas ambientales más exigentes, lo que convierte más atractiva la compra de vehículos a diesel.

GRÁFICA 1
Programa de reducción de contenido de azufre en Pemex refinación
(México) - (fecha y partes por millón, ppm)



Fuente: Norma Oficial Mexicana NOM-086-Semarnat-Sener-SCFI-2005.

²⁰ Norma Oficial Mexicana NOM-086 Semarnat-Sener-SCFI-2005. Especificaciones de los combustibles fósiles para la protección ambiental. *Diario Oficial de la Federación*, lunes 30 de enero de 2006 y martes 3 de octubre de 2006.

²¹ Nivel de la norma que se encuentra tres veces arriba de la establecida por California.

Como resultado de la mejora tecnológica de los motores a diesel, el menor precio del diesel que la gasolina, y la oferta de diesel de mejor calidad, en el período de 2002-2006; la venta interna de motores a diesel en el México, se incrementó 85% (pasaron de 26 190 a 48 403 unidades).

Las ventas de dos segmentos: camiones y tractocamiones quinta rueda representaron 60%. El segmento de los autobuses foráneos prácticamente permaneció estancado durante el período 2002-2006; sin embargo su participación relativa en las ventas internas de motores a diesel, disminuyó al pasar de 6.8% en 2002, a 3.8% en 2006 (Cuadro 2).

CUADRO 2

Volumen de ventas internas de motores a diesel para autotransporte (2001 a 2006, unidades)

Año	Total	Camiones	Tracto-camiones quinta rueda	Segmento Construcción y otros	Chasis Pasaje	Autobuses Foráneos
2002	26 190	10 380	6 073	328	7 625	1 784
2003	25 399	9 721	6 221	410	7 113	1 934
2004	28 271	10 213	7 952	904	7 550	1 652
2005	34 706	10 997	11 539	946	9 334	1 890
2006	48 403	22 545	13 829	1 412	8 758	1 859

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, 2007.

Volvo Corporation: una empresa global

Volvo Trademark Holding AB, fundado en 1927, es un grupo internacional dedicado a la fabricación de vehículos, esta empresa sueca tiene más de 70 mil empleados y produce en 30 países. El 90% de sus ventas se realizan fuera de Suecia. Volvo fabrica los siguientes productos: autobuses de turismo, camiones, autobuses urbanos, equipos de construcción, sistemas de aplicación industrial y marina, y motores de aviones.²² En 1934 produjo el primer chasis para autobuses marca Volvo.

Volvo se integra por ocho áreas de negocios que son: Mack Trucks, Renault Trucks, Volvo Trucks, Buses, Construction Equipment, Volvo Penta (dedicada a

²² <http://www.volvo.com/group/global>. Consultada el 18 de marzo de 2008.

navíos), Volvo Aereo (motores para avión), y Financial Services. Estas divisiones se apoyan en cinco unidades de negocio que son: Volvo 3P, Volvo Powertrain, Volvo Parts, Volvo Logistics y Volvo Information Technology.

Volvo es una empresa global, que tiene presencia en un grupo selecto de países (Cuadro 3). Desde el punto de vista del volumen de producción de motores, los países más importantes después de Suecia, son Francia y Bélgica en Europa; en América: Estados Unidos y Brasil. El 80% de la producción total de los vehículos Volvo se concentran en Bélgica, Suiza, Estados Unidos y Francia. En estos dos últimos países se concentra 55% de la producción total. El 83% de los camiones pesados son producidos en Bélgica, Brasil, Estados Unidos y Francia.

La producción de camiones y autobuses se concentra en Suiza y Brasil 59 y 21%, respectivamente. Los vehículos comerciales ligeros son ensamblados exclusivamente en Francia y son resultado de la alianza de este corporativo con Renault. La participación de México en la producción total de Volvo es menor al 1%, en México se produce 6% de la producción mundial de la división de autobuses y camiones (Cuadro 3). Para Volvo Co., sus innovaciones más importantes son: en 1945 diseña y manufactura el primer motor a diesel integrado al chasis de autobuses. En 1951, fue una de las primeras empresas en vender camiones con un motor, montado debajo de los vehículos. En 1967 pone a la venta su primer autobús articulado (Volvo Bus B58),²³ y en 1976, introduce sistemas sofisticados de control de residuos de contaminantes, el cual permite transformar los gases tóxicos en inofensivos.²⁴

A principios de la década de 1980, Volvo adquirió la empresa sueca Höglunds Karosseri e inició, por primera vez en su historia, la producción de autobuses completos. A partir de estos años, pero con más intensidad en la década de 1990, puso en marcha una estrategia global orientada a la adquisición de distintas empresas relacionadas con la fabricación de autobuses y sus componentes. En 1988, el corporativo adquirió a la empresa británica Leyland Bus; con la compra de esta empresa Volvo logró posicionarse en el mercado inglés. Entre 1990 y 1998, Volvo obtuvo acciones de las siguientes empresas: Steyr Bus, Aabenraa of Denmark and Drögmöller, Prévost Car Inc., Finnish Bodybuilder Carrus, Merkavim, Prévost, y NovoBus las cuales estaban instaladas en Australia, Ale-

²³ Un año después se reconoce a Volvo Buses como una división independiente del grupo Volvo.

²⁴ <http://www.volvo.com/group/global>. Consultada el 18 de marzo del 2008.

mania, Canadá, Polonia, Israel, Canadá, Estados Unidos, respectivamente. Así mismo, en esos ocho años, Volvo adquiere la empresa Carrus en Finlandia y a MASA en México.²⁵

Hacia fines de la década de 1990, Volvo también realiza una alianza estratégica con Mitsubishi Motors Corporation a fin de impulsar la cooperación industrial en los segmentos de camiones y autobuses. Entre otras acciones, el acuerdo contempla: *a)* el intercambio de información acerca de las futuras tecnologías, *b)* la cooperación regional en Asia, América del Sur, Australia y Nueva Zelanda, *c)* Incrementar las ventas de Mitsubishi y camiones ligeros a partir de la red de distribución de Volvo en Europa.²⁶ Por otro lado, a inicios del presente siglo Volvo y Renault firman un acuerdo de cooperación. A partir de este convenio Volvo adquirió la totalidad de las acciones de la división de camiones de Renault VI y Mack, a cambio de 15% de las acciones de AB Volvo. Con este acuerdo, se espera que la cuota de mercado de ambas empresas, en lo que se refiere a camiones pesados, se eleve a aproximadamente 28% en Europa occidental y alrededor de 25% en América del Norte en los siguientes años.

Origen y expansión de Volvo Buses en México: recursos y restricciones

En 1998, Volvo compró por 70 millones de dólares Mexicana de Autobuses SA de CV (MASA), dedicada, desde 1959, a la fabricación de autobuses y camiones. Cuando fue adquirida por el corporativo sueco, MASA era considerada el segundo líder en México, en cuanto a la producción de autobuses y camiones.

La compra de MASA por Volvo se explica en parte por las oportunidades de mercado que le abre el Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá.²⁷ La planta -ubicada en Tultitlán, Estado de México-, tiene una

²⁵ Volvo (2007), Programa de Inducción, México.

²⁶ <http://www.Volvo.com/group/global>. Consultada el 18 de marzo de 2008.

²⁷ De acuerdo con el presidente de Volvo, Leif Johansson: "Es un hecho que la región del TLC representa el 26 % del total de la economía mundial y ofrece importantes oportunidades de aumentar el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Hemos mantenido una fuerte base industrial en América del Norte durante muchos años. A fin de apoyar nuestra estrategia global de crecimiento, estamos fortaleciendo nuestra base a través de inversiones en México". <http://www.Volvo.com/group/global>. Consultado el 21 de marzo de 2008.

CUADRO 3

*Producción de vehículos de motor
fabricados por Volvo para el 2005
Porcentajes*

País	Fabricante	Total	Vehículos Comerciales Ligeros (Hasta 5 toneladas)	Camiones Pesados (Desde 5 toneladas)	Camiones y Autobuses (Desde 5 toneladas)
Total		100	100	100	100
Belgica	Volvo Camiones	14	0	11	0
Brasil	Volvo Camiones	5	0	31	21
Canadá	Volvo Camiones	0.4	0.0	0.0	8.4
México	Volvo Camiones	0.3	0.0	0.0	5.7
Polonia	Volvo Camiones	0.3	0.0	0.0	6.0
Suiza	Volvo Camiones	11	0	7	59
USA	Volvo Camiones	15	0	12	0
USA	Mack	17	0	14	0
Francia	Renault Camiones	23	100	15	0
España	Renault Camiones	6	0	5	0
Otros países	Volvo Camiones	7	0	6	0

Fuente: realizado con base en OICA Manufacturer Questionnaire.

extensión de 220 mil metros cuadrados, de los cuales, 50 mil corresponden a instalaciones.²⁸

De acuerdo con el volumen de producción de autobuses foráneos a nivel nacional, en el 2000, Volvo produjo 44% de los autobuses integrales²⁹ (Cuadro 4).

²⁸ <http://www.Volvo.com/bus/mexico>. Consultado el 21 de marzo de 2008.

²⁹ En México hay principalmente dos formas de construir autobuses. La primera consiste en que una empresa construya el chasis y otra la carrocería. La segunda es que una empresa produzca el autobús integral. Esta última opción tiene la ventaja de que el autobús es más ligero en peso porque se eliminan algunas duplicaciones de metal en la mezcla de carrocería y chasis. En general producirlos es más costoso por las inversiones que implica el herramental y la infraestructura de producción. Por tal razón, para que una empresa decida manufacturar autobuses integrales, debe estar segura de que su volumen de ventas será alto. Por otro lado, en pocos países existe la capacidad de contar con las partes y componentes (y en los volúmenes requeridos) necesarios para la motricidad del vehículo, esto es, para elaborar el chasis (Karamehic y Tsioka, 2003).

CUADRO 4

Volúmen de producción de autobuses foráneos por empresa 2000-2006

EMPRESA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Total	100	100	100	100	100	100	100
Integrales	87	48	56	60	57	53	63
Motor Coach Industries	31	16	28	3	0	0	0
Volvo Bus de México	44	26	20	48	42	30	37
Omnibus Integrales	14	6	8	8	6	6	7
Mercedes Benz de México	0	0	0	1	10	17	18
MAN Ferrostaal México	0	0	0	0	0	1	1
Plataforma/ Chasis	13	52	44	40	43	47	37
Motor Coach Industries	0	2	2	0	0	0	0
Scania de México	13	14	18	14	25	17	14
Volvo Bus de México	0	3	6	1	0	0	0
Mercedes Benz de México	0	33	18	25	11	13	8
MAN Ferrostaal México	0	0	0	0	6	17	15

Fuente: elaboración propia a partir de INEGI. La Industria Automotriz en México, varios años.

Nota: *Cifras preliminares.

Esta participación se redujo el 2006 a 37%, aun cuando mantiene el liderazgo en el segmento de los autobuses integrales. Dos de sus principales competidores en este segmento son Mercedes Benz, y Ómnibus de México, que tienen una participación de mercado de 18 y 7% respectivamente. Motors Coach Industries, como ya se mencionó, cerró su planta y Man Ferrostaal México tiene una baja participación de mercado (1%) (Cuadro 4).

En lo que se refiere a la fabricación de autobuses de plataforma/chasis, desde 2004, Volvo-México la dejó de producir. En 2006, en este segmento los líderes, son Man Ferrostaal México con 15% y Scania de México con 14% de la producción nacional. Por su parte, Mercedes Benz produce 8 por ciento.

Resalta el hecho de que desde 2001, esta última empresa ha reducido su producción de autobuses de plataforma y chasis, pero ha incrementado su participación en la de producción de autobuses integrales. Mercedes Benz se vislumbra como el principal competidor de Volvo en este último segmento. El Cuadro 5 muestra algunas características.

Elementos que limitan y alientan la producción de autobuses foráneos en México

La producción de autobuses foráneos es un mercado pequeño, y en los últimos seis años ha permanecido estancado en torno de una producción de 1 800 camiones foráneos. En este mercado, compiten 5 empresas. Tres son, empresas europeas globales: Mercedes Benz, Scania y Volvo.³⁰ En el segmento más rentable, el de autobuses integrales, es en el que la disputa por el mercado se ha vuelto más intensa. En 2003 y 2005 Mercedes Benz y Man Ferrostal, respectivamente, incursionan en este segmento. En cuatro años Mercedes Benz logró ganar una participación de 18% de la producción de camiones foráneos (Cuadro 4).

Como resultado las empresas han trabajado con márgenes de ganancia, muy pequeños, que a su vez les impide crecer.

CUADRO 5

Algunas características de las empresas productoras de autobuses instaladas en México

Empresa	Daimler Chrysler Vehículos Comerciales México	Man Ferrastaal México	Scania de México	Volvo de México (Div. Autobuses)	Ómnibus Integrales
Inicio de Operación en México	1991, Santiago Tianguistengo. 1994, planta de Nuevo León	2006	1995	1998	1990
Ubicación de la(s) planta(s)	*Santiago Tianguistengo, Edo. de México (camiones y tractocamiones de las marcas Freightliner y Sterling) *García, Nuevo León (autobuses completos Mercedes-Benz.	Querétaro	San Luis Potosí	Tultitlán, Estado de México	Aguas-calientes

³⁰ Adicionalmente la empresa china Zhongda Automovile Group, busca instalar en México una planta para fabricar autobuses. Producirá 5 000 autobuses por año, además de que se prevé que la mitad de los insumos para la fabricación se adquieran en México y, la otra mitad en China.

Modelos	FLD, Columbia, M2 y Cargo	Lions Coach	K340, K380, K420, K340, R380, R420 y R480	Volvo 8300, Volvo 9300, Volvo 9700 Mascott	n.d.
Empleos	1 800	120	210	1 300	n.d.
Capacidad. Instalada Anual (unidades)	22 000 en dos turnos	300	1 452	1 800 (1 turno)	n.d.

Fuente: páginas web de las empresas. Consultadas en marzo de 2008, y entrevista a gerentes (2007).

Otro factor que explica el estancamiento es, la intensa competencia de las aerolíneas de bajo costo.³¹ Cuando iniciaron operaciones, a mediados del 2005, este tipo de aerolíneas apenas tenían el 0.2% del mercado. A principio de 2006, estas cifras se incrementaron al 2.5 % y a finales del mismo año a 7.8%; y al primer semestre del 2007, al 22.9%.³² Estas aerolíneas ofrecen vuelos a los destinos más demandados a un precio menor que el de las aerolíneas tradicionales, y a un precio similar, y a veces más económico, que el ofrecido por las empresas de autotransporte de pasajeros de larga distancia. Los pasajeros que deciden utilizar las aerolíneas de bajo costo en lugar de los autobuses, se ven atraídos no solamente por el precio si no además por la reducción en los tiempos de traslado. El tiempo es una variable atractiva para los clientes y el tipo de transporte usado por las aerolíneas lo reduce sustancialmente. El impacto de las aerolíneas de bajo costo es mayor en destinos de largas distancias, ya que en el caso de distancias medias o cortas la amenaza para

³¹ Entre las empresas que en México forman parte de ABC se encuentran: Click, AVolar, Interjet, Volaris, Alma y VivaAerobús. Por ejemplo, estas aerolíneas transportaron a un 30.4% de los pasajeros nacionales durante el primer semestre del 2007, comparado con el 14.4% que tuvo durante el mismo lapso de 2006. En términos absolutos esto significó que durante el primer semestre de 2007 se trasladaron, por estas aerolíneas, 3 millones 770 mil personas de un total de 12 millones 400 mil que viajaron en ese período. Estas aerolíneas no solamente han incrementado su flota han adquirir nuevos aviones, además han aumentado el número de regiones a la cual ofrecen sus servicios.

el autotransporte se reduce. La expansión de estas aerolíneas afecta directamente al segmento de autotransporte de pasaje de largas distancias. Por esta razón, a producción y venta de autobuses foráneos se ve amenazada con la expansión acelerada de las denominadas “Aerolíneas de bajo costo”.

Por otro lado, un elemento cualitativamente interesante que en el futuro incidirá de manera positiva en la demanda de autobuses, es el programa de mejoramiento ambiental y de transporte impulsada por el Distrito Federal (la capital de México). El objetivo del programa es crear un sistema de transporte de personas, más eficiente y amable con el ambiente. La puesta en marcha de este sistema de transporte es uno de ejes rectores de la política ambiental de la Ciudad de México, plasmada en el Programa de Protección Ambiental del Distrito Federal 2002-2006 y, en el Programa para Mejorar la calidad del Aire en la Zona Metropolitana del Valle de México 2002-2010. ¿En qué consiste el programa? El programa inició con el “Metrobús”, el cual recorre todo el corredor de la avenida Insurgentes desde el norte hasta el sur la Ciudad de México. La longitud de esta vía es de aproximadamente 20 kilómetros, y tiene 34 terminales intermedias y dos terminales. A partir de este sistema de transporte se lograron sustituir 175 autobuses y 87 microbuses de la “Ruta 2”, más 90 autobuses de la línea “RTP”. La demanda que se ha intentado cubrir con esta red de transporte es de 260 mil viajes de pasajeros en promedio de lunes a viernes. La velocidad es de 20 kilómetros por hora en promedio. La capacidad de cada vehículo del Metrobús es de 160 pasajeros. El costo de cada unidad fue de un poco más de dos millones y medio de pesos.³³

Los beneficios que el sistema ha brindado en la Ciudad de México son, entre otros: la disminución de los tiempos de recorrido, el desarrollo de un servicio de transporte sustentable, y el impulso al desarrollo de nuevas tecnologías y combustibles. En efecto, se plantea que el Metrobús tiene amplios beneficios ambientales porque usa tecnologías menos contaminantes, y maximización en el uso de la flota de autobuses. Se calcula que cada año se dejarán de emitir a la atmósfera: 73 mil toneladas de bióxido de carbono, 144 toneladas de HCT, mil 466 toneladas de monóxido de carbono, 35 toneladas de óxidos de nitrógeno, y 4 toneladas de partículas suspendidas PM_{10} .³⁴ La flota de vehículos que se compraron para brindar este tipo de transporte fueron los siguientes: la compañía RTP compró 30

³² Según cifras de la firma Coface.

³³ <http://www.metrobus.df.gob.mx/noticias/index.html>. Consultado el 30 de marzo del 2008.

³⁴ <http://www.metrobus.df.gob.mx>.

autobuses Scania a partir de recursos públicos y la empresa CISA adquirió 68 vehículos de pasajeros Volvo con financiamiento bancario. Estos autobuses utilizan combustible diesel (350 ppm de azufre) y los motores cuentan con certificación ambiental EURO-III.³⁵

Cabe mencionar que este sistema de transporte no es exclusivo de México, éste también se ha desarrollado en otros países, tales como: Curitiba, Brasil; Santiago, Chile; y en Bogotá, Colombia. Particularmente, en éste último país se puso en marcha el “Transmilenio” a fines de 2000. En Bogotá se introdujeron 450 autobuses articulados para dar servicio a 850 mil pasajeros. El Transmilenio sustituyó a mil 140 autobuses viejos. A diferencia de México, en Bogotá, el gas natural comprimido ha sido uno de las principales fuente de energía que utilizan los autobuses. De hecho, la selección del tipo de energía a usarse en el Transmilenio a dado lugar a un amplio debate público en torno a las ventajas y desventajas que ofrecen los distintos tipos de combustibles (Valderrama y Beltrán, 2007). En 1999, la desregulación del precio de la gasolina incrementó su precio, esta situación inclinó la balanza a favor de la demanda por diesel y gas comprimido dado que su costo era menor respecto al primero.

Ese mismo año, el gobierno definió que el gas comprimido sería la principal fuente de energía a utilizarse, por lo que Transmilenio originalmente utilizó este tipo de combustible. No obstante, existen una tendencia a sustituir el este tipo de gas por el diesel, dado que no hay incentivos gubernamentales para usar el gas comprimido, no hay claridad en lo que a las normas de calidad ambiental se refiere, y los riesgos por utilizar y dar mantenimiento a las tecnologías asociadas al gas comprimido son muy altos (Valderrama y Beltrán, 2007).

Escalamiento tecnológico, cadenas globales de producción y exportación

En el 2000, Volvo decidió ampliar la planta que le compró a MASA. Ese año ensambló el Volvo 7550.³⁶ En la fabricación de este modelo, invirtió 23 millones de dólares, los cuales se utilizaron en la modernización de la planta y en el aseguramiento de la calidad.

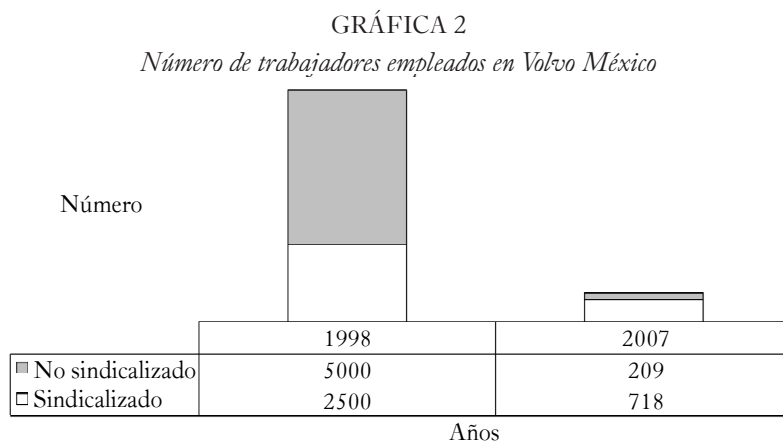
³⁵ <http://www.metrobus.df.gob.mx/noticias/index.html>. Consultado el 30 de marzo del 2008.

³⁶ Este tipo de autobuses fueron vendidos a distintas empresas que se dedican a trasladar personas de una ciudad a otra.

La modernización y ampliación de Volvo-México le han permitido escalar tecnológicamente en distintas direcciones.³⁷ Primero reorganizar el proceso de producción, caracterizado por ser intensivo en mano de obra, en cuatro grandes áreas: *a)* ensamble, *b)* estructuras, *c)* pintura y *d)* pruebas.

Como consecuencia de esta reorganización se redujeron las estaciones de trabajo; hace 10 años, Volvo-México contaba con 35 estaciones; en 2007, éstas disminuyeron a 27.³⁸ Esta contracción es en parte el resultado de que algunos de los procesos fueron rediseñados a fin de ensamblar los componentes, no secuencial -como antes- sino de manera paralela. La disminución y rediseño de las estaciones de trabajo ha generado mayor flexibilidad y rapidez en la línea de producción en la planta.

Como resultado de este proceso de reorganización también se redujo el número de empleos generados por la planta de Volvo en México. En 1998, cuando Volvo adquirió MASA, la planta empleaba a 7 500 personas; de las cuales 2 500 eran sindicalizadas y 5 mil no. En tanto que, en 2007, solamente laboraban 927 trabajadores; de éstos 718 eran sindicalizados y 209 no sindicalizados. Es decir, en menos de 10 años la población trabajadora se redujo a menos de la séptima parte (Gráfica 2).



Fuente: De la Rosa *et al.* (2007:11) y entrevista de Arturo Lara a Gerente Volvo-México.

³⁷ En relación con el medio ambiente se reconstruyó el departamento de pintura, que hoy utiliza cuatro cabinas secas de aerosol que reducen el desperdicio de agua. También se instalaron procesos para reducir y cuidar los humos generados en el área de soldadura, y se mejoró el tratamiento químico de aguas residuales.

³⁸ Entrevista de Arturo Lara a gerente Volvo-México (noviembre de 2007).

En el 2007, del total de personas ocupadas en la planta 16% está conformado por las mujeres y 84% por hombres. En promedio, la edad del personal se sitúa entre los 40 y 45 años, mientras que la antigüedad promedio de los trabajadores es de 10 años, además laboran en esta planta alrededor de 300 trabajadores que pertenecen a distintas empresas subcontratadas dedicadas a la limpieza, vigilancia, el comedor y los encargados de pintura, empleados de Dupont. La tasa de rotación laboral es de 2% mensual, mientras a nivel nacional se calculaba en 5% para este sector.³⁹

Otra de las transformaciones que también se debe interpretar como escalamiento tecnológico, es la transición al ensamble de “estructuras integrales”,⁴⁰ en el que el chasis de los vehículos, así como la mayoría de sus componentes, está construido en una sola pieza. Señalar esto es importante porque las primeras unidades que siguió fabricando Volvo después de la compra de la planta a MASA no eran integrales.

Los primeros camiones y autobuses contaban con un motor Cummins, transmisión Fuller, ejes Meritor, entre otros; componentes críticos que Volvo compraba del mercado (De la Rosa, 2007). De todos los elementos que integraban este modelo sólo la carrocería era Volvo.⁴¹ Esta transición a la manufactura de autobuses integrales, es el resultado de la acumulación de capacidades tecnológicas internas, como de la decisión de Volvo de alentar una mayor integración vertical que dé como resultado la manufactura de vehículos más complejos y competitivos a nivel internacional.

El proceso de escalamiento tecnológico de Volvo-México también se expresa en su capacidad para producir una gama variada de modelos, que se clasifican en general en foráneos, foráneos ligeros y urbanos.

³⁹ De la Rosa (2007), y entrevista de Arturo Lara a gerente Volvo-México (noviembre de 2007)

⁴⁰ Como se apuntó previamente, la producción de autobuses en México se divide en dos segmentos: Integrales y Plataforma/Chasis. En el primero la construcción de carrocería y tren motriz es de tipo integral. En el segundo, se fabrica primero el chasis o la plataforma (de acero y tubulares) a la que se le agrega posteriormente la carrocería (INEGI, 2007).

⁴¹ Ejemplo de estos primeros modelos fueron los trolebuses utilizados en los ejes viales de la Ciudad de México. Los autobuses utilizados para el transporte público mexicano eran resultado de la experiencia que MASA había adquirido desde 1975 con la introducción de los autobuses conocidos popularmente como “Delfines” (De la Rosa, 2007).

1) En la categoría de *foráneos*, se incluyen los autobuses diseñados para largas distancias, destinadas a servicios de lujo, primera clase y turísticas. Sus productos son los modelos 9 700 y 9 300 -de ambos se importan el chasis-. El modelo 9700 tiene una capacidad de entre 45 o 50 personas, dependiendo de, si es, de dos o de tres ejes.⁴² II) En la categoría de *foráneos ligeros*, se encuentran los autobuses que cumplen con los requerimientos de transporte interurbano. El modelo que destaca es el 8300. Dentro del corporativo, la planta de Volvo-México, es el único fabricante a nivel mundial de este modelo.⁴³ III) En el segmento de autobuses modelo urbano, de dimensiones medianas, Volvo-México no tiene un producto propio para competir, por lo que ha establecido una inversión conjunta con Renault Trucks (parte integrante del grupo Volvo) para desarrollar el modelo Mascott Bus.⁴⁴

Volvo tiene capacidades para producir autobuses urbanos de grandes dimensiones, como es el autobús articulado que satisface la demanda creciente del sistema Bus Rapid Transit (BRT). El Volvo BRT (modelo 7300) es una combinación de dos autobuses unidos por una articulación que permite, de manera eficiente y con bajos niveles de contaminación,⁴⁵ transportar -dependiendo del modelo- entre 160 y 270 pasajeros.⁴⁶ Por estas características técnicas, y como parte del sistema METROBUS el modelo 7300 de Volvo se convirtió en el vehículo a diesel de trans-

⁴² El motor que este modelo utiliza es Volvo DH con 420 HP electrónico, turbo cargado de 6 cilindros y 12 litros, y un radiador lateral con ventilador controlado electrónicamente. Mientras que el modelo 9300 tiene espacio para 49 asientos y es fabricado con acero galvanizado y aluminio. El motor es Volvo D49 con 340 HP electrónico, cuya posición es trasera y vertical. Además cuenta con radiador lateral con ventilador hidráulico. Produce menor ruido interior y está fabricado con acero inoxidable, de esta manera cumple con las especificaciones y normas europea de resistencia. Además este tipo de autobuses tienen mayor estabilidad y seguridad por la posición baja del motor horizontal (De la Rosa, 2007).

⁴³ El modelo 8300 se encuentra contemplado dentro de los planes futuros de exportación.

⁴⁴ El Renault Mascott Bus es otra incursión de Volvo en el segmento de los autobuses urbanos. Originalmente este modelo era distribuido por Renault Trucks, pero con las adaptaciones realizadas por Volvo, buscando su aceptación en el mercado de los autobuses urbanos. Este modelo se introdujo en México en el 2006. Volvo-México ensambló 300 de estos autobuses, que han tenido una débil aceptación en el mercado, y que son parte del inventario final, en espera de compradores.

⁴⁵ En los modelos que Volvo ensambla en México, la empresa maneja tres principios: la calidad, la seguridad, y el cuidado del medio ambiente a fin de disminuir la contaminación atmosférica. El Premio a este esfuerzo se vio reflejado en la concesión del Certificado de Industria Limpia el 28 de enero del 2004, reconocimiento que se entregó a la planta ubicada en Tultitlán, Estado de México.

porte colectivo destinado a sustituir a autobuses urbanos -que utilizan gasolina- en la Ciudad de México.

Una parte importante del esfuerzo productivo de diversificación de capacidades, de Volvo-México, se relacionó con la adecuación del modelo Volvo 7550 a las condiciones locales, lo que exigió, por una parte, aprovechar las capacidades tecnológicas de los equipos de trabajo -parte sustancial de ella acumulada durante los 40 años de la experiencia manufacturera de MASA-, y por otra, explotar las tecnologías y la experiencia en el diseño desarrolladas por Volvo a escala global, particularmente la que a adquirido en Europa. Otra fuente de recursos que utilizó Volvo en este período fueron los proveedores mexicanos desarrollados por MASA (Ivarsson y Goran, 2005).

Volvo-México cuenta con dos redes de proveedores: una que es global y que corresponde a empresas líderes en su ramo ubicadas en Suecia, Alemania, Estados Unidos y Finlandia, y una red de proveedores localizados en México que distribuyen algunos componentes que no afectan directamente la seguridad de los autobuses. Uno de los principales proveedores de Volvo-México es la planta del corporativo que fabrica en Europa el tren principal y componentes claves. Sólo 20% de los componentes son producidos en México.

El alto porcentaje de importaciones (80%) tiene funciones estratégicas para la consolidación de las ventajas competitivas globales de las empresas europeas.⁴⁷

Debido a que actualmente, la fuerte dependencia de componentes claves importados de Europa afecta a los costos de producción de la planta (debido a la apreciación creciente del euro) y la distancia entre la planta de Volvo-México y su principal proveedor retrasan el tiempo de entrega de los componentes y, en consecuencia, elevan el tiempo de espera de los clientes, la empresa está impulsando políticas activas para desarrollar proveedores locales.⁴⁸

⁴⁶ A inicios del 2008, Volvo puso a la venta dos modelos de autobuses: el 7300 BRT Euro IV y 7300 BRT biarticulado. El primero mide 18 metros y tiene una capacidad de 160 pasajeros, está equipado con tecnología SCR (postratamiento de gases). Este sistema permite cumplir con la normatividad ambiental y ahorro de combustible. Por otro lado, el modelo 7300 BRT biarticulado tiene una longitud de 25 metros y capacidad para 270 pasajeros. Este último modelo cuenta con motor Euro IV a fin de reducir la contaminación, y transportar más pasajeros con un solo motor. <http://www.portalautomotriz.com>

⁴⁷ Entrevista de Arturo Lara a Gerente de Volvo-México, noviembre de 2007.

⁴⁸ Algunos de los proveedores que Volvo tiene en México son: Amaya, fabricante de asientos; Michelin, proveedor de llantas; Actia, proveedores de sistemas de audio y video; y DuPont quien le provee pintura y mano de obra calificada especializada en el manejo de colores.

Este proceso de consolidación y modernización tecnológica y organizacional de la planta Volvo-México, no se vincula tanto con la necesidad de la planta de sobrevivir en un pequeño mercado interno estancado y con competidores globales. Más bien, esta transformación debe interpretarse como la puesta a punto de una estrategia que tiene como objetivo aprovechar su cadena global de producción y convertir la planta Volvo-México en una plataforma de exportación de talla mundial.

La preparación de más de ocho años de conversión de la estructura productiva previa -heredada de MASA- le ha permitido desarrollar, durante 2007 y parte del 2008, veinte camiones prototipo para ser exportados al mercado de Estados Unidos. El siguiente paso en el plan de Volvo es exportar, a partir de 2009, al menos 200 unidades al año a Estados Unidos.

La empresa no sólo produce eficientemente y con la tecnología más avanzada, sino que cuentan con la capacidad para ofrecer vehículos con tecnología ambiental EPA, norma que se exige a las armadoras de Estados Unidos Volvo-México. También busca exportar al mercado de la Unión Europea, principalmente Francia, Polonia y Alemania. Cuenta con un conjunto variado de capacidades que se puede ilustrar en los diferentes modelos de camiones que Volvo ensambla en México y que expresan el escalamiento tecnológico creciente de esta empresa.

Conclusiones

Se seleccionó el caso de Volvo Autobuses México para abordar la temática de la transición tecnológica del motor de gasolina al motor a diesel en México, fundamentalmente, porque permite ilustrar: *a)* la estrategia de escalamiento industrial y de mercado que está siguiendo una de las empresas impulsoras de dicha transición; así mismo, *b)* el contexto normativo y competitivo del mercado mexicano en el que la empresa decidió incursionar desde hace diez años. Y, porque con base en lo anterior, da lugar a *c)* enumerar una serie de factores que alientan y desalientan la transición tecnológica mencionada.

En primer lugar, la descripción y el análisis del caso de la planta de Volvo Autobuses México (VAM), destaca, la razón por la que una empresa global de capital noruego, fabricante de camiones con motor a diesel, llega a México mediante la compra de Mexicana de Autobuses SA de CV (MASA), en 1998. La adquisición de MASA, y la posterior ampliación de la planta, sin duda es parte de la intensa

competencia económica y tecnológica que a nivel mundial se observa entre las distintas armadoras de autobuses y camiones por cubrir nuevos mercados, así como por satisfacer las distintas y cambiantes necesidades de los consumidores en cada mercado.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (1992), han ingresado numerosas empresas al mercado mexicano. Entre ellas, destaca la intensa competencia de un grupo cada vez más nutrido de empresas globales en un mercado (el mexicano), que sin duda no crece. Esta fuerte competencia está castigando los márgenes de ganancia.

Como ejemplo de esta situación, en este trabajo se describe que, durante el período 2002-2007, en condiciones de estancamiento de la venta interna de autobuses y de competencia por parte de otras empresas, como Mercedes Benz, la planta de Volvo en México decidió racionalizar sus recursos humanos y reorganizar el proceso de producción heredado de la empresa mexicana MASA. Dada la contracción y tamaño del mercado interno mexicano, es posible inferir que el objetivo estratégico de Volvo-México, no ha sido crear una empresa ajustada, más eficiente, para responder a las condiciones del mercado mexicano, sino crear, sean cuales sean las condiciones de rentabilidad interna, las bases organizacionales y capacidad tecnológicas para convertir la planta en una plataforma de exportación a Estados Unidos, y a otros países europeos, con un costo más bajo pero con la misma calidad y tecnología, y respetando las normas ambientales que existen a nivel internacional.

En este contexto, la adquisición de esta planta es resultado de una estrategia que Volvo tiene a fin de:

- a) *Acelerar la transición tecnológica de los motores a gasolina a los motores a Diesel.* Volvo-México le permite a Volvo-Europa: explotar, a nivel internacional, las capacidades tecnológicas que este corporativo ha acumulado en relación con la tecnología diesel; promover y acelerar la difusión internacional de diseños tecnológicos específicos de Volvo y, por esa vía, promover la transición tecnológica de un tipo de motor al otro, y;
- b) *Alcanzar mayores economías de escala y crear plataformas de exportación.* La construcción, en países recientemente industrializados (México), de centros de manufactura y ensamble de camiones por parte de Volvo-Europa, tiene varios propósitos: cubrir el mercado interno; crear plataformas de exportación, orien-

tadas principalmente del mercado de Estados Unidos y; lograr mayores economías de escala, en tanto que las operaciones de Volvo-México requieren la importación de motores diesel de Volvo-Europa y; aprovechar que los costos laborales en México sean menores que Europa. En ese sentido, Volvo-México, crea condiciones para competir con más éxito, en particular en el mercado de Estados Unidos.

Por otro lado, respecto al contexto económico y tecnológico local en que tiene lugar la transición tecnológica de los motores a gasolina al motor a diesel en México, el caso de la planta de Volvo Bus en México (VAM) resulta de interés porque permite señalar que existe un conjunto de factores específicos que alientan y que impiden la transición y difusión de los procesos y productos tecnológicos.

- a) *Las fuerzas que promueven la transición son:* la importación de Europa, de motores diesel complejos, confiables, no-ruidosos, altamente eficientes y menos contaminantes; el incremento en el precio de la gasolina, y; el establecimiento, en la ciudad de México, de políticas de transporte colectivo (“Metrobus”), que promueven la sustitución de motores de gasolina pequeños y la adopción de camiones diesel de mayor capacidad.
- b) *Las fuerzas que dificultan la transición son:* los vehículos diesel son más caros que los motores de gasolina, para un país de ingreso bajo este factor es un fuerte obstáculo a la adopción de esta tecnología; aunque se está mejorando la calidad del diesel, esta todavía contiene elevadas impurezas; la expansión de las aerolíneas de bajo costo, provoca la disminución de la demanda de transporte terrestre, y ésta la contracción de la demanda de camiones; la intensa rivalidad, en un mercado cuya demanda es muy pequeña, se agrega el ingreso de nuevos competidores asiáticos (por ejemplo, la empresa Zhongda Automovile Group).

Bibliografía

- Ackerman, Frank, *Wrong in retrospect: cost-benefit analysis of past successes*, Jon D. Erickson y John M. Gowdy (eds.) *et al.*, 2007.
- Agosin, Manuel R., y Ffrench Davis, Ricardo, “Trade Liberalisation and Growth: Recent Experiences in Latin America”, en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 37 (3), 1995, pp. 9-57.
- Aguilera Klink, Federico, “¿La tragedia de la propiedad común o la tragedia de la mal interpretación en economía?”, en *Revista Agricultura y Sociedad*, núm. 61, 1991 pp. 157-183, [En línea], Disponible en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/extaut?codigo=149159>
- Ampudia Márquez, Nora C., “Debilitamiento del traspaso de la inflación e impacto en el mercado laboral”, en *Working Paper Series*, núm. 0634. CUCEA. Centro De Investigación de Teoría Económica, Universidad de Guadalajara, junio 2006b.
- , “Traspaso del tipo de cambio en el proceso de formación de precios”, en G. Mántey y Teresa S. López (coords.), *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio: la experiencia mexicana con metas de inflación*, UNAM, México, 2007.
- Amsden, A., “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”, en *Revista de la CEPAL* 84, abril de 2004.
- , *The rise of “the rest”. Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford University Press (paperback), 2004 [2001].
- Anaya Díaz, A., “Poder de mercado en industrias selectas de la economía mexicana: Análisis de correlación de rangos del cociente de alineación de precios y el índice de

- Lerner”, en *Memoria del XVIII Coloquio de economía matemática y econometría*, México, 2008.
- , “El cociente de alineación de precios como indicador de poder de mercado”, en *Economía informa*, núm. 357, marzo-abril 2008, pp. 154-167.
- Ángeles Castro, Gerardo, “The Effects of Economic Liberalisation on Income Distribution: a Panel Data Analysis”, en Eckhard Hein, Arne Heise y Achim Truger, eds., *Wages, Employment, Distribution and Growth*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2006a, pp. 151-180.
- , *Factors Driving Changes in Income Distribution in Post-Reform Mexico*, Universidad de Kent, Departamento de Economía, Working Paper, 7 de junio del 2007.
- , *The Relationship between Economic Growth and Inequality: Evidence from the Age of Market Liberalism*, Universidad de Kent, Departamento de Economía, Working Paper, 6 de enero del 2006.
- Arbache, Jorge S., Andy Dickerson, y Francis Green, “Trade Liberalisation and Wages in Developing Countries”, en *The Economic Journal*, 114, 2004, pp. 73-96.
- Armendáriz de Aghion, Beatriz y Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, Cambridge”, MA, MIT Press, Cambridge Massachusetts, Londres Inglaterra, 2005.
- Aspe Armella, Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, Textos de Economía, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- Astarita, R. “Explicación teórica de la crisis financiera”, octubre de 2007, [En línea], Disponible en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/visit.php?fileid=397>
- Bagchi, Amiya Kumar, *Perilous Passage: Mankind and the global ascendancy of capital*. Rowman and Littlefield, Lanham, MD, 2005.
- Bailey, David, George Harte y Roger Sugden, “Debate: Transnational Corporations. The Case for a Monitoring Policy Across Europe”, en *New Political Economy*, 3 (2), 1998, pp. 279-300.
- Bailliu Jeannine y Fujii Eiji, “Exchange Rate Pass Through and the Inflation Environment in Industrialized Countries: An Empirical Investigation”. Working Paper 2004-21. Bank of Canada, 2004.
- Banco de México, “Índice Nacional de Precios al Consumidor”, [En línea], Disponible en www.banxico.org.mx
- , “Indicadores Económicos”, [En línea], Disponible en <http://www.banxico.org.mx/>
- Banco Mundial. *World Development Indicators*. 2005
- , *World Development Indicators (WDI)*, CD-ROM, 2007.
- Baqueiro, A. y S. Ghigliazza, “La política monetaria en México: el marco institucional”, en H.E. González (ed.), *El Sistema Económico Mexicano: Un Análisis sobre su situación*, Premia Editora, México, 1983.

- Baqueiro, Armando, A. Díaz de León y A. Torres, “¿Temor a la flotación o a la inflación?”, *La importancia del “traspaso”, del tipo de cambio a los precios*, Banco de México, Dirección General de Investigación Económica, Documento de Investigación núm. 2003-02, enero 2003.
- Bárceñas, Francisco López, Juan Avendaño Ramírez y Oscar Mauricio Espinoza Henao, *El campo en llamas derechos territoriales y conflictos agrarios entre los Nñú Saví*.
- Barkin, David y Carlos Paillés, “NGO-collaboration for ecotourism: A strategy for Sustainable Regional Development in Oaxaca”. *Current Issues in Tourism*, vol. 5:3 (245-253), 2002, [En línea], Disponible en <http://www.planeta.com/planeta/99/0499huatulco.html>,
- Barkin, David, “Water and Forests as Instruments for Sustainable Regional Development”, en *International Journal of Water*, 2000, vol. 1:1, pp. 71-79. [En línea], Disponible en http://www.cabi-publishing.org/focus/socio_economics/
- Barkin, David y Lourdes Barón, *Las indígenas de los Puercos lite: creando el bienestar sustentable*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2006.
- Barkin, David y Mara Rosas, “Es posible un modelo alternativo de acumulación”, en *Revista de la Universidad Bolivariana*, vol. 5 núm. 13, 2006, pp. 361-371. Disponible en <http://www.revistapolis.cl/13/ind13.htm>
- Barkin, David, “The Reconstruction of a Modern Mexican Peasantry”, en *The Journal of Peasant Studies*, vol. 30, núm. 1, 2002.
- , “Forjando una estrategia alternativa en México para aprovechar el comercio mundial”, *CENDES*, vol. 21, núm. 55, Caracas, Venezuela, 2004.
- , *Un Desarrollo Distorsionado: México en la economía mundial*, Siglo XXI Editores, México, 1991.
- , “Superando el paradigma neoliberal: desarrollo popular sustentable”, en Giarracca, Norma (comp.) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, CLACSO, Buenos Aires, 2001, pp. 81-99. También en <http://www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/libros/rural/rural.html>
- , *Riqueza, pobreza y desarrollo sustentable*, Editorial Jus, México, 1998.
- Bartra, Armando, *La explotación del trabajo campesino por el capital*, Editorial Macehual, México, 1979.
- Becker, Gary, *La economía cotidiana*, Planeta, México, 2002.
- Berkes, Fikret, Carl Folke y Johan Colding, *Linking social and ecological systems: Management practices and social mechanisms for building resilience*, Cambridge University Press, 1998.
- Berumen, M.E., “La banca en México”, en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (Internet multimedia economic journal) March, 2004.

- Bielschowsky, R., “Cincuenta años del pensamiento de CEPAL una reseña”, reimpresso en *Cincuenta años de Pensamiento en la CEPAL. Textos Seleccionados*, vol. I, R. Bielschowsky (editor), CEPAL y Fondo de Cultura Económica, Chile, 1998, pp. 9-61.
- Bochhoff, J., “Telecommunications in Mexico, Uruguay and Argentina: a tale of contrast”, en E. Ulrich, O. Young y M. Fingler, *Limits to privatization. How to avoid to much of a good thing*, Reino Unido, Cromwell Press Ltd., 2005, p.72.
- Bofinger, P., y Timo Wollmershæuser, “Managed floating: understanding the New International Money Order”, CEPR Discussion Paper 3064, noviembre de 2001.
- Brothers, D.S., y L. Solís, *Evolución Financiera de México*, CEMLA Estudios, México, 1967.
- Bruton, Henry, “Import Substitution”, en Holis Chenery y T.N. Srinivasan, eds., *Handbook of Development Economics*, vol. 2, Amsterdam, Holanda Norte, 1989. pp. 1601-1644.
- Burkett, Paul, *Marx and Nature. A Red and Green Perspective*, St. Martin’s Press, Nueva York, 1999.
- Burkett, Paul, *Marxism and Ecological Economics. Toward a Red and Green Political Economy*, Printed in the Netherlands, Historical materialism book series, 2006.
- Burkett, Paul, y John Bellamy Foster. “Metabolism, energy, and entropy in Marx’s critique of political economy: Beyond the Podolinsky myth”, *Theory and Society* 35 (1): 109-56, 2006.
- Burstein, A., M. Eichenbaum y S. Rebelo, “Why are Rates of Inflation so Low After Large Devaluations?”, NBER *Working Paper*, 8748, 2004.
- Butler Silva, F., “Problemática y soluciones de la cobertura social de los servicios de telecomunicaciones en México”, en *Economía Informa*, abril-mayo de 2003.
- California Air Resources Board (CARB), *Staff Report: Proposed Identification of Diesel Exhaust as a Toxic Air Contaminant*, California Air Resources Board, Sacramento Calif., 1998.
- Cámara, Sergio, “La onda larga capitalista en España (1954-2002)”, *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, núm. 18, junio del 2006, pp. 86-111.
- , “The dynamics of the profit rate in Spain”, en *Review of Radical Political Economics*, vol. 39, núm. 4, 2007, pp. 543-561.
- , “Fluctuaciones cíclicas en México (1950-2003), Una perspectiva clásica de corto y largo plazo”, en Cámara, Ortiz y Robles (coords.), *Reproducción y capital: Equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía*, EÓN y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, 2008a.

BIBLIOGRAFÍA

- , *Construction of series for the long-run analysis of the Estados Unidos economy*, mimeografiado, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, 2008b.
- , *Tendencias de la acumulación y de la rentabilidad del capital en España (1954-2001)*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 2003.
- Caprio, G., Honohan P, y Stiglitz J. *Financial Liberalization. ¿How Far, How Fast?* Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido, 2001.
- Cardero, E., *Patrón Monetario y Acumulación en México: Nacionalización y Control de Cambios*, UNAM-Siglo XXI, México, 1984.
- Cardero, E. y L. M., Galindo, *From the import substitution model to the import-export model: reassessing Mexico's trade liberalization process during the last two decades*, UNAM, mimeo, 2005.
- Cardero, Elena, Guadalupe Mántey y Miguel Ángel Mendoza. “What is Wrong with Economic Liberalization? The Mexican Case”, en *Investigación Económica*, vol. LXV, núm. 257, julio-septiembre de 2006.
- Carpintero, Oscar, *La bioeconomía de Nicholas Georgescu-Roegen*, Montesinos, Barcelona, 2006.
- Castellanos, Sara, G., “El efecto del ‘corto’ sobre la estructura de tasas de interés”, en Banco de México, *Documentos de Investigación*, núm. 2000-01, junio de 2000.
- CEDRSSA, *El campo mexicano en el siglo XXI*, Dirección de estudios de soberanía alimentaria y nueva ruralidad, Palacio de San Lázaro, 14 de febrero de 2008.
- Chen, Natalie, Jeam Imbs, y Andrew, Scottt, “Competition, Globalization and the Decline of Inflation”, CEPR Discussion Paper, núm. 4695, Centre For Economic Policy Research, Londres, 2004.
- Chong, Alberto y César Calderón, ‘Institutional Quality and Income Distribution’, en *Economic Development and Cultural Change*, 48 (4), 2000, pp. 761-786.
- Chourdhuri, E., y Hakura, 2001, “Exchange Rate Pass Through to Domestic Prices: Does the Inflationary Environment Matter?”, *IMF Working Paper*, núm. 01/194, diciembre de 2001.
- Christie, L., “Home prices continue sharp descent”, 14 de mayo de 2008: 3:10 pm., [En línea], Disponible en http://money.cnn.com/2008/05/12/real_estate/Q12008_home_prices/index.htm?postversion=2008051415
- Clifton, J., *The Politics of Telecommunications in Mexico*, Londres, MacMillan Press Ltd, 2000.
- Cofetel: Dirección de Información Estadística de Mercados, [En línea], Disponible en www.cofetel.gob.mx
- Cole, D., H. Scott y P. Wellons, *Asian Money Markets*, Oxford University Press, 1995.

- Concheiro Bórquez, Luciano y Héctor Robles Berlanga, “Análisis de la contrarreforma para una reforma agraria en México”. Prepared for delivery at the 2007 Congress of the Latin American Studies Association Montréal, Canada, 5-8 de septiembre de 2007.
- Concheiro Bórquez, Luciano y Roberto Diego Quintana, *La madrecita tierra: entre el corazón campesino y el infierno neoliberal*, mimeo, México, 2000.
- Concheiro Bórquez, Luciano, *Los estudios sobre el mercado de tierras en México*, Conferencia Magistral (CONACOSA).
- “El campo mexicano en la encrucijada: nuevos retos para la agronomía”, Conferencia, carrera de agronomía, auditorio Jesús Virchez, planta baja del edificio 25 en el claustro de CyAD, UAM-Xochimilco, México, 14 de marzo de 2007.
- Contreras Sosa, Hugo (coord.), “Expectativas endógenas en macroeconomía”, en *Revista Economía Informa*, núm. 341, UNAM, julio-agosto de 2006.
- Cooper, Russell, *Coordination games: “Complementarities and Macroeconomics”*, Cambridge University Press. 1999.
- Corden, W. M., “Protection and Liberalisation: a Review of the Analytical issues”, IMF, *Occasional Paper 54*, 1993.
- Correa, E., “Cartera vencida y salida a la crisis bancaria”, en A. Girón y E. Correa (eds.), *Crisis Bancaria y Carteras Vencidas*, UNAM-UAM-La Jornada Ediciones. México, 1997.
- Correa, E., y E. Maya, “Expansión de la banca extranjera en México”, en E. Correa y A. Girón (eds.), *Crisis y Futuro de la Banca en México*, UNAM-M. A. Porrúa. México, 2002.
- Cortez, Willy W., “What is Behind Increasing Wage Inequality in Mexico”, en *World Development*, vol. 29, pp. 1905-1922, 2001.
- Costanza, Robert y R.V. O’Neill, “Introduction: Ecological Economics and Sustainability”, en *Ecological Applications* vol. 6, núm. 4. 1996.
- Costanza, Robert, *Una Introducción a la Economía Ecológica*, Compañía Editorial Continental, México, 1999.
- Daly, Herman., “Criterios operativos para el desarrollo sustentable”, 1998, [En línea], Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Daly-criterios.htm>
- Davidson, Paul, *Money and the Real World*, Nueva York, John Wiley & Son, 1972.
- Dávila, Patricia, “Fox y Calderón rematan las playas”, en *Semanario de Información y Análisis: Proceso*, núm. 1615, 14 de octubre de 2007.
- Davis, S.C. y L.F. Truett, *Investigations of Class 2b Trucks (Vehicles of 8,500 to 10,000 lbs GVWR)*. ORNL/TM-2002/49, Oak Ridge National Laboratory, Center for Transportation Analysis, Oak Ridge, Tenn., 2002.

BIBLIOGRAFÍA

- Davis, S.C. y S.W. Diegel, *Transportation Energy Data Book, Edition 22*, Oak Ridge National Laboratory, Center for Transportation Analysis, 2002.
- De Gregorio, José y Lee, Jong-Wha, “Education and Income Inequality: New Evidence from Cross-Country Data”, en *Review of Income and Wealth*, 48 (3), 2002, pp. 395-416.
- De la Rosa, M., R. Gacitua, R. Giles, E. Morales, y C. Zaragoza, *Volvo Autobuses de México*, S.A. Investigación Modular, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, 2007.
- De Long, B., en <http://www.project-syndicate.org/commentary/delong80/Spanish>, julio de 2008.
- Deininger, Klaus y Lyn Squire, “A New Data Set Measuring Income Inequality”, en *The World Bank Economic Review*, 10 (3), 1996, pp. 565-591.
- Díaz-Polanco, Héctor, *Teoría marxista de la economía campesina*, Juan Pablos Editor, México, [1977]1984.
- Diesel Technology Forum (DTF), “*Demand for Diesels: The European Experience*”, White paper, Frederick Md., Diesel Technology Forum, 2001.
- Dixit, Avinash y Susan Skeat, *Games of strategy*, W.W. Norton, Nueva York, 1999.
- Duménil, Gerard y Dominique, Lévy, “The dynamics of historical tendencies in volume III of Capital: An application to the Estados Unidos economy since the civil war”, en Bellofiore (ed.), *Marxian economics: A reappraisal. Volume 2: Essays on the III volume of Capital*, Macmillan Press, Londres, 1998, pp. 209-224.
- , “The Estados Unidos economy since the civil war: Sources and construction of the series”, *EconomiX*, PSE: Paris, 1994, [En línea], Disponible en <http://cepremap.ens.fr/~levy/>
- , “Periodizing capitalism: Technology, institutions, and relations of production”, en Albritton *et al.* (eds.), *Phases of Capitalist Development: Booms, Crises, and Globalization*, Londres, Basingstoke: Palgrave, 2001, pp. 141-162, [En línea], Disponible en <http://cepremap.ens.fr/~levy/>.
- , “The Profit Rate: Where and how much did it fall? Did it Recover? (Estados Unidos 1948-2000)”, en *Review of Radical Political Economy*, 2002, vol. 34, num. 4, pp. 437-461.
- , “The Neoliberal (Counter) Revolution”, en Saad-Filho y Johnson (eds.), *Neoliberalism: A Critical Reader*, Londres, 2005, Pluto Press, pp. 9-19.
- Easterly, W., “How Much do Distortions Affect Growth”, en *Journal of Monetary Economics*, 32, 1993, pp. 187-212.
- Edwards, Sebastián, “Openness, Trade Liberalisation, and Growth in Developing Countries”, en *Journal of Economic Literature*, 31(3), 1993, pp. 1358-1393.

- Eichner, A.S., *"The Megacorp and Oligopoly, MicroFundations of Macro Dynamics"*, Cambridge University Press, Londres, 1976.
- El Financiero, 10 de marzo de 2005.
- "El Reino Unido: la transformación de las actitudes", en Raymond Vernon (comp.) *La promesa de la privatización*, Fondo de Cultura Económica, México, 1995.
- Epstein, G., *Finacialization and the World economy*, Introduction, Northampton, Estados Unidos, G. Epstein Editor, Edward Elgar, Reino Unido, Cheltenham, 2005.
- Erickson, Jon y John M. Gowdy. *Frontiers in Ecological Economic Theory and Application*, Edward Elgar, Gran Bretaña, 2007.
- Escobar, Arturo, *Encountering Development: The making and unmaking of the Third World*, Princeton University Press, Princeton, NJ., 1995.
- Escobar, Patiño, Luis Fernando y Pablo Hernán Mendieta Ossio, "Inflación y depreciación en una economía dolarizada, el caso de Bolivia", en *Revista Flar*, núm. 2, Morón y Lama, 2005.
- Estudio de Ingreso de Luxemburgo (LIS), en *The LIS Database*, (2003, 2008), [En línea], Disponible en <http://www.lisproject.org/>
- Expansión* (23 de junio de 2004, 22 de julio de 2005, 26 de junio de 2007).
- Fajnzylber, F., "Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío", reimpresso en *Cincuenta años de Pensamiento en la CEPAL*, R. Bielschowsky (editor), vol. II, CEPAL y Fondo de Cultura Económica, 1990, pp. 817-852.
- , *La industrialización trunca de América Latina*, editorial Nueva Imagen, segunda edición, México, 1985 [1983].
- Farjoun, E. y M. Machover, *Laws of Chaos*, Verso Editions y New Left Books, Londres, 1983.
- Fernández de Castro, J. y N. Duch Brown, *Economía industrial, Un enfoque estratégico*, McGraw Hill, México, 2004.
- Fernández Hurtado, E., "Reflexiones sobre aspectos fundamentales de la banca central en México", en E. Fernández-Hurtado (ed.), *Cincuenta Años de Banca Central: Ensayos Conmemorativos 1925-1975*, Banco de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Fisher, Brendan y Jon D. Erickson. "Growth and equity: dismantling the Kaldor-Kuznets-Solow consensus", en Jon D. Erickson y John M. Gowdy (eds.), *Ibid.*, 2007.
- FitzGerald, E.V.K., "The New Trade Regime: Macroeconomic Behaviour and Income Distribution in Latin America", en Victor Bulmer-Thomas, eds., *The New Economic Model in Latin America and its Impact on Income Distribution and Poverty*, Macmillan Press LTD, Londres, 1996, pp. 29-52.

BIBLIOGRAFÍA

- Flassbeck, H., S. Dullien y M. Geiger, “China’s spectacular growth since the mid-1990s: Macroeconomic conditions and economic policy challenges”, en UNCTAD, *China in a Globalizing World*. United Nations Conference on Trade and Development, Ginebra, 2005.
- Flemming, J.S. y John Micklewright, “Income distribution, Economic Systems and Transition”, en Anthony B. Atkinson y Francois Bourguignon, eds., *Handbook of Income Distribution*, vol. 1, Elsevier, Amsterdam, 2000, pp. 843-918.
- Flores, Víctor y Abelardo Mariña, *Crítica de la globalidad: Dominación y liberación en nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.
- Flux, Tom, *Hot Topics on Clean Diesel*, Diesel Technology Forum, ADS, San Diego, C.A., 2007.
- Furtado, C., “Desarrollo y subdesarrollo”, reimpresso en *Cincuenta años de Pensamiento en la CEPAL*, vol. I, 1961, pp. 227-229.
- Gabriel, Leo y Gilberto López y Rivas, *Autonomías Indígenas en América Latina: Nuevas formas de convivencia política*, Plaza y Valdés Editores, México, 2005.
- Galbis, V., *Aspectos teóricos de las políticas de tasas de interés en países en desarrollo*, CEMLA, México, 1981.
- Galbraith, James K. y Hyunsub Kum, *Estimating the Inequality of Household Incomes: Filling Gaps and Correcting Errors en Deininger & Squire*, University of Texas Inequality Project, UTIP Working Paper 22, 2003.
- Galbraith, James. K. y Hyunsub Kum, *Inequality and Economic Growth: Data Comparison and Econometric Tests*, University of Texas Inequality Project, UTIP Working Paper 21, 2005.
- García, A. y A. Lara, “Modularidad, convergencia tecnológica e instituciones en la industria automotriz”, en Coord. H. Juárez, A. Lara y C. Bueno, *El Auto Global: desarrollo, competencia y cooperación en la industria automotriz*, Conacyt-Buap-UAM, México, 2005, pp. 303-316.
- Garrido, C., *Desarrollo Económico y procesos de financiamiento en México, Transformaciones contemporáneos y dilemas actuales*, UAM-A/ Siglo XXI, México, 2005.
- Gillman, J.M., *The Falling Rate of Profit*, Dennis Dobson, Londres, 1957.
- Goldfajn, I. y S. Werlang, “The Pass-through from Depreciation to Inflation: A Panel Study”, en *Working Paper*; núm. 423, Banco Central de Reserva de Brasil, Río de Janeiro, 2000.
- Gómez, Alberto, (representante de la ala campesina), Armando Parduá (Director de La Jornada del Campo), Luis Hernández Navarro (Coordinador del periódico La

- Jornada), “Conferencia: campo, alimentos, agrocombustibles y transgénicos”, Casa Lamm, México, 2008.
- Gottschalk, Peter y Timothy M. Smeeding, “Empirical Evidence on Income Inequality in Industrial Countries”, en Anthony B. Atkinson and Francois Bourguignon, eds., *Handbook of Income Distribution*, vol. 1. Amsterdam, Elsevier, 2000, pp. 261-307.
- Guillén, A., *México hacia el Siglo XXI: Crisis y Modelo Económico Alternativo*, UAM-Plaza y Valdés, México, 2000.
- Harris, Jonathan, “Reorienting macroeconomic theory towards environmental sustainability”, en Jon D. Erickson y John M. Gowdy (eds.), *Frontiers in Ecological Economic Theory and Application*, Edward Elgar, Gran Bretaña, 2007.
- Harris, Nigel, *The return of cosmopolitan capital: globalization, the State and War*, I.B. Tauris, Londres, 2003.
- Hawkins, P. Anne, *The open economies and its financial constraints*, Edward Elgar, Reino Unido, 2003.
- Held, David et al., *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*, Cambridge, Polity Press, 1999.
- Henrich, J., R. Boyd, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis y R. McElreath, “In search in homo economicus: Behavioral experiments in 15 small-scale societies”, en *American Economic Review* núm. 91 vol. 2, 2001, pp. 73-78.
- Hernández Barriga, P., “Tipos de cambio e inflación en América Latina”, en G. Mántey y Teresa S. López (coords.), *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio: La experiencia mexicana con metas de inflación*, UNAM, México, 2007.
- Hernández Laos, Enrique, “Convergencias y divergencias entre las economías de México y Estados Unidos en el siglo XX”, en *Investigación Económica*, vol. LXIII, edic. 250 octubre-diciembre de 2004.
- Higgot, Richard y Phillips, Nicola, “Challenging triumphalism and convergence: the limits of global liberalization in Asia and Latin America”, en *Review of International Studies*, vol. 26, 2000, pp. 359-379.
- , “Contested Globalisation: the Changing Context and Normative Challenges”, en *Review of International Studies*, vol. 26, 2000, pp. 131-153.
- Huerta, A., “Las razones de la política contraccionista y sus consecuencias”, *Investigación Económica*, núm. 230, octubre-diciembre de 1999.
- , “La política monetaria y cambiaria de la globalización en los países en desarrollo”, en G. Mántey y N. Levy eds., *Globalización Financiera e Integración Monetaria: Una Perspectiva desde los Países en Desarrollo*, UNAM-M. A. Porrúa, México, 2002.

BIBLIOGRAFÍA

- Hüfner, F., *Foreign Exchange Intervention as a Monetary Policy Instrument: Evidence from Inflation Targeting Countries*, Centre for European Economic Research, ZEW Economic Studies 23, Physica-Verlag, Heidelberg, 2004.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *La Industria Automotriz en México*, México, 2007.
- , “Banco de Información Estadística”, México, [En línea], Disponible en <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp>.
- , 1985, 1990, 1995, 1999, 2003, *ENIGH, Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, 1984, 1989, 1994, 1998, 2002*, CD-ROM, México.
- , *Banco de Información Económica*, 2008, [En línea], Disponible en <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx>
- , [En línea], Disponible en www.inegi.com.mx
- Internacional Energy Agency, *World Energy Statistics and Balances*, 2003.
- Itoh, M., *Value and Crisis: Essays on Marxian Economics in Japan*, Pluto Press, Gran Bretaña, 1980.
- Ivarsson, I. y C., Goran, “Technology Transfer from TNCs to Local Suppliers in Developing Countries: A Study of AB Volvo’s Truck and Bus Plants in Brazil, China, India, and Mexico”, en *World Development*, vol. 33, núm. 8, Elsevier, 2005, pp. 1325-1344.
- Jacobson, M.Z., “Control of Fossil-Fuel Particulate Black Carbon and Organic Matter, Possibly the Most Effective Method of Slowing Global Warming”, en *Journal of Geophysical Research*, 107 (D19), 15 de octubre de 2002.
- Kaldor, N., “The new Monetarism”, in *Money and Banking*, Harmondsworth, Penguin editions. 1973 [1970].
- Kalecki, M., “Class Struggle and Distribution of National Income”, *Selected Essays in the Dynamics of the Capitalist Economy*, University Press. 1971.
- , “The Problem of Financing Economic Development”, en Ostiansky (editor), *Collected Works of Michal Kalecki*, vol. V, Clarendon Press, Oxford. 1993 [1954], pp. 23-44.
- Kamin, S., P. Turner y J. Van’t dack, “The transmission mechanism of monetary policy in emerging market economies: an overview”, Bank for International Settlements, *Policy Papers*, núm. 3, Basle, enero 1998.
- Karamelic, D. y E. Tsiogka, *The Trade Policy Environment of Mexico in a Corporate Perspective. A Case Study of the Bus Industry in Mexico*, Graduate Business School, International Business, Master Thesis núm. 54 Göteborg University, 2003.
- Keynes, J.M., *The General Theory of employment, interest, y money*, Estados Unidos, First, Harvest/Harcourt, Inc., edition, 1964 [1936].

- Kliesch, J. y T. Langer, *Deliberating Diesel: Environmental, Technical, and Social Factors Affecting Diesel Passenger Vehicle Prospects in the Estados Unidos*, Report number T032, American Council for an Energy- Efficient Economy, Estados Unidos, 2003.
- Kregel, J., “Do We Need Alternative Financial Strategies for Development in Latin America”, ponencia presentada en el *Cuarto Seminario de Economía Financiera*, IIE, UNAM, México, 2004.
- , “Minsky’s ‘Two Price’ theory of financial instability y monetary policy: discounting versus open market intervention”, en S. Fazzari y B. Papadimitriou eds., *E. Sharpe*, Armonk 1992.
- Krugman, P. y M. Obstfeld, *Economía internacional: Teoría y práctica*, España, McGraw Hill, cuarta edición, 1999.
- La Jornada*, [En línea], Disponible en www.jornada.unam.mx/2003/02/09/mas-jesus.html.
- , [En línea], Disponible en www.jornada.unam.mx/2004/06/09/041n2soc.php?origen=soc-jus.php&fly=1.
- , [En línea], Disponible en www.jornada.unam.mx/2008/01/02/index.php?section=politica&article=004n1pol.
- Lal, Deepak, *The Poverty of Development Economics*, Institute of Economic Affairs, Londres, 1983.
- Lall, S., “Selective policies for export promotion: lessons from Asian Tigers”, The United Nations University WIDER, *Research for Action*, núm. 43, 1997.
- Lardy, N.R., *Integrating China into the Global Economy*, Brookings Institution Press, Washington, DC, 2002.
- Lavoie, M., *Foundation of Post Keynesian Analysis*, Edward Elgar, Reino Unido, Aldershot, 1992.
- , *Introduction to Post-Keynesian Economics*, Palgrave, McMillan, Nueva York, 2006.
- Le Bourva, J. “Money Creations y Credit Multipliers”, en *Review of Political Economy*, 4.4, 1992, pp. 447-466.
- Lebowitz, Michael A., *Construyámoslo ahora: el socialismo para el siglo XXI*, Centro Internacional Miranda, Colección Debates, República Bolivariana de Venezuela, 2006.
- Leff, Enrique, *Saber Ambiental: sustentabilidad, racionalidad, complejidad, poder*, Siglo XXI, México, 1998.
- Levy, N., “The ISI model. Problems in the Chilean industrialization”, B. A. dissertation, presented at Middlesex University, Reino Unido, Londres, 1980.
- , “Los cambios institucionales y su efecto sobre la estructura financiera: modificación de los agregados monetarios”, en Ortiz, Eitelberto (coordinador), *Hacia una política monetaria y financiera para el cambio estructural y el crecimiento*, Plaza y Valdés Editores, México, 2003, pp. 163-183.

BIBLIOGRAFÍA

- , “El comportamiento de la inversión: revalorización de factores micro y macroeconómicos en mercados globalizados en la economía Mexicana”, en Vargas, Gustavo (coordinador), *Microeconomía heterodoxa*, 2006, pp. 110-133.
- , “El comportamiento de la inversión en economías pequeñas y abiertas y los desafíos para la política económica: La experiencia Mexicana”, en Mantey de Anguiano, María Guadalupe y Levy Orlik, Noemí O. (coordinadoras), *Políticas macroeconómicas para países en desarrollo*, México, 2007 [2005], pp. 301-336.
- Levy, Santiago, “¿Pueden los programas sociales disminuir la productividad y el crecimiento económico? Una hipótesis para México”, en *El trimestre económico*, vol. LXXIV, núm. 295, julio-septiembre de 2007.
- Lewis, Arthur, “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra”, en Flores Edmundo, *Desarrollo agrícola*, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, 1972, pp. 218-267.
- Lustig, Nora, *Hacia la reconstrucción de una economía*, Fondo de Cultura Económica y El Colegio de México, 2ª edición, México, 2002.
- Ma, Alyson C., “Geographical Location of Foreign Direct Investment and Wage Inequality in China”, en *World Economy*, 29 (8), 2006, pp. 1031-1055.
- Macedo, M.A., “La dinámica financiera y la tendencia a la dolarización de las economías latinoamericanas”, en *Realidad económica*, núm. 175, octubre-noviembre de 2000.
- Makler, H.M., y W.L. Ness Jr. “How financial intermediation challenges national sovereignty in emerging markets”, en *Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 42, núm. 5, 2002.
- Mandel, Ernest, “La crisis clásica de sobreproducción”, en E. Mandel, *La crisis 1974-1980*, Era (Serie popular), México, 1977, pp. 28-34.
- Mantey de Anguiano, Guadalupe, “Salarios, dinero e inflación en economías periféricas, un marco teórico alternativo para la política monetaria”, en María Guadalupe Mantey Bastón y Noemí Ornah Levy Orlik, “*Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*”, Porrúa, UNAM, noviembre de 2005.
- , “Liberalización financiera con oligopolio bancario: penalización al ahorro y a la producción”, en *Problemas del desarrollo*, núm. 107, septiembre-diciembre de 1996.
- , “Política monetaria en México”, en E. Correa y A. Girón (Coords.), *Economía Financiera Contemporánea*, vol. IV, Senado de la República-UNAM-UAM-UAZ-M. A. Porrúa, México, 2004a.
- , “Política financiera para el desarrollo en mercados imperfectos: sugerencias para el caso mexicano”, *ECONOMIA UNAM*, núm. 3, septiembre-diciembre 2004b.

- , “Inflation targeting y exchange rate risk in emerging economies subject to structural inflation”, en S. Motamen-Samadian (ed.), *Economic y Financial Developments in Latin American Markets*, Palgrave-Macmillan, Londres, 2006.
- , “El ‘miedo a flotar’ y la intervención esterilizada en el mercado de cambios como instrumento de la política monetaria en México”, en G. Mántey y Teresa S. López (coords.), *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio: La experiencia mexicana con metas de inflación*, UNAM, México, 2007.
- Manufacturers of Emission Control Association (MECA), *Clean Air Facts: Emission Controls for Diesel Engines*, Manufacturers of Emission Control Association, Washington D.C., 2002.
- Mariña, Abelardo y Fred Moseley, “La tasa general de ganancia en México: 1950-1999”, en *Economía: teoría y práctica*, 2002.
- Mariña, Abelardo, “Crisis estructural capitalista y globalización neoliberal: una perspectiva desde México”, en Reyes *et. al.* (eds.), *Estados versus mercado: ¿Ruptura o nueva forma de regulación?*, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, 2003, pp. 139-156.
- Mariscal, J., “Telecommunications Reform in México: An Institutional Perspective”, en *Documentos de trabajo*, núm. 103, CIDE, México, 2001.
- Mark, J. y C. Morey, *Diesel Passenger Vehicles and the Environment*, Union of Concerned Scientists, Berkeley Calif., 1999.
- Martínez Alier, Joan y José Manuel Naredo, “A Marxist Precursor of Ecological Economics: Podolinsky”, en *Journal of Peasant Studies*, 9 (2): 207-224, 1982 [1954].
- Martínez Alier, Joan y Klaus Schlupmann, *La ecología y la economía*, México, Fondo de Cultura Económica, 1991.
- Martínez Alier, Joan, *El ecologismo de los pobres: Conflictos ambientales y lenguaje de valoración*, Icaria, FLACSO. España, 2005.
- , *De la Economía ecológica al ecologismo popular*, Icaria, España, 1992.
- , *Economía ecológica y política ambiental*, Fondo de Cultura Económica, México, 2000.
- Martínez, L., O. Sánchez y A. Werner, “Consideraciones sobre la conducción de la política monetaria y el mecanismo de transmisión en México”, Banco de México, *Documentos de Investigación*, núm. 2001-2, marzo 2001.
- Marx, Karl, *Contribución a la crítica de la economía política*, Siglo XXI Editores, México, [1857] 2003.
- , *Formaciones económicas precapitalistas*, Siglo XXI Editores, México, [1971] 2004.
- , *Grundrisse*, vol. I, 1857-8, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

BIBLIOGRAFÍA

- McKinnon, R.I, *El Capital en economías fragmentadas, dinero y capital en el desarrollo Económico*, CEMLA, México, 1972, capítulo 1, pp. 7-26.
- , *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution, Washington, 1973.
- Mészáros, István, “Para ir más allá del capital”, entrevista realizada por la revista *persa Naghd (Kritik)* el 2 de junio de 1998, [En línea], Disponible en <http://www.herramienta.com.ar/variados/11/11-7.html>
- Metschies, G., *Fuel Prices and Taxation with Comparative tables for 160 Countries Pricing Policies for Diesel Fuel and Gasoline in Developing Countries and Global Motorization*, Data Deutsche, Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ), 1999.
- Meyer, Laurence, H., “Practical Problems and obstacles to inflation targeting”, en *Review Federal Reserve Bank of Saint Louis*, vol. 86, núm. 4, julio-agosto de 2004.
- Miller, Shirley, “Estimación del Pass Through del tipo de cambio a precios: 1995-2002”, en *Estudios Económicos del Banco Central de Reserva del Perú*, 2003.
- Moreno Brid, J.C., “Balance of Payments Constrained Economic Growth: The Case of Mexico”, en *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 207, 1998.
- , “Mexico’s economic growth and the balance of payments constraint: a cointegration analysis”, *International Review of Applied Economics*, vol. 13, núm. 2, mayo de 1999.
- Müller, Frank, “Ecological economics as a basis for distributive justice”, en Jon D. Erickson y John M. Gowdy eds., *Frontiers in Ecological Economic Theory and Application*, Edward Elgar, Gran Bretaña, 2007.
- Mundo Ejecutivo (ed. Esp. 2006-2007).
- Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras 1990 y 1992*.
- Naciones Unidas, Global Compact, “About the Global Compact”, 2006, [En línea], Disponible en <http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/index.html>
- Naredo, José Manuel, “Fundamentos de la economía ecológica”, en Federico Aguilera Klink y Vincent Alcántara (comp.), en *De la economía ambiental a la economía ecológica*, ICARIA, España, 1994.
- Norgaard, Richard, “Coevolutionary Development Potential”, en *Land Economics*, 1984, vol. 60, núm. 2, pp. 160-173.
- Noyola, J.F., , “Inflación y desarrollo económico en Chile y México”, reimpresso en *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*, Bielschowsky, R. (editor), CEPAL y Fondo de Cultura Económica, 1957, vol. I, pp. 273-285.
- NY Times, 17 de agosto de 2008.
- O’Connor, James, *Causas naturales: Ensayos de marxismo ecológico*, México Siglo XXI, [1990] 2000.
- OCDE, *Glosario de economía industrial y derecho de la competencia*, OCDE, París, 1995.

- Okishio, N., “Technical changes and the rate of profit”, en *Kobe University Economic Review*, 7 1961.
- Orci, L.M., “Política crediticia en México: generación y uso de recursos”, en H. E. González (ed.), *El Sistema económico mexicano: un análisis sobre su situación*, Premia Editora, México, 1983.
- Ortiz Cruz Etelberto, “El subastador tiránico y las limitaciones de los postulados de “fundamentos macroeconómicos sanos”, en Guadalupe Mántey y Noemí Levy, “Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos”, Miguel Ángel Porrúa, UNAM, México, 2005.
- , “Formación de precios, inflación y política monetaria en una economía pequeña y abierta”, en Guadalupe Mántey y Noemí Levy, “Globalización financiera e integración monetaria: una perspectiva desde los países en desarrollo”, Miguel Ángel Porrúa, UNAM, México, 2002.
- , “Dos hipótesis poskeynesianas fundamentales para la economía mexicana: ahorro e inflación”, en Guadalupe Mántey y Noemí Levy “Financiamiento del desarrollo con mercados de dinero y capital globalizados”, Miguel Ángel Porrúa-UNAM, México, 2003a.
- , “Fundamentos para la estabilidad macroeconómica y monetaria. Una visión alternativa”, en Ortiz Cruz Etelberto, “Hacia una política monetaria y financiera para el cambio estructural y el crecimiento”, Plaza y Valdés Editores, UAM Xochimilco, México, 2003b.
- , “Pricing in a small open monetary economy: a Post Keynesian model”, en *Journal of Post Keynesian Economics*, ed. M. E. Sharpe, Inc. vol. 26, núm. 2, 341, invierno 2003-4, 2003c.
- , “Meta inflacionaria, política monetaria, y la regla incoherente de “el subastador tiránico”, en Guadalupe Mántey y Noemí Levy “Políticas macroeconómicas para países en desarrollo”, Miguel Ángel Porrúa, UNAM, México, 2007.
- Ortiz, E., *Políticas de cambio estructural en la economía mexicana: Evaluación y perspectivas para un nuevo proyecto de nación*, UAM-X, Colección Teoría y Análisis, México, 2007.
- Ortiz, Guillermo, “Reducción de la inflación y transformación de la economía mexicana”, en *Estabilidad y crecimiento económico: El papel del banco central*, Banco de México, 2005.
- Ostrom, Elinor, *El gobierno de los bienes comunes: La evolución de las instituciones de la acción colecta*, Fondo de Cultura Económica, CRIM, UNAM, México, 1990.
- Pacheco López, “The Impact of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Payments and Growth: The Case of Mexico”, en *Journal of Post Keynesian Economics*, verano, 2005.

- Petricioli, G., “Política e instrumentos de orientación selectiva del crédito en México”, en E. Fernández-Hurtado (ed.), *Cincuenta años de banca central: Ensayos conmemorativos 1925-1975*, Banco de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Quijano, J.M., *México: Estado y Banca Privada*, CIDE Ensayos, México, 1981.
- Raskin, Amy, y Saurin Shah, *The Emergence of Hybrid Vehicles*, Alliance Bernstein, 2006.
- Redding, Stephen y Anthony J. Venables “Economic Geography and International Inequality”, en *Journal of International Economics*, 62 (1), 2004, pp. 53-82.
- Robbins, Donald. J., “HOS hits facts: facts win evidence on trade and wages in the developing world, Universidad de Harvard, Harvard Institute for International Development”, Discussion Paper 557, 1996.
- Rochon, Louis P, y Sergio Rossi, “Central banking in the monetary circuit”, en *Lavoie M. y M. Seccareccia (editors), Central Banking in the Modern World, Alternative Perspectives*, Edward Elgar, Reino Unido, Cheltenham, 2004, pp. 15-34.
- , “Inflation Targeting, Economic Performance, and Income Distribution: a Monetary Macroeconomics Analysis”, en *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, núm. 4, 615, verano, 2006.
- Rochon, Louis Philippe, *Credit, Money and Production: An Alternative Post-Keynesian Approach*, Edward Elgar, Reino Unido, Cheltenham, 1999.
- Rodrick, D., “Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A review of the World Bank’s Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform”, en *Journal of Economic Literature*, vol. LIX, diciembre de 2006, pp. 973-987.
- Rodríguez Castañeda, R., “El diesel, una alternativa”, 30 de agosto de 2005, [En línea], Disponible en <http://www.alianzaflotillera.com/articulos>
- , *Operación Telmex: Contacto con el poder*, ed. Grijalbo, 1995, pp. 59-150.
- Rodríguez Montemayor, E., “Concentración industrial y rentabilidad de la banca en México: evaluación posterior a la crisis de 1995”, en *Trimestre Económico*, vol. LXX (2), núm. 278, abril-junio del 2003.
- Rogers, C., *Money, Interest and Capital: A Study in the Foundations of Monetary Theory*, Cambridge University Press, 1989.
- Rogozinski, J., *La privatización de empresas paraestatales* Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- , *La privatización en México, Razones e impactos*, Ed. Trillas, México, 1997.
- Rojas, E. y P.C. Rodríguez, “El papel de la estructura financiera en la transmisión de la política económica”, en *Monetaria*, vol. 22, núm. 1, enero-marzo de 1999.
- Rojas P, Bernardo D., et. al., “Estimación del efecto pass through para la economía paraguaya”, Banco Central del Paraguay, 2006.

- Ros, J., “Mercados financieros y flujos de capital en México”, en *Working Paper*, núm. 201, Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame, diciembre de 1993.
- Ros, Jaime y Cesar Bouillon, “Mexico: Trade Liberalization, Growth, Inequality and Poverty”, en Rob Vos, Lance Taylor y Ricardo Paes de Barros, eds., *Economic Liberalization, Distribution and Poverty: Latin America in the 1990*, Edward Elgar Publishing, Inc., Massachusetts, 2002, pp. 347-389.
- Rosas, Mara, “Un modelo teórico de economía comunitaria bajo la estructura de la ruralidad real”, Tesis doctoral, dirigida por David Barkin, posgrado en ciencias económicas, Universidad Autónoma Metropolitana. 2008.
- Sachs, J., “Deuda externa y comportamiento macroeconómico en Latinoamérica y en el Este Asiático”, ponencia presentada en la VI Reunión de la Sociedad Econométrica Latinoamericana, celebrada en Córdoba, Argentina, en julio de 1986.
- Sánchez Lugo, L., “Instrumentos de política monetaria y crediticia”, en E. Fernández Hurtado (ed.), *Cincuenta años de banca central: Ensayos conmemorativos 1925-1975*, Banco de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Santaella Castel, Julio Alfonso, *El traspaso inflacionario del tipo de cambio y la paridad del poder de compra: La experiencia mexicana*, Banca Central, núm. 47, 2004.
- Santiago, Evelinda y David Barkin. “Local Participation and Sustainability: Lessons from three communities in Oaxaca”, en *Nature’s Revenge: Reclaiming Sustainability in an Age of Ecological Exhaustion*, J. Johnston, M. Gismondí y J. Goodman, (eds.), Broadview Press, Toronto, Canada 2006.
- Saubot, Pablo J., “Introducción general al medio ambiente y ecología”, Rosario, Argentina, [En línea], Disponible en http://www.elestanque.com/articulos/medio_ambiente5.html fecha de consulta: 9 de febrero de 2007.
- Schipper, L., C., Marie-Lilliu y L. Fulton, “Diesel in Europe”, en *Journal in Transport Economic and Policy*, 36, part. 2, 2002.
- SENER, *Anuario estadístico de la industria petroquímica*, Subsecretaría de Planeación Energética y Desarrollo Tecnológico, Dirección General de Información y Estudios Energéticos, 2007.
- , *Prospectiva de Petrolíferos 2006-2015*, Dirección General de Planeación Estratégica, 2006.
- Shaikh, A., “Teoría de la tasa decreciente de ganancia”, en *Valor, acumulación y crisis*, Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1991, pp. 345-374.
- Shprentz, D.S. *Breath-taking: Premature Mortality due particulate Air Pollution in 239 American Cities*, Natural Resources Defense Council, Nueva York, N.Y., 1996.
- Sinclair, Andrew, *The Naked Savage*, Sinclair-Stevenson, Londres, 1991.

BIBLIOGRAFÍA

- Stalling, B., y R. Studart, "Finance for Development. Latin American in comparative perspective", Bookings Institution Press. Washington D.C., 2006.
- Stone, R., *Introduction to Internal Combustion Engines*, Third Edition, Society of Automotive Engineers, Inc., Warrendale Penn., 1999.
- Sunkel, Osvaldo, 1958, "La inflación chilena, un enfoque heterodoxo", en *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*, Fondo de Cultura Económica y Comisión para América Latina y el Caribe, Chile, 1998.
- Székely y Del Palacio: *Teléfonos de México: una empresa privada*, Planeta, México, 1995.
- Tarrío, María, Luciano Concheiro y Patricia Couturier. *Paradigma neoliberal y campesinado: entre la emigración y la capitalización de la naturaleza*, México, 2007.
- Taylor, John B., *Using Monetary Policy Rules in Emerging Market Economies*, Stanford University, diciembre de 2000.
- Taylor, L., "Capital market crises: liberalisation, fixed exchange rates and market-driven destabilisation", en *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22, 1998.
- , *Structuralist macroeconomics: Applicable models for the third world: Lance Taylor*, Basic Books, Inc., Publishers, pp. ix + 227, Nueva York, 1983.
- Teléfonos de México, *Historia de la telefonía en México 1878-1991*, México, 1991.
- Tello, Carlos, *La nacionalización de la banca en México*, Siglo XXI Editores, México, 1984.
- , *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*, UNAM-FE, 2007.
- Tello, C. y R. Cordera, *México: la disputa por la nación*, Siglo XXI Editores, México, 1981.
- Thirlwall, Anthony P., *Trade, the Balance of Payments and Exchange Rate Policy in Developing Countries*, Edward Elgar, Cheltenham, 2003.
- , *Growth and Development: With special reference to developing economies*, 8a. ed., Palgrave Macmillan, Nueva York, 2006.
- , *La naturaleza del crecimiento económico, Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, 2003.
- Tilly, Charles, *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1992*, Blackwell, Oxford, 1990.
- Tirole, Jean, *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, agosto 1988.
- Toledo, Víctor, "Toda la utopía: El nuevo movimiento ecológico de los indígenas y campesinos de México", en Julio Moguel, Carlota Botey (*et al.*) (coord.), *Autonomía y nuevos sujetos sociales en el desarrollo rural*, Siglo XXI Editores, México, 1992.
- Tommasino, Humberto, "Sustentabilidad rural: desacuerdos y controversias", en Guillermo Foladori y Naína Pierre (coords.) *¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable*, Cámara de Diputados LIX, 2005.

- Torres García, A., “Un análisis de las tasas de interés en México a través de la metodología de reglas monetarias”, en Banco de México, *Documentos de investigación*, núm. 2002-11, diciembre de 2002.
- Trevor, Evans, “Marxian and post-Keynesian theories of finance and the business cycle, (Behind The News)”, en *Capital and Class*, 2004.
- Truett, L.F. y P.S. Hu., *Past, Current, and Potential Future Diesel Engine Penetration in the Estados Unidos, Vehicle Classes 1 and 2: A Literature Review. Cursory Data Collection, and Brief Opinion Survey*, Oak Ridge National Laboratory, Oak Ridge, Tenn, 1997.
- UN, *Statistical Yearbook*, Nueva York, 1993 y 2005.
- UNCTAD, “Trade and Development Report”, Naciones Unidas, Ginebra, 1996.
- , “Trade and Development Report: New features of global interdependence”, Naciones Unidas Ginebra, 2005.
- UNESCO, Institute for Statistics *Statistical Tables*, (2003, 2007), [En línea], Disponible en http://portal.unesco.org/uis/ev.php?URL_ID=5275&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201
- United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations Publication, Nueva York, 2000.
- Universidad de las Naciones Unidas, World Institute for Development Economics Research, *World Income Inequality Database (WIID)*, 2007, [En línea], Version 2.0a. Disponible en <http://www.wider.unu.edu/wiid/wiid.htm>
- Estados Unidos, Department of Energy, EPA, [En línea], Disponible en www.fueleconomy.gov
- Utting, Peter, *The Greening of Business in the South: Rhetoric, Practice and Prospects*, Zed Press, Londres, 2002.
- Valderrama, A., e I. Beltrán, “Diesel versus compressed natural gas in Trasmilenio-Bogotá: innovation, precaution, and distribution of risk”, en *Sustainability: Science, Practice and Policy*, primavera 2007, vol. 3, num. I, pp. 59-67.
- Vidal, G., *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*, Anthropos-UAM, México, 2001.
- Villarreal, R., *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975): Un enfoque estructuralista*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Vives, Xavier, “Complementarities and games: new developments”, en *Journal of Economic Literature*, vol. 43, junio del 2005.
- Ward’s Communications, *Ward’s Automotive yearbook*, 64th Edition, Ward’s Communications, Southfield, Mich., 2002.

BIBLIOGRAFÍA

- Whitney, Mike, Housing Bubble Boondoggle: “Is it too late to get out?” *Counterpunch*, abril de 24, de 2007.
- Williamson, J., “Latin American Adjustment. How much has it happened?”, Institute for Economic development, Washington D.C., 1990.
- , “What Washington Means by Policy Reform”, en John Williamson, eds., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington DC., 1990, pp. 7-20.
- Winkelried, Diego, “¿Es asimétrico el pass-through en el Perú?: Un análisis agregado, en *Estudios Económicos*”, núm. 10, Banco Central de Reserva del Perú, 2003.
- Wolf, Eric, *Europe and the People without History*, Berkeley, University of California, 1982.
- , *Los Campesinos*, Editorial Labor, Barcelona, España, 1971 [1966].
- Wright, C. y W.O. Weernink, “Europe’s Love of Diesel Is Boon to Suppliers”, en *Automotive News*, (22D) Agosto 26, 2002.
- Yaffe, D. y P. Bullock, “La inflación, la crisis y el auge de la Posguerra”, en *Críticas de la Economía Política*, núm. 7, México, 1978.

Globalización versus desarrollo. Las nuevas condiciones para un proceso de cambio estructural, viable y sustentable.

coordinado por Etelberto Ortiz Cruz,
número 23 de la colección Teoría y Análisis de la
División de Ciencias Sociales y Humanidades
de la UAM-Xochimilco,
terminó de imprimirse en Febrero de 2012,
en los talleres de Navegantes de la Comunicación
Gráfica, S. A. de C.V.,
Pascual Ortiz Rubio 40,
Col. San Simón Ticumac, Del. Benito Juárez,
C.P. 03600, México, DF.

Novedades editoriales

Resistencia al porvenir.

Las distopías en el cine hollywoodense

María Josefa Erreguerena Albaitero

TRILCE a la luz de la hermenéutica simbólica.

Propuesta metodológica para el estudio poético

Araceli Soní Soto

Retórica, política y administración pública.

Por qué fallan las reformas administrativas

Marcelo Moriconi Bezerra

Estrategias territoriales, recampenización

y etnicidad en los Andes de Argentina

Luis Daniel Hocsman

*La educación primaria en la formación social
mexicana de 1895 a 1970*

Alejandro Martínez Jiménez

*Luchas "muy otras": Zapatismo y autonomía
en las comunidades indígenas de Chiapas*

Bruno Baronnet, Mariana Moya y Richard Stahler-Sholk

*Marx, lógica y capital. La dialéctica de la tasa
de ganancia y la forma-precio*

Mario Robles Báez

*Guía de preguntas y ejercicios prácticos
de microeconomía*

Mario Capdevielle y Mario Robles Báez

*Elementos básicos de estadística y probabilidad
para ciencias sociales*

Isaac Pierdant y Jesús Rodríguez

Publicaciones periódicas

Argumentos.

Estudios críticos de la sociedad, núm. 67

La sociedad compleja: el pensamiento
científico y la práctica sensitiva

Veredas.

Revista del pensamiento sociológico, núm. 23

México rumbo al 2012:

geografía y tendencias electorales

DCSH Publicaciones

<http://dcshpublicaciones.xoc.uam.mx>

Desde mediados de la década de 1980 se ha vuelto una exigencia el considerar la inserción de las economías nacionales a una economía global. El punto de partida de “Globalización versus Desarrollo” es el cuestionar esta afirmación. Si algo queda en duda a partir de lo anterior, es el significado básico de una “economía nacional” frente a la dinámica que nos impone la economía global. La dificultad de dicha inserción a lo global estriba en que el ámbito de la política económica nacional sigue siendo estructurado desde su actor esencial: el Estado-nación, quien actúa por medio de las políticas monetaria y fiscal.

Lo que no es evidente es cómo éstas pueden operar de frente a la globalización, y es que ahora nos encontramos ante una diversidad de actores y jugadores que pueden ser dominantes: empresas, bancos, instituciones financieras, organismos multinacionales, etcétera. En este contexto, el libro abre la discusión respecto a las exigencias que plantean para una economía, es decir, sociedad, dichos actores económicos significantes y el Estado, para poder gestar capacidad de respuesta frente al cambio estructural que la economía actual nos impone.



Publicaciones