

Hilda Rosario Dávila Ibáñez
María Magdalena Salame Aguilar
(Compladres)

INTEGRACIÓN Y

DESARROLLO

REGIONAL





INTEGRACIÓN Y
DESARROLLO REGIONAL

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ECONÓMICA

INTEGRACIÓN Y DESARROLLO REGIONAL

Ma. Magdalena Saleme Aguilar
Hilda Rosario Dávila Ibáñez

(Compiladoras)



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO

División de Ciencias Sociales y Humanidades

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Rector General, Dr. Luis Mier y Terán Casanueva

Secretario General, Dr. Ricardo Solís Rosales

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-XOCHIMILCO

Rector, M. en C. Norberto Manjarrez Álvarez

Secretario, Dr. Cuauhtémoc V. Pérez Llanas

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Director, Dr. Arturo Anguiano Orozco

Secretaria Académica, Lic. Iris E. Santacruz Fabila

Jefe de la Sección de Publicaciones, Lic. Miguel Ángel Hinojosa Carranza

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ECONÓMICA

Jefa, M. en A. Ma. Magdalena Saleme Aguilar

Comité editorial

Hilda R. Dávila Ibáñez

Gabriela Dutrénit Bielous

Gisela Espinosa Damián

Salvador García de León Campero y Calderón

Aída Lerman Alperstein

Edición

Ramón Garibay Ayala

Diseño de forros

Enrique Espinosa Flores

* Los trabajos publicados son responsabilidad exclusiva de los autores

Primera edición octubre de 2003

D.R. © 2003 Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Xochimilco

Calz. del Hueso 1100,

Col. Villa Quietud, Coyoacán

CP. 04960, México, DF.

ISBN 970-31-0261-1

Impreso y hecho en México / *Printed and made in Mexico*

Índice

Presentación	9
Globalización e integración	
Crítica al concepto de Comunidad Norteamericana de Robert Pastor <i>Federico Manchón</i>	25
Integración con proteccionismo. El caso del TLCAN <i>Federico Novelo Urdanivia</i>	53
Especialización productiva y comercial de las manufacturas mexicanas: determinantes y problemáticas <i>José Flores Salgado</i> <i>Mario Capdevielle</i>	79
Inversión extranjera directa en el sector de tecnología de la información en México <i>Ma. Antonia Correa Serrano</i>	119
Globalización y territorio	
Dinámica demográfica y reestructuración económica en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 1988-1998 <i>Diana R. Villarreal G.</i> <i>Francisco Aguirre Acosta</i>	157
Regiones de Hidalgo: microeconomía de la expansión de la ZMCM <i>Enrique Contreras Montiel</i>	209
Campesinado y territorio en el Bajío: de la construcción del espacio sociohistórico a las transformaciones neoliberales <i>María Tarrío García</i> <i>Héctor Ruiz Rueda</i>	239

Tepoztlán: un espacio en el tiempo,
un lugar en la historia 277
Luciano Concheiro Bórquez

Acumulación y reproducción

Un día después. Impacto de una devaluación 313
sobre las decisiones de inversión en capital físico
Ramón Tirado Jiménez (†)

El consumo en el modelo Torrens-Benetti 331
Salvador Ferrer Ramírez

Presentación

A Ramón Tirado Jiménez

In memoriam

Mi corazón me recuerda que he de llorar,
por el tiempo que se ha ido
por el que se va.
Agua soy que tiene cuerpo,
la tierra la beberá.
Fuego soy, aire compacto,
no he de durar.
Yo soy el tiempo que pasa,
es mi muerte la que va,
en los relojes andando
hacia atrás, hacia atrás.
Lila Downs

Este libro es resultado de los trabajos de investigación que tradicionalmente se presentan en el Congreso Anual de Investigación del Departamento de Producción Económica; por lo tanto, es producto de un esfuerzo colectivo y muestra del quehacer académico cotidiano del cuerpo de investigadores del departamento.

Los trabajos aquí presentados no poseen una unidad temática ni un mismo enfoque para abordar los objetos de investigación; para ello se tratan varios temas, diversas perspectivas y grados analíticos, producto de la multiplicidad de problemas y perspectivas teóricas que se estudian y ejercen dentro de las Ciencias Sociales y, en particular, en las disciplinas económico-administrativas; sin embargo, se procuró que todos los trabajos tuvieran un común denominador: rigurosidad científica.

Los artículos se agruparon en tres grandes bloques tratando de buscar la coincidencia en las temáticas abordadas. En el primero, *Globalización e integración*, se presentan los trabajos de Federico Manchón, Federico Novelo, Mario Capdeville, José Flores y María Antonia Correa. Los artículos de Manchón y Novelo, desde diferentes ópticas, cuestionan muy fuertemente la viabilidad y los beneficios que tendría para México la intensificación del proceso de integración que se ha efectuado a partir de la firma del TLCAN. Los

otros artículos de este bloque evalúan el proceso de integración a partir de una cuantificación muy precisa de las modificaciones que han experimentado los sectores productivos, en particular la industria manufacturera, lo que permite al lector tener una idea clara de las tendencias económicas del proceso.

Federico Manchón en su artículo: "Crítica al concepto de comunidad norteamericana de Robert Pastor", tiene como propósito analizar la pertinencia y la viabilidad de la propuesta profundizando en el proceso de integración norteamericana. Manchón utiliza para su análisis la propuesta de comunidad desarrollada por Pastor en el libro *Toward a North American Community*, editado en el 2001 por el Instituto para la Economía Internacional de Washington, se considera que ésta es la obra más acabada de Pastor y por lo tanto la que permite una mayor crítica de sus ideas.

Manchón coincide con Pastor al señalar que en el proceso de integración norteamericana la ausencia de instituciones transnacionales permanentes que promuevan y vigilen la ejecución del proceso, ha constituido una de las carencias más importantes del Tratado de Libre Comercio (TLC). Esta carencia se ha traducido en defectos importantes en la instrumentación del mismo.

Para el doctor Manchón las principales aportaciones que hace Pastor son:

- Comprender que existe la necesidad de buscar alternativas al proceso de integración vigente, que está restringido por la acción de los gobiernos que se han desempeñado como corporaciones para mejorar sus negocios, lo que ha llevado a un bilateralismo entre Estados Unidos y los otros países de Norteamérica.
- La crítica que elabora sobre la actuación de los gobiernos que han frenado la integración en vez de promoverla democráticamente.
- Tener como punto de referencia la experiencia de la Unión Europea.

Sin embargo, Manchón señala dos tipos de limitaciones a la propuesta de Pastor: la primera referida a la oportunidad de la misma y, la segunda respecto de sus fundamentos. Sobre la oportunidad de la propuesta la objeción del autor se refiere a la excesiva confianza que Pastor deposita en las figuras presidenciales, para éste

el cambio simultáneo en los tres países permitirá discutir y adoptar audaces decisiones de políticas públicas que promoverán el avance sobre nuevos caminos en el proceso de integración. La historia ha demostrado que estaba en un error.

En relación con los fundamentos Manchón objeta principalmente la parcial interpretación de la propuesta de integración europea que toma como referencia Pastor para argumentarla, en particular deja de lado la creación de una comunidad política. Federico Manchón llega a la conclusión de que la propuesta de Pastor de revisar el preámbulo del TLCAN si bien es progresista, ignora los avances que se han dado respecto de la transición de una comunidad de Estados europeos a una comunidad de ciudadanos europeos

El doctor Novelo en su artículo "Integración con proteccionismo. El caso del TLCAN" aborda la problemática de la integración norteamericana desde una perspectiva diferente a la del doctor Manchón: las desviaciones que pueden implicar al libre comercio las protecciones focalizadas regionalmente. El autor inicia su artículo con una revisión de las aportaciones de Viner, pues considera que son de gran relevancia para el debate académico y el diseño de normas y prácticas de organismos multilaterales.

Jacobo Viner comprobó desde la más estricta ortodoxia económica, que la formación de bloques aduaneros regionales no necesariamente es un paso hacia el libre comercio y a un mayor bienestar. Esto sólo sería verdad si en todos los casos los cambios propiciados por las uniones aduaneras repercutieran en un menor costo monetario del que existía anteriormente. Viner concluye que no se puede tener una respuesta *a priori* sino que ésta depende de la forma particular en que opere la unión aduanera.

Ante la crítica de Viner sobre la creación de bloques regionales el autor plantea una visión alternativa para analizar el problema de la integración regional y el libre comercio. Apoyándose en los trabajos de Andic y D. Dosser, propone una perspectiva diferente en la cual la teoría del desarrollo se convierte en el centro del análisis. De acuerdo con esa corriente la dominancia comercial de la producción más eficiente tiende a perpetuar las condiciones de especialización productiva, posponiendo el desarrollo de la economía más atrasada.

Novelo analiza la consistencia de la propuesta de Andic y D. Dosser con los planteamientos de la vieja Cepal sobre el sistema centro-periferia, que fue la base teórica que fundamentó las políticas económicas de los países latinoamericanos en los años posteriores a la

Segunda Guerra Mundial. A continuación, contrasta la posición anterior con la de la nueva Cepal respecto del regionalismo abierto y concluye que esta nueva versión del organismo no es más que una verdadera apología del libre comercio en tanto proveedor de crecimiento y bienestar, y recomienda la integración regional como un medio para lograr una mejor incorporación al proceso de globalización.

Para el doctor Novelo la propuesta de la nueva Cepal se basa en un conjunto de supuestos insostenibles como la idea de que el libre comercio trae necesariamente mayor bienestar a las economías. Al mismo tiempo considera que los acuerdos que se están gestando para América privilegian la relación de cada país con Estados Unidos, subordinando las relaciones entre el resto de los países.

Después de las discusiones anteriores Novelo evalúa las posibilidades de México en el avance hacia una mayor integración regional, propósito de la actual administración.

Entre las dificultades que encuentra destacan las siguientes:

- La tradición norteamericana de proteccionismo que proviene desde la época de su independencia de Inglaterra hasta el siglo XX y que se plasma en los tratados comerciales firmados por Estados Unidos. Así mismo, afirma que la vocación libre cambista de este país se da prioritariamente en el ámbito discursivo.
- La notable asimetría económica, política y militar entre los tres países, lo cual hace poco viable una integración más radical.
- El tipo de integración que se ha desarrollado a partir de la firma del TLCAN, claramente bilateral y no trilateral.
- Las oposiciones de parte de organizaciones políticas y sindicales de los tres países para intensificar y profundizar la integración.
- El papel dual que desempeña Estados Unidos, como país hegemónico en el ámbito internacional y como centro del proceso de integración norteamericana.

Finalmente y con base en las argumentaciones anteriores, el autor concluye que la afirmación del gobierno mexicano, en el sentido de que se lograría una mayor y más igualitaria integración, carece de fundamento y oportunidad.

En el artículo "Especialización productiva y comercial de las manufacturas mexicanas: determinantes y problemáticas", José Flores y Mario Capdeville evalúan los resultados de las políticas

de apertura y desregulación económica en la economía mexicana, mediante el análisis de las transformaciones en la producción y en el comercio a partir de la firma del TLCAN.

En una primera parte los autores encuentran que la contracción y el lento crecimiento de la economía mexicana no son homogéneos. Las manufacturas correspondientes a actividades con procesos internacionalizados, es decir, la producción en donde sólo una parte relativamente reducida del proceso se efectúa en el país, tuvieron un crecimiento muy elevado principalmente durante los ochenta. Dentro de estas actividades se encuentran las maquilas de exportación y las ramas asociadas a los programas de importación temporal (Pitex). Estas industrias se caracterizan fundamentalmente porque se encuentran desligadas de la producción nacional, usan mano de obra poco calificada y su propiedad es sobre todo de capital extranjero. Aunque muchas de estas industrias utilizan tecnología de punta, ésta es desarrollada en el extranjero por lo que la apropiación de la renta tecnológica pertenece a las casas matrices que se encuentran en el exterior.

Al mismo tiempo, los autores encuentran que el cambio en el modelo de crecimiento originó que la estructura productiva se modificara significativamente, el proceso de integración industrial interna que se había alcanzado durante el periodo de sustitución de importaciones se revierte y se inicia un proceso de desarticulación interna de los procesos productivos, esto a pesar de que un mayor porcentaje de la producción se orienta a la exportación. Estimaron un índice de cambio estructural que aplicaron a las nueve grandes divisiones del sector manufacturero y a las principales ramas al interior de esas divisiones.

A partir del análisis del cambio estructural durante este periodo, los autores diseñaron una taxonomía de la industria mexicana: un primer grupo corresponde a actividades productivas que se desarrollan a partir de la apertura y que presentan un proceso muy internacionalizado y por lo tanto desligado del resto de la industria; un segundo grupo está integrado por empresas con tecnología madura que han logrado operar en el ámbito internacional pero continúan con un importante grado de integración nacional y, por último, un gran conjunto de unidades productivas nacionales, integradas en el ámbito local, constituido por empresas pequeñas y medianas.

En una segunda parte, Capdeville y Salgado analizan los cambios en la estructura del comercio exterior manufacturero con el

propósito de profundizar en los impactos económicos. Las preocupaciones centrales que orientan su análisis se refieren a la sustentabilidad del modelo a largo plazo, dado que hasta la fecha los déficit del comercio exterior se han financiado mediante la inversión extranjera directa o especulativa. De la misma forma, les preocupa que el sistema de precios no contemple el desgaste de los recursos naturales no renovables.

Después de hacer un análisis muy pormenorizado de la composición del comercio externo, los autores llegan a la conclusión de que las ventajas competitivas del país se basan prioritariamente en el factor trabajo –salarios reducidos– y en los recursos naturales –principalmente petróleo– por lo que proponen el diseño de una política industrial alternativa basada en el desarrollo tecnológico que permita la sustentabilidad del modelo.

En el artículo de María Antonia Correa “Inversión extranjera directa en el sector de tecnología de la información en México” se analiza el impacto de la globalización sobre uno de los sectores de punta en la década de los noventa. Correa afirma que el desarrollo acelerado de la tecnología en el sector informático, en un contexto de apertura de las economías nacionales, llevó a un incremento acelerado de inversión extranjera en esta rama. Que se manifiesta en los países emergentes básicamente en la producción de bienes y; en los industrializados, en la generación de servicios.

En una primera parte analiza la importancia de este sector en Estados Unidos para determinar el nuevo modelo de crecimiento que se ha denominado la “nueva economía”. En este país la informática ha impactado sobre el resto de las ramas productivas modificando las formas de producción y de comercialización de los bienes.

La autora también analiza cómo se ha manifestado en la economía mexicana este fenómeno, en donde debido a la división internacional del trabajo se ha ubicado principalmente como productor de partes y componentes, así como de equipo de cómputo, a partir de empresas transnacionales. Lo anterior fue posible por el proceso de aprendizaje previo de la fuerza de trabajo mexicana, adquirido en la industria de bienes de consumo electrónico durante la etapa de sustitución de importaciones. Por otro lado, la flexibilización de la legislación existente sobre inversión extranjera de 1993 y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio promovió un crecimiento acelerado de esta rama.

Correa describe cómo el subsector de equipo de cómputo y telecomunicaciones, se ha asentado principalmente en el estado de Jalisco y ha generado una serie de economías externas que le han convertido en uno de los principales motores de crecimiento del sector exportador. Sin embargo, el impacto no se ha extendido al resto de las actividades productivas del estado.

Posteriormente analiza el impacto negativo de la recesión estadounidense sobre la inversión extranjera en México, en particular sobre la rama del sector de tecnología de información. De la misma forma evalúa las medidas que ha tomado el gobierno mexicano para enfrentar el problema, en particular analiza críticamente el Programa de Competitividad de la Industria Electrónica y de Alta Tecnología 2001-2006, concluyendo que éste es insuficiente pues sigue dependiendo básicamente de la recuperación de la economía de Estados Unidos y carece de medidas que generen encadenamientos a otras ramas productivas de la región, principalmente a las empresas pequeñas y medianas.

En un segundo bloque *Globalización y territorio* se presentan los trabajos de Diana Villarreal, Francisco Aguirre, Enrique Contreras, María Tarrío, Héctor Ruiz y Luciano Concheiro. Los dos primeros abordan desde la visión del desarrollo urbano, el impacto espacial del proceso de metropolización de la Ciudad de México en la última década. Por su parte los trabajos de Tarrío y Concheiro, desde una visión histórica y sociológica, característica de los análisis de desarrollo rural, analizan el problema de la globalización desde la perspectiva rural.

El artículo de Diana R. Villarreal y Francisco Aguirre "Dinámica demográfica y reestructuración económica en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 1988-1998" presenta los primeros resultados de un proyecto de investigación entre el Laboratoire d'Economie des Transports (ENTPE), Universidad Lumière Lyon II, y la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. El objetivo general de la investigación conjunta es comparar entre México y Francia los siguientes aspectos: a) señalar las dinámicas de desarrollo urbano; b) describir y analizar las formas particulares de metropolización y c) evaluar el impacto de las políticas públicas en esta evolución. La hipótesis central del proyecto es la persistencia de los procesos de metropolización que implica la expansión espacial y demográfica de las ciudades, la relocalización de las actividades secundarias en la periferia y la transformación del centro urbano en la generación de servicios especializados. Al mismo tiempo que se agudiza la se-

gregación socioespacial entre los diferentes grupos de población y se incrementa la distancia entre las zonas de vivienda y los centros de trabajo.

En este primer avance los autores indagan sobre la forma específica que asumen las metrópolis en los países en vías de desarrollo, en particular en la Ciudad de México. En la primera parte del artículo Villarreal y Aguirre analizan la expansión urbana desde el punto de vista demográfico y confirman que la migración intraurbana se ha convertido en el factor principal de la dinámica poblacional y tiende a localizarse en las delegaciones del sur y oriente del Distrito Federal, así como en los municipios del norte de la zona metropolitana de la Ciudad de México.

En una segunda parte abordan la reestructuración productiva al interior de la urbe durante el periodo. Los autores confirman el proceso de desindustrialización de la economía del Distrito Federal y la conformación de un modelo policéntrico y polifuncional en sustitución del modelo monocéntrico característico de los años setenta. Localizan los nuevos polos de desarrollo en seis ejes económicos. Paralelamente elaboran un índice de especialización para apoyar su hipótesis de terciarización económica del Distrito Federal y concluyen que las actividades más dinámicas se localizan en el comercio y la prestación de servicios profesionales.

El trabajo que presenta Enrique Contreras "Regiones de Hidalgo: microeconomía de la expansión de la ZMCM" forma parte del proyecto colectivo de investigación coordinado por la doctora Villarreal; correspondiéndole al autor estudiar los efectos de la expansión urbana de la Ciudad de México sobre el estado de Hidalgo.

En este artículo se analiza el crecimiento de la actividad económica en los corredores Pachuca-Tizayuca y la región Tula-Tepeji del Río en el estado de Hidalgo, como un efecto de la desconcentración de la Ciudad de México y la conformación de una región más amplia: la Zona Centro. Es decir, se toman como ejemplo estos pequeños polos que tienen el papel de detonantes del desarrollo económico regional.

Los criterios de selección y delimitación de los polos, así como de su zona de influencia, que utiliza Contreras son los siguientes: mayores tasas de crecimiento, concentración de la población y de la economía municipal. El análisis lo hizo en función de la dinámica interna de la región considerando siete variables: Unidades Económicas, Personal Ocupado, Remuneraciones, Activos Fijos Netos, Formación Bruta de Capital Fijo, Producción Bruta Total y Valor

Agregado Censal Bruto. El sector analizado, para el caso de este proyecto, fue el de la industria manufacturera en el ámbito de rama de actividad, con el propósito de determinar el perfil de la industria que proporciona mayor dinamismo al conjunto de la actividad económica de una región, lo cual favorece la formación de los polos.

También presenta cuatro índices de eficiencia económica para determinar el perfil de las unidades económicas y su capacidad de impregnar dinamismo a otras ramas y sectores de la economía regional. Los índices utilizados son los siguientes:

- *Personal ocupado / unidades económicas*, que proporciona una idea del tamaño medio de las plantas productivas.
- *Remuneraciones / personal ocupado*, representa el nivel de ingresos de la población ocupada y la derrama salarial que se da en la región.
- *Valor agregado censal bruto / población ocupada*, brinda una aproximación a la productividad del trabajo.
- *Valor agregado censal bruto / unidades económicas* como una manera de representar la productividad del capital, y por tanto, forma un criterio sobre el empleo de tecnologías.

Las conclusiones a las que arriba el autor son las siguientes: a) la actividad productiva sobrepasa, en gran medida, la capacidad de los mercados locales para absorber su producción lo que comprueba que dicha producción está en función de los mercados de la Ciudad de México; b) los movimientos demográficos de la zona son parte del desarrollo económico regional; c) se observa una creciente especialización tanto en la industria manufacturera como en el sector servicios con actividades que interactúan con la industria manufacturera; d) se observa una marginación de la población nativa ya que ésta carece de flexibilidad y rapidez de adaptación al crecimiento y especialización de la demanda.

María Tarrío y Héctor Ruiz en su artículo "Campesinado y territorio en el Bajío: de la construcción del espacio sociohistórico a las transformaciones neoliberales" señalan que el Bajío surge como una región productora y proveedora de cereales, principalmente maíz y trigo, para otras regiones del norte minero y que de "...este tipo de estructura agraria surgió un campesinado sin tierra formado por medieros, pequeños arrendatarios y 'gañanes' o peones acasillados, los que dependientes de los españoles dieron ori-

gen a comunidades campesinas con características agrarias, sociales y culturales distintas a las de los pueblos mesoamericanos conquistados". Estos campesinos no tenían apego a una tierra que no les pertenecía y tuvieron como único referente la propiedad privada de la misma, que es la que va a prevalecer como forma dominante en el Bajío hasta el reparto agrario.

La lucha armada de 1910 establece una ruptura con la hacienda porfiriana para dar paso a los nuevos sistemas de tenencia de la tierra, así como a la aparición de nuevos actores y sujetos sociales. Lentamente la hacienda va dejando paso a otras formas de propiedad rural. El reparto agrario, derivado del proceso revolucionario, hace posible que por primera vez se forme en el Bajío un campesinado con tierra bajo la figura de propiedad ejidal. Nace así la comunidad campesina ligada a una tierra propia, con una organización social diferente a la surgida desde la colonización española.

Enseguida los autores nos relatan los resultados de su estudio de caso: El Ejido de San Vicente, que nace de la dotación de tierras que tiene que hacer la Hacienda de San Vicente, la cual en 1930 contaba con 1,383 Ha de tierra de diversa calidad. El 5 de noviembre de 1935 los ejidatarios recibieron 373 Ha de tierra de la Hacienda de San Vicente, conformando así el ejido del mismo nombre.

La transformación de peones acasillados a ejidatarios fue un proceso largo y difícil. La pertenencia a un colectivo, que significa ser parte de un espacio simbólico socioterritorial y de referencia sociocultural en donde se reproducen formas objetivadas y subjetivadas de la cultura, no se dio fácilmente ni en forma generalizada.

En la lucha agraria y con la dotación de tierras los que antes fueron peones acasillados obtienen el espacio social para la producción y la territorialización, se estrechan los lazos identitarios del grupo frente al hacendado. Conforman un campesinado ejidal que posee la tierra y una historia compartida.

Tarrío y Ruiz describen el proceso sucesorio como un eje de análisis para entender la conformación de la pertenencia a un colectivo y destacan la importancia de que los valores solidarios del sistema ejidal continúen transmitiéndose a las nuevas generaciones.

Otro fenómeno que ha sido observado por los autores es el de la "feminización" de los espacios rurales, que más que una conquista de las mujeres es una crisis de sobrevivencia, en la que los hombres se ven obligados a tomar otros caminos como jornaleros, peones, indocumentados, etcétera, que les permita sobrevivir, a ellos y a sus familias.

Para finalizar plantean que “desde la perspectiva socioeconómica es posible que se esté recorriendo un camino en sentido inverso al de las transformaciones agrarias que se dieron a partir de la Revolución mexicana y que puede llevar de nuevo a un campesinado sin tierra, el cual puede convertirse en una pieza más del engranaje del capitalismo global, y/o profundizarse todavía más las condiciones de refuncionalización impuestas por los grandes consorcios que lucran en los espacios rurales mexicanos y que mantienen a los campesinos en el límite de su producción social y de su supervivencia”.

En su artículo “Tepoztlán: un espacio en el tiempo, un lugar en la historia” Concheiro hace un interesante relato sobre Tepoztlán. En la primera parte diferencia los conceptos de comunidad y territorio diciendo que

Tepoztlán es una comunidad que ha recreado su identidad en medio de un mar de tradiciones y de visos de modernidad alternativa; es un pueblo que ha sabido enfrentar y en ocasiones derrotar distintas manifestaciones del poder gubernamental o económico, desplegando originales formas de hacer política, donde la apropiación de la tierra y su adjetivación en el territorio son el referente de un pueblo que ha sabido cambiar para conservarse.

En la historia de esta comunidad se mezcla el territorio mítico con la lucha legal por la tierra durante centenas de años, siglos en los que su identidad ha retomado las señas y los símbolos propios junto con los del Estado nación en su vertiente nacional popular, por ello decimos que Tepoztlán es un espacio en el tiempo, un lugar en la historia.

Más adelante señala que el territorio para los tepoztecos es el símbolo de la comunidad local, nacional y de la sociedad política. Afirma que el hilo conductor de la comunidad de Tepoztlán es el agrario, entremezclado institucionalmente con lo ambiental y el poder local, donde el municipio, el Parque Nacional el Tepozteco y el Corredor Biológico Ajusco Chichinautzín se alternan con la comunidad agraria y el ejido de Tepoztlán para confluir en un territorio.

Para ubicar a Tepoztlán en la historia hace un recorrido desde su fundación hasta la Revolución. Señala que la construcción del espacio de Tepoztlán, con un referente mítico y ritual del territorio

y un ordenamiento cósmico del espacio terrenal, le da fundamento al poder y a la apropiación del espacio físico y con ello dota a los tepoztecos de una fuerte perspectiva ideológica y de un sentido autónomo de pertenencia, de profundas raíces históricas y a la vez espirituales.

El autor termina su artículo diciendo que

para el caso de Tepoztlán, más que la cohesión en torno a un liderazgo o identificación de intereses de clase, encontramos una cohesión en torno a la delimitación de una identidad común, referida permanentemente a una memoria histórica, recreada desde la cotidianeidad.

Desde la perspectiva económica y social el problema del desarrollo, desde el punto de vista de los diversos actores y sujetos que actúan en Tepoztlán, se sitúa en "la autogestión de los recursos naturales como alternativa recreada en los episodios clave de la lucha del pueblo de Tepoztlán, por la defensa del bosque y en la permanente lucha de los comuneros y ejidatarios en defensa de la tierra y el territorio".

En el tercer bloque de trabajos subtítulo *Acumulación y reproducción* se presentan los artículos de Ramón Tirado (1966-2003) y Salvador Ferrer. Estos trabajos tratan el problema de la acumulación capitalista desde perspectivas teóricas muy diferentes, por no decir tradicionalmente antagónicas en el debate económico, analizan situaciones en donde el proceso de crecimiento de la economía puede verse interrumpido.

A partir de la evidencia empírica del impacto que las devaluaciones de 1982, 1986, 1987 y principalmente la de 1994 han tenido sobre el crecimiento y la inflación de la economía mexicana, el doctor Ramón Tirado, insatisfecho con los modelos existentes para explicar esta relación, desarrolla en su artículo "Un día después. Impacto de una devaluación sobre las decisiones de inversión en capital físico", un modelo que explicita el canal mediante el cual una medida monetaria, como lo es la devaluación de la tasa de cambio, influye adversamente sobre las decisiones de inversión lo que a su vez incidirá sobre el producto.

El modelo teórico desarrollado por el autor es de corte ortodoxo, es decir dentro de los supuestos de agentes racionales en competencia perfecta pero dentro de un contexto de no súperneutralidad monetaria.

El impacto recesivo de una devaluación ya ha sido estudiado, tanto en el terreno teórico como en el empírico, por investigadores

del tema como Krugman y Taylor, sin embargo como señala atinadamente Tirado, éstos "no desarrollan un modelo con agentes maximizadores, sino uno de inspiración keynesiana-kaleckiana en que los agregados macroeconómicos están presentes desde el comienzo de la descripción del trabajo". Las conclusiones del autor son coincidentes con las de los autores citados anteriormente, a pesar de que el marco teórico y la metodología utilizada difieren sustantivamente.

Por otro lado, las conclusiones centrales contradicen los resultados obtenidos por el modelo macroeconómico básico de economía abierta de Mundell-Fleming. En este modelo una devaluación monetaria afecta el tipo de cambio real, incentiva las exportaciones, desplaza la curva IS a la derecha y tiene un impacto estimulante sobre la producción y el empleo.

A partir de un modelo dinámico de productores y consumidores con conducta maximizadora se deducen las condiciones de equilibrio estacionario mediante el uso de hamiltonianos. En la primera parte del artículo se estudian las conductas de inversión de las empresas a partir de un modelo q de Tobin y se establecen las condiciones que determinan la acumulación de capital. En el estado estacionario cuando el valor de tasa de crecimiento de q es cero, el autor encuentra, coincidiendo con Tobin, que el valor de q es función positiva a la productividad marginal física de capital y negativa a la tasa de interés real y a la tasa de depreciación del capital.

La segunda parte de su artículo es la más original. En esta sección se desarrollan las condiciones de maximización de los consumidores a partir de una función tipo Ramsey, con dinero como medio de cambio intertemporal. El dinero es incorporado en la forma de *cash advance* en la restricción presupuestal del consumidor. En forma similar son incorporadas la tasa de inflación y la tasa de variación del tipo de cambio para determinar los saldos reales.

La aportación fundamental de Tirado es que en condiciones de equilibrio estacionario del consumidor la tasa de interés real de largo plazo es función de dos variables monetarias: la inflación y la tasa de variación del tipo de cambio. Sustituyendo en la función de inversión los determinantes de la tasa de interés real, Tirado demuestra que una devaluación puede influir negativamente en las decisiones de acumulación mediante el incremento en la tasa de interés real.

Salvador Ferrer en su artículo "El consumo en el modelo Torrens-Benetti" analiza, desde una perspectiva teórica diferente a la del

doctor Tirado, un problema fundamental: las condiciones requeridas para que exista un proceso de acumulación ininterrumpido. El autor se remonta a los trabajos pioneros de Ricardo Torrens para analizar el papel de la demanda efectiva en el proceso de reproducción capitalista.

Ferrer coincide con la posición de Carlo Benetti respecto de que el punto de partida de los modelos clásicos de reproducción capitalista con coeficientes fijos, a los que Marx denomina esquemas de reproducción, fueron primeramente formulados en forma precisa en el libro de Torrens *Un ensayo de la producción de riqueza*.

El autor, en la primera parte, discute los alcances y limitaciones del modelo dinámico de Carlo Benetti desarrollado en el artículo "La demanda efectiva en Torrens". En este trabajo Benetti demuestra que para el caso de un modelo en donde todo el excedente se acumula si la producción es homotética, existen tasas de crecimiento de los diferentes sectores de la economía y precios de las mercancías que garantizan la reproducción del sistema. Si la producción no tiene estas características, es decir si las buenas proporciones no existen, la igualdad entre demanda y oferta no se verifica y la sobreproducción es inevitable.

En el resto del artículo el autor continúa con el trabajo de Benetti, extendiendo su modelo para una economía con más de dos sectores y con consumo de parte de los capitalistas. Ferrer demuestra que si se cumplen las mismas condiciones de "buenas proporciones" del modelo de Benetti, es decir, si el sistema de producción es homotético el modelo puede ser generalizado.

Ma. Magdalena Saleme Aguilar
Hilda R. Dávila Ibáñez
noviembre de 2003

GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN



Crítica al concepto de comunidad norteamericana de Robert Pastor*

Federico Manchón**
fmanchon@cueyatl.uam.mx

Introducción

Este ensayo tiene como propósito considerar la propuesta de comunidad norteamericana que hace Robert Pastor en *Toward a North American Community*. Este autor profesa actualmente Relaciones Internacionales en la Emory University. Fue miembro del Centro Carter entre 1985 y 1998 y director fundador de sus programas de América Latina y el Caribe. Sirvió como director de Asuntos de América Latina y el Caribe del Consejo Nacional de Seguridad de los Estados Unidos de 1977 a 1981. Es autor o coordinador de varios libros sobre política exterior estadounidense, en su mayor parte respecto de América Latina y el Caribe.

Respecto de México y Norteamérica, publicó en 1988, *Limits to Friendship: the United States and Mexico*, en coautoría con Jorge G. Castañeda, primer canciller mexicano del gobierno de Fox, libro en el que se pronunciaron a favor de que México impulsara el proceso de la integración norteamericana que en ese momento estaba definiéndose y que fue clave en la política exterior del gobierno de Salinas de Gortari. En uno más reciente, de 1998, que tiene como coautor a Rafael Fernández de Castro, *The Controversial Pivot: The U.S. Congress and North America*, también se manifiestan posiciones favorables a la institucionalización de la integración norteamericana.

Pero la evaluación de las condiciones de la integración norteamericana más completa que Pastor hace, así como de las posibilidades de profundización de la misma, se encuentran en el libro que aquí consideraremos. Fue editado en el 2001, poco antes de los

* Este artículo tiene como antecedentes los avances considerados en el Seminario del Área de Sistema Económico Mundial durante el trimestre de Otoño del 2002 y la ponencia presentada en el Congreso XVI del Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco, realizado en noviembre de 2002.

** Profesor-investigador del área Sistema Económico Mundial.

atentados del 11 de septiembre de ese año, por el Instituto para la Economía Internacional de Washington.¹

Por estos motivos el análisis y las propuestas de Pastor merecen atención, no sólo por la validez que pudieran tener sus argumentos, sino por la considerable influencia política que pueden tener.

En la primera parte presentamos la evaluación que hace el autor de los antecedentes de integración en los que funda su propuesta. En la segunda exponemos su propuesta. En la última hacemos una crítica tanto de la caracterización de los antecedentes que evalúa, puesto que no considera elementos muy importantes en el debate europeo actual, como de su propuesta para América del Norte, dado que su concepto de comunidad no implica asumir los retos de la constitución de una comunidad cívica.

Las consideraciones de Pastor

La evaluación que este autor hace al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se funda por una parte en lo acordado y hasta qué punto tuvo vigencia² y por otra, en una comparación con las otras experiencias de integración que le parecen modélicas: las que se desarrollan en Asia oriental, a la que considera superficialmente en el segundo capítulo del libro que comentamos, y en la Unión Europea, que trata extensamente en el tercer capítulo.

¹ Según lo que se informa en www.iie.com, es una institución privada no lucrativa ni partidaria que, desde 1981, pretende proveer "oportunos análisis objetivos y soluciones concretas a problemas económicos internacionales claves". Se trata de un *think-tank* influyente que reúne unas dos docenas de investigadores que desarrollan estudios permanentes sobre diversos temas, aunque privilegia tópicos de macroeconomía global, moneda y finanzas internacionales, comercio y asuntos sociales relacionados, inversión, y las consecuencias de las nuevas tecnologías. Las prioridades actuales son la globalización y sus críticos, la reforma de la arquitectura financiera internacional y las negociaciones multilaterales y regionales sobre comercio. Ha contribuido al debate sobre muchas de las más importantes iniciativas sobre política económica en los últimos veinte años y en su equipo trabajan personalidades que han ocupado puestos públicos en Estados Unidos y en instituciones económicas internacionales.

² Puesto que Pastor no repara en ello y para nosotros no es relevante en la evaluación que pretendemos, dejamos de lado aquí la consideración de los significados distintos que los acuerdos o los tratados internacionales tienen dependiendo del sistema jurídico del que formen parte, en este caso de los sistemas jurídicos canadiense, estadounidense y mexicano, y de las diversas consecuencias que de ello se derivan. Cabe advertir, sin embargo, que varias de las cuestiones que este autor aborda, especialmente aquellas referidas al cumplimiento de lo pactado, tienen que ver con este asunto.

La integración norteamericana
Lo acordado

El principal déficit de la integración norteamericana, estima Pastor, es institucional. Deliberadamente se evadieron instituciones burocráticas o transnacionales. Es por ello que la médula del acuerdo es su autoejecutabilidad o su instrumentación por cada gobierno.

Sin embargo el tipo de mecanismo de solución de controversias,³ y mecanismo es el nombre adecuado puesto que intencionalmente se evitó un tribunal permanente, hizo inevitable cierta estructura. Se creó la Comisión de Libre Comercio del TLCAN, estructura virtual sin localización permanente y sin personal, la cual congrega periódicamente a los ministros de comercio de los socios, asistido cada uno por un secretariado técnico establecido por cada gobierno, para evaluar la instrumentación del acuerdo, resolver cualquier nueva disputa y supervisar el trabajo de los comités establecidos para atender los asuntos específicos de cada capítulo del acuerdo.

La elusión de una burocracia permanente se hizo a costa de impedir que los jueces acumulen experiencia y pericia, por lo que cada equipo de expertos convocado *ad hoc* puede repetir los errores cometidos por sus antecesores y puede más fácilmente ser manejado por equipos corporativos con mucha más experiencia que ellos mismos, punto de vista de Pastor que compartimos.

Esto respecto del tratado. Las comisiones de los acuerdos paralelos están integradas por funcionarios de los tres gobiernos responsables en cada área. Aunque han realizado un trabajo útil, canalizando las quejas de ciudadanos, corporaciones, sindicatos y organizaciones no gubernamentales, la Comisión de Cooperación Laboral y la Comisión de Cooperación sobre Medio Ambiente se han visto limitadas por la precaución de los gobiernos.

También se establecieron el Banco Norteamericano de Desarrollo, con escasos recursos y un mandato bilateral limitado a proyectos medioambientales en la frontera mexicana estadounidense financiados a tasas comerciales, y la bilateral Comisión de Cooperación Fronteriza sobre Medio Ambiente para colaborar con los gobiernos de los estados fronterizos y las comunidades locales para

³ En el TLCAN se establecen tres mecanismos de solución de controversias: uno para atender cuestiones de comercio en el capítulo 19, otro para disputas sobre inversión en el capítulo 11 y, finalmente, otro para los demás aspectos del TLCAN en el capítulo 20.

diseñar y coordinar proyectos medioambientales en esta frontera. La evaluación que Pastor hace, y que nos parece correcta, es que ambas instituciones han hecho mucho menos de lo que hubieran podido.

La vigencia de los acuerdos

Sobre el trasfondo de una estimación positiva de la experiencia del TLCAN, Pastor considera los defectos en su instrumentación. Fue positiva porque, en contra de las evaluaciones del tratado en términos que atienden centralmente las cuestiones de saldos en las balanzas de pagos y en la creación de empleo, y compartiendo la interpretación de Wintraub de que lo relevante es el comercio total, la productividad, la especialización intraindustrial, la competitividad industrial, los efectos medioambientales y la construcción de instituciones (Wintraub, 1997), encuentra que en todos estos aspectos, excepto en el último de construcción de instituciones, el tratado ha producido buenos resultados. Otros efectos positivos menos visibles pero, como veremos, más importantes para su propuesta, son la integración social de los tres países y una vinculación entre sí sin precedentes en la historia.

Ha habido seis defectos importantes (Pastor, 2001: 83-93). Aquel que denomina *secuestro del TLCAN* es el que, teniendo en cuenta que todo acuerdo requiere que las partes acepten sus obligaciones, el TLCAN no ha sido lo suficientemente fuerte para impedir que los intereses especiales, actuando por medio de sus gobiernos, hayan conducido a una situación en la que estos últimos violan sus propios compromisos. Los casos en los que se expresa este defecto son los de transporte terrestre, del azúcar y el de los periódicos.

El segundo es que la eliminación de barreras comerciales, al mismo tiempo que ha promovido el lado legítimo, ha facilitado el *lado ilegítimo de la integración*, es decir, ha incentivado el contrabando, el comercio de drogas, el lavado de dinero, el tráfico de indocumentados y de armas ilícitas, todo lo cual no ha sido considerado por el TLCAN, especialmente debido al unilateralismo con que Estados Unidos ha abordado estas cuestiones.

Otro defecto es la debilidad de la integración como consecuencia de *falta de coincidencias respecto de terceros países*. Estima que Canadá y México consideran particularmente grave la aplicación de políticas extraterritoriales por parte de Estados Unidos. Afirma que en cierto punto de la integración la falta de consultas sistemáticas entre los socios para la consideración de posiciones comunes sobre

política comercial, política medioambiental, política laboral y política exterior dificultarán la prosecución del proceso.

El cuarto defecto es que, como en el caso de la Unión Europea la integración de las diversas economías ha generado el contrapeso de *presiones desintegradoras*, como, por una parte, el incremento de la volatilidad en los tipos de cambio, en el comercio, en los flujos de inversión y en el crecimiento, y por otra, el crecimiento de la desigualdad, en el ingreso y entre regiones. Pero, a diferencia de Europa, estas presiones fueron ignoradas en el tratado.

La falta de un marco adecuado para discutir cuestiones aparentemente desvinculadas del proceso de integración, como los sistemas impositivos, los sistemas de salud y el control de armas, defecto al que llama de *presiones para la unión*, genera diferencias en las políticas definidas por cada uno de los países, las que pueden afectar negativamente las relaciones entre sí. La apertura de un debate regular permitiría, propone, compatibilizar estas políticas e incluso incentivaría la imitación de las mejores políticas adoptadas por alguno de los otros socios.

Finalmente, el denominado defecto de las *oportunidades perdidas* consiste en que el diseño del TLCAN estimula a los gobiernos a considerar la integración desde el punto de vista de sus propios intereses y carece de instituciones que permitan la forja de políticas norteamericanas y la definición de una agenda común.

Como vemos, la totalidad de los defectos que este autor encuentra en los tratados norteamericanos y en la instrumentación de los mismos se vincula, de una u otra manera, a carencias institucionales.

La integración europea

Considerando los procesos de integración como generadores de polos mundiales, cuando menos potencialmente, los cuales no estarían reñidos con la expansión de la globalización, Pastor descarta que la experiencia asiática hoy esté desarrollando un polo, si bien no excluye que ello pueda ocurrir en el futuro,⁴ y se detiene especialmente en la experiencia de la Unión Europea, polo del que Norteamérica puede extraer importantes enseñanzas, y de las cuales la principal es, como veremos, la de forjar una comunidad.

⁴ Con base en la fórmula ASEAN + 3, es decir la combinación de la Asociación de Países del Este de Asia (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos y Camboya) con China, Japón y Corea del Sur.

Las diferencias entre Norteamérica, Europa y Asia

Veamos, antes de considerar el caso europeo, los siete parámetros con que distingue estas tres distintas experiencias de integración: origen, objetivos, política de desigualdades, composición, base de seguridad, autoridad e instituciones y filosofía (Pastor, 2001: 28).

Afirma que el *origen* del proceso europeo ha sido el temor a la guerra, el del norteamericano el propósito de asegurar el mercado, y reactivo el del asiático.

Los *objetivos* europeos son la unidad y la solidaridad, incluyendo la política, y el mercado común; en Norteamérica los de reducir las barreras al comercio y a la inversión y aumentar la competitividad, mientras que los asiáticos son los de la cooperación, la promoción de la Organización Mundial del Comercio y el de defenderse de otros bloques.

Mientras en Europa la *política de desigualdades* procura disminuirlas porque los europeos las consideran intolerables, en Norteamérica se las ignora, a pesar del agregado de los Acuerdos Paralelos impulsados por la administración demócrata en 1993 y en Asia del Este se rechaza la idea de adoptar políticas para reducirlas.

En cuanto a su *composición*, a los miembros de la Unión Europea se los considera iguales, mientras que se acepta que no hay balance ni en el caso norteamericano ni en el asiático.

Sobre *seguridad*, aspecto que Pastor destaca especialmente puesto que tiene importancia relevante para su propuesta, señala que, a diferencia de los casos europeo, con la OTAN, y norteamericano, con el Pacto de Río y los acuerdos entre Canadá y Estados Unidos, en Asia existe una rivalidad entre China, Japón y Estados Unidos, aspecto que considera básico para cuestionar la interpretación de que en esta región esté construyéndose actualmente un polo.

El quinto parámetro es sobre *autoridad e instituciones*. En la Unión Europea se combinan las autoridades de los gobiernos nacionales con las instituciones y autoridades supranacionales, mientras que en Norteamérica y Asia sólo existen las de los gobiernos nacionales, si bien el TLCAN establece mecanismos de solución de disputas.

La *filosofía* de la integración asiática es la de una red de inversión extranjera directa que genere una plataforma exportadora, mientras que la europea es la de la economía social de mercado y la norteamericana es la del mercado libre regulado, con el agregado de procedimientos para la solución de controversias.

La suficiencia de estos parámetros para comparar los procesos de integración y la consideración de cada uno de ellos requerirían consideraciones especiales.

Qué se puede aprender de la Unión Europea

Por experiencia europea se refiere no sólo a la práctica de la integración europea, sino al diseño, construcción y operación de las instituciones europeas (Pastor, 2001: 59). Agrega sus observaciones en diez puntos: declaración de objetivos, limitaciones institucionales, convergencia y condicionalidad, asistencia regional, migración, reducción de la volatilidad, inequidad regional en los países pobres exitosos, fondos regionales para los países opulentos, dificultades y beneficios de la política y la burocracia y, finalmente, magnitud del compromiso.

Del establecimiento de la comunidad y la solidaridad desde un principio para lograr que los pueblos europeos pudieran cooperar mediante estas nuevas formas a fin de lograr la paz y el bienestar para todos, extrae la lección de que el establecimiento de *objetivos* claros es una condición necesaria pero no suficiente para construir una comunidad de naciones. Hizo falta, dice, que en el curso de afinar lo bosquejado en los tratados europeos originarios, se precisara e hiciera una definición operativa de, por una parte, la cohesión económica como convergencia de ingresos, empleo y competitividad y, por otra, de la cohesión social como protección social universal y soporte mutuo, así como crear los fondos con que estos programas se instrumentaron.

Respecto de las *limitaciones institucionales*, durante la experiencia europea se cometió el error opuesto al realizado en América del Norte: se establecieron demasiadas instituciones supranacionales y un exceso de fondos para políticas regionales, muchos de los cuales se duplicaron o eran innecesarios. La lección es que para toda institución y mecanismo de fondeo norteamericano, debería hacerse una provisión decreciente de recursos para que éstos no adquieran una permanencia que perjudique, en lugar de mejorar, la capacidad de reducir las disparidades regionales.

La experiencia europea de *convergencia y condicionalidad* muestra que la reducción espectacular de la brecha entre los países ricos y los pobres en un periodo relativamente corto, desde el establecimiento del fondo de cohesión en 1986 durante el ingreso de

España y Portugal,⁵ ofrece la esperanza de que los esquemas de comercio regional puedan ser un vehículo efectivo de convergencia mediante la promoción de los países de ingresos medios. Hay que aprender que aunque la política nacional debería permanecer como factor crítico y determinante, otros factores importantes que no deben olvidarse son el mercado único, la inversión extranjera directa y los programas masivos de ayuda. La condicionalidad jugaría favorablemente, según su punto de vista, porque, como ocurrió en Europa, aumentaría el multiplicador de la ayuda internacional intraregional.

Respecto de la *asistencia regional*, mediante el resto de los fondos estructurales y por medio de múltiples canales, la Unión Europea fondeó cualquier tipo de proyectos imaginables, muchos de los cuales fueron excesivos o mal empleados. Sin embargo, hay consenso de que los que tuvieron mejores resultados fueron los destinados a infraestructura y educación de alto nivel, lo que Norteamérica debe tener en cuenta.

Uno de los efectos de la convergencia en los ingresos a la que contribuyeron las políticas sociales fue reducir la *migración* en Europa. La lección le parece innegable: la reducción de disparidades disminuye la presión para emigrar.

En los procesos de integración, los países más pobres sufren el ciclo económico de manera más aguda, y si bien las oportunidades que la integración les brinda son mayores que a los países ricos, los riesgos son también mayores. La lección sobre *reducción de la volatilidad* es que los países ricos deben encontrar vías para amortiguar las oscilaciones que sufren los pobres. En particular, la coordinación de políticas macroeconómicas, así como la adopción

⁵ Los fondos estructurales son el Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, el Fondo Social Europeo y el Fondo de Cohesión, y deben cumplir seis objetivos. Primero, promover el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones retrasadas en su desarrollo. Segundo, reconvertir las regiones afectadas por la desindustrialización. Tercero, combatir la desocupación de larga duración y facilitar la inserción profesional de los jóvenes y de las personas posibles de ser excluidas del mercado de trabajo. Cuarto, facilitar la adaptación de los trabajadores a las mutaciones industriales y a la evolución de los sistemas de producción. Quinto, promover el desarrollo rural. Por último, ayudar a las regiones con débil densidad demográfica. Los recursos del Fondo de Cohesión se han aplicado, hasta el ingreso de los nuevos miembros de Europa central, a los cuatro países con un producto *per capita* menor al 90 por ciento del promedio de la Unión: Grecia, España, Irlanda y Portugal (Manchón, 2000: 92). Pastor distingue estos últimos del resto de los fondos estructurales porque considera que fueron los únicos completamente exitosos.

de amortiguadores financieros y arreglos de canje de monedas para proteger a los países pobres en las crisis cambiarias.

Europa muestra que un incremento de la *inequidad regional en los países pobres exitosos* puede ser un resultado de la integración. Y no porque las regiones pobres se empobrezcan, aunque se estancuen o crezcan lentamente, sino por el despegue de las regiones prósperas vinculadas con otras regiones exitosas en los otros países miembros mediante el comercio y la inversión extranjera directa auspiciados por la integración. Es por ello que los gobiernos norteamericanos deben monitorear e instituir mecanismos de asistencia en todas las regiones de los países pobres que no crecen lo suficientemente rápido.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que más de la mitad de los fondos estructurales europeos se destinan a las *regiones pobres de los países ricos*, como Francia y Dinamarca. De esta manera los fondos, en lugar de satisfacer los propósitos del desarrollo, sirven al objetivo de redistribuir ingresos en los países ricos. De lo que se desprende que en América del Norte habría que encontrar formas no costosas de dar a los países que son contribuyentes netos el sentimiento de que los fondos satisfacen mejor sus preocupaciones si concentran sus recursos donde más se necesitan desde el punto de vista del conjunto, evitando la intención de asignar dichos recursos a sus propias regiones pobres.

Sobre las *dificultades y beneficios de la política y la burocracia* opina que son necesarias para atender el múltiple desafío de legislar, administrar, juzgar, y hacer cumplir las leyes y reglas de la Unión Europea, de armonizar las políticas de los quince, así como negociar la ampliación y las relaciones con otros gobiernos. En respuesta a la crítica de que esta burocracia está muy distante del pueblo, los políticos y el Parlamento europeo han generado un proceso de supervisión y han insistido en la implicación local. Esto, a su vez, incita a los grupos locales a demandar mayores recursos con resultados positivos, como un mayor compromiso con la integración, pero también negativos, como el uso ineficiente y la desviación de los fondos para propósitos políticos. La lección es que para enfrentar este problema de encontrar el balance adecuado, hay que mantener la democracia como centro de las deliberaciones a medida que se profundiza una organización.

Respecto de la *magnitud del compromiso*, la Unión Europea comprometió apropiadamente fondos significativos para reducir las desigualdades entre los países y las regiones, política que hizo la

diferencia en el incremento del ingreso en los países pobres de la periferia europea. También en América del Norte deben comprometerse fondos cuantiosos para sostener el proceso de integración.

Estas interpretaciones y lecciones merecen una consideración detallada, lo que no es nuestra intención aquí. Aunque haremos algunas observaciones sobre ellas, consideraremos especialmente su propuesta de comunidad que, en gran parte, como afirma nuestro autor, se desprende de su lectura de la experiencia europea. Antes veamos escuetamente la evaluación que hace de la posición de Fox.

La propuesta de Fox

Una de las circunstancias que Pastor considera propicias para que los *policymakers* adopten las propuestas que hace, es que en el 2000 hubo renovación de ejecutivos en los tres países miembros del TLCAN. El comienzo de las administraciones, estima, es un buen momento para desarrollar cambios audaces.

La oportunidad, considera Pastor, la aprovechó el presidente de México que dio un primer paso osado al proponer la formación de un mercado común norteamericano. Casi simultáneamente al Comunicado de Guanajuato,⁶ Fox propuso un mercado común con libre movimiento de trabajo así como de bienes, servicios y capital. Reconociendo las autoridades mexicanas que difícilmente este objetivo pudiera alcanzarse en los próximos veinte años, procuraron un fondo de compensación para asistir a las regiones pobres de México. Bush y Chrétien prometieron que estudiarían dichas propuestas. Pastor elogia estas propuestas de profundización que adoptan la forma de un mercado común, porque ofrece un cuadro del futuro de las relaciones trilaterales, pero señala que en este momento no es un objetivo factible.

Sin embargo, aunque acepta con Fox definir la comunidad norteamericana como un objetivo estratégico por el que los tres socios deberían pronunciarse ahora, considera sin embargo que el objetivo de un mercado común es excesivo.

⁶ Los presidentes de Estados Unidos y de México se reunieron el 16 de febrero de 2001 en Guanajuato y emitieron la declaración "Hacia una asociación para la prosperidad. La propuesta de Guanajuato. Comunicado conjunto", www.presidencia.gob.mx

Las propuestas de Pastor

A largo plazo, la comunidad norteamericana

Acertadamente afirma que el preámbulo del TLCAN, a diferencia del preámbulo del Tratado de la Comunidad Europea que tiene el elevado objetivo de crear una comunidad, está redactado como un contrato de negocios, incluso cuando se refiere a las cuestiones laborales y ecológicas. Sus objetivos generales son crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y servicios producidos en sus territorios, reducir las distorsiones en el comercio y fortalecer la competitividad en los mercados mundiales de las empresas de sus países. Debido en parte a presiones de los sindicatos y de los medioambientalistas, especialmente de los estadounidenses y canadienses, se insertó el compromiso de hacer cumplir las leyes que cada país se dé sobre medio ambiente y sobre los derechos de los trabajadores, y sin embargo el tenor del lenguaje no cambia. Los gobiernos actuaron como si fueran tres grandes corporaciones firmando contratos para dar a sus negocios rienda suelta para producir y comerciar mejores bienes y más baratos.

Definiéndolas como fundamentalmente comerciales, los gobiernos ocultan en parte el carácter de las relaciones. La sociedad norteamericana está cambiando en formas que reflejan la convergencia de valores e intereses. La migración ha fundido los tres países haciendo a Canadá y a Estados Unidos más multinacionales, y también en cierta medida, más parecidos a México. Los residentes de cada país miembro viajan a los otros países de la región más que a los países del resto del mundo, mientras las asociaciones profesionales organizan reuniones norteamericanas. Es la sociedad norteamericana, y no los gobiernos de los Estados miembros del TLCAN, la que está a la vanguardia. Los gobiernos deben repensar el diseño de la integración norteamericana, incluyendo en él un esbozo del futuro y del lugar que América del Norte pretende en él, que vaya más allá de desmantelar las barreras comerciales y que le imprima ímpetu a la construcción de una comunidad norteamericana.

Para esta tarea ofrece una propuesta de revisión del preámbulo del TLCAN (Pastor, 2001: 96) para que se incluyan objetivos y principios generales que pueden derivarse de los objetivos y principios en que se sustentan ya las leyes en cada uno de los tres países:

- respeto por las diversas culturas, religiones y lenguajes,
- espíritu de inclusividad, apertura y reciprocidad,
- compromiso con la democracia, los derechos fundamentales del individuo y los derechos de los individuos para asociarse en grupos,
- apoyo al libre mercado como el mejor mecanismo para producir bienes y servicios, pero morigerado por la obligación de la Comunidad norteamericana para asegurar una distribución que no sea injusta, que las disparidades se reduzcan entre los pueblos, los Estados nacionales y las regiones, y que todos tengan igual oportunidad de alcanzar el potencial que cada cual tiene,
- lograr una Comunidad norteamericana amplia, que respete las diferencias entre los pueblos, los Estados nacionales y que promueva la experimentación entre grupos o Estados, pero también que provea incentivos para un acercamiento a los problemas comunes mediante un enfoque colectivo,
- un compromiso para sostener el libre movimiento de bienes, servicios, capital y, con el tiempo, de gente, pero también que garantice la seguridad pública y que los funcionarios de los gobiernos aseguren, de manera cooperativa y coordinada, la vigencia de la ley.

Se requiere, afirma, una elaboración completa de cada uno de estos objetivos, pero propone considerar, antes que nada, el de la construcción de la idea de comunidad, idea que los Estados, mediante cumbres presidenciales y, en última instancia mediante una asamblea de los representantes de los pueblos, deben considerar en los niveles conceptual y práctico, con la esperanza de que los dos converjan en la formación efectiva de la Comunidad norteamericana.

En el futuro próximo

Para resolver los problemas internacionales y supranacionales los Estados miembros del TLCAN eligieron, frente al camino de establecer una organización con capacidad para gestionar o resolver problemas para evitar que se transformen en crisis, el de enfrentar cada una de las crisis a medida que vayan presentándose.

La explicación que Pastor da de esta elección es que los países fuertes, en este caso Estados Unidos, prefieren evitar organizaciones internacionales que puedan limitarlos y que el poder relativo

que tienen es mayor en las relaciones bilaterales. Canadá y México, por su parte, también han sido cautos porque creen equivocadamente que bilateralmente pueden satisfacer mejor sus intereses. La historia no ha confirmado esta creencia en el bilateralismo. La solución de las disputas toma más tiempo y la relación en su conjunto se deteriora.

Es mucho mejor, propone, manejar las controversias en un foro neutral basado en reglas, porque aísla a los Estados nacionales de sus propios grupos de interés, al tiempo que les permite a estos mismos grupos peticionar por sus derechos ante dicho foro.

El antídoto de los riesgos de nuevas organizaciones que crecen, especialmente durante las crisis, pero que no se encogen cuando su tiempo ha pasado, no es la anarquía, sino más bien establecer cuidadosamente las organizaciones necesarias con un mandato claro, un personal pequeño y una provisión decreciente de fondos que pueda conducir a su extinción de hecho, en ausencia de una decisión deliberada por los gobiernos para extender su duración.

Sobre la base de este criterio general propone una estructura institucional con cuatro, aunque en realidad cinco, organizaciones.

La primera, que Pastor no presenta explícitamente como una organización, consistiría en la institucionalización de reuniones semestrales de la cumbre de jefes de Estado. Esta cumbre periódica sería la cúspide de la estructura organizativa. A ella debería presentar una propuesta de plan la Comisión de América del Norte (CAN), segunda organización ésta que debería ser permanente y dirigida por personalidades escogidas por cada gobierno en igual número, y dotada de personal mixto de funcionarios y profesionales independientes. A partir de esta propuesta la cumbre, junto con representantes de los legislativos, formularía un plan que sería instrumentado por la CAN, quien también supervisaría el funcionamiento de los grupos de trabajo y las comisiones laboral y de medio ambiente del TLCAN, de todo lo cual presentaría un informe semestral a la cumbre. La CAN tendría dos oficinas, una de estadísticas y otra de procesamiento de información. Trabajando con los ministerios pertinentes de los gobiernos, así como con universidades y centros de investigación, la CAN publicaría informes y artículos para mejorar la cooperación y facilitar la integración. Promoviendo una política regional, debería también servir como catalizador para que los tres países coordinen sus políticas domésticas, comerciales y externas. Además tendría que promover la concienciación de la existencia de la región y de su potencial inculcando un sentido

de identidad regional, y proveer fondos para la creación de centros de investigación sobre la misma en los tres países.

A diferencia de la Comisión Europea (Manchón, 2000: 44) no sería un organismo supranacional que gestione los asuntos norteamericanos, sino un órgano consultivo de los jefes de gobierno y legisladores de los países miembros, magro e independiente, en el que, conforme fuera ganando credibilidad, los gobiernos irán delegando más responsabilidad. Frente a su propuesta, señala que existen otras tres alternativas a la suya. El *statu quo*, al que acertadamente considera como el más probable, debido a la resistencia de algunos jefes de Estado a generar organismos que no puedan controlar, pero que mantendría el defecto institucional del TLCAN con las inconvenientes consecuencias de las respuestas *ad hoc*, limitadas necesariamente al corto plazo. Una comisión privada auspiciada por organismos no gubernamentales que, si bien tendría más libertad para proponer ideas audaces, no generaría el compromiso en los jefes de Estado que puede provocar una comisión designada por ellos. Y, finalmente, una organización intergubernamental clásica, responsable ante los tres gobiernos, que supervisara todos los asuntos vinculados con el TLCAN, que, aunque deseable e inevitable en el largo plazo, los jefes de Estado no están hoy dispuestos a aceptar. Pero, por ello mismo, afirma la viabilidad de una comisión semiautónoma como la que propone, la cual sería parte de una estructura institucional original adecuada a la singularidad norteamericana.

La tercera institución sería el Grupo Parlamentario de América del Norte (GPAN) que, en principio, sería la unión de las dos interparlamentarias que Estados Unidos tiene con sus socios (Pastor y Fernández de Castro, 1998). Puesto que una dificultad que los tres países deben enfrentar, especialmente Estados Unidos y Canadá, es la que ocasionan las estructuras federales en las que los gobiernos subnacionales tienen considerable autonomía,⁷ una responsabilidad del GPAN sería la de promover y mantener una vinculación permanente con grupos de estos gobiernos subnacionales para enfrentar problemas específicos, así como promover la homologación de procedimientos en los mismos.

El Tribunal Permanente de América del Norte (TPAN) permitiría superar los problemas surgidos en la operación de los paneles para

⁷ Lo cual está en alguna medida vinculado a las características de los sistemas jurídicos de cada uno de los miembros del TLCAN, cuestión que hemos dejado de lado, como lo señalamos anteriormente.

solución de controversias, integrados con expertos circunstanciales y mal pagados que deben trabajar periodos prolongados y, por lo tanto, poco dispuestos si, como debería ser, carecen de conflicto de intereses. Es tiempo, sostiene, de un TPAN con jueces que perduren y procedimientos públicos, especialmente en lo que se refiere al capítulo once del TLCAN, debido a que las disputas corporativas generalmente afectan el ambiente y las políticas públicas.

La última institución es la de las comisiones ministeriales que, como en el caso de los grupos interparlamentarios, deberían trilateralizarse y quedar bajo supervisión de la CAN. Adicionalmente propone el intercambio de funcionarios durante periodos de dos o tres años.

Desarrolla propuestas más concretas sobre infraestructura y transporte, tema prioritario en el que debería ser la propuesta de plan que la CAN tendría que presentarle a la cumbre sobre política comercial intraregional y con el resto del mundo, y sobre coordinación macroeconómica y creación de una moneda común. También considera, con algún detalle, planes sectoriales sobre migración, energía, educación y la creación de un fondo de desarrollo norteamericano. A propósito de la secuencia propone, a diferencia de Fox quien insiste en atender inicialmente el tema migratorio, abordar inmediatamente la creación del fondo de desarrollo para atender las desigualdades regionales y nacionales, así como los objetivos prioritarios de infraestructura, transporte y educación. Todo lo cual merece una consideración aparte.

En general, y distinguiéndola de la de la Unión Europea, para Norteamérica propone la adopción de una idea de comunidad con, por una parte más mercado y menos burocracia y, por otra más soluciones pragmáticas y sectoriales y menos planes pretenciosos de confederación. Si bien puede haber coincidencia entre Pastor y Fox en considerar este objetivo como estratégico, es difícil saber si el presidente mexicano comparte esta concepción de comunidad norteamericana, porque está bastante menos desarrollada. En lo inmediato, sin embargo, Pastor propone lograr el pronunciamiento de los tres socios por el objetivo de una unión aduanera, bastante más modesto que el del mercado común que propone Fox.

Viabilidad de las propuestas

La situación norteamericana que, habiéndose alejado del espíritu del TLCAN, ha recaído en un bilateralismo dual, en el que el unilateralismo estadounidense es acompañado por el bilateralismo que sus socios suponen erróneamente más adecuado para resolver los

problemas que tienen con su gran vecino. El que pocos jefes de Estado se hayan ocupado de discutir seriamente objetivos y planes norteamericanos, Pastor lo atribuye en parte a la falta de imaginación, en parte a que los gobiernos no están organizados para un acercamiento regional a los problemas de Norteamérica por lo que los funcionarios prefieren tratarlos unilateral o bilateralmente y, factor al que generalmente se considera como el más importante, al complejo de temores y prejuicios de los tres pueblos, lado oscuro que a veces ahoga las esperanzas que cada uno tiene respecto de los otros y que más frecuentemente bloquea la relación. Las ansiedades tienen fuentes similares: lenguaje desconocido, cultura que no es familiar, prejuicio, temor a la dominación por el tamaño, el poder o por el número de habitantes.

La necesaria reorganización de los gobiernos, en parte, ha comenzado en Canadá y México que han reestructurado sus oficinas de relación, haciendo que la que se ocupa de la relación con Estados Unidos se ocupe también de la relación con el otro socio. Sin embargo la reorganización más importante, la de Estados Unidos está por hacerse, a pesar del cambio que en 1998 hizo la entonces Secretaria de Estado M. Albright.

Pero aun cuando los gobiernos se convencieran de lo acertado de un enfoque trilateral, todavía deberían enfrentar el argumento de la soberanía, al que ningún gobierno es inmune y sobre la base del cual se rechaza cualquier acción colectiva internacionalmente decidida por considerarla una interferencia en los asuntos internos.

Dejando de lado el debate jurídico Pastor atribuye a J. Monnet y a la experiencia de integración europea después de la Segunda Guerra Mundial la superación práctica del concepto tradicional de soberanía. Y atribuye a Salinas de Gortari el haber sido el jefe de Estado que en América del Norte mejor entendió el cambio de su significado cuando, en su tercer mensaje al Congreso mexicano, identificó la amenaza externa con la posibilidad de que México quedara marginado del proceso de integración mundial, razón por la cual lanzó en 1990 el cabildeo más intenso y costoso, hasta ese momento, con el objetivo de que el Congreso colaborara con la Casa Blanca en la aprobación del TLCAN.

Oponiéndose al punto de vista de Gonzalez y Haggard (1998), quienes sostienen que se dan condiciones de comunidad entre Estados Unidos y Canadá pero no entre Estados Unidos y México, porque entre estos últimos la colaboración es segmentada y la confianza mutua limitada, propone que estos autores no han considerado si las actitudes del pueblo en cada país, respecto de la fa-

milia, el gobierno, y la economía, son similares o no, ni si el pueblo de cada país ve a los otros como amigos o enemigos, ni cómo es la visión de cada pueblo del TLCAN, y finalmente, tampoco cómo ve cada pueblo la perspectiva de una integración creciente. Estos autores, según Pastor, tratan de verificar si existen las condiciones de una comunidad de acuerdo con la definición que Adler y Barnett dan de una comunidad de seguridad plural, como una región transnacional de Estados cuyos pueblos mantienen expectativas confiables de intercambio pacífico (Pastor, 2001: 154). De la consideración de estos aspectos Pastor concluye que el análisis de la opinión pública en los tres países sugiere que está abierta a la idea de ser parte de una unidad norteamericana.

Respecto de la *convergencia de valores* comparte las conclusiones de las investigaciones realizadas por Basañez, Nevitte e Inglehart (1996) de que ha habido una convergencia hacia valores y políticas públicas básicas similares. En los tres países se ha producido una liberalización política, se comparte una orientación de mercado, se acepta una política económica regulatoria, y en todos hay más respeto por los derechos de los grupos, especialmente los de las minorías y de los pueblos indígenas. Puesto que en los tres pueblos han cambiado las actitudes, la cultura cívica y las políticas convergieron no hacia un promedio, sino hacia un punto diferente. El resultado ha sido que los tres pueblos han devenido significativamente más parecidos.

Sobre las *sospechas y temores*, oponiéndose a la opinión de Huntington (2000) de que la migración mexicana, a diferencia de las anteriores migraciones, desafía la integridad cultural y la identidad nacional estadounidenses, argumenta que la más seria encuesta de opinión organizada por el periódico *Washington Post*, la Fundación Henry K. Kissinger y la Universidad de Harvard, así como otros estudios de opinión, muestran resultados totalmente distintos: cada uno de los tres pueblos tiene una visión positiva de los otros dos. No sólo han devenido más parecidos, sino que se aprecian mutuamente hoy más que nunca antes.

La *opinión pública sobre el TLCAN* es que los otros países se han beneficiado más que el propio, de acuerdo con las mismas fuentes.

Sobre la posibilidad de una *unión norteamericana más perfecta*, cuatro son sus conclusiones. Primera, que la mayoría del pueblo en los tres países está dispuesto a contemplar una reconfiguración del sistema político norteamericano si mejora la calidad de vida y permite manejar los problemas mejor de lo que pueden manejarse en cada país, por ejemplo el medioambiental. Además de que el principal motivo

es económico, el enfoque es pragmático, y que el principal inconveniente es el temor por que la cultura e identidad puedan resultar afectados. Tercera, que los jóvenes, más conectados entre sí, están más dispuestos a experimentar con nuevas formas políticas y comparten más la perspectiva de una integración futura profundizada. Finalmente más contactos y confianza entre pueblos pueden facilitar la integración, la que, a su vez, puede incrementar los contactos y mejorar la confianza. Como prueba de esta última, desagregando regionalmente los países, las investigaciones de Inglehart, Nevitte y Basañez encuentran que el mayor soporte a la integración se da entre regiones que más comercian: el sudoeste de Estados Unidos con el norte de México y las regiones fronterizas de Estados Unidos y Canadá.

En general, el parecer de Pastor es que una clara mayoría en los tres pueblos apoya la unión política, si con ello mejoran sus vidas. Desde esta perspectiva los pueblos están a la cabeza de los jefes de Estado.

Aunque, dice, sería un error concluir que los temores y ansiedades han desaparecido. Las desigualdades en poder y en riqueza garantizan que cada país y más agudamente, grupos dentro de cada país, se preocupen por el ritmo y dirección de la integración. Si Estados Unidos se comporta de manera arrogante y ofensiva, provocará una respuesta nacionalista en sus vecinos. Pero lo que los datos muestran, empero, es que el pueblo de cada país ha transitado ya una considerable distancia en dirección de una aceptación pragmática, no ideológica, de una comunidad integrada. Y lo hicieron sin prácticamente ningún liderazgo, si se exceptúa la propuesta de Fox quién osó articular una visión de lo que la comunidad norteamericana puede ser en el futuro.

Las naturalezas posibles de la comunidad norteamericana son, si se las expone simplificada, el *statu quo*, la confederación de Estados y un Estado multinacional unificado. El primero es, como ya vimos, el que Pastor considera más probable, a pesar de ser el más inadecuado, y el último el menos probable. Lo que, afirma, no debe ser considerado tan grave. Después de más de cuarenta años los jefes de Estado europeos no se ponen de acuerdo sobre cómo resolverlo en la Unión Europea.

El *statu quo* es el más inadecuado porque, si bien la experiencia europea mostró que un enfoque neofuncionalista para impulsar la integración funcionó hasta cierto punto y que el comercio y las elecciones parlamentarias impulsaron la configuración de una identidad europea, no permitió sin embargo contar con todos los

gobiernos a la hora de producir decisiones difíciles sobre armonización de políticas y simplificación de procedimientos para la toma de decisiones. El progreso de la integración europea requirió liderazgo y negociaciones intergubernamentales en los momentos críticos en que aumentaron los temores de que el experimento fallara. Sólo en esos momentos los líderes encontraron la fortaleza para tomar decisiones cruciales y difíciles.

Y, sin embargo, Pastor cree que los jefes de Estado norteamericanos no deberían pronunciarse ahora respecto de las tres opciones. Sería mejor seguir el consejo de Monnet de moverse mediante pequeños pasos. Primero la Comisión de América de Norte, después los planes sectoriales. Las encuestas de opinión apuntan en esa dirección: los pueblos están dispuestos a esfuerzos colectivos si pueden ser persuadidos de que mejorarán sus estándares de vida. Lo que ahora deben hacer es tomar ciertos riesgos, establecer algunas organizaciones prácticas, y si la creciente integración funciona, asumir algunos más. No es extraño que esta propuesta la funde en una definición sumamente limitada de comunidad como la "entidad que puede trascender la concepción tradicional de soberanía" (Pastor, 2001: 153).

En el último capítulo del libro aborda el problema de la compatibilidad entre la profundización del acuerdo de integración norteamericano y la extensión del mismo mediante el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, asunto que requiere ser considerado por separado. Anotemos, empero, que rechazando la propuesta de Charles F. Doran⁸ de que, a diferencia de los países de la Unión Europea, los miembros del TLCAN deberían impulsar la profundización antes que la extensión, sostiene que deben impulsarse simultáneamente ambos procesos, a los que agrega el de la negociación multilateral, con el argumento de que, en lugar de contravenirse como piensa Doran, los tres se reforzarían recíprocamente. Oportunidad en la que toma partido por un concepto de integración abierta con mercado regulado, afirmando que "la ausencia de negociaciones es la peor enfermedad para el libre comercio... (y la) mejor medicina es más acuerdos, siempre que sean no discriminatorios y abiertos, porque estimulan la competencia e incentivan a cada grupo a alcanzar a sus competidores" (Pastor, 2001: 183).

⁸ Aunque Doran considera que la ampliación es más fácil, sostiene que antes debe profundizarse porque la ampliación añade diversidad y la diversidad conduce a anteponer el conflicto a los objetivos comunes (Doran y Drischler, 1996).

Consideración del análisis de Pastor

Los aspectos positivos

El mayor mérito de la consideración que Pastor hace es que comprende la necesidad de escapar a un proceso de integración en América del Norte que está limitado por la decisión de los gobiernos, tanto de los que gestionaron y firmaron los tratados como de los que les siguieron, de actuar como corporaciones para mejorar sus negocios. Desde esta perspectiva cada uno de los gobiernos que representa a los países miembros, considera a los otros países como medios para la realización de fines propios excluidos de cualquier consideración colectiva. En este sentido no cabría diferenciar cualitativamente las relaciones internacionales amparadas por el proceso de integración norteamericano del resto de las relaciones internacionales.

Un segundo gran mérito es que, habiendo caracterizado así al TLCAN, a los tratados paralelos, y a la instrumentación de los mismos, desarrolla una crítica de la actuación de los gobiernos que le permite mostrar cómo las opiniones públicas de los pueblos de los países miembros están lo suficientemente avanzadas como para ampliar democráticamente la integración, pese a lo cual los jefes de gobierno no han desarrollado propuestas ni adoptado iniciativas en tal sentido. Si la convergencia de valores de los pueblos, el mejoramiento de las percepciones que tienen entre sí y los beneficios que creen que se derivan de los acuerdos vigentes, hacen que estén dispuestos a una unión más perfecta, siempre que ello permita mejorar los estándares de vida y, en los casos de México y Canadá, no implique una absorción por parte de Estados Unidos, parece suficientemente fundado el argumento del retraso relativo de los jefes de Estado. Puede, desde luego, discutirse la validez de las investigaciones y encuestas de opinión sobre la base de la cual Pastor llega a esta conclusión, pero no es algo que esté a nuestro alcance hacer aquí.

Finalmente, es positivo que encuentre en la experiencia de la Unión Europea un referente desde el cual es conveniente evaluar la experiencia norteamericana y de la cual es posible extraer lecciones para el diseño, teniendo en cuenta los defectos de la construcción europea y las características propias de nuestra región, de un proyecto de ampliación de la integración en América del Norte. Su percepción de la excepcionalidad de la experiencia europea es también un acierto, puesto que la integración asiática parece reactiva, como también afirma, dado que el Acuerdo de Libre Comercio

de la ASEAN se comenzó a negociar en 1992, cuando las negociaciones del TLCAN ya habían concluido. Cabe notar que este es un momento especialmente difícil para el multilateralismo directo, puesto que casi simultáneamente con las decisiones norteamericana y asiática, se firman los Tratados de Maastricht con los que los europeos dan un decisivo paso para la unión política.

Los límites

En una lectura actual resulta fácil notar que Pastor se equivocó en identificar la oportunidad de dar un gran paso en el proceso de profundización. Como vimos, depositó una gran esperanza en que la simultaneidad de las elecciones de los tres jefes de Estado norteamericanos permitiera discutir atrevidos proyectos de integración, adoptar audaces decisiones de políticas públicas y comenzar a aplicarlas durante las actuales administraciones. A más de dos años de los cambios simultáneos parece que este salto en la calidad de la relación es poco probable. Sin descartar avances parciales, especialmente en las materias de cooperación policial y militar, parecen improbables avances sustantivos en los planes específicos sobre migración y sobre un fondeo norteamericano realmente significativo que permita un avance en el desarrollo de la infraestructura, la comunicación y la educación en una perspectiva regional.

Oscurece la responsabilidad que el autor pueda tener por expectativas excesivamente optimistas, el hecho de que los atentados de septiembre en Nueva York modificaron negativamente las circunstancias en que deben seguir desarrollándose las relaciones norteamericanas, al menos las de corto plazo. Si bien se puede especular acerca de que eventualmente puedan jugar positivamente a largo plazo, en lo inmediato nada importante parece indicar que la calidad de bilateralismo dual con que Pastor describe acertadamente la situación norteamericana vaya a modificarse durante lo que resta de estas administraciones. En todo caso hay que decir en su favor que es precavido puesto que estima como el escenario más probable el del *statu quo*. Abría que añadir, de paso, que el triunfo presidencial republicano, al que se añade el posterior triunfo del mismo partido en las elecciones legislativas de medio término, si bien auguran la preservación de políticas librecambistas, también implicarán muy probablemente un distanciamiento de cualquier institucionalización internacional o supranacional, multilateral o

regional, que condicione de cualquier manera las decisiones unilaterales estadounidenses, de lo que hubiera sido el caso con una administración y congreso demócratas.

Pero las que acabamos de hacer son observaciones sobre la oportunidad de impulsar la ampliación de la integración norteamericana. Nos interesa principalmente considerar los fundamentos de la propuesta de comunidad que Pastor hace.

Por una parte, aunque de manera poco desarrollada, Pastor parece fundar teóricamente su propuesta en la idea de comunidad de Karl W. Deutsch,⁹ puesto que su diferencia con Gonzalez y Haggard a la que nos referimos antes, no es sobre el fundamento teórico que estos autores adoptan, sino sobre la verificación de que también en las relaciones entre Estados Unidos y México, y no sólo en las relaciones entre Estados Unidos y Canadá, se dan las condiciones para dirimir las diferencias sin el recurso de la guerra. Este concepto de comunidad es en realidad bastante limitado y no se acomoda bien a las intenciones de Pastor de revisar el concepto tradicional de soberanía, sobre el cual enseguida volveremos. Deutsch opone la anarquía, caracterizada por el uso de la fuerza entre Estados para resolver los conflictos, a la comunidad amalgamada, en la que se crea un centro de decisión supremo (Griffiths, 1999: 178). Sin embargo, no son estas las dos únicas situaciones posibles. Otra es la de una comunidad de seguridad plural, en la cual los Estados renuncian al uso de la fuerza sin cesión de soberanía a un órgano supranacional. A ello cabe agregar la consideración dinámica, reconocida por Pastor, de que la renuncia al uso de la fuerza entre Estados incentiva los intercambios, y éstos a su vez pueden reforzar el compromiso en la renuncia a la guerra, siempre y cuando se generen y mantengan instituciones internacionales. Sin estas últimas el aumento de los intercambios, por el contrario, aumenta en opinión de Deutsch el riesgo de guerra. Este concepto de comunidad de seguridad puede ser considerado como fundamento teórico de la comunidad atlántica después de la Segunda Guerra Mundial, pero, como lo muestran las tensiones crecientes en el seno de la OTAN con motivo de la decisión estadounidense de lanzar una guerra preventiva contra Irak, la institucionalización

⁹ Nuestro autor se refiere a la concepción de comunidad de Deutsch sin citar bibliografía, porque esta concepción es la que Adler y Barnett utilizan para considerar la factibilidad de la comunidad en las relaciones entre Canadá y Estados Unidos por una parte, y entre Estados Unidos y México por otra (Pastor, 2001: 153).

nordatlántica sumada al crecimiento de los intercambios no parecen necesariamente tener una relación directa con la confianza.

Por otra parte, siempre ateniéndonos a la definición *deutscheana*, en el ámbito regional, en contra de lo esperado,¹⁰ no se habrían dado visos de la segunda de las dos condiciones de una comunidad, que es la capacidad de la comunidad de presentar colectivamente un frente militar común de cara a actores externos, puesto que Canadá y México no sólo no compartieron la posición estadounidense en la escala regional, sino que sus gobiernos se manifestaron en contra de caracterizar la situación por la necesidad de una acción multilateral armada inmediata en contra de Irak.

Otra dificultad con la que Pastor tropieza es que, mientras que para *Deutsch* la comunidad de seguridad no supone renuncia a la soberanía, afirma de manera contradictoria que la comunidad implica trascender el concepto tradicional de soberanía. Si dejamos de lado esta contradicción, Pastor no hace ningún esfuerzo por identificar qué entiende él por concepto tradicional de soberanía. Lo único que aduce es que J. Monnet trascendió en los hechos el concepto tradicional de soberanía, argumento que nos parece del todo insuficiente. El concepto de comunidad de *Deutsch* nos parece bastante inadecuado para tratar el asunto en cualquier proceso de integración contemporáneo que, y en esto coincidimos con Pastor, es una consideración que requiere una revisión detallada del concepto de soberanía.

Si por concepto tradicional de soberanía entiende el de soberanía absoluta como la imposición de la paz interna para hacer la guerra con otros Estados, concepto que puede posiblemente acomodarse al periodo de vigencia del sistema interestatal *westfaliano*, debemos decir que compartimos la interpretación de que dicho sistema quedó sepultado con la institucionalización de las Naciones Unidas al finalizar la Segunda Guerra Mundial, en la cual se definió formalmente una sociedad internacional jerarquizada sobre la base de un Consejo de Seguridad en el que las potencias tienen asiento permanente y derecho de veto, institucionalización que actualmente está siendo puesta en tela de juicio por las tensiones derivadas de desacuerdos entre sus miembros a propósito de la situación iraquí. Probablemente desde antes, pero ciertamente desde la creación de las Naciones Unidas, en consecuencia, este

¹⁰ La mayoría de las evaluaciones que desde septiembre del 2002 se hicieron sobre la ya entonces casi segura invasión estadounidense a Irak, y la de Nordhaus es un buen ejemplo, descontaban una aprobación en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas (Nordhaus, 2002).

concepto de soberanía nos parece totalmente inaplicable, incluso para las potencias, y especialmente para las derrotadas en aquella guerra. Por eso, si este arcaico concepto de soberanía es el que Pastor sostiene que debe superarse, nos parece equivocada la atribución a Monnet de la primera superación práctica del concepto tradicional de soberanía. En todo caso, lo único que Monnet hizo fue abonar las condiciones de hecho en Europa para que los principios cuajados en la Carta de Naciones Unidas pudieran sostenerse.

Que a nuestro juicio el sistema westfaliano ya no exista no significa que hayan desaparecido los Estados,¹¹ los cuales, a pesar del aumento de actividad de actores no estatales en las relaciones internacionales, siguen siendo sus actores fundamentales, sino que, por una parte, la existencia de los Estados no se funda ya necesariamente en la capacidad de hecho de mantener la paz interna para hacer la guerra contra otros Estados. Amen de otros cambios sustantivos que han venido acumulándose desde mediados del siglo xvii, la mayoría de los Estados que hoy existen carecen de la capacidad para sostener su existencia en la fuerza propia, incluyendo en ella no solamente la capacidad de armarse, sino la capacidad para ser indispensables en las alianzas que las potencias organizan. Y, por otra parte, las Naciones Unidas institucionalizan una jerarquía formal en la que algunos Estados tienen expresamente impuesta una interdicción para el desarrollo de capacidades militares como es el caso de Alemania y Japón.

No se trata entonces, desde nuestro punto de vista, de una superación de las relaciones entre Estados, sino de una mutación del sistema interestatal que, con las Naciones Unidas se transformó en una sociedad de Estados de vocación universal en la que no solamente se impide que algunas potencias se armen, sino que expresamente se admiten exclusivamente las guerras defensivas. Se puede observar, con razón, que desde 1945 las decisiones más importantes de guerra y paz han sido tomadas en el ámbito de las relaciones estatales bilaterales y que raramente el Consejo de Seguridad ha desempeñado un papel importante. Pero tal vez esta circunstancia ha contribuido a la preservación de la organización de las Naciones Unidas que de otra manera hubiera podido quedar sometida a tensiones insoportables a las que no hubiera podido sobrevivir, sin que por ello se haya transformado en una organización

¹¹ Y preferimos hablar aquí de Estados, y no de Estados nación porque nos parece más preciso. Después de todo, a mediados del siglo xvii faltaba todavía un siglo y medio para que comenzara a plantearse y discutirse el problema de la relación entre el Estado y la nación.

obsoleta, al menos por el momento. Cabe agregar que también otros ámbitos distintos de los políticos militares han seguido algunas veces un curso similar, con transgresiones de hecho toleradas, y otra divergente del de Naciones Unidas, con modificación institucional o generación de nuevas instituciones. El Grupo de los Siete es un ejemplo especialmente importante porque congrega con periodicidad estable, desde mediados de los setenta, la cumbre de potencias en la que, principalmente, se procura la solución de los problemas derivados de la compatibilidad de las políticas macroeconómicas. Hasta qué punto estos cursos similares o divergentes han afectado, positiva o negativamente, la eficacia de la sociedad multilateral de Estados es, desde luego, materia de debate.

Cabe notar, a propósito de la seguridad en el mundo actual, que Pastor parece suponer que Estados Unidos es condición de la posibilidad del establecimiento de bases de seguridad adecuadas para los tres polos, aunque uno de ellos sea mera posibilidad según su punto de vista, lo cual puede llegar a ser contradictorio con su propia idea de regionalización. En realidad, si se considera el ámbito político militar como insuficientemente estabilizado, habría que tomar como referente de la base de seguridad europea, independientemente de qué tan desarrollada se la considere, no tanto a la OTAN, como hace Pastor, sino a lo establecido sobre la materia en el Tratado de la Unión Europea en materia de política exterior y de seguridad común. Además, y en ello no tiene responsabilidad alguna nuestro autor, parece mucho más apropiado considerar como base de seguridad en América del Norte la creación, posterior a la publicación del libro que comentamos, del Comando Norte del Departamento de Defensa de Estados Unidos, vinculado con el Departamento de Seguridad Interior, también recientemente creado, y con el Comando Norteamericano para la Defensa Aeroespacial, que se reestructurará y tendrá en el futuro dos segundos comandantes, uno canadiense y otro mexicano. En fin, el que Pastor ponga al Pacto de Río como base de seguridad norteamericana posiblemente se funde en que imagina altamente probable un escenario de extensión del libre comercio al hemisferio en su conjunto mediante el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, aunque sea esta una idea que ni desarrolla ni afirma explícitamente.

Pero la principal objeción que se le puede hacer al análisis de Pastor es que no considera suficientemente bien ni lo acordado en Maastricht ni el estado actual del debate europeo sobre la creación de una comunidad política. Su libro trasmite la idea equivocada de

que allí sólo se firmó el Tratado de la Comunidad europea. Sin embargo, y ello es especialmente importante en la consideración de la cuestión acerca de la creación de una comunidad política, en Maastricht se firmó también el Tratado de la Unión Europea, en el que de manera precisa se consideran las cuestiones que sentaron el debate actual en Europa sobre la necesidad de una Constitución europea. En este sentido, su propuesta de revisión del preámbulo del TLCAN, si bien es progresista, ignora los avances que hoy se han dado en la transición de una comunidad de Estados europeos a una comunidad de ciudadanos europeos. En una perspectiva de largo plazo, la creación de una comunidad norteamericana no puede ignorar los problemas que dicha transición implica, ni los debates y propuestas sobre cómo resolverlos. Ni tampoco, como muchos autores hacen, postergar el debate con el argumento de que a los europeos les llevó cuarenta años comenzar a resolverlos. Si con Pastor aceptamos la necesidad de considerar políticamente la integración, y no sólo pensarla en la limitada perspectiva en la que los Estados son vistos como empresas de gran formato, hay que pensarla con todas sus implicaciones por distantes que éstas puedan estar en el tiempo.

Porque en cómo estos problemas son tratados en el debate europeo, se percibe un innegable aroma federal que está totalmente ausente en la idea de comunidad que Pastor nos propone. Desde luego, no puede en teoría política sostenerse ahora que el federalismo signifique hoy una rígida división de poderes en la que las facultades de definición de la política exterior y de política económica resulten transferidas a un poder central federal, mientras que el resto de las capacidades de formulación e instrumentación de políticas públicas sea retenido por los poderes federados. Pero la inclusión del principio de subsidiaridad en el preámbulo del Tratado de la Unión Europea implica la formulación del principio general de distribución de facultades entre los diversos nodos de la red institucional de formulación de políticas públicas, que debe ser necesariamente considerado si nuestro propósito es aprender sin cortapisas de la rica experiencia de la unificación europea. Cabe notar el reciente pronunciamiento de la convención sobre el futuro de Europa, presidida por V. Giscard d'Estaing, encargada de la amalgama de los tratados existentes en un texto constitucional, en el que, en un borrador de propuesta para sus primeros 16 artículos, se propone, en el artículo primero, que los Estados miembros aceptan administrar competencias comunes sobre una base federal (*The Independent*, 7 de febrero de 2003), lo que ha avivado el debate.

Y este defecto es más grave aún si, como debemos hacerlo, recuperamos el pasado federal de los tres países norteamericanos, especialmente el de Estados Unidos que fue la primera experiencia federal en el mundo que se contrapuso a sistema de potencias vigentes hasta ese momento en Europa, abriendo de hecho la instrumentación exitosa de las previsiones que antes se habían hecho en la teoría federalista y que marcó el principio del fin del sistema westfaliano, hoy, como vimos, definitivamente enterrado. Por la propuesta que le parece más atractiva –la de la confederación– puede sospecharse de que, en realidad, e independientemente de su viabilidad en el largo plazo, Pastor ha hecho una consideración insuficiente, no sólo de la reciente experiencia europea, sino de las ricas experiencias de este lado del Atlántico, que implicaron un complejo y arduo abordaje de la consideración del problema de las comunidades políticas. Es decir de cómo y en qué circunstancias puede operarse el tránsito de una comunidad de naciones a una comunidad de ciudadanos.

Bibliografía

- Doran, Charles F., "When Building North America, Deepen Before Widening", en Doran, Charles F. y A.P. Drischler (1996), *A New North America: Cooperation and Enhanced Interdependence*, Praeger, Westport, CT. Citado en Pastor, 2001: 181.
- Gonzalez, Guadalupe y S. Haggard, "The United States and Mexico: A Pluralistic Security Community?", in Adler, Emanuel y M. Barnett (1998), *Security Communities*, Cambridge University Press, Cambridge. Griffiths, Martin (1999), *Fifty Key Thinkers in International Relations*, Routledge, Nueva York, citado en Pastor 2001: 154.
- Huntington, Samuel P. (2000), *Reconsidering Immigration: Is Mexico a Special Case?*, Center for Immigration Studies, Whashington, www.cis.org
- Inglehart, Ronald, N. Nevitte, y M. Basañez (1996), *The North American Trajectory: Cultural, Economic, and Political Ties among the United States, Canada, and Mexico*, Aldine de Gruyter, Nueva York, citado en Pastor 2001: 162.
- Manchón C., Federico (2000), "La Unión Económica y Monetaria en la Unión Europea", en Manchón, Federico, Federico Novelo y Aída Lerman (2000), *Integración: Unión Europea, TLCAN y Mercosur*, Universidad Autónoma Metropolitana, División de Ciencias Sociales y Humanidades, México.

- Nordhaus, William D. (2002), *The Economic Consequences of a War With Iraq*, CFDP 1387, Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University, New Haven, CON.
- Pastor, Robert A. (2001), *Toward a North American Community. Lessons from the Old World for the New*, Institute for International Economics, Washington.
- Pastor, Robert A. y Jorge G. Castañeda (1988), *Limits to Friendship: the United States and Mexico*, Alfred A. Knopf, Nueva York.
- Pastor, Robert A. y R. Fernández de C. (e) (1998), *The Controversial Pivot: The U.S. Congress and North America*, Brookings Institute Press, Washington D.C.
- Weintraub, Sidney (1997), *El TLC cumple tres años*, FCE, México.

Integración con proteccionismo

El caso del TLCAN

Federico Novelo Urdanivia*

fjnovelo@cueyatl.uam.mx

A la memoria de Ramón Tirado Jiménez

Presentación

En el proceso de globalización económica, cuya institución primera —a mucha distancia— es el libre comercio, es recurrente la confusión que pretende ver en las integraciones regionales una suerte de globalización en pequeña escala, sin hacerse cargo del sitio que toma, en tales integraciones, un cuerpo de elementos restrictivos del libre comercio, que se presentan bajo la forma de tarifas arancelarias comunes, en el caso de la Unión Europea (UE) y del Mercado Común del Sur (Mercosur), o de reglas de origen, como sucede con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y, sin asomo de duda, sucederá con el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El presente trabajo pretende esclarecer las dificultades que están presentes en los procesos de integración, a partir de las trascendentes elaboraciones de Jacob Viner, de cara al fenómeno de la desviación de comercio, incorporando la crítica de algunos autores que juzgan conveniente una protección focalizada de una parte, con expectativas de rentabilidad, de la planta productiva, y se evocan las versiones original y novedosa de las propuestas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) para arribar al análisis de los problemas que impiden al TLCAN una evolución hacia formas más radicales de integración, destacando la dilatada historia del proteccionismo estadounidense. No se trata del examen de formas de proteccionismo no arancelarias sino, más bien, de un diseño de derrumbe arancelario incompleto y excluyente que, bajo ninguna interpretación, puede confundirse con el establecimiento del libre comercio.

* Profesor-investigador del área Política Económica y Acumulación.

Las teorías de Jacob Viner

Hasta los días que corren, las aportaciones de Viner para la conformación de una teoría de las uniones aduaneras ocupan el sitio de mayor relevancia, tanto en el debate académico, cuanto en las normas y prácticas de los organismos multilaterales y de los instrumentos de integración regional.

En textos de indiscutible actualidad sobre la integración regional, se realiza un amplio reconocimiento a las aportaciones de J. Viner:

La exención en los bloques regionales de comercio desde las reglas del GATT, se basó en la convicción de que la reducción de barreras al comercio asociada con la formación de bloques regionales integrados, constituye un movimiento hacia el libre comercio y es consecuentemente proveedora de bienestar. *Viner (1950), sin embargo, mostró que esa presunción general no es verdad (Walz; 1999: 43).*¹

La célebre aportación de Jacob Viner, se endereza en el propósito de analizar las razones por las que las uniones aduaneras resultaban atractivas tanto para los predicadores del evangelio del proteccionismo, cuanto para los promotores del libre comercio:

El problema de la unión aduanera está implicado en toda la cuestión del proteccionismo frente al libre comercio, y nunca se ha aclarado adecuadamente... Si en este caso convienen en sus conclusiones, ello debe ser porque ven en estas uniones conjuntos distintos de hechos, y no porque una misma unión aduanera pueda satisfacer los requerimientos del partidario del libre comercio y del proteccionista. Aquí vamos a sostener que las uniones aduaneras difieren entre sí en ciertos sentidos fundamentales pero no obvios, y que el partidario del libre comercio que apoya la unión aduanera espera de ella consecuencias que si estuviesen asociadas en la mente del proteccionista con la unión aduanera lo llevarían a rechazarla. Sostendremos también, aunque con menor convicción, que en relación con la mayoría de los proyectos de uniones aduaneras tiene

¹ Cursivas mías.

razón el proteccionista y no la tiene el partidario del libre comercio al considerar tales proyectos como algo que pueden apoyar lógicamente, dadas sus premisas.²

Viner se pregunta las siguientes cuestiones:

...en la medida en que el establecimiento de la unión aduanera cambia la localización nacional de la producción de los bienes comprados, ¿es el cambio neto uno de desviación de las compras a fuentes de abastecimiento de costo monetario menor o mayor, sin considerar en el costo monetario los elementos arancelarios: a) para cada uno de los países miembros de la unión aduanera por separado; b) para los dos en conjunto; c) para el resto del mundo; d) para el mundo en conjunto? Si la unión aduanera es un movimiento hacia el libre comercio, debe ser predominantemente un movimiento hacia bienes abastecidos de fuentes de menor costo monetario que antes. Si la unión aduanera tiene el efecto de desviar las compras hacia fuentes de costo monetario mayor, será entonces un movimiento para lograr que la protección arancelaria resulte más eficaz. Ninguno de estos cuestionamientos puede contestarse *a priori*, y las respuestas correctas dependerán de la forma en que la unión aduanera opere en la práctica... habrá bienes que uno de los miembros de la unión aduanera importará ahora por primera vez comprándolos al otro miembro, mientras que antes no los importaba en absoluto porque el precio del producto in-

² Para emitir este juicio, Viner encuentra una verdadera inspiración en las aportaciones de Lionel Robbins: "El propósito de la división internacional del trabajo no es sólo el de permitir la importación de cosas que no puedan producirse en el lugar, sino el de permitir que los recursos del lugar se dediquen totalmente a la producción de las cosas en que resulten más aptos, mientras que el resto se obtiene en otras partes... Se sigue entonces que la ventaja del reagrupamiento regional no se deriva de la mayor autosuficiencia sino de la abolición de tanta autosuficiencia en las áreas que así se amalgaman... Desde el punto de vista internacional, la unión arancelaria no constituye una ventaja en sí misma. Es una ventaja sólo en la medida en que, en términos netos, conduzca a una mayor división del trabajo. Sólo podrá justificarse por argumentos que apoyarian aún más su extensión a todas las áreas capaces de tener relaciones comerciales... No hay duda de que si pudiéramos engatusar al resto del mundo para que practicara el libre comercio mediante una unión de altos aranceles contra la producción de los esquimales, ello constituiría una ganancia internacional en términos netos. Pero sería inferior a un arreglo que incluyese a los esquimales. La única unión arancelaria completamente inocua estaría dirigida contra los productos inaccesibles de la luna". (Robbins, 1937: 120-122).

terno protegido era menor que el de cualquier fuente extranjera más el arancel. Este cambio de lugar de la producción entre los dos países es un desplazamiento de un punto de costo elevado a otro de costo más bajo, un movimiento que el partidario del libre comercio puede aprobar legítimamente, como por lo menos un paso en la dirección correcta, aun cuando el libre comercio universal canalizaría la producción hacia una fuente de costos más bajos aún... Habrá otros bienes que uno de los miembros de la unión aduanera importará ahora por primera vez del otro, mientras que antes de la unión los importaba de un tercer país que constituía una fuente de abastecimiento más barata aun tras de pagar el arancel. El cambio de lugar de la producción no ocurre ahora entre los países miembros, sino entre un tercer país de costo bajo y el otro país miembro, de costo alto. Este es un desplazamiento que el proteccionista aprueba, pero no uno que pueda aprobar legítimamente el partidario del libre comercio que entienda la lógica de su propia doctrina... El objetivo fundamental de una unión aduanera y su consecuencia principal, para bien o para mal, es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento, y este desplazamiento puede ser hacia fuentes de costo más bajo o más alto, según las circunstancias. Se advertirá que para el partidario del libre comercio el beneficio de una unión aduanera para el área en conjunto deriva de la porción del comercio nuevo entre los países miembros que es por entero comercio nuevo, mientras que cada porción particular del comercio nuevo entre los países miembros que sustituye el comercio con terceros países deberá ser considerada como una consecuencia de la unión aduanera perjudicial para el país importador, para el resto del mundo, y para el mundo en conjunto, y benéfica sólo para el país miembro que abastece. En cambio el proteccionista considerará seguramente la sustitución de comercio con terceros países por comercio entre los países miembros como el principal de los aspectos benéficos.

Viner establece las condiciones que debe cumplir una unión aduanera para funcionar en la dirección del libre comercio, tanto en la lógica del área en cuestión, cuanto del mundo en conjunto:

- 1) Mientras mayor sea el área económica de la unión aduanera y por lo tanto el margen potencial para la división interna del trabajo;
- 2) Mientras menor sea el nivel *medio* de los aranceles sobre las importaciones provenientes del resto del mundo en comparación con el nivel que prevalecería en ausencia de la unión aduanera;
- 3) Mientras mayor sea la correspondencia en clase de productos de las industrias de costos altos entre las diversas partes de la unión aduanera protegidas por aranceles en ambos países miembros antes del establecimiento de la unión aduanera, es decir, mientras *menor* sea el grado de complementariedad -o *mayor* el grado de rivalidad- de los países miembros respecto de las industrias protegidas antes de la unión aduanera;
- 4) Mientras mayores sean las diferencias en los costos unitarios de las industrias protegidas del mismo tipo en las diversas partes de la unión aduanera y, por ende, mientras mayores sean las economías que puedan derivarse del libre comercio en lo que toca a estas industrias dentro del área de la unión aduanera;
- 5) Mientras mayor sea el nivel de los aranceles en los mercados de exportación potenciales fuera del área de la unión aduanera respecto de los bienes en cuya producción tendrían una ventaja comparativa los países miembros de la unión aduanera en condiciones de libre comercio y, por lo tanto, mientras menor sea el perjuicio resultante de la reducción del grado de especialización en la producción entre el área de la unión aduanera y el resto del mundo;
- 6) Mientras mayor sea el conjunto de industrias protegidas para las que un ensanchamiento del mercado se traduciría en costos unitarios menores que los de la posible importación de los bienes correspondientes provenientes del resto del mundo;
- 7) Mientras menor sea el conjunto de industrias protegidas para las que un ensanchamiento del mercado no se tradujese en costos unitarios menores que los de la posible importación de los bienes correspondientes provenientes del resto del mundo y que, sin embargo, podrían expandirse bajo la unión aduanera (Viner; 1950: Cap. IV).

La demostración vineriana de que no toda eliminación de aranceles es contraria al proteccionismo, y al revés, se pone en claro con su ejemplo de la lana y las telas de lana: supongamos que hay impuestos a la importación de lana y de telas de lana, pero no se

produce lana en el país a pesar el arancel. Si eliminamos el arancel sobre la lana y no movemos el que afecta las telas de lana, obtendremos mayor protección para la industria de las telas sin impulsar la producción de lana.

De cara al análisis de las teorías de la integración económica y comercial, resulta imposible exagerar la importancia de las aportaciones de Jacob Viner, mismas que, por lo que hace a la relación *creación/desviación* de comercio, preside la normatividad de los organismos multilaterales de comercio (GATT y OMC), así como la relativa a los instrumentos regionales de libre comercio; sólo al calor de la búsqueda del desarrollo, del que no se hace acompañar la libertad comercial, se han elaborado algunas reflexiones críticas sobre la conveniencia de mantener esta relación como categoría analítica fundamental.

Reformando a Viner

Uno de los saldos más notorios de la teorización y apología del libre comercio, es el casi total abandono de las teorías y políticas sobre y para el desarrollo; después de una intensa producción sobre el tema, que ocupó buena parte de los años sesenta y setenta, el ambiente crítico que caracterizó al sistema económico mundial, acompañado de una crisis de los propios paradigmas de la ciencia económica, se terminó por retornar a la lógica convencional de la economía neoclásica, a partir de una de las corrientes más conservadoras del pensamiento disciplinario, definida como *monetarismo*. Los hermanos Andic y D. Dosser, intentan recuperar la vigencia de los temas del desarrollo, ahora colocados en la perspectiva del libre comercio y la integración, para proponer una crítica a las elaboraciones de Jacob Viner y arribar a una propuesta de proteccionismo selectivo.

Para los países de incipiente desarrollo, y de acuerdo con estos autores, la creación de comercio equivale a desviación de desarrollo y la desviación de comercio *puede* equivaler a la creación de desarrollo, si existe un procedimiento de proteccionismo selectivo de las industrias con mayor potencial de beneficios. La reducción de importaciones, que es una reducción del ingreso nacional, puede compensarse con los beneficios esperados y el costo financiero de las inversiones productivas también se compensa con las divisas ahorradas, de manera que:

$$W = BE - VM + SD - CFIP, \text{ donde:}$$

W es nivel de bienestar; *BE*, beneficios esperados de la inversión; *VM*, reducción de importaciones; *SD*, ahorro de divisas, y *CFIP*, costos financieros de la inversión productiva.

La reflexión de estos autores parte del supuesto de que la creación de comercio, entendida como la dominancia comercial de la producción más eficiente y que se refiere al resultado de las reducciones arancelarias entre países signatarios de un acuerdo de integración, tiende a perpetuar las condiciones de especialización productiva, por lo menos posponiendo el desarrollo de la economía con mayor atraso relativo, de manera que el libre comercio establecido ni es ni puede ser sinónimo del bienestar, tal como los defensores de esta libertad han afirmado. De lo anterior, se desprende el planteamiento lógico de establecer mecanismos de protección para industrias viables y potencialmente exitosas, en los países subdesarrollados, como una vía cierta e históricamente comprobada hacia el desarrollo y el bienestar.³

La Cepal original

Este tipo de reflexión es consistente con la que, por muchos años, caracterizó los propósitos desarrollistas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal):

Para Jaime Osorio, destacado analista de las contribuciones teóricas y de las propuestas de políticas del desarrollo y económicas de la Cepal, es el carácter estructuralista del pensamiento cepalino el que determina tanto los alcances como las limitaciones de ese pensamiento.⁴

Al ser el punto de partida el esbozo de una teoría de la economía periférica, una teoría del subdesarrollo, la unidad teórica se ve favorecida por el papel orientador de este gran principio para el desarrollo de las formalizaciones posteriores. Se parte de la idea

³ Cfr. F. Andic, S. Andic, y D. Dosser (1977: 390-409). Una revisión del uso de estos mecanismos, para los casos de Alemania y de Estados Unidos, permite concebirlos como la variable explicativa de su conversión en potencias económicas mundiales.

⁴ En materia de relaciones económicas internacionales: a) protección al mercado interno; b) Integración latinoamericana; c) Financiamiento externo; d) Asistencia técnica; e) Política anticíclica que compense las fluctuaciones de la relación de intercambio, y f) Exportación de manufacturas. En materia de política agraria: a) Investigación y extensión; b) Tributación y reforma agraria, y c) Demás reformas e incentivos. En materia de políticas social, laboral y de ingresos: a) Redistribución del ingreso; b) políticas de desarrollo social, y c) Política activa de empleo. En materia de políticas de corto plazo: a) Políticas anti-inflacionarias (Osorio, 1995: 27).

de que la economía mundial está compuesta por dos polos, el centro y la periferia, entre los que se mantienen diferencias sustanciales por lo que hace a las estructuras productivas de uno y otro; la periferia cuenta con una estructura productiva *heterogénea*, que alude a la coexistencia de actividades tanto de alta como de baja productividad. Esta estructura es *especializada*, en un doble sentido: las exportaciones se concentran en uno o en muy pocos bienes, mientras que una gama muy amplia de otros bienes se obtiene mediante la importación.

Heterogeneidad y especialización son las características opuestas a aquellas que están presentes en el centro, al que se considera que cuenta con una estructura productiva *homogénea y diversificada*. De ahí se derivan tareas distintas en la división internacional del trabajo, así como un intercambio de materias primas y alimentos por bienes industriales. La periferia adopta las características precitadas durante el *crecimiento hacia afuera*, respondiendo a la demanda externa.

La prolongada crisis del centro, que arranca al finalizar los años veinte y concluye con el término de la guerra de Corea, más el incremento del ingreso mundial, incluido el de la propia periferia, posibilitan una alteración del patrón de crecimiento, que se denomina *hacia adentro*, con la instalación y ampliación de un sector industrial de manufactura ligera cuya producción se destina al mercado interno; en esta etapa, la heterogeneidad y la especialización no desaparecen, tienden a reproducirse y a reaparecer bajo nuevas formas, bajo el cobijo de un proceso de interconexión y de cambio estructural, operado en ambos polos.⁵

El análisis estructural, el de las estructuras productivas del sistema centro-periferia, habrá de permear al resto del cuerpo teó-

⁵ A largo plazo, el sistema centro-periferia evoluciona bajo los determinantes siguientes: a) las limitaciones que el rezago de la estructura productiva de la periferia impone al avance técnico con repercusiones en el crecimiento de la productividad, en relación con el centro; b) el deterioro de los términos de intercambio que resulta de la generación de un excedente de mano de obra en los sectores de baja productividad que presiona persistentemente sobre los salarios de la periferia y, consecuentemente, sobre los precios de sus exportaciones primarias; c) diferenciación de productividad del trabajo y deterioro de los términos de intercambio explican la diferenciación en los niveles de ingreso real medio entre los dos polos del sistema, con lo que se perpetúa el rezago de la estructura productiva de la periferia, y d) de todo lo anterior, se derivan otras dos desigualdades, en cuanto al grado de penetración y difusión del progreso técnico y en cuanto al grado de complementariedad intersectorial e integración vertical de sus estructuras productivas. La primera de estas dos desigualdades impide alcanzar la homogeneidad; y, la segunda, cierra las posibilidades de la diversificación (Rodríguez, 1980: 1348 y s.).

rico cepalino, ya en el análisis del desequilibrio externo y el desempleo de la fuerza de trabajo, ya en el correspondiente al deterioro de los términos de intercambio.

Por lo que hace al desequilibrio externo, conviene recordar el enunciado de la *ley de Engel*, que ilustra el lento crecimiento de las estructuras productivas de bienes cuya demanda crece menos que el ingreso gastable, las exportaciones primarias por ejemplo, mientras que los bienes industriales suelen contar con alta elasticidad ingreso.⁶ Entre mayor sea la disparidad en estas elasticidades, mayor la diferencia entre el ingreso céntrico y el periférico y mayores los déficit comerciales en la periferia. De ahí la propuesta cepalina de otorgar una orientación *sustitutiva de importaciones* a la estructura industrial, así como de proponer un cambio en la composición de las importaciones a la que habrá de corresponder un cambio en la composición de las exportaciones del centro, donde los bienes intermedios y de capital tengan una alta tasa de crecimiento, mientras los de consumo apenas puedan crecer (Rodríguez, 1980: 1350).

El mérito principal consiste en brindar una réplica de cómo se transforma la estructura productiva, durante el proceso de industrialización de las economías periféricas, y en el marco de sus relaciones comerciales con los centros; y en conectar esa transformación estructural a los desajustes y problemas que acompañan la expansión de la industria. La principal limitación se vincula al hecho de que, al concentrar el análisis en la transformación de la estructura productiva, el pensamiento cepalino deja de lado (o sólo examina lateral y superficialmente) a las relaciones entre las distintas clases y grupos sociales, que son las que en última instancia impulsan la transformación antedicha (Rodríguez, 1980: 1346-1362).

La unidad de pensamiento de la Cepal, consiste en que los análisis y recomendaciones de política económica son, *grosso modo*, consistentes entre sí y con los aportes de teoría que les sirven de

⁶ Cuando el ritmo de crecimiento de las compras de estos bienes, que componen el grueso de las importaciones de la periferia, es mayor que el ritmo de crecimiento del ingreso gastable, se dice que se presenta un fenómeno de elasticidad ingreso de esas producciones: $dC/dY > 1$; donde, d=incremento; C=consumo, y Y=ingreso gastable.

base conceptual. Ello significa que las aportaciones teóricas cepalinas⁷ cobijan tanto a las políticas del desarrollo,⁸ cuanto a la periferia que establece las proporciones que han de cumplirse entre sus diversos sectores y ramas de actividad, a fin de evitar el desequilibrio externo. "...la tendencia al desequilibrio externo se logra superar mediante una mayor complementariedad intersectorial de la producción de dicha economía; es decir, reduciendo el grado de su especialización" (Rodríguez, 1980: 1347) y sentando las bases de su *diversificación*.

En la realidad, "El desequilibrio se explica, en última instancia, por *desproporciones* en la composición sectorial de la producción o, si se quiere, en los ritmos de crecimiento de los diversos sectores productivos de la periferia. Se aprecia asimismo que estas desproporciones expresan la dificultad de superar la especialización peculiar de la periferia" (Rodríguez, 1980: 1351).

Por lo que hace al examen de la heterogeneidad estructural y el desempleo, las propuestas cepalinas parten de suponer que, en la periferia, las actividades productivas son tres: la industria, la agricultura moderna y la agricultura atrasada, y las condiciones técnicas descansan sobre los supuestos de que:

- a) Los recursos productivos -trabajo, tierra y capital- son perfectamente homogéneos y divisibles;
- b) En las dos actividades *modernas*, el capital (K) y el trabajo (T) se combinan en una única proporción, que define la densidad del capital existente;⁹
- c) En la agricultura moderna, la proporción en que esos dos recursos se combinan con la tierra es también fija;
- d) En la agricultura atrasada se dispone igualmente de una sola técnica, cuya densidad de capital es más baja que la del sector moderno, y

⁷ Las teorías que permiten la concepción del sistema centro-periferia (1949-1950); las del deterioro de los términos de intercambio, en sus versiones contable (1949-1950), ciclos (1949-1950), e industrialización (1959); la que permite la interpretación del proceso de industrialización (1949-1955); la de la inflación (1953-1964), y la que favorece el análisis de los obstáculos estructurales al desarrollo (1960-1963), (Rodríguez, 1980: 1347).

⁸ Que son: a) conducción deliberada del proceso de industrialización; b) criterios de asignación de recursos; c) planificación del desarrollo; d) papel del Estado; e) reforma agraria; f) revisión de los principios y métodos de planificación, y g) acentuación del intervencionismo, reforma fiscal (Rodríguez, 1980: 1347) *idem.*, *loc. cit.*

⁹ Equivale a la relación entre la productividad del trabajo (t) y la productividad del capital (k): $K / T = t / k$, *loc. cit.*

e) En la agricultura atrasada, todos los recursos tienen un nivel de productividad inferior a la de los restantes, o sea, la técnica pre-valeciente es ineficaz y obsoleta.¹⁰

Igualmente, se adoptan los supuestos de que:

- La escasez de tierra impide que la agricultura atrasada absorba los incrementos de su propia población activa, que resultan totalmente expelidos de la misma;
- La agricultura moderna compite con la atrasada, de tal modo que cualquier inversión que genere empleo en la primera, origina a la vez desempleo en la segunda, y
- El resultado neto es negativo, debido a la menor cantidad de trabajo por unidad de capital que utiliza la técnica avanzada.¹¹

Por lo anterior, la Cepal propone que, para enfrentar el desempleo,

es necesario que las tasas de acumulación en la industria y en la agricultura moderna sean tales que dichas actividades absorban en su totalidad el crecimiento de la población activa, tanto el que se produce en ellas como el que proviene del sector rezagado; y, además, que la ocupación de este último se reduzca, hasta ser totalmente reabsorbida en el mismo sector moderno, al cabo de un lapso definido. Las reglas o leyes de proporcionalidad establecidas por este patrón, en realidad no se cumplen y, por tanto, el desempleo creciente está relacionado con desproporciones que surgen al irse transformando la estructura productiva periférica (Rodríguez, 1980).

Como consecuencia lógica del carácter dinámico del propio sistema.

Pese a las limitaciones que el propio análisis estructuralista impone a las formulaciones cepalinas, se les ha dispensado la característica de la primera "corriente estructurada y, bajo muchos

¹⁰ En la agricultura atrasada, la productividad del capital (k') y la densidad del capital (t'/k') son inferiores a las del sector moderno, por lo que se cumplen las relaciones: $t' < t$; $k' < k$; $t'/k' < t/k$. *loc. cit.*

¹¹ "Por cada unidad de capital invertido en el sector moderno se emplea mano de obra en una cantidad equivalente a k/t (igual a T/K o relación trabajo/capital). Pero si la inversión se realiza en la agricultura moderna, cuya producción compite con la del sector rezagado, cada unidad de inversión genera a la vez desempleo tecnológico de una magnitud equivalente a k'/t' . Como $k'/t' > k/t$, el resultado neto es negativo". *Ídem*, pp. 1351-1352.

aspectos, original de pensamiento sobre la región en tanto tal a partir del *Informe Económico de América Latina de 1949*, divulgado por la Cepal en 1950", justamente por uno de sus más incisivos críticos (Marini, 1994: 135).

El propio Marini insiste en que: "El análisis de las concepciones cepalinas es, pues, indispensable a quien desee conocer la evolución del moderno pensamiento latinoamericano" (1994: 135). Este autor le otorga una importancia considerable a la biografía intelectual de los principales exponentes del pensamiento cepalino, destacadamente Raúl Prebisch, quien fue director del Banco Central Argentino bajo el régimen de Perón, afirmando que su formación era, en general, keynesiana con apreciable dominio de la economía política clásica, aun cuando sus incursiones en el marxismo solían ser *desafortunadas* (Marini, 1994: 136).

Esta afirmación resulta contradictoria con la apreciación que el mismo Prebisch hace de su propia biografía intelectual, ya que él afirma que durante los años veinte "creía firmemente en las teorías neoclásicas", y que en los treinta "recomendé medidas anti-inflacionarias ortodoxas para eliminar el déficit fiscal y reprimir las tendencias inflacionarias". (Prebisch, 1987: 345-352).¹² Con todo lo que representan las posibilidades ciertas, verificadas en la Alemania nazi, según Joan Robinson, de que existiera keynesianismo sin Keynes, la forma en la que Prebisch afirma haber abandonado la ortodoxia es resultado de la experiencia profesional—haber afrontado un grave desequilibrio de la balanza de pagos argentina, en funciones de banquero central— y no de la reflexión teórica.

El surgimiento de la Cepal, como una agencia de difusión de la teoría del desarrollo que se planteara en Estados Unidos y Europa al término de la Segunda Guerra Mundial, muy tempranamente conduce a la elaboración teórica ya mencionada que resulta distante de la tesis central de la teoría del desarrollo. En esta última, "el desarrollo económico representa un *continuum*, en el que el subdesarrollo constituye una etapa inferior al desarrollo pleno. Éste representaría, empero, algo accesible a todos los países que se empeñaran en crear las condiciones adecuadas a ese efecto" (Marini, 1994: 137).

Dos características de este cuerpo teórico merecen destacarse. Primero, la insistencia en que la ruta al desarrollo habrá de

¹² Al cumplirse un año de la muerte del economista argentino, esta publicación tomó este artículo del libro: *Raúl Prebisch: un aporte al estudio de su pensamiento*. Santiago de Chile. 1987.

construirse mediante la modernización de las condiciones económicas, sociales, institucionales e ideológicas, acercándolas a las vigentes en los países capitalistas centrales; segundo, la proyección metodológica resultante que sólo permite hacer diferenciaciones *cuantitativas* entre desarrollo y subdesarrollo. En opinión de Marini, el resultado no podía ser sino "una perfecta tautología: una economía presenta determinados indicadores porque es subdesarrollada y es subdesarrollada porque presenta esos indicadores" (Marini, 1994: 138). Como se ha planteado previamente, la Cepal partió de esta concepción para introducirle cambios que representan su contribución propia, original, que la hacen distinta a una simple calca de la teoría dominante del desarrollo.

Después de actuar como los más destacados seguidores de la propuesta cepalina, y con apego a la teoría neoclásica, particularmente en el tema de los beneficios que arroja el libre comercio, las autoridades mexicanas decidieron abandonar, en el despunte de los años ochenta y con una crisis de deuda a costas que adelgazó cualquier capacidad de negociación con los organismos multilaterales, el viejo esquema de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), para explorar las posibilidades de apertura económica y comercial que se inaugura con el ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), durante junio de 1986 y encuentra su momento culminante con el inicio de operaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en enero de 1994. A partir del establecimiento del principio de cooperación con Estados Unidos, se ha venido construyendo la imagen de una integración progresiva que, durante el actual gobierno, evolucionaría hacia el llamado *NAFTA PLUS*, bajo los auspicios de una clara disposición de los gobernantes de ambos países y que incluiría acuerdos migratorios y el comienzo de negociaciones sobre aspectos monetarios.

La nueva Cepal y el regionalismo abierto

En 1994, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), puso en circulación un planteamiento ciertamente diferenciado de sus propuestas tradicionales, relativo a la conveniencia de que los países del subcontinente practiquen un *Regionalismo Abierto* (Cepal, 1994). Las razones para juzgar conveniente, y de paso definir, esa integración, son:

...el aprovechamiento de economías de escala, la reducción de las rentas improductivas por falta de competencia, la influencia favorable en las expectativas de inversión nacional y extranjera, la reducción de costos de transacción, los efectos considerables y duraderos que la integración ejerza sobre las tasas de crecimiento de los países participantes, la incorporación del progreso técnico y la articulación productiva, liberalización comercial intrarregional a favor del proceso de especialización intraindustrial que puede inducir una mayor eficiencia y generar externalidades como resultado del empleo de fuerza de trabajo calificada, el fortalecimiento empresarial basado en diversas formas de vinculación con la inversión extranjera y el contacto más estrecho entre proveedores y usuarios; adquisición y difusión de información, capacitación y servicios financieros, elevar la producción y la productividad agrícolas, estabilidad y aumento de la inversión al elevar la eficiencia de la adopción de decisiones en materia de política económica, emprender en forma conjunta proyectos de infraestructura, lograr un modelo de desarrollo que impulse, de manera simultánea, el crecimiento y la equidad (Cepal; 1994: 9 y s.).

Esta nueva versión del trascendente organismo, se ocupa de una verdadera apología del libre comercio, en tanto proveedor de crecimiento y bienestar, y recomienda la integración como medio para lograr acceso más estable al proceso de globalización, bajo el supuesto de que existe un avance de hecho en tal sentido, bajo el influjo de un conjunto de políticas macroeconómicas y comerciales que, sin ser discriminatorias respecto del comercio con terceros países, han tenido por efecto la creación de condiciones similares en un número creciente y mayoritario de naciones de la región.

La denominación de *regionalismo abierto* se aplica, entonces,

...al proceso que surge al conciliar ambos fenómenos (la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general). Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional, y las complementen (Cepal, 1994: 12).

Así, se afirma que lo que diferencia al regionalismo abierto de la apertura y de la promoción no discriminatoria de las exportaciones es que comprende un ingrediente preferencial, reflejado en los acuerdos de integración y reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural de los países de la región. En el peor de los casos, la nueva Cepal juzga conveniente al regionalismo abierto como la opción menos mala para enfrentar un entorno externo desfavorable para los países de la región, porque preserva el mercado ampliado de los países adherentes a los compromisos integradores.

Desde esta perspectiva, el camino hacia la integración por el regionalismo abierto, implica compromisos con la contribución a una disminución gradual de la discriminación intrarregional, a la estabilización macroeconómica en cada país, al establecimiento de mecanismos adecuados de pago y de facilitación de comercio, a la construcción de infraestructura y a la armonización o aplicación no discriminatoria de normas comerciales, regulaciones internas y estándares. Además, la reducción de costos de transacción y de la discriminación al interior de la región puede reforzarse con arreglos o políticas sectoriales que aprovecharan, a su vez, los efectos sinérgicos de la integración.

Para alcanzar los efectos precitados, la Cepal propone un cuerpo de orientaciones centrales, que se desagrega en mecanismos, instrumentos y políticas, que incluye:

- a) La estabilización y el financiamiento;
- b) La menor discriminación intrarregional;
- c) La igualdad de oportunidades, entre países, para acceder a las potencialidades de la integración;
- d) La coordinación de las políticas macroeconómicas;
- e) La integración y el ámbito laboral;
- f) Políticas relativas a la competencia, y
- g) Los aspectos institucionales.

Como puede apreciarse, además de un cuerpo de supuestos insostenibles —como el bienestar derivado del libre comercio o la tendencia *natural* de las economías de la región a coincidir en políticas macroeconómicas, sin considerar la enorme presión de los organismos multilaterales—, la nueva Cepal propone trascender el umbral del libre comercio o la unión aduanera, para alcanzar una integración radical entre las naciones de la región, sin compadecimiento visible hacia el hecho de que la integración en curso, la relativa al Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que

arribará a puerto final en el 2005, tiene dos características que apuntan directamente en contra de las pretensiones del regionalismo abierto: en primer lugar, esta integración dominante responde a la centralidad hemisférica de Estados Unidos, visible también en la inclusión del Canadá, y tiende a privilegiar, para cada país de la región, las posibilidades de comercio con el primero; en segundo lugar, la integración en curso es totalmente consistente con los postulados del multilateralismo y bajo ninguna circunstancia pretende trascender el umbral del libre comercio, con arancel para terceros países bajo la forma de las reglas de origen.

En la misma lógica de las elaboraciones neocepalinas, pero con un propósito diferenciador entre instrumentos de integración superficial y radical, tipos A y B, Armando di Filippo y Rolando Franco (2000) ofrecen una revisión detallada de las dos concepciones y de las características de ambos tipos de instrumento, en una obra de indiscutible actualidad.

Estos autores parten de la presentación documentada de las experiencias adversas que, de cara a la creciente integración al orden económico global, han padecido los países de América Latina y el Caribe: agravamiento de los problemas de empleo, pobreza y concentración distributiva; dificultades fiscales y financieras agravadas por una creciente vulnerabilidad a los volátiles movimientos de mercados bursátiles, cambiarios y financieros de la economía global; limitaciones en la autonomía de las autoridades nacionales para fijar sus políticas públicas, especialmente las relacionadas con su inserción en la economía mundial. Por ello, siempre en opinión de estos autores, las naciones de la región podrían superar una parte significativa, si no la totalidad, de estos problemas, mediante la búsqueda de una integración regional radical que trascienda los aspectos económicos y se proyecte al plano social y político. Por ese camino, y con la inspiración de la Unión Europea, se orientan: el Mercado Común del Sur, la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el futuro Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), se mantienen en el ámbito estrictamente económico. En el Cuadro 1 se ven las diferencias entre ambos tipos de acuerdo.

Como puede apreciarse, existen diferencias, en algunos aspectos notables, entre los dos tipos de acuerdo que, tal y como sugieren los autores, otorgan enormes ventajas a los procesos de integración del tipo B; sin embargo, resulta más o menos claro que la gran corriente subsumidora de prácticamente *todos* los acuer-

dos en curso, la que se hará realidad en el 2005 a partir de la puesta en operación del ALCA, privilegia los aspectos económicos y deliberadamente omite los políticos y sociales, de manera que, al sólo amparo de sus posibilidades, los cuatro acuerdos radicales de integración en la América Latina, habrán de tender más hacia lo específicamente económico, sin línea de viabilidad para abarcar los otros ámbitos.

Cuadro 1

TIPO A	TIPO B
<i>Compromisos</i>	
Económicos	
Preferencias en los mercados de bienes, servicios y factores, expresadas como una liberalización más rápida y profunda que la que opera globalmente	Coordinación, armonización y unificación de políticas con efectos jurídicos vinculantes. Búsqueda de armonización de políticas macroeconómicas y sectoriales.
Políticos	
Requisito de la democracia. Defensa de las libertades y los derechos ciudadanos. Énfasis en los derechos individuales. Tratados de defensa y asistencia recíproca a nivel hemisférico. Papel de la OEA.	Requisito de la democracia para la pertenencia a los acuerdos. Disposición a compartir soberanías. Búsqueda de modalidades de representatividad para la sociedad civil. Unanimidad en normativas fundamentales.
Sociales	
Acuerdos laborales orientados a hacer respetar y cumplir la legislación interna (tican). Se limitan al plano de la cooperación.	Garantías individuales y sociales a los migrantes con compromisos vinculantes: búsqueda de modalidades de representación de intereses corporativos.

Fuente: Di Fillipo y Franco (2000: 20).

Las razones de la integración estancada

En los días que transcurren, con Estados Unidos colocado en posición de la potencia hegemónica mundial, resulta realmente compleja la evocación histórica respecto del debate que acompañó al origen de la manufactura en aquel país y a la temprana inclinación por medidas claramente proteccionistas, con las que se alumbró el arranque industrial y que es aún perceptible en la normatividad

comercial estadounidense. La historia fue así: Leo Huberman recupera las reflexiones de Benjamín Franklin, durante 1760:

Las manufacturas se fundan en la pobreza. En un país, es la multitud de pobres desprovistos de tierras... la que debe trabajar para otros a bajo jornal o morir de hambre y la que permite a los promotores llevar adelante la manufactura... Pero ningún hombre que pueda ser dueño de una porción de tierra propia, suficiente para que, mediante su trabajo, subsista en la abundancia su familia, es lo bastante pobre como para transformarse en obrero manufacturero y trabajar por cuenta de un patrón. *De ahí que mientras haya en América tierra en profusión para nuestro pueblo, jamás podrán existir manufacturas de alguna cuantía o valor* (1977: 190).

A tan rotunda descalificación de la actividad industrial, debió oponerse Alexander Hamilton 31 años después, mediante el célebre *Informe sobre la industria*, en el que no se ignoran los cuellos de botella que originaría una mano de obra escasa y un capital privado considerablemente pequeño. El notable conservadurismo de aquel primer secretario del Tesoro de Estados Unidos, establece la enorme relevancia de importantes prácticas proteccionistas para alumbrar de la mejor manera a una manufactura doméstica, del todo incapaz para competir con la vigorosa industria europea:

Por lo tanto, los empresarios de una nueva industria no sólo deben luchar con las naturales desventajas de una nueva empresa, sino con las dádivas y remuneraciones que otros gobiernos conceden. A fin de poder competir con éxito, resulta claro que la injerencia y ayuda de sus propios gobiernos sea indispensable... La competencia interna pronto elimina toda intención de monopolio, y reduce poco a poco el precio del artículo hasta llegar a un mínimo de ganancia razonable respecto del capital empleado. Esto lo confirman la razón y la experiencia... La verdadera manera de conciliar los intereses es aplicar un impuesto a las manufacturas extranjeras del material, deseando que se aliente su crecimiento, y aplicar el producto de ese impuesto por medio de subvenciones, sea a la producción del material mismo, sea a la manufactura nacional, o sobre ambas... Hay pocas posibilidades de creer que el progreso de las manufacturas mantendrá el mismo paso

que el progreso de la población como para obstaculizar incluso un incremento gradual del producto de los impuestos sobre los artículos importados (Hamilton, 1997: 163).

Si a este monumento al proteccionismo, que realmente es el texto fundador de la industrialización de aquel país, agregamos las argumentaciones librecambistas de los estados esclavistas del Sur, recordando que la Guerra de Secesión inició en 1861 y el decreto abolicionista se firmó en 1863, no parece extraviada la explicación de ciertos autores, en el sentido que la más cruenta guerra vivida por Estados Unidos, su propia guerra civil, tuvo un origen preferentemente económico, con el triunfo final de los proteccionistas. En sentido estricto, la afición de Estados Unidos por el libre comercio, más claramente visible entre el término de la Segunda Guerra Mundial y 1988, se documenta en un nivel ciento por ciento discursivo, con evidencias muy cercanas al cero por ciento, aún hoy.

En las siguientes páginas se hace una presentación, ciertamente esquemática, de las principales características que han acompañado a la evolución histórica de la legislación comercial estadounidense durante el siglo XX, que arranca con los elementos relativos a la sola negociación tarifaria; de ahí, se sigue una breve explicación de los momentos estelares de esa normatividad.

Cuadro 2
Evolución histórica de la legislación comercial de Estados Unidos

Año	Aspecto relevante	Observaciones
1913	tasa tarifaria de 15%	Negociación tarifaria
1922	tasa tarifaria de 40%	Ídem
1932	tasa tarifaria de 60%	Ídem
1934	Acta de Comercio Recíproco	Función delegada en el Ejecutivo
1962	Acta de Expansión Comercial	Sección 252 faculta al Ejecutivo para restringir las importaciones a partir de consideraciones de seguridad nacional
1974	Sist. Gen. de Preferencias	Sección 301
1979	Acta de Acuerdos Comerciales	Inclusión del <i>fast track</i>
1984	Acuerdo de L. C. con Israel	Inclusión de servicios e inversión
1988	Omnibus Trade and Competitiveness Act	<i>Super 301</i> y <i>301 especial</i>
1992-1993	TLCAN	Recoge toda la legislación previa

Observaciones:

- 1) La sección 252 de 1962 fue el antecedente de la sección 301;
- 2) la sección 301 de 1974 constituyó la base de la legislación comercial de Estados Unidos y su objetivo fundamental es el control de las políticas comerciales de los otros países;
- 3) el mecanismo de la vía expedita (*fast track*) fue diseñado para acelerar y aprobar los resultados de las negociaciones en el Congreso e introdujo modificaciones sustanciales en materia de *antidumping* y derechos compensatorios a partir de los cuales el presidente podía tomar decisiones acordes con la ley doméstica aunque se contrapusieran a los acuerdos multilaterales;
- 4) la misma legislación de 1979 incorporó la prueba de daño en materia de derechos compensatorios y adoptó el mecanismo de *undertaking*, por el que los exportadores pueden evadir los procedimientos que se les inician por *dumping* y derechos compensatorios si aumentan unilateralmente sus precios. En el caso de los subsidios también se puede suspender la demanda si el exportador acepta limitaciones cuantitativas (restricciones voluntarias) a sus ventas en el mercado estadounidense;
- 5) En la legislación de 1984, se avanzó en una interpretación unilateral de lo que el sistema internacional de comercio debía ser, y se definieron los términos de *no razonable, injustificable y discriminatorio*. Por no razonable se entienden aquellos actos que violan o son incompatibles con los derechos internacionales de Estados Unidos; injustificables son todas aquellas políticas que limitan los derechos legales de Estados Unidos en cuanto a obtener el trato de nación más favorecida, trato nacional, derecho de establecimiento o protección de la propiedad intelectual; son discriminatorios todos aquellos actos, políticas o prácticas que le niegan a los estadounidenses un trato de nación más favorecida para sus bienes, servicios o inversión;
- 6) la misma legislación abordó la materia de los subsidios, incluyendo los *daños probados*, el concepto de *amenaza de daño* y el de *daño acumulado*. Las compras de determinados bienes pueden limitarse con la mera "amenaza" de daño a un sector y sin que se haya llegado a la prueba de daño, además de que todas las exportaciones de un determinado producto son sumadas para calcular el daño total, aun cuando las exportaciones de ciertos países sólo representen una pequeña proporción. En este cuerpo normativo, también, se dio cobijo a los intereses que representan algunos congresistas, vinculados a los productores de acero,

calzado, ferroaleaciones, vino, textiles y derivados de la leche, entre otros;¹³

- 7) La legislación de 1988 es la más extensa en materia comercial en toda la historia de Estados Unidos, la más detallada política proteccionista, edificada bajo el cobijo del más audaz discurso librecambista;¹⁴ esta acta incluyó, además de cuestiones comerciales, disposiciones de política financiera internacional, prácticas extranjeras corruptas, competitividad, tecnología, educación y capacitación. La reglamentación interna de esta ley se enfocó hacia un aumento de la competitividad del país, mientras que en el ámbito internacional promovió la igualdad en materia de competencia internacional. La sección 301 se modificó para disminuir los poderes discrecionales del presidente y transferirlos a la Oficina del Representante Comercial (USTR, por sus siglas en inglés), haciendo más específicos y delimitados los aspectos que no eran razonables, no justificables y discriminatorios. El acta incluyó la disposición por medio de la cual el representante debería identificar acciones prioritarias en materia de liberalización comercial que tendrían un impacto significativo para aumentar las exportaciones estadounidenses. Más temprano que tarde, la comunidad internacional señaló a estas acciones como propias de un agresivo unilateralismo;¹⁵

¹³ Al respecto, James K. Galbraith afirma: "Así, hasta principios del decenio de 1970, la extracción petrolera nacional estuvo protegida por las cuotas que se fijaban para la importación de petróleo; desde 1962, la industria textil se encuentra bajo el amparo del Acuerdo Multifibras, que estableció cuotas con las que se pretendía reducir la penetración de los mercados de Estados Unidos por telas y prendas extranjeras económicas; durante el decenio de 1970, la administración del presidente Carter, en fin, intervino varias veces para impedir, mediante la ayuda al comercio, el inminente derrumbe y la reestructuración de la fundamental producción de acero estadounidense. Incluso han sido aplicadas restricciones aún más extremas, aunque con algunas omisiones, a los productos lácteos (feudo político de Wisconsin), al azúcar (feudo político de Louisiana) y a los cítricos (feudo político de Florida). Una disposición bien conocida restringe el uso de barcos construidos en el extranjero para el comercio y la pesca de cabotaje" (Cfr. Galbraith, 1994: 101).

¹⁴ "La política comercial estadounidense se tornó fuertemente proteccionista durante los años del presidente Reagan. Es más, *todas* las nuevas restricciones comerciales fueron iniciadas o aprobadas por su administración, a pesar de que en su retórica pública daba un respaldo generalizado al libre comercio" (Niskanen, 1988: 34).

¹⁵ Resulta conveniente reproducir la opinión de dos destacados economistas estadounidenses sobre esta acta: "El Congreso aprobó hace poco la más importante de las leyes proteccionistas, la Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988, que endurece significativamente la política comercial estadounidense. A pesar de la oposición de la mayoría de los economistas al proteccionismo, éste sigue siendo

- 8) Este mismo cuerpo normativo originó la *super 301* y la *301 especial* que crearon las disposiciones para proteger la *propiedad intelectual*. Los derechos compensatorios y el *antidumping* son dos de los mecanismos más sofisticados de la protección comercial; los países que recurren a ellos de manera regular son, en primer sitio, Estados Unidos, seguido de los que componen la Unión Europea, Canadá y Australia. En el primero de ellos, del 90 por ciento de los casos en que se ha invocado la existencia de *dumping* o subsidios, sólo en el 30 por ciento se ha comprobado daño a la industria local; sin embargo, en muchos de estos casos se ha llegado a establecer impuestos compensatorios ante la sola *amenaza de daño*. Con la 301 especial se introdujo la diferencia entre países que están en lista de observación y aquellos que están en lista prioritaria; al lado de Portugal y Malasia, México ha sido eliminado de ambas listas, aunque la mayoría de los países consideran a esta sección proteccionista e injusta, y
- 9) El alcance extraterritorial de la legislación estadounidense, por sus consecuencias palpables y por sus amenazas ciertas, aparece como el elemento de más urgente reforma, en el ánimo de otorgar un ambiente justo y limpio al libre comercio globalizado.

Este cuerpo de referentes, en muy buena parte, explica el papel definitivo que la política comercial ha tenido en el desarrollo de la competitividad de las empresas de Estados Unidos; es a partir de la insuficiencia de tales normas, reconocida explícitamente por el presidente Clinton y el vicepresidente Gore (1993: 31), que se impulsa la concepción del llamado *comercio estratégico*, en el que la función desarrollada por la política comercial se habrá de encaminar a fortalecer aquellas ramas exportadoras de más elevado horizonte tecnológico, sin renunciar al generoso manto proteccionista.

Complicaciones suplementarias

En muy atendibles trabajos recientes,¹⁶ las inacabadas reformas económicas e institucionales de México, y el visible estancamiento

tan fuerte como siempre, así que parece una posibilidad real que en los próximos años los Estados Unidos cambien bruscamente su largo compromiso de cuatro décadas con los principios del libre comercio" (Krugman y Obstfeld, 1994: 6).

¹⁶ Como los elaborados por Ugo Pipitone (2001), Judith Mariscal, Fausto Hernández y Alejandro Villagómez y Rafael Tamayo, en el texto que coordinó Arturo Borja, *Para evaluar al TLCAN*, y en el de Luis Rubio (2001), *El TLC en el desarrollo de México*, en el libro de su propia coordinación, *Políticas económicas del México contemporáneo*, (2001: 250-273), entre otros.

en la propia marcha reformadora, de cara al aprovechamiento pleno de las oportunidades que origina el TLCAN, aparecen como problemas de gran significación, como incentivos negativos, para que Estados Unidos y Canadá se interesen por una mayor vinculación con México. La dualidad productiva, la notable desigualdad, la debilidad del mercado interno, la improductividad rural, el bajo perfil de la vida democrática, el adelgazamiento de la cobertura y calidad de los bienes públicos y el núcleo duro de la omnipresente corrupción, conforman el sólido cuerpo de problemas profundos e intocados de esta nación, que razonablemente desincentivan a los actuales socios comerciales para proponer mayores vínculos.

La visibilidad de diversas expresiones opositoras a la profusión del TLCAN, cuando no a su continuación en su actual estatus, presentes en cada uno de los tres países signatarios, se percibe tanto en organizaciones políticas como sindicales, en grupos ambientalistas como abiertamente proteccionistas, en organizaciones nacionalistas que rayan en la xenofobia racista, en ONG de todos colores y en la autonomía, fuerza y pusilanimidad del Congreso de Estados Unidos. Con este elenco y características, resulta evidente un peculiar *bloque histórico*, del todo opuesto a la evolución virtuosa del tratado.

Como otro factor adverso a la profusión de la integración regional, conviene tener presente a la notable asimetría económica, política y militar de las tres naciones involucradas. Una integración radical muy difícilmente puede sostenerse en un ambiente distributivo del poder entre los participantes en el que reina la más absoluta iniquidad. La centralidad de Estados Unidos, tan indiscutible como indisputable, en las actuales condiciones de operación del TLCAN, aparece, también, como imprescindible.

En un sentido similar existen nuevas complicaciones para, por ejemplo, emular la definición europea de una política exterior regional. La doble función de Estados Unidos, como cabeza del proceso planetario de globalización, y como centro del proceso norteamericano y hemisférico de integración, en atención a intereses documentables que existen por todo el mundo, con propuestas políticas y militares que, con mucho, trascienden a la región de América del Norte, más las dificultades que acompañan a los desencuentros derivados de problemas migratorios y de narcotráfico, con el desdichado y reciente añadido del combate al terrorismo, mueven hasta la imposibilidad la integración política de México y Canadá con los propósitos cuasi imperiales estadounidenses.

Otra circunstancia, ésta específica de las modalidades de la integración regional norteamericana, dificulta su propia concreción; es el hecho que tanto Canadá como México parecen haberse integrado, cada uno y por su lado, sólo con Estados Unidos. Muy a pesar del avance en los flujos comerciales y de inversión entre los dos primeros países, el centro de sus relaciones económicas internacionales lo acapara Estados Unidos y tal circunstancia se expresa, incluso, en las controversias y su eventual solución; el grueso de estos litigios toma como protagonista a Estados Unidos y cada uno de los países restantes, sin que, entre ellos, esos diferendos resulten significativos. Este hecho, sin embargo, no ha impedido, como bien lo señala Sidney Weintraub, que cada una de las dos naciones subordinadas haya desarrollado su *integración silenciosa* al mercado estadounidense (Weintraub, 1990), pero muy difícilmente ayudará a modificar el actual *estatus*, que no trasciende el umbral de promoción de la libertad de comercio y de inversión.

Esta combinación de realidades estructurales, especialmente inamovibles para los casos de México y Estados Unidos, hubieron de combinarse con las diferencias culturales, económicas, históricas y políticas, a la hora de los lamentables atentados del 11 de septiembre del 2001. En un espléndido ensayo, Alfonso Alfaro hace una clara descripción de los sentimientos encontrados que, destacadamente para la mayoría de los mexicanos que no han sido incorporados a la modernidad –pero también para buena parte de los que sí la disfrutan–, se despertaron a partir de esa fecha aciaga:

Muchos analistas subrayan que uno de los elementos más insoportables de la tragedia del 11 de septiembre era la brutal irrupción de la conciencia de la propia vulnerabilidad: la sensación de no estar seguros en ninguna parte, de haber sido agredidos dentro del íntimo espacio vital. Pero para las clases medias y bajas de la ciudad de México y de numerosas regiones del país, la fragilidad de los organismos sociales –y de la condición humana en general– es una experiencia vívida y dolorosamente ordinaria que tiene mucho que ver con las precarias condiciones de seguridad que están cotidianamente obligadas a soportar. La tragedia no podía tener en ellas un impacto semejante al que experimentaron las poblaciones habituadas a un alto nivel de protección de sus personas y sus bienes (Alfaro, 2002: 147 y s.).

En abono de esas ideas, en el texto póstumo de Mancur Olson se señala que, a lo largo de la historia, las naciones que han alcanzado la prosperidad duradera han contado con un sólido entramado institucional que incluye: Estado de derecho pleno, derechos de propiedad como la más importante institución, cumplimiento inexcusable de los contratos y depredación cero, particularmente dirigida a la supresión de la depredación gubernamental (Olson, 2001: 203-235).

Conclusión

La reciente afirmación del gobierno mexicano, en el sentido de una nueva etapa del TLCAN, en la que se lograría una mayor y más igualitaria integración, carece de fundamento y de oportunidad. Mientras se avanza en la confección del ALCA, en el que el TLCAN es el referente fundamental, resulta absolutamente predecible que el instrumento que por casi diez años ha regido el libre comercio en América del Norte, no habrá de experimentar ninguna variación relevante ni en la letra ni en las prácticas de las naciones por él integradas.

Bibliografía

- Alfaro, Alfonso. "Del acuerdo tácito a la relación abierta", en *Foreign Affairs en español*, primavera 2002.
- Andic, F., Andic, S. y Dosser, D. "Una contribución a la teoría de la integración económica", en *Integración económica*, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 19, FCE, México, 1977.
- Borja, Arturo. *Para evaluar al TLCAN*, Miguel Ángel Porrúa / ITESM, México, 2001.
- Cepal. *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile, 1994.
- Clinton, William J., y Albert Gore. *Technology for America's Economic Growth*, The White House, Washington, 1993.
- Di Filippo, Armando y Rolando Franco. *Integración Regional. Desarrollo y equidad*, siglo veintiuno editores y Cepal, México, 2000.
- Galbraith, J. K. "Panorámica de las políticas sectoriales en Estados Unidos", en Fernando Clavijo y José Casar (comp.), *La industria mexicana en el mercado mundial*, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 80, Vol. 1, México, 1994.

- Hamilton, Alexander. "Informe sobre la industria (1791)", en Boorstin, Daniel (comp.), *Compendio histórico de los Estados Unidos. Un recorrido por sus documentos fundamentales*, FCE, México, 1997.
- Huberman, Leo. *Historia de los Estados Unidos. Nosotros, el pueblo. Nuestro Tiempo*, México, 1977.
- Katz, Friedrich. *La guerra secreta en México*, Era, México, 1982, Vol. II.
- Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld. *Economía internacional. Teoría y Política*, McGraw-Hill, Madrid, España, 1994.
- Marini, Ruy Mauro. "La crisis del desarrollismo", en *La Teoría Social Latinoamericana*, Ediciones El Caballito, México, 1994, T. II, *Subdesarrollo y Dependencia*.
- Niskanen, William. "U. S. Trade Policy", en *Regulation*, núm. 3, 1988.
- Olson, Mancar. *Poder y prosperidad. La superación de las dictaduras comunistas y capitalistas*, siglo veintiuno editores, Madrid, 2001.
- Osorio, Jaime. *Las dos caras del espejo*, Triana Editores, México, 1995.
- Prebisch, Raúl. "Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 5, México, mayo de 1987.
- Robbins, Lionel. *Economic Planning and International Order*, Londres, 1937.
- Rodríguez, Octavio. "La Teoría del Subdesarrollo de la Cepal. Síntesis y crítica", en *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 12, México, diciembre de 1980.
- Rubio, Luis (coord.). "El TLC en el desarrollo de México", en *Políticas económicas del México contemporáneo*, FCE y Conaculta, México, 1990.
- Viner, Jacob. *The Customs Union Issue*, Nueva York, Carnegie Endowment for Peace, 1950.
- Walz, Uwe. *Dynamics of Regional Integration*, Physica-Verlag Heidelberg, Alemania, 1999.
- Weintraub, Sidney. *A Marriage of Convenience. Relations Between Mexico and the United States*, Oxford University Press, Nueva York, 1990.

Especialización productiva y comercial de las manufacturas mexicanas: determinantes y problemáticas

José Flores Salgado *
jsalgado@cueyatl.uam.mx
Mario Capdevielle **
camj3660@cueyatl.uam.mx

Introducción

Desde los años setenta la economía mexicana enfrentó el agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que culminó con una grave crisis a principios de los ochenta. A partir de entonces, el nuevo modelo de crecimiento se sustenta en la apertura de la economía y en una reducida regulación gubernamental. Siguiendo los principios del Consenso de Washington, se implementaron procesos de liberalización comercial, financiera y a la inversión extranjera, al tiempo que se establecieron acuerdos de libre comercio, se redujo el déficit fiscal, se privatizaron la casi totalidad de las empresas públicas y, en general, se abandonaron las políticas activas de regulación económica. Este proceso denominado de "cambio estructural" tuvo diversas implicaciones, que transformaron en forma significativa la economía mexicana y, en particular, al sector manufacturero del país.¹

Durante el mismo periodo la economía internacional se ha transformado debido a la creciente globalización de la producción y al rápido desplazamiento de la frontera tecnológica internacional. Estos dos fenómenos están estrechamente vinculados entre sí y han alterado la composición de la producción y el comercio internacional, así como los procesos de producción en las diversas economías. Los nuevos productos, intensivos en el uso de tecnología, tienen una importancia creciente tanto en el consumo final como en el comercio. Sin embargo, los procesos de producción correspondientes a tales bienes, se caracterizan por ser segmentados

* Profesor-investigador del área Política Económica y Acumulación.

** Profesor-investigador del área Economía Industrial e Innovación.

¹ Véase en relación con este tema a Cimoli (2000).

e internacionalizados, teniendo los distintos segmentos de la producción características tecnológicas muy disímiles y requiriendo insumos y capacidades productivas diferentes. Buena parte del comercio internacional de México es resultado de este tipo de procesos de producción globalizados y representan el sector más dinámico de la actividad industrial.

Un criterio para la evaluación de los resultados de las políticas de apertura y desregulación económica (AD) en México surge del análisis del tipo de especialización en la producción y en el comercio que ha alcanzado la economía en las últimas dos décadas. Los productos elaborados, y en particular las fases del proceso de producción o de la cadena de valor realizadas en el país, son indicativos de las capacidades productivas y tecnológicas que sustentan la competitividad de la economía y de las empresas que participan de la producción nacional y el comercio internacional.

El objetivo central del presente trabajo es analizar los cambios en la composición de la producción y las exportaciones mexicanas, para evaluar el tipo de especialización productiva y exportadora que adquiere la economía mexicana, así como los factores que la determinan. Se propone caracterizar la naturaleza de los diferentes procesos productivos, según el grado de integración de la producción nacional al interior del sector. A partir del análisis anterior se reflexiona en torno al impacto que estos cambios tienen sobre el bienestar y la sustentabilidad del modelo de desarrollo que implican.

En la primera sección se presenta el desigual dinamismo existente entre actividades "globalizadas" correspondientes a procesos de producción internacionalizados y el resto de las actividades productivas, en general con mayor grado de integración nacional. En la segunda se analizan los cambios en la composición de la actividad manufacturera durante el periodo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) 1950-1981 y de Apertura con Desregulación de la economía (AD), 1982-2002. Para este último periodo en la tercera sección se cuantifica y analiza el cambio estructural al interior de las divisiones de la manufactura y para el conjunto de las mismas. En las secciones siguientes se analizan los cambios en la composición del comercio exterior y las bases que sustentan la competitividad internacional de las manufacturas mexicanas. Por último, se evalúan los impactos del nuevo modelo en el bienestar y las alternativas para impulsar en el actual contexto económico y tecnológico internacional un desarrollo sustentable y con mayor equidad.

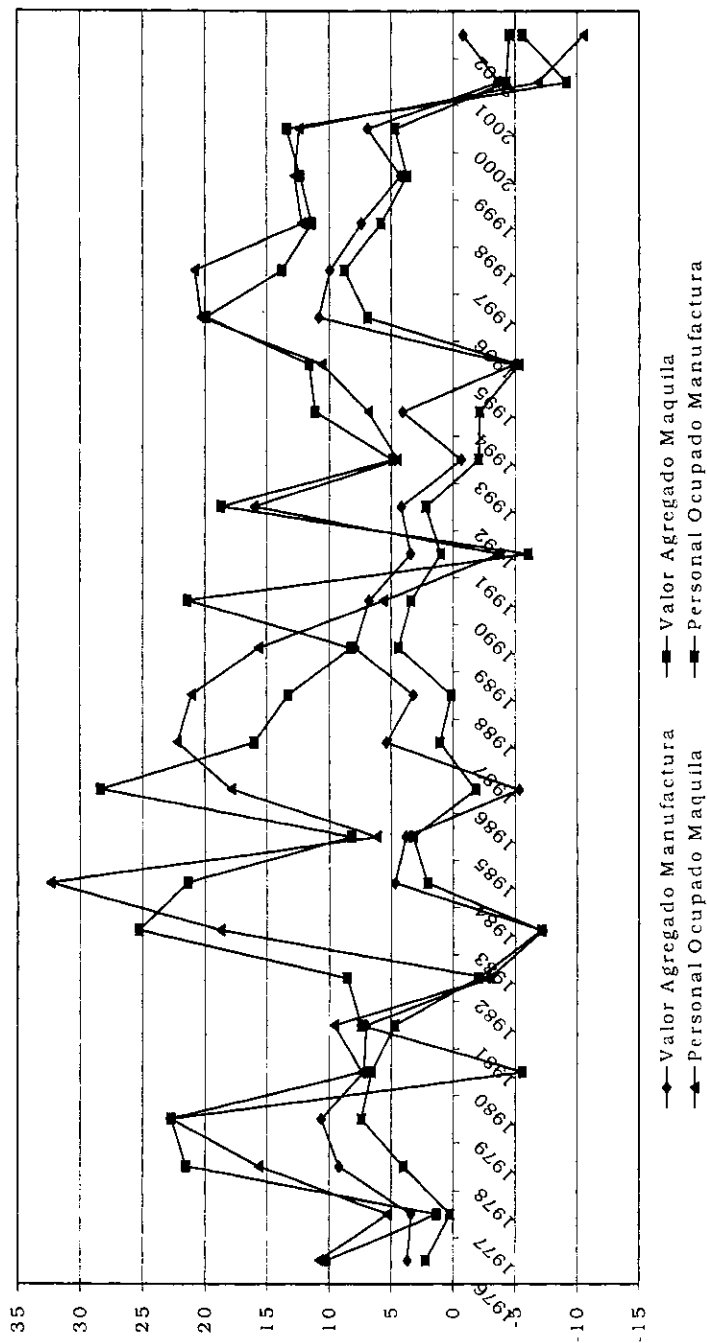
Dinamismo de la actividad manufacturera

La contracción y lento crecimiento de la economía mexicana en las últimas dos décadas no es un fenómeno homogéneo. Dentro de las manufacturas, aquellas correspondientes a procesos de producción internacionalizados,² tales como el conjunto de actividades productivas asociadas con los programas de importación temporal y con la industria maquiladora de exportación, tuvieron un crecimiento muy elevado (véase Gráfica 1) desde magnitudes absolutas inicialmente reducidas. Este tipo de actividades incluso presentaron, durante los ochenta, un comportamiento "en espejo": en los puntos más agudos de contracción de la actividad manufacturera, durante las crisis de 1983 y 1986, fue cuando registró mayor crecimiento la actividad maquiladora. Los noventa presentan un comportamiento diferente, si bien se mantiene el mayor nivel de crecimiento de la actividad maquiladora, ésta reduce el ritmo del mismo y los ciclos se corresponden con el conjunto de la actividad manufacturera. Esta tendencia se mantiene durante los primeros años del nuevo siglo, pero en la caída que se inicia en el 2001 por primera vez se constata que la contracción de la actividad maquiladora es superior a la correspondiente al conjunto de las manufacturas.

El crecimiento de la actividad productiva internacionalizada tuvo inicialmente su explicación en la conformación de un nuevo modelo de desarrollo hacia afuera, y en la contracción simultánea de la actividad interna que se correspondió con un alto crecimiento en el nivel de actividad de Estados Unidos, principal socio comercial de México. El comportamiento en espejo pone de manifiesto que la crisis interna al reducir los salarios tornó más competitiva a la maquila mexicana, a lo que se sumó un marco regulatorio apropiado para estos procesos de internacionalización. La sincronía de los años noventa sugiere tanto la mayor importancia relativa de la actividad internacionalizada en el conjunto de las manufacturas, como la lenta recuperación de la demanda interna. Es claro que la crisis de 1995, de gran magnitud aunque breve en el tiempo, no afectó a la actividad maquiladora. Pero esta situación fue una excepción y la característica general de la década pasada e inicios de la presente es una tendencia similar en ambos sectores de la economía.

² Se entiende por procesos de producción internacionalizados aquellos en los que sólo una parte, relativamente reducida del mismo, es realizada en México, sobre la base de insumos importados y cuyo destino de consumo es principalmente la exportación.

Gráfica 1
Tasas de Crecimiento Anual
(1976-2000)



Fuente: elaboración propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

La caída del 2001 denota la relación de dependencia de la actividad productiva mexicana respecto de los ciclos productivos de Estados Unidos y la importancia creciente de los procesos internacionalizados, donde se presenta una contracción de la actividad interna mexicana como resultado de la caída en el nivel de actividad y el comercio de Estados Unidos.

Una característica que diferencia los procesos "internacionalizados" de aquellos producidos y destinados al mercado interno es, lógicamente, el menor grado de integración de la producción y la especialización de la actividad productiva local en segmentos intensivos en el uso de mano de obra poco calificada, así como por la menor participación de empresas de capital nacional en los mismos. Estos procesos si bien emplean tecnología de punta a escala internacional, ésta es desarrollada fuera de México y el dominio, así como la apropiación de rentas tecnológicas de la misma, pertenece a las empresas transnacionales que controlan el proceso de producción. Lo anterior no elimina la generación de capacidades locales por parte de tales organizaciones productivas, pero éstas son limitadas y no corresponden a un proceso integral.

Las restantes actividades no internacionalizadas se caracterizan por procesos con mayor, aunque desigual, grado de integración de la producción. Sin embargo, la tendencia en muchos de estos sectores es también el uso creciente de insumos importados. En algunas actividades productivas, donde participan activamente los grandes grupos empresarios nacionales, el uso de capacidades productivas y tecnológicas locales ha permitido sustentar su competitividad nacional e internacional, haciendo posible su éxito exportador y la expansión a escala internacional de sus operaciones. No obstante, los grandes grupos nacionales aun cuando producen y comercializan a nivel internacional, lo hacen sin internacionalizar los procesos productivos. Repiten en otros contextos geográficos los procesos aprendidos e integrados en México fundamentalmente durante la ISI.

Cambio en la composición del valor agregado de las manufacturas

La ISI transformó, de manera significativa, la estructura productiva del país, elevando la complejidad y el grado de la integración industrial. El alto crecimiento en el producto y en la inversión fueron elementos importantes que permitieron desarrollar las capacidades productivas y tecnológicas en forma endógena, tanto por empresas locales como por internacionales.

Con posterioridad a la crisis de la economía mexicana de 1982, durante el periodo de AD se inició un lento crecimiento económico que transformó la composición de la producción, reduciendo los niveles de integración y alterando las características tecnológicas de los procesos productivos. En este sentido, es posible apreciar diferentes patrones de transformación en la composición del valor agregado (VA) durante la ISI y el periodo de AD.

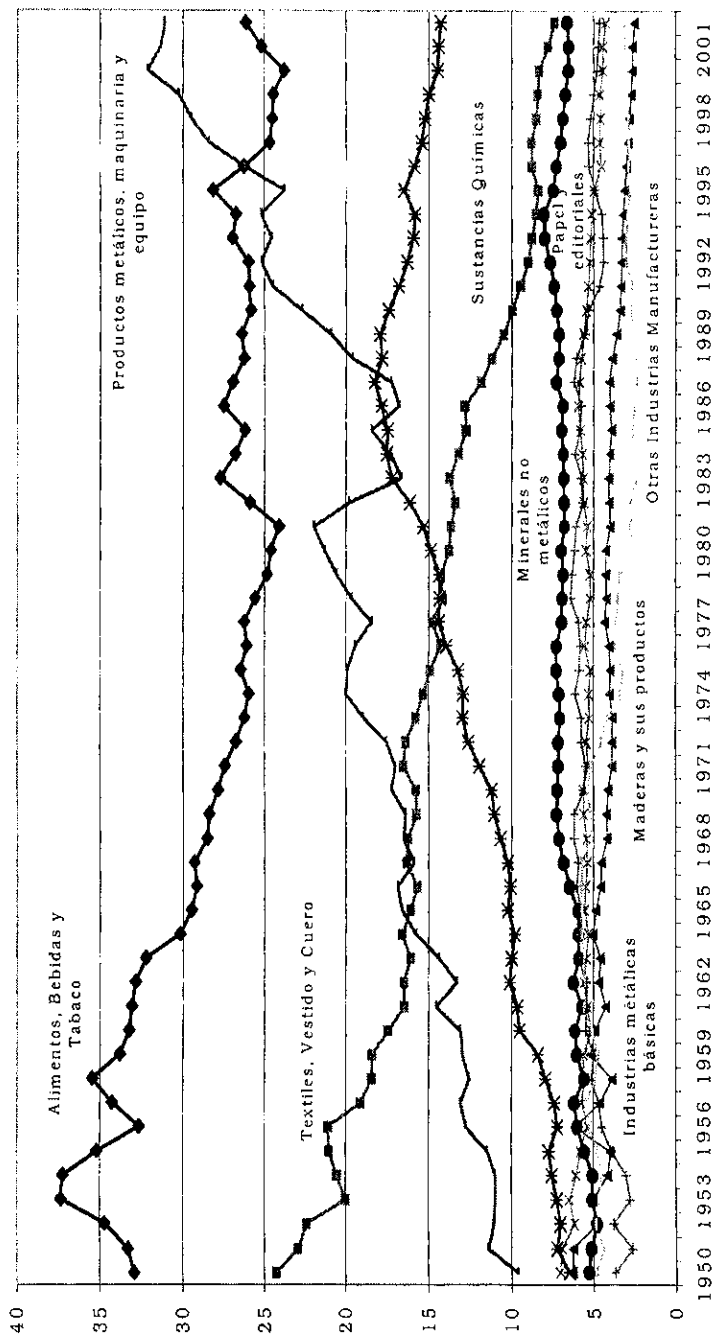
El cambio en la estructura de la composición de la actividad manufacturera en México se puede apreciar a un alto grado de agregación a partir de la evolución de la participación de cada una de las nueve divisiones manufactureras en el Producto Interno Bruto (PIB) total de la actividad. Esta participación ha tenido una evolución diferenciada que denota las características y resultados de los diversos modelos de desarrollo. Las modalidades asumidas por el cambio en la estructura del producto del sector referido es conveniente analizarlas en el largo periodo comprendido entre 1950 y 2001, con el propósito de mostrar el tipo y las tendencias de especialización productiva de acuerdo con los esquemas adoptados en el desenvolvimiento de las manufacturas en el país.

Como se puede apreciar en la Gráfica 2, desde los años cincuenta, el cambio estructural de la actividad manufacturera ha sido significativo. Con una clara tendencia descendente, la División de alimentos, bebidas y tabaco dejó de ser la actividad manufacturera con mayor participación en el PIB total. Esta División bajó del 38 por ciento que alcanzó en el inicio de los cincuenta al 24 por ciento del producto en 1982. Cabe destacar que dicha participación fue elevada a escala internacional, lo que indicaba un reducido desarrollo doméstico inicial en virtud de la baja elasticidad-ingreso de la demanda correspondiente a tales bienes.

La alta participación inicial que correspondió a esta actividad se explica por el tipo de desarrollo industrial alcanzado con anterioridad a la ISI, en el contexto de una economía abierta, donde la producción de alimentos llegó a representar más del 50 por ciento del producto manufacturero. Ese esquema correspondió a un modelo de desarrollo primario exportador (1880-1910), en el que la economía mexicana se especializó en la exportación de materias primas mientras que la producción manufacturera se orientó al consumo interno de bienes no transables y de apoyo a las actividades de exportación, con un grado muy bajo de integración.

Cabe subrayar el desempeño de otras tres divisiones que, con diferentes características, determinaron la evolución de la estructura de la producción de la industria manufacturera del país durante la

Gráfica 2
 México: Participación en el PIB total por División de la Industria Manufacturera



Fuente: elaboración propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

ISI. La participación de la División de sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico fue en ascenso y su aporte en el PIB industrial pasó de 6 a 16.5 por ciento entre 1950 y 1982.³ Por su parte, la División de productos metálicos, maquinaria y equipo que registró un aporte creciente entre 1950 y 1975 (del 10 al 20%) descendió su participación en los últimos años del modelo de la ISI para ubicarse en 16 por ciento del PIB industrial en 1982.

La División de textiles, vestido y cuero terminó por debajo de las tres divisiones anteriores cuando su aporte, de trayectoria decreciente por causas similares a la industria alimentaria, bajó del 25 al 14 por ciento en el mismo periodo.⁴

Para 1982, la actividad industrial de las cuatro divisiones mencionadas abarcó poco más del 70 por ciento del PIB total del sector manufacturero en México. Las cinco divisiones restantes registraron una participación poco significativa.

En el periodo de la ISI, las actividades tradicionales y con baja elasticidad de ingreso perdieron importancia (alimentos, textiles, madera); mientras que los sectores modernos, tecnológicamente complejos y con mayor elasticidad ingreso la incrementaron (productos metálicos, maquinaria, equipo y sustancias químicas). Esta situación se explica por el liderazgo de las industrias metal-mecánica y química que corresponden al paradigma tecnoeconómico fordista. Así mismo, el crecimiento del ingreso *per cápita* y la mejora en la distribución del ingreso modificaron la composición de la demanda interna, destinataria principal de la producción manufacturera.

La reorientación de la conducción económica enfatizó el propósito oficial de la modernización industrial orientada a la exportación. Sin embargo, aunque los procesos de producción se han transformado cualitativamente impulsando la actividad exportadora, la característica general ha sido la desarticulación interna de la producción industrial y su vinculación con procesos globales, sustentada en los bajos salarios relativos y en el uso de tecnología importada.

Desde 1983, el carácter del cambio estructural que se puede observar ha consolidado una estructura industrial más concentrada

³ En buena medida, una explicación de este resultado se encuentra en el despegue de la actividad petrolera del país.

⁴ En este caso en particular, cabe mencionar que, a diferencia de la División de alimentos, la producción de textiles mostró ser un sector con capacidad de exportación para la producción de tejidos de fibras como otro resultado del avance registrado durante la ISI.

a nivel de tipos de productos al interior de las divisiones del sector de las manufacturas. Esta concentración de productos ha modificado tanto la composición de la producción industrial como el tipo de especialización en ciertas fases de los procesos productivos.

En términos generales y como resultados de esta tendencia, entre 1983 y 2001, las cuatro divisiones más importantes durante la ISI, siguieron siendo las más representativas de la actividad industrial en la AD. Sin embargo, el mayor dinamismo de la producción industrial del país correspondió a la División de productos metálicos, maquinaria y equipo.⁵ Dentro de ésta, es claro el liderazgo de la industria automotriz, equipo y aparatos electrónicos (televisión, radio, computadoras), que tienen un repunte significativo a partir de 1988, una vez superada la crisis interna y acelerado el proceso de AD. Para 2001 esta División aportó casi la tercera parte del PIB total industrial.

Entre las actividades más tradicionales, el sector alimentario mantiene su importancia con un comportamiento inverso a los productos metálicos ("efecto espejo"). La industria textil y los productos de madera reducen su participación afectados por el lento crecimiento de la economía y por la competencia internacional.

La División de sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico pierde participación en forma significativa, a pesar de representar procesos de alto potencial productivo al disponer, al interior del país, de insumos abundantes que podrían motivar la producción de sus ramas. De 17 por ciento en 1982, su aporte bajó al 14 por ciento en 2001, siendo éste otro resultado relevante del cambio estructural registrado que asignó menor importancia al consumo nacional de las ramas de petroquímica y química básica, y aumentó la importación de productos de la química fina que, además de su fabricación más costosa, marcó una especialización de mercancías (*commodities*) de poco valor agregado al interior de la División. En el mismo sentido, la División de textiles, vestido, cuero y calzado siguió perdiendo importancia hasta representar sólo el 6 por ciento del PIB total manufacturero, a pesar del repunte en la producción de la rama de prendas de vestir. En las dos actividades anteriores, la producción de bienes finales creció en mayor proporción que los insumos productivos, denotando la ruptura de los eslabonamientos productivos locales.

En conjunto, las cuatro divisiones mencionadas aportaron el 78 por ciento del PIB total industrial; es decir, un porcentaje mayor

⁵ En realidad, como se apunta después, la única actividad que incrementa de manera relevante su participación en el VA manufacturero es la de productos metálicos, maquinaria y equipo.

al que aportaron en el periodo anterior lo que confirma, al mismo tiempo, el bajo significado del resto de las divisiones del sector manufacturero. No obstante, en la nueva estructura productiva, las divisiones con mayor capacidad de producción no han tenido una capacidad homogénea de exportación.

Las modalidades asumidas por el cambio estructural al interior del sector industrial pueden ser analizadas con base en el Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI a 1 y 2 dígitos, correspondientes a las divisiones y ramas del sector, respectivamente. En este sentido, los índices de cambio estructural (S) reportan la medida o magnitud del cambio en la estructura de la producción industrial utilizando como insumo para su cálculo la participación porcentual de cada rama de actividad en el producto mediante la ecuación siguiente:⁶

$$S = \left(\sum_{i=1}^n |s_i(t) - s_i(t-m)| \right) / 2$$

Donde $s_i(t)$ es la participación en el valor agregado manufacturero total correspondiente a la i -ésima división o rama en el año t .

En estos términos, el índice de cambio estructural S es la suma de los valores absolutos de los cambios sectoriales de la proporción del valor agregado manufacturero total durante un periodo de n años en todos los sectores participantes, dividido entre 2, para evitar duplicaciones al sumar valores absolutos.

Para identificar el cambio estructural del sector manufacturero en México, se calcularon estos índices al interior del sector en el periodo 1988-2000, que corresponde a la apertura plena de la economía nacional posterior a la crisis de los ochenta.

El cálculo de los índices se realizó en dos niveles de análisis. El primero se refiere a la participación porcentual de cada una de las nueve divisiones de las manufacturas en el valor agregado bruto (VAB) del sector industrial. El segundo se orientó al análisis de las ramas de las cuatro divisiones más representativas del sector.

El Cuadro 1 indica la participación porcentual de las nueve divisiones en el VAB del sector manufacturero para los años 1988, 1994 y 2000. Con estas participaciones se calcularon los índices de cambio estructural del sector industrial para los periodos 1988-1994 y 1994-2000. Estos periodos permiten analizar la evolución del cambio estructural antes y después de la crisis de la economía del país en la

⁶ Véase ONUDI, 1997.

estructura de la producción de manufacturas. Como se puede apreciar, entre 1988 y 1994, la División de productos metálicos, maquinaria y equipo fue la única que incrementó su participación al pasar del 22.3 al 25.2 por ciento en el VAB de la industria manufacturera. No obstante, la División de alimentos, bebidas y tabaco siguió siendo la de mayor peso en las manufacturas (26.8% del total).

Después de éstas, dos divisiones tuvieron participaciones relevantes: la de sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico; y la de textiles, prendas de vestir y cuero. Cabe destacar, no obstante, que ambas participaciones descendieron de 17 a 15.8 por ciento y de 9.7 a 8.5 por ciento, respectivamente.

Para el periodo 1994-2000 el cambio en la estructura industrial fue más intenso cuando los productos metálicos, maquinaria y equipo aumentaron de manera sensible su participación de 25.2 a casi la tercera parte del VAB de las manufacturas. Este cambio estructural se relaciona con el tipo de especialización industrial del país en el periodo AD a partir de la incorporación a procesos de producción industrial globalizados y a la menor relevancia de la producción destinada al mercado interno.

La participación de estas cuatro divisiones sigue suministrando el grueso de la producción industrial en México, representando el 80 por ciento del VAB del sector en 2001. El predominio en ascenso de la División de productos metálicos, maquinaria y equipo; la menor participación de las otras tres divisiones mencionadas y el poco significado de las divisiones restantes son algunas características que han delineado las modalidades del cambio en la estructura de la producción industrial de la economía del país.

El valor del índice calculado entre 1988 y 1994 fue de 3.7, marcando las modalidades del cambio estructural con la mayor presencia de los productos metálicos, maquinaria y equipo. Para el periodo 1994-2000, el valor del índice fue de 7.3, duplicando por tanto su valor y reforzando las tendencias del cambio estructural industrial iniciadas en el periodo anterior.

En consecuencia, el índice de cambio estructural 1988-2000 (10.3) superó a los dos índices anteriores señalando que el cambio en la estructura de la producción industrial en México no ha presentado una evolución cíclica. El mayor valor indica que la transformación de la estructura productiva de las manufacturas ha mostrado un comportamiento de tendencia. Sin embargo, esta tendencia manifiesta la especialización productiva en favor de la División de productos metálicos, maquinaria y equipo que incorpora una parte importante de su actividad a procesos de producción internacionalizados.

Cuadro 1
Índices de participación por divisiones en el valor
agregado de las manufacturas

Divisiones	1988	1994	2000	1988- 1994	1994- 2000	1988- 2000
<i>Industria Manufacturera Total(1)</i>	100.0			Variación		
1. Productos alimenticios y tabaco	26.6	26.8	23.8	0.2	-3.0	-2.8
2. Textiles, prendas de vestir y cuero	9.7	8.5	8.3	-1.2	-0.2	-1.4
3. Industria de la madera y productos de madera	4.0	3.2	2.6	-0.8	-0.6	-1.4
4. Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	5.1	5.1	4.4	0.0	-0.7	-0.7
5. Sustancias químicas, deriv. del petróleo, productos de caucho y plástico	17.0	15.8	14.5	-1.2	-1.3	-2.5
6. Productos de minerales no metálicos, excepto Derivados del petróleo y carbón	7.8	8.0	6.5	0.2	-1.5	-1.3
7. Industrias metálicas básicas	5.0	4.5	4.8	-0.5	0.3	-0.2
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	22.3	25.2	32.1	2.9	6.9	9.8
9. Otras industrias manufactureras	2.5	2.9	3.0	0.4	0.1	0.5
Índice de cambio estructural				3.7	7.3	10.3

⁽¹⁾ Calculados en millones de pesos de 1993.

Fuente: elaboración propia con base en *Sistema de Cuentas Nacionales*, INEGI, varios años.

Con la misma metodología se realizó el cálculo de los índices de cambio estructural para las ramas de las cuatro divisiones más relevantes de la industria manufacturera. Un primer aspecto que destaca es el carácter tendencial de los resultados analizados ya señalado para el conjunto de las manufactureras.

Entre 1988 y 2000 la División de productos alimenticios, bebidas y tabaco registró un índice de cambio de 11.3, el más alto de las divisiones. Sin embargo, sólo cuatro ramas han incrementado su participación: carnes y lácteos, frutas y legumbres, cerveza y malta y, refrescos y agua (Cuadro 2), que aportaron, aproximadamente, el 50 por ciento del VA de la producción de la División en 2003. Las otras ocho ramas⁷ registran participación descendente y son poco significativas en esta División.

El índice de cambio estructural para el periodo 1988-1994 fue de 6.5, el mayor de todo el sector manufacturero, pero de 4.8 entre 1994 y 2000. A diferencia de lo comentado para el conjunto del sector, para la División de alimentos el valor del segundo índice indica que desde 1994, su proceso de cambio ha sido poco relevante para todas las ramas, incluso para las más destacadas como carnes y lácteos.

La División de textiles, prendas de vestir, cuero y calzado presenta uno de los mayores índices de cambio industrial. Para 1988-2000 el índice fue de 16.2 pero fundamentado básicamente por la mayor presencia de las actividades de confección finales como otras industrias textiles y prendas de vestir, en perjuicio de los principales insumos (hilados y tejidos) y algunos productos finales como el calzado. El cambio estructural más dinámico fue en 1988-1994 con un índice de 9.4 superado sólo por el correspondiente a metálicos, maquinaria y equipo, para 1994-2000; el rumbo del cambio estructural de esta División se confirmó aunque, por la heterogeneidad de sus ramas, con un índice de 6.8, poco menor al del sector manufacturero (Cuadro 3).

En particular, sin considerar a "otras industrias textiles",⁸ esta División es buen ejemplo de los efectos y trayectorias del cambio en la estructura en las divisiones y ramas de las manufacturas en México. En efecto, si bien es cierto que la magnitud de la transformación se mide en términos cuantitativos a partir de los coeficientes de cambio estructural; es importante, no obstante, referir también la naturaleza cualitativa del cambio. Las prendas de vestir constituyen la rama dinámica de la División en un país que, con el proceso de apertura, la actividad de la confección se vincula de manera aislada al comercio exterior y, por lo tanto, no integra las otras ramas de la

⁷ Importa señalar que la rama de "otros productos alimentarios" a pesar de que participa con el 20 por ciento del VA de la División agrupa muchas actividades, la mayoría de participación muy discreta como en todas las divisiones.

⁸ Por los mismos argumentos señalados en la nota de pié de página anterior para la División de alimentos, bebidas y tabaco.

Cuadro 2
Índices de cambio estructural de las ramas de
productos alimenticios y de tabaco de la industria manufacturera
(incluye maquila)

<i>División y Ramas</i>	1988	1994	2000	1988- 1994	1994- 2000	1988- 2000
<i>Productos Alimenticios y Tabaco</i>	100.0			Variación		
11. Carnes y lácteos	18.3	20.8	21.2	2.5	0.4	2.9
12. Preparación de frutas y legumbres	3.3	4.2	4.9	0.9	0.7	1.6
13. Molienda de trigo	11.2	9.2	8.6	-2.0	-0.6	-2.6
14. Molienda de maíz	14.4	12.2	10.8	-2.2	-1.4	-3.6
15. Beneficio y molienda de maíz	2.9	2.4	2.0	-0.5	-0.4	-0.9
16. Azúcar	3.8	3.2	3.0	-0.6	-0.2	-0.8
17. Aceites y grasas comestibles	3.4	3.3	2.9	-0.1	-0.4	-0.5
18. Alimentos para animales	2.1	1.8	1.6	-0.3	-0.2	-0.5
19. Otros productos alimenticios	15.7	17.2	19.7	1.5	2.5	4.0
20. Bebidas alcohólicas	3.1	3.1	2.1	0.0	-1.0	-1.0
21. Cerveza y malta	6.8	7.5	8.3	0.7	0.8	1.5
22. Refrescos y agua	10.6	11.5	11.9	0.9	0.4	1.3
23. Tabaco	4.4	3.6	3.0	-0.8	-0.6	-1.4
Índice de cambio estructural				6.5	4.8	11.3

Fuente: elaboración propia con base en *Sistema de Cuentas Nacionales*, INEGI, varios años.

División a los procesos internacionales de producción de esta actividad. Es la única con participación creciente con un aporte de 39.6 por ciento. Destaca en este sentido la evolución desfavorable de las dos ramas que más han perdido y que suministran insumos necesarios para la elaboración de los productos finales de la División: la de hilados y tejidos de fibras blandas aportó 28 por ciento del VA de la División en 1988, pero bajó al 17 por ciento en 2000; y la de hilados y tejidos de fibras duras de posición marginal en la División cuando su participación bajó del 2.4 al 2.0 por ciento. Por lo tanto, la menor

Cuadro 3
 Índices de cambio estructural de las ramas de textiles, prendas de vestir, cuero y calzado de la industria manufacturera (incluye maquila)

División y Ramas	1988	1994	2000	1988-1994	1994-2000	1988-2000
	100.0			Variación		
24. Hilados y tejidos de fibras blandas	28.1	19.6	17.3	-8.5	-2.3	-10.8
25. Hilados y tejidos de fibras duras	2.4	2.2	2.0	-0.2	-0.2	-0.4
26. Otras industrias	15.4	20.9	27.0	5.5	6.1	11.6
27. Prendas de vestir	35.0	38.9	39.6	3.9	0.7	4.6
28. Cuero y calzado	19.1	18.4	14.1	-0.7	-4.3	-5.0
Índice de cambio estructural				9.4	6.8	16.2

Fuente: elaboración propia con base en *Sistema de Cuentas Nacionales*, INEGI, varios años.

participación de ambas ramas sugiere, entre otros, la fractura de los eslabonamientos o cadenas productivas para la producción de textiles en la División.⁹

La otra rama no beneficiada por el cambio estructural ha sido la de cuero y calzado, su participación cayó del 19.1 al 14.1 por ciento en el mismo periodo. Como en los casos de las ramas de hilados y tejidos, la pérdida de dinamismo de la rama de cuero y calzado es desfavorable para la integración de los eslabonamientos productivos, pero también en la producción de mercancías que, como el calzado, han sido afectadas por la importación de productos finales en este tipo de procesos productivos.

En consecuencia debe distinguirse entre la magnitud y la naturaleza del cambio registrado. No es lo mismo especializarse en cualquier actividad, como en los bienes de consumo finales, que en productos de alto valor agregado que coadyuvan a la integración de los procesos productivos internos y motivan la innovación e incorporación de mejoras en la tecnología. La mala integración productiva de esta División se manifiesta, por ejemplo, en la caída de la producción de fibras y la presencia creciente de la maquila.

De las cuatro divisiones analizadas la de sustancias químicas, derivados del petróleo y productos de caucho y plástico es la que resintió mayores pérdidas y cambios antes y después de la ISI. Al-

⁹ Véase Buitelaar (1999).

gunos aspectos que indican el tipo de la especialización productiva al interior de la División son los siguientes. En general, entre 1988 y 2000, esta División presentó el índice de cambios menos significativo de la industria manufacturera de 3.4 (Cuadro 4), y aunque entre los periodos 1988-1994 y 1994-2000 el índice subió de 3.4 a 6.5, este resultado no modificó el cambio en la estructura de la producción de esta División a pesar de que la dotación de recursos al interior del país pareciera ofrecer condiciones adecuadas para un mejor desarrollo de la División y de sus ramas.

Al interior de la División, dos ramas que para 2000 representaron el 14.4 por ciento del VA de la División han visto afectada su participación. No deja de sorprender la pérdida de importancia de las ramas de petróleo y derivados (11.4%), y de petroquímica básica (3%), cuando ambas tuvieron una presencia importante en la División en periodos anteriores. Por su parte, el cambio en la estructura de su producción benefició a tres de ellas: productos farmacéuticos (19%), por ser la actividad principal de la División; y las de artículos de plástico (14.1%) y de jabones, detergentes y cosméticos (12.5%) que superaron la participación de la producción de petróleo y derivados. Estas tres ramas generaron el 45.6 por ciento de VA de la División. Finalmente, entre las actividades que mantienen su posición está la de química básica con el 10.5 por ciento del VA. Como puede apreciarse, son los productos finales los que elevan su participación en detrimento de los insumos de la actividad.

Como se indicó, la División de productos metálicos, maquinaria y equipo ha sido la más beneficiada por el cambio estructural del sector industrial y es la que más ha influido en las modalidades de la transformación de las manufacturas en México. Un primer aspecto indica que la División ha registrado las modificaciones cualitativa y cuantitativa de su estructura productiva con mayor intensidad al interior de las manufacturas. Entre 1988 y 2000, su índice de cambio estructural (18.3) superó con mucho a los índices de todo el sector industrial y al de cada una de sus divisiones. Por periodos el comportamiento fue similar. Sus índices de cambio estructural fueron de 9.8 para 1988-1994 y de 9 para 1994-2000; esto es, superiores a los índices de la actividad manufacturera en su conjunto y de cada una de las divisiones del sector industrial (Cuadro 5).

Otro aspecto importante se refiere a la transformación de su estructura de producción. De las once ramas, siete han perdido presencia al interior de la División. Interesa mencionar la menor importancia de las ramas de maquinaria y equipo no eléctrico que

Cuadro 4
 Índices de cambio estructural de las ramas de sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico de la industria manufacturera (incluye maquila)

<i>División y Ramas</i>	1988	1994	2000	1988-1994	1994-2000	1988-2000
<i>Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico</i>	100.0			<i>Variación</i>		
33. Petróleo y derivados	14.2	14.0	11.4	-0.2	-2.6	-2.8
34. Petroquímica básica	6.1	6.2	3.0	0.1	-3.2	-3.1
35. Química básica	10.7	10.4	10.5	-0.3	0.1	-0.2
36. Fertilizantes	2.0	1.3	0.7	-0.7	-0.6	-1.3
37. Resinas sintéticas y fibras químicas	8.9	8.2	9.6	-0.7	1.4	0.7
38. Productos farmacéuticos	17.1	16.2	19.0	-0.9	2.8	1.9
39. Jabones, detergentes y cosméticos	11.0	12.6	12.5	1.6	-0.1	1.5
40. Otros productos químicos	10.8	12.0	13.1	1.2	1.1	2.3
41. Productos de hule	6.4	5.8	6.1	-0.6	0.3	-0.3
42. Artículos de plástico	12.8	13.3	14.1	0.5	0.8	1.3
Índice de cambio estructural				3.4	6.5	7.7

Fuente: elaboración propia con base en *Sistema de Cuentas Nacionales*, INEGI, varios años.

redujo su aporte de 11.4 a 6.5 por ciento entre 1988 y 2000. Las otras seis ramas afectadas sólo contribuyen con el 20 por ciento del VA. En contraste, tres ramas han determinado en gran parte las modalidades del cambio estructural no sólo de esta División sino también de la industria manufacturera del país y en las relaciones comerciales de México con el exterior. En efecto, las ramas de vehículos automotores (24.4%); carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores (20.9%); y de equipos y aparatos electrónicos (18.6%), aportaron casi el 65 por ciento del VA de la producción de esta División en 2000.

Cuadro 5

Índices de cambio estructural de las ramas de productos metálicos, maquinaria y equipo de la industria manufacturera (incluye maquila)

<i>División y ramas</i>	<i>1988</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>	<i>1988-1994</i>	<i>1994-2000</i>	<i>1988-2000</i>
<i>Productos metálicos, Maquinaria y equipo</i>	100.0			Variación		
48. Muebles metálicos	1.6	1.3	0.9	-0.3	-0.4	-0.7
49. Productos metálicos estructurales	4.3	4.1	2.8	-0.2	-1.3	-1.5
50. Otros productos metálicos, excepto maquinaria	12.6	10.9	9.3	-1.7	-1.6	-3.3
51. Maquinaria y equipo no eléctrico	11.4	9.0	6.5	-2.4	-2.5	-4.9
52. Maquinaria y aparatos eléctricos	6.8	6.3	6.7	-0.5	0.4	-0.1
53. Aparatos electrodomésticos	3.5	3.4	3.6	-0.1	0.2	0.1
54. Equipos y aparatos electrónicos	11.0	13.2	18.6	2.2	5.4	7.6
55. Equipos y aparatos eléctricos	7.5	5.8	5.1	-1.7	-0.7	-2.4
56. Vehículos automotores	13.8	21.4	24.4	7.6	3.0	10.6
57. Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores	25.0	22.3	20.9	-2.7	-1.4	-4.1
58. Equipo y material de transporte	2.5	2.3	1.2	-0.2	-1.1	-1.3
Índice de cambio estructural				9.8	9	18.3

Fuente: elaboración propia con base en *Sistema de Cuentas Nacionales*, INEGI, varios años.

De manera más evidente que en otros casos, el avance de estas tres ramas al interior de la División señala el proceso de pérdida de integración de la producción industrial en México. En especial la caída de las ramas de maquinaria y equipo no eléctrico y de equipo y aparatos electrónicos, al lado del dinamismo de las ramas automotrices y de equipos y aparatos electrónicos remontan, una

vez más, a la orientación de la política oficial del país en general y de las empresas en particular hacia la internacionalización especializada en segmentos de la producción, antes que al fomento de la integración productiva interna. Un ejemplo de esta orientación es la evolución de las tres ramas más dinámicas de esta División que, en este sentido, han sido las más favorecidas por la política económica del país.

Un recuento de lo analizado permite deducir que el cambio estructural de la industria en México presenta tres modalidades generales. Por un lado, en algunas actividades se segmenta e internacionaliza el proceso de producción (automotriz, electrónica y textil, por ejemplo) con el liderazgo de empresas extranjeras; por otro, en actividades tecnológicamente maduras que crearon capacidades productivas y tecnológicas durante la ISI, producen y operan a escala internacional, pero no segmentan el proceso productivo (alimentos, cerveza, cemento, vidrio, por ejemplo) con el liderazgo de grandes empresas nacionales. Por último, un conjunto amplio de empresas nacionales opera en nichos de mercado específicos, en algunos casos integrando redes locales o sectoriales (calzado, textil, por ejemplo) con la participación de las pequeñas y medianas empresas.

En términos generales, para países como México, la internacionalización en ciertos procesos de producción ha tenido como base importante la reorganización de las empresas transnacionales por representar mecanismos más directos para globalizar estos procesos. Si la globalización de procesos productivos es de carácter general, ésta adquiere relevancia en algunas actividades productivas específicas al afectar la composición por tipos de bienes de la producción interna. Así mismo, las actividades menos afectadas por la internacionalización de los procesos productivos y casi siempre con mayor grado de integración nacional de la producción, deben soportar la competencia de productos finales importados en el contexto de apertura, con la excepción de aquellos que cuentan con una "protección natural" elevada, en general bienes "no negociables" en el exterior. Los bienes de alta integración nacional y éxito comercial internacional son de magnitud menor y corresponden a *commodities* producidas por empresas nacionales, cuyas capacidades productivas se desarrollaron durante la ISI. Todo lo anterior transforma los perfiles productivo y tecnológico de la economía mexicana.

La orientación del cambio estructural se confirma en los términos expuestos si se analiza ahora el desarrollo y la estructura de la producción industrial sin considerar la maquila. La informa-

ción estadística que incorpora el trabajo, refiere la importancia de la maquila en México. Por ejemplo, su presencia es relevante en la composición de las exportaciones manufactureras (Cuadro 6). Al interior del sector su presencia es determinante sobre todo en dos de las nueve divisiones de las manufacturas. Estas divisiones son la de productos metálicos, maquinaria y equipo (73.5%) y la de prendas de vestir y cuero (9%), mismas que representaron el 83 por ciento del total de las exportaciones de maquila en el país.

En realidad, la dinámica de los cambios en la estructura productiva industrial con y sin maquila se proyecta, en lo general, en la misma dirección; es decir, altos índices de cambio estructural y participación determinante de las ramas y divisiones más dinámicas del sector manufacturero. No obstante lo anterior, es necesario señalar otro tipo de características al interior de las divisiones. Con este propósito, esta parte del trabajo incorpora la información sin maquila de dos divisiones que, de acuerdo con el análisis realizado, han incidido en mayor grado en la dirección del cambio estructural de la industria manufacturera en México. Estas divisiones son la de textiles, prendas de vestir, cuero y calzado; y la de productos metálicos, maquinaria y equipo que, con diferentes modalidades, son dos ramas sensibles al comportamiento de la maquila.

Sin incluir maquila, la División de textiles, prendas de vestir, cuero y calzado presentó un índice de cambio estructural menor que el registrado con maquila en el periodo 1988-1994 y mayor para 1994-2000 (Cuadros 3 y 6); lo que sugiere que, con la política de apertura, la maquila influyó más en el primer periodo en los cambios registrados en la estructura productiva de esta división. Entre 1998-2000, la participación de hilados y tejidos de fibras blandas y duras; esto es, las más afectadas por el cambio estructural de esta División, parece apoyar el comentario anterior. Sin maquila, las fibras duras mantienen su posición y las fibras blandas disminuyen su participación del 29.4 al 20.8 por ciento en 2000.

Es conveniente destacar, por otro lado, la relación entre la maquila y los bienes terminados de esta División, especialmente para las prendas de vestir. Sin incluir maquila, entre 1988 y 2000, las prendas de vestir disminuyen su participación de 34.4 a 33.2 por ciento (Cuadro 6), mientras que con maquila su participación aumenta del 35 al 39.6 por ciento (Cuadro 3), lo que muestra correspondencia entre este tipo de producción y la maquila de exportación. El aporte de las producciones de cuero y calzado al VA

de la División ha descendido en ambas modalidades pero tal vez, en este caso, debido más a los efectos de la apertura que incrementó la importación de este tipo de productos y menos a la actividad de la maquila. De cualquier forma, sin maquila, las ramas beneficiadas por el cambio estructural de esta División (vestido, cuero y calzado) siguen predominando pero en menor medida que con la maquila: 49.4 en relación con 53.7 por ciento en 2000 para cada caso.

Finalmente en este aspecto, la División de productos metálicos, maquinaria y equipo continúa siendo la más representativa de los cambios en la estructura industrial. Sin maquila el índice de cambio estructural de la División, el más alto del sector manufacturero, fue mayor en los dos periodos referidos con valores de 11.7 y 10.6, respectivamente (Cuadro 7); lo que destaca la magnitud de los cambios en la estructura con o sin maquila. Las tres ramas más dinámicas, vehículos automotores, autopartes, y aparatos electrónicos, en ese orden, participan prácticamente con el mismo porcentaje de la producción de la División con y sin maquila, 63.9 y 62.3 por ciento en cada caso (Cuadros 5 y 7); pero disminuyen su importancia cuando no se considera a la maquila: aparatos electrónicos de 18.6 a 14.2 por ciento y carrocerías, motores y

Cuadro 6
Índices de cambio estructural de las ramas de textiles,
prendas de vestir y cuero de la industria manufacturera
(no incluye maquila)

División y ramas	1988	1994	2000	1988- 1994	1994- 2000	1988- 2000
<i>Textiles, prendas de vestir y cuero</i>	100.0			Variación		
24. Hilados y tejidos de fibras blandas	29.4	21.2	20.8	-8.2	-0.4	-8.6
25. Hilados y tejidos de fibras duras	2.5	2.4	2.5	-0.1	0.1	0.0
26. Otras industrias textiles	14.3	19.5	27.3	5.2	7.8	13.0
27. Prendas de vestir	34.4	37.7	33.2	3.3	-4.5	-1.2
28. Cuero y calzado	19.4	19.2	16.2	-0.2	-3.0	-3.2
Índice de cambio estructural				8.5	7.9	13.0

Fuente: elaboración propia con base en *Sistema de Cuentas Nacionales*, INEGI, varios años.

autopartes en general de 20.9 a 18.6 por ciento en 2000. Mientras tanto los vehículos automotores, con menor incidencia de maquila, aumentan su participación del 24.4 al 29.5 por ciento en 2000 cuando no se contabiliza ese tipo de producción. De cualquier manera, tanto en su interior como en relación con las otras divisiones de la industria manufacturera, la División de aparatos metálicos, maquinaria y equipo sigue siendo la más significativa en el cambio estructural del sector industrial se considere o no la participación de la maquila.

Cambios en la composición del comercio exterior manufacturero

El desempeño del comercio exterior, y en particular de la proporción referida a las manufacturas, es un elemento central en el nuevo modelo de desarrollo. Varias son las problemáticas en torno al mismo. La primera se refiere a la sustentabilidad comercial del modelo, entendida como la capacidad de las exportaciones para financiar las importaciones requeridas. La inversión externa (productiva y especulativa) y el endeudamiento del país con el exterior han permitido en el pasado mantener un desarrollo manufacturero deficitario. Sin embargo, y a pesar del reducido nivel de crecimiento del producto, esta situación no es sostenible en el largo plazo si no existe otro sector que "financie" este déficit. Los déficits comerciales crónicos, pueden determinar situaciones de crisis periódicas o ajustes estructurales permanentes.¹⁰

Una segunda problemática a considerar se refiere a los efectos de la especialización comercial en el uso de recursos, en particular los humanos y los naturales. Esta situación está relacionada a dos formas de capital cuya generación está condicionada por la especialización comercial: Los capitales humano y ambiental, que se crean o destruyen en forma permanente. Los mecanismos de mercado pueden no estar realizando una asignación eficiente ni en términos estáticos ni dinámicos, si los bienes importados son intensivos en el uso de tecnología, mientras que las exportaciones son intensivas en el uso de trabajo poco calificado y recursos naturales. La carencia de una capacidad tecnológica local implica el pago de rentas tecnológicas a los proveedores y propietarios de la tecnología. Los recursos naturales pueden no estar valorados apropiadamente mediante el sistema de precios, que no incluye las

¹⁰ Véase Flores (1998).

Cuadro 7
Coefficientes de cambio estructural de las ramas de productos metálicos, maquinaria y equipo de la industria manufacturera (no incluye maquila)

<i>División y ramas</i>	<i>1988</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>	<i>1988-1994</i>	<i>1994-2000</i>	<i>1988-2000</i>
<i>Productos metálicos, maquinaria y equipo</i>	<i>100.0</i>			<i>Índice</i>	<i>Variación</i>	
48. Muebles metálicos	1.7	1.6	1.1	-0.1	-0.5	-0.6
49. Productos metálicos estructurales	4.9	4.8	3.2	-0.1	-1.6	-1.7
50. Otros productos metálicos, excepto maquinaria	14.2	12.1	10.6	-2.1	-1.5	-3.6
51. Maquinaria y equipo no eléctrico	12.7	9.9	7.1	-2.8	-2.8	-5.6
52. Maquinaria y aparatos eléctricos	6.7	5.9	6.6	-0.8	0.7	-0.1
53. Aparatos electrodomésticos	3.8	3.6	3.9	-0.2	0.3	0.1
54. Equipos y aparatos electrónicos	6.5	9.0	14.2	2.5	5.2	7.7
55. Equipos y aparatos eléctricos	6.9	5.0	4.0	-1.9	-1.0	-2.9
56. Vehículos automotor	15.9	25.1	29.5	9.2	4.4	13.6
57. Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores	23.9	20.5	18.6	-3.4	-1.9	-5.3
58. Equipo y material de transporte	2.8	2.5	1.2	-0.3	-1.3	-1.6
Índice de cambio estructural				11.7	10.6	21.4

Fuente: elaboración propia con base en *Sistema de Cuentas Nacionales*, INEGI, varios años.

externalidades negativas ni los costos de reposición, en particular de los recursos no renovables. Mientras que el uso de trabajo poco calificado y a bajos costos, si bien genera un empleo necesario

para la economía, hace que éste sea inestable frente a potenciales competidores de menores costos y no permite en el largo plazo alcanzar una distribución progresiva del ingreso. En términos dinámicos, y suponiendo mercados competitivos, se pueden estar dando señales ineficientes para fomentar la inversión en capital humano y ambiental. Más aún al considerarse que el comercio internacional corresponde a transacciones no competitivas entre muy pocos agentes y en muchos casos al interior de una misma organización productiva.

Por último, el tipo de especialización en el comercio exterior, resultado de una rápida apertura, altera la composición de la producción interna. Es importante considerar el dinamismo actual y potencial de las actividades y fases del proceso de producción internacional en que nos especializamos, el grado de integración de las mismas y las bases que sustentan esta especialización, así como los efectos microeconómicos de una apertura implementada en un reducido periodo. Durante la ISI la economía mexicana, y en general Latinoamérica, se especializó en la exportación de bienes con una baja elasticidad ingreso, que crecieron menos que el conjunto de la economía mundial, e importaba bienes de alta elasticidad ingreso y uso intensivo de tecnología con una elevada rentabilidad para sus productores (rentas tecnológicas). Era relevante en ese momento el tipo de productos exportados e importados porque detrás de cada producto existía un proceso productivo con un alto grado de integración local, donde la manufactura era considerada una actividad inductora del desarrollo, siendo frecuente asociar la industrialización con el desarrollo. La especialización comercial representaba las capacidades productivas y competitivas de una economía.

En la actualidad no es lineal la relación que es posible establecer entre el producto exportado y el desarrollo de capacidades productivas y tecnológicas locales, sino que es relevante la fase del proceso productivo que se realiza y quien la efectúa. En los procesos productivos globales donde se internacionalizan las diversas fases de producción, algunos segmentos de la producción de bienes industriales incluso de alta tecnología en el producto o el proceso, pueden ser intensivas en trabajo poco calificado y de muy reducido desarrollo de capacidades locales, o viceversa. Se pueden producir computadoras (alta tecnología) o textiles (tradicional) y en ambos casos, según la fase correspondiente, agregar valor y emplear recursos productivos de muy distinta magnitud y calidad.¹¹

¹¹ Véase Capdevielle (2001).

Desde la perspectiva anterior, si analizamos la evolución del comercio exterior mexicano podemos apreciar que en los últimos veinte años éste se caracteriza por un extraordinario crecimiento, muy superior al del conjunto de la economía, así como por el aumento en el componente manufacturero del mismo. Esto representa una clara disminución porcentual del peso de las exportaciones petroleras, aunque su magnitud física absoluta no varía en forma significativa. Sin embargo, la balanza comercial mantiene un déficit crónico, cuya resolución ha obligado en el pasado a realizar ajustes recesivos periódicos con la consecuencia de un lento crecimiento del producto.

Es importante analizar la naturaleza del déficit y las formas de financiarlo en el nuevo modelo de desarrollo. Las actividades deficitarias, durante la 1st y en la actualidad (AD), son las manufactureras. Cuando el proceso de sustitución de importaciones alcanzó su límite, el aumento del producto requería importaciones crecientes, que eran financiadas con recursos de los sectores agrícola, turístico, petrolero o el endeudamiento, en el contexto de un alto ritmo de crecimiento de la economía, a pesar de fuertes fluctuaciones.

Actualmente la balanza comercial continúa siendo deficitaria debido a que las importaciones de manufacturas definitivas, que no participan de procesos de producción globales y por lo tanto tienen un mayor grado de integración local, han aumentado en una magnitud superior a las exportaciones de este mismo tipo de bienes, tanto por la mayor demanda de insumos como de productos finales. Sin embargo, una parte significativa de las exportaciones también tiene su origen en el sector manufacturero.

El crecimiento del comercio manufacturero, tanto importaciones como exportaciones, es resultado de la política de apertura económica y negociación de acuerdos de libre comercio, principalmente el TLCAN. Las actividades con mayor dinamismo son aquellas que participan de procesos de producción internacionalizados, sustentados en bajos salarios y con una reducida articulación nacional de la producción, por lo que su contribución al producto interno es baja.

El aumento del comercio internacional se da dentro del sector manufacturero, y por tanto a un nivel muy agregado podría considerarse de naturaleza intraindustrial. Sin embargo, si se analizan las estadísticas de comercio a nivel más desagregado se puede apreciar que aun siendo productos industriales en su mayoría, son de naturaleza distinta las importaciones de las exportaciones. Se importan insumos de procesos productivos internacionalizados

y se exportan insumos o productos finales, un paso adelante en la cadena de producción.

Si analizamos la composición de las exportaciones manufactureras (Gráfica 3), los procesos de producción internacionalizados (industria maquiladora y programas de importaciones temporales) representan en el año 2001 el 91 por ciento del total, actividades que han crecido en términos absolutos y relativos en las últimas dos décadas. Las exportaciones "definitivas", resultado de procesos relativamente integrados, sólo representan el 9.2 por ciento del total, con una clara tendencia a reducir su importancia relativa a pesar de aumentar su valor absoluto. Si analizamos el total de las exportaciones estos procesos internacionalizados representan el 83 por ciento de las exportaciones en 2001, con una similar tendencia a disminuir la importancia de las exportaciones definitivas (Gráfica 4). Las importaciones en cambio, en un 48 por ciento son definitivas (Gráfica 5). Por lo anterior, los procesos internacionalizados presentan un significativo y creciente saldo comercial favorable (Gráfica 5), en particular los programas de importaciones temporales (Pitex), cuyo saldo comercial favorable es de mayor magnitud que el correspondiente a la actividad maquiladora, pero ambos no logran compensar el déficit asociado con la demanda interna.

Los ingresos superavitarios del comercio internacional que no corresponden a actividades manufactureras son fundamentalmente los petroleros. También arrojan un saldo favorable las remisiones de nacionales mexicanos en el exterior, aunque éstas no correspondan al flujo de mercancías, alcanzando un monto próximo a las exportaciones petroleras.

Si analizamos los sectores comercialmente superavitarios, respecto de los deficitarios, es claro que los primeros sustentan su ventaja competitiva en el empleo de mano de obra a bajos costos (maquila, Pitex y remisiones de nacionales) y la explotación de recursos naturales (petróleo), mientras que los segundos son insumos y productos de manufacturas finales de muy diverso tipo, para los que no se disponen de capacidades productivas y competitivas locales, una parte importante de los mismos de alto grado tecnológico.

La demanda de nuestros productos de exportación depende, en lo fundamental, de la actividad económica mundial, en particular de Estados Unidos, y de la profundización de la internacionalización de procesos productivos mediada por la capacidad de atracción de la economía mexicana frente a potenciales oferentes (China, Centroamérica, etc.). Todos estos factores presentan en la actualidad una perspectiva poco favorable para el desarrollo industrial mexicano.

La demanda de importaciones depende en lo fundamental de la evolución del mercado interno, si consideramos que la parte correspondiente a procesos internacionalizados es neutral.¹² La apertura acelerada de la economía mexicana llevó a la ruptura de eslabonamientos productivos internos con la importación de insumos que antes se producían localmente, como se analizó en la primera parte de este trabajo, y a la sustitución de bienes y servicios finales nacionales por importaciones. La capacidad de exportar, sin embargo, depende básicamente de los procesos de producción global que son independientes de la demanda interna. Tales exportaciones pueden incrementarse al aumentar la integración o en general la agregación de valor nacional en los procesos productivos globales existentes o bien por la incorporación de nuevos procesos globales, nuevos bienes producidos por métodos internacionalizados. Sin embargo, dada la incapacidad de integración de cadenas productivas en el sector internacionalizado, la elevada concentración de estas exportaciones (maquila-temporales) en muy pocos productos, la baja sustitución de importaciones o incluso la desustitución de importaciones y el reducido nivel de las exportaciones con mayor grado de integración nacional, el crecimiento del producto si no se modifica la situación anterior, llevará a incrementar el déficit comercial y obligará en un plazo mediano, a un nuevo ajuste de la economía. Debe tenerse presente que el crecimiento interno en las últimas dos décadas ha sido reducido y por tanto, para mantener un mayor ritmo de crecimiento del producto, es necesario modificar este patrón de especialización en el comercio exterior.¹³

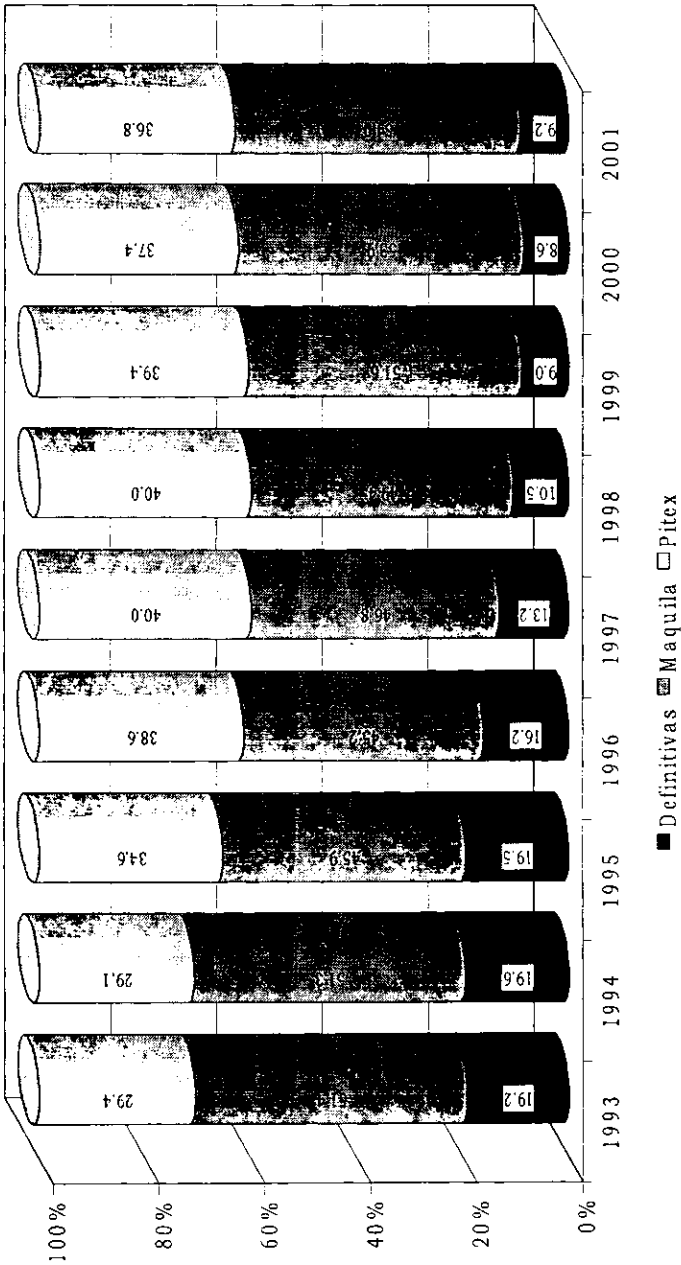
Evolución de la productividad

Con el fin de analizar en qué se sustenta la nueva especialización comercial y productiva de la economía mexicana, es importante analizar la evolución de la productividad y los salarios. En el largo plazo los cambios en la productividad pueden asociarse con el cambio tecnológico, y en el corto, son símbolo de eficiencia, mientras que los niveles de salarios reflejan la calidad del trabajo adquirido definida por el capital humano que éstos incorporan.

¹² Dado que estas importaciones tienen por destino su reexportación, lo que se deja de importar, también se deja de exportar. Lo relevante aquí es la pérdida del saldo favorable que representa este proceso.

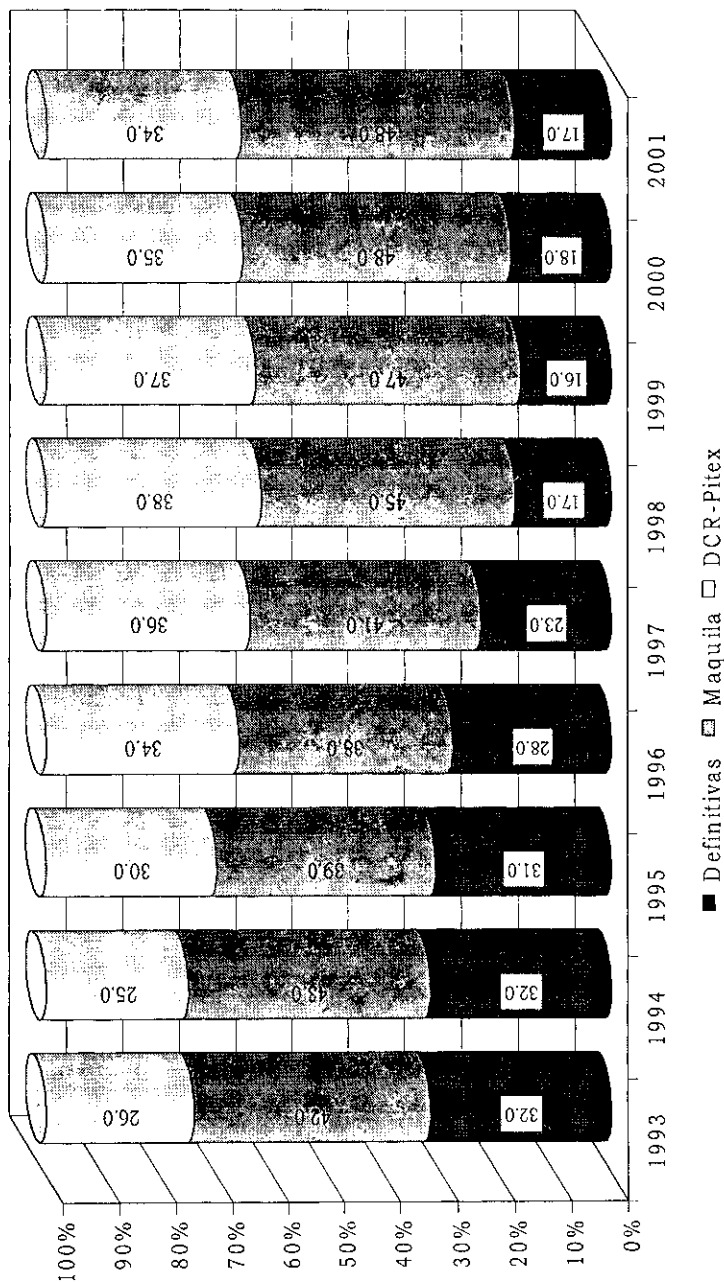
¹³ Véase Dussel (2003).

Gráfica 3
Participación porcentual de exportaciones de empresas Pitex maquila en las exportaciones manufactureras
1993-2001



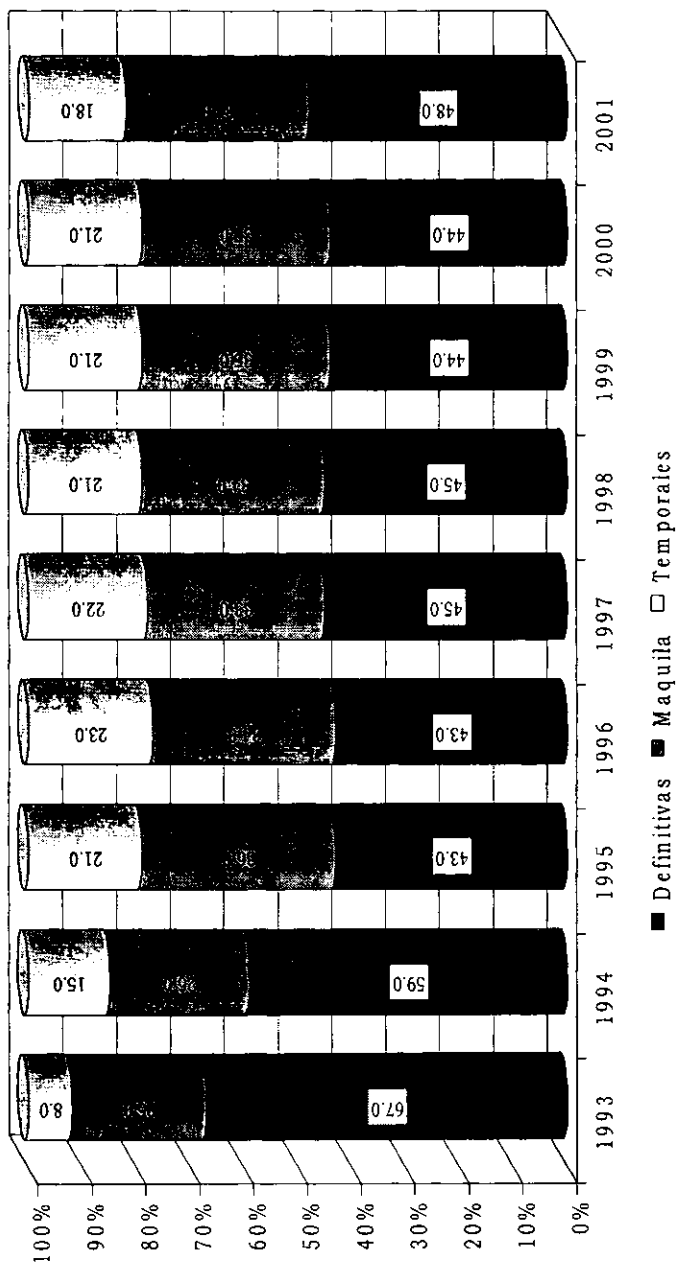
Fuente: elaboración propia con base en *World Trade Atlas, Estadísticas de Comercio Exterior, 1993-2001*, Bancomext.

Gráfica 4
Exportaciones mexicanas: estructura porcentual



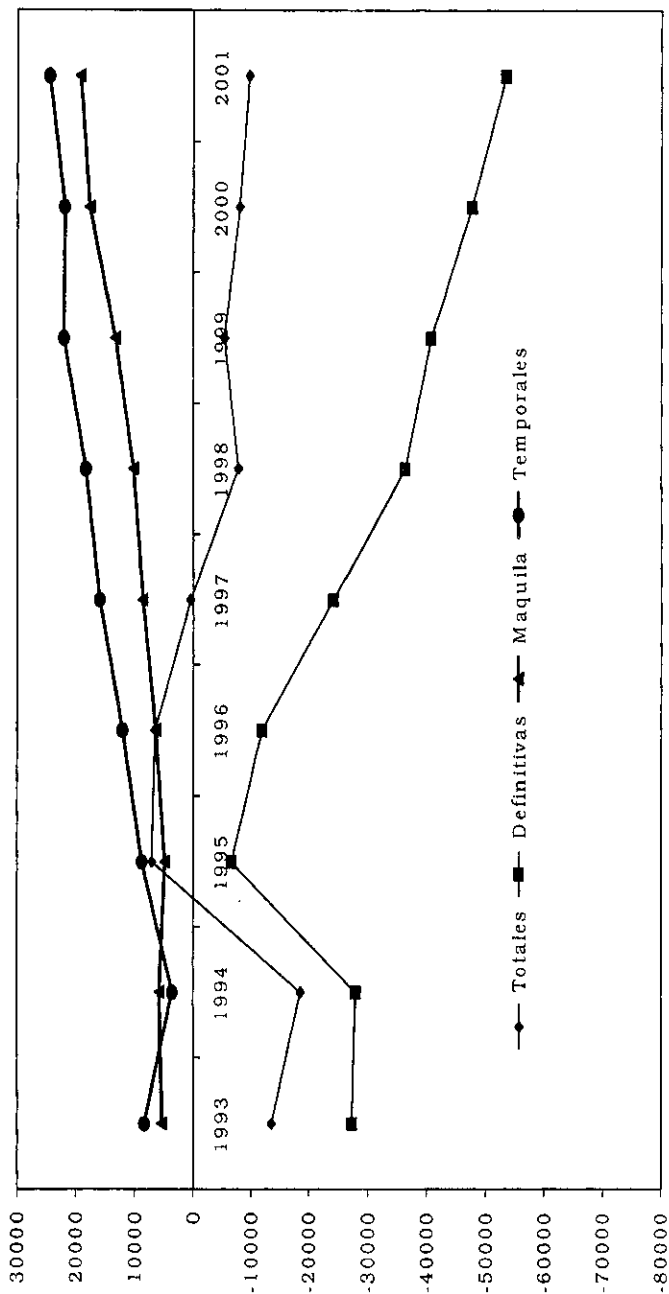
Fuente: elaboración propia con base en *World Trade Atlas, Estadísticas de Comercio Exterior, 1993-2001*, Bancomext.

Gráfica 5
 Importaciones mexicanas: estructura porcentual



Fuente: elaboración propia con base en *World Trade Atlas, Estadísticas de Comercio Exterior, 1993-2001*, Bancomext.

Gráfica 6
 México: saldo de la balanza comercial, 1993-2001
 (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en World Trade Atlas, Estadísticas de Comercio Exterior, 1993-2001, Bancomext.

La productividad media del trabajo¹⁴ en la industria manufacturera mexicana se ha elevado durante el periodo 1950-2002. El crecimiento de la productividad durante la ISI es constante tanto para el conjunto de la economía como para la actividad manufacturera, y en general éste es superior al crecimiento de los salarios. Esto fue el resultado de un crecimiento del valor agregado a un ritmo superior al empleo, ambos creciendo a un nivel alto, en el marco de la ISI (Gráfica 7).

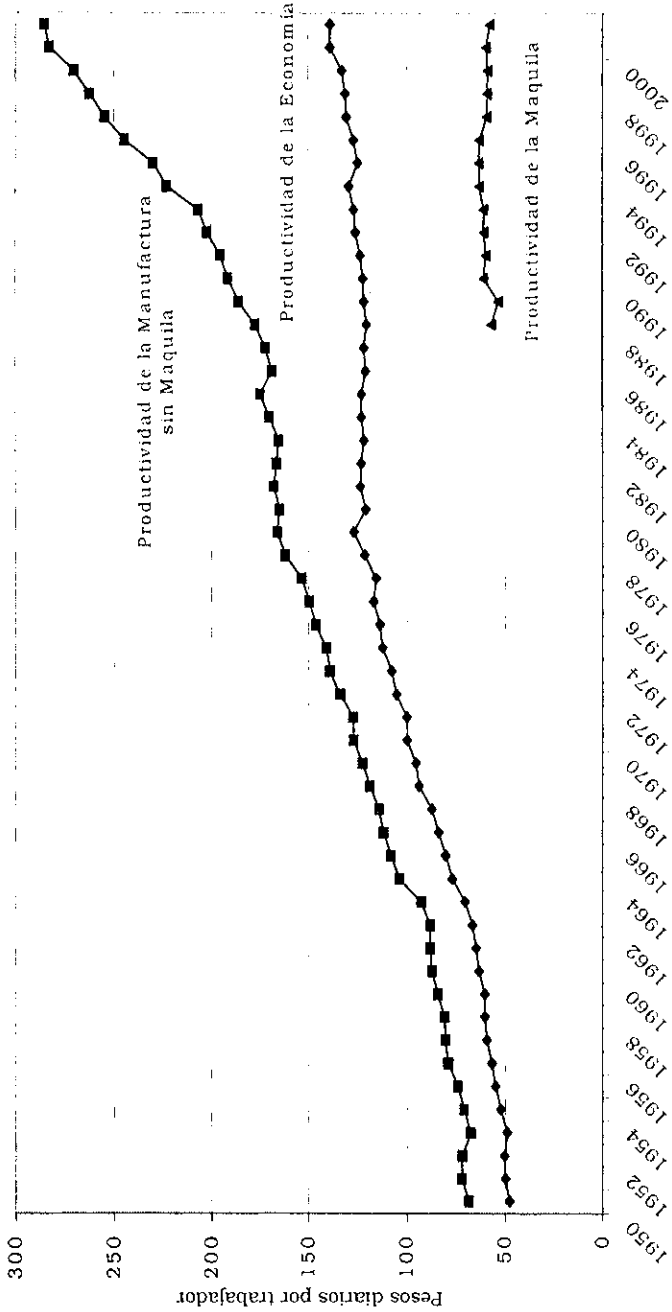
A partir de 1982, ante la crisis de la ISI y la implementación de políticas de ajuste económico, se reduce el crecimiento del valor agregado y la productividad de la economía en su conjunto tiende a mantenerse estable. Dentro de las manufacturas el desempeño de la productividad de las actividades que participan de procesos de producción segmentados a escala internacional difiere significativamente del resto. Estas últimas, ligadas a la producción de bienes para el consumo interno o la exportación con alto nivel de integración interna de la producción, presentan, a partir de fines de los ochenta, un acelerado crecimiento de la productividad media del trabajo. Este crecimiento, superior no sólo al promedio de los ochenta, de claro estancamiento, sino al correspondiente del periodo de la ISI, se sustenta no en un rápido crecimiento del valor agregado, sino en el estancamiento o contracción del empleo. El producto por trabajador crece porque se mantienen constantes o disminuyen los trabajadores ocupados. Esta situación puede ser explicada por la implementación de nuevas tecnologías, en particular de tipo organizacional, inducidas por la apertura y la necesidad de competir o sobrevivir de las empresas orientadas al mercado interno o la exportación de bienes finales integrados, ante las importaciones de bienes sustitutos.¹⁵

Para las actividades ligadas con procesos de producción internacionalizados en cambio, la tendencia en la productividad media del trabajo es al estancamiento, al igual que para el conjunto de la economía. En general el producto crece a un ritmo similar al empleo. En los setenta la actividad maquiladora, paradigma de los procesos globales aunque no la única actividad productiva internacionalizada, mantiene constante su productividad, el valor agregado crece al mismo ritmo que el personal ocupado, lo cual es una clara expresión del "modelo extensivo" en el empleo de traba-

¹⁴ La variable productividad media del trabajo se calcula como el valor agregado por trabajador, a partir de información de las cuentas nacionales.

¹⁵ Respecto de este tema véase Unger (1993) y Brown (1996 y 1999).

Gráfica 7
 México: productividad media diaria
 (a pesos de 1993)



Fuente: elaboración propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales de México. INEGI.

jo. La década de los ochenta presenta una leve reducción de la productividad maquiladora por la caída salarial, principal componente del valor agregado maquilador, y el crecimiento de la maquila de mayor intensidad en trabajo y menores salarios (textil). En los noventa crece el valor agregado a un ritmo levemente superior al empleo. Es a partir del 2000 cuando, en un contexto de fuertes variaciones en el ritmo y composición de la actividad, se inicia un crecimiento de la productividad. En este año se acelera la actividad económica interna e internacional, y el valor agregado se incrementa a un ritmo superior al empleo, para estancarse la producción durante el año siguiente. Sin embargo, la caída en el empleo maquilador en 2001-2002 a un ritmo superior a la caída del valor agregado, representa también un crecimiento de la productividad y es indicativa de la menor competitividad relativa mexicana en las actividades de maquila que emplean con mayor intensidad mano de obra poco calificada. Esta situación podría explicar el desplazamiento de empresas maquiladoras a naciones con muy bajos salarios, inferiores a los mexicanos (China), en particular para aquellas actividades que requieren una mano de obra menos calificada y pagan los menores salarios. Las actividades que permanecen en México pueden deberse a múltiples factores, tales como localización geográfica, recursos humanos y naturales, etcétera, pero en general tienen un valor agregado superior a las que se retiran. Este cambio también puede explicarse por la mayor contracción, en el contexto de la crisis estadounidense, de las actividades relativamente menos integradas en México y por su elasticidad ingreso más elevada. Una tendencia general del periodo es que la industria maquiladora no incrementa su nivel de productividad porque su crecimiento en el empleo generado es muy similar a su contribución al producto.

Las remuneraciones y distribución del ingreso

Los efectos distributivos y los niveles salariales de los distintos procesos de desarrollo difieren en forma significativa. A partir de una situación inicial de regresiva distribución del ingreso, la ISI induce una mejoría en la distribución y los niveles salariales. Desde 1950 las remuneraciones crecen en forma constante hasta mediados de los setenta (Gráfica 8). Si bien manteniendo la desigualdad en magnitud, los salarios mínimos, las remuneraciones promedio de la economía y de las manufacturas, presentan una tendencia similar, positiva y constante.

Después de un relativo estancamiento entre 1976 y 1981, se inicia un periodo de caída tendencial con fuertes fluctuaciones, agudizándose la disminución en los momentos de crisis (1982, 1986 y 1995) y recuperándose parcialmente con posterioridad a las mismas en los periodos de crecimiento. Con diferentes niveles este comportamiento es relativamente similar para las remuneraciones de la manufactura sin incluir la maquila, para la industria maquiladora y para el total de la economía. Los salarios mínimos, en cambio, inician un proceso de caída constante desde 1976, como parte de una política deliberada de desregulación del mercado de trabajo.

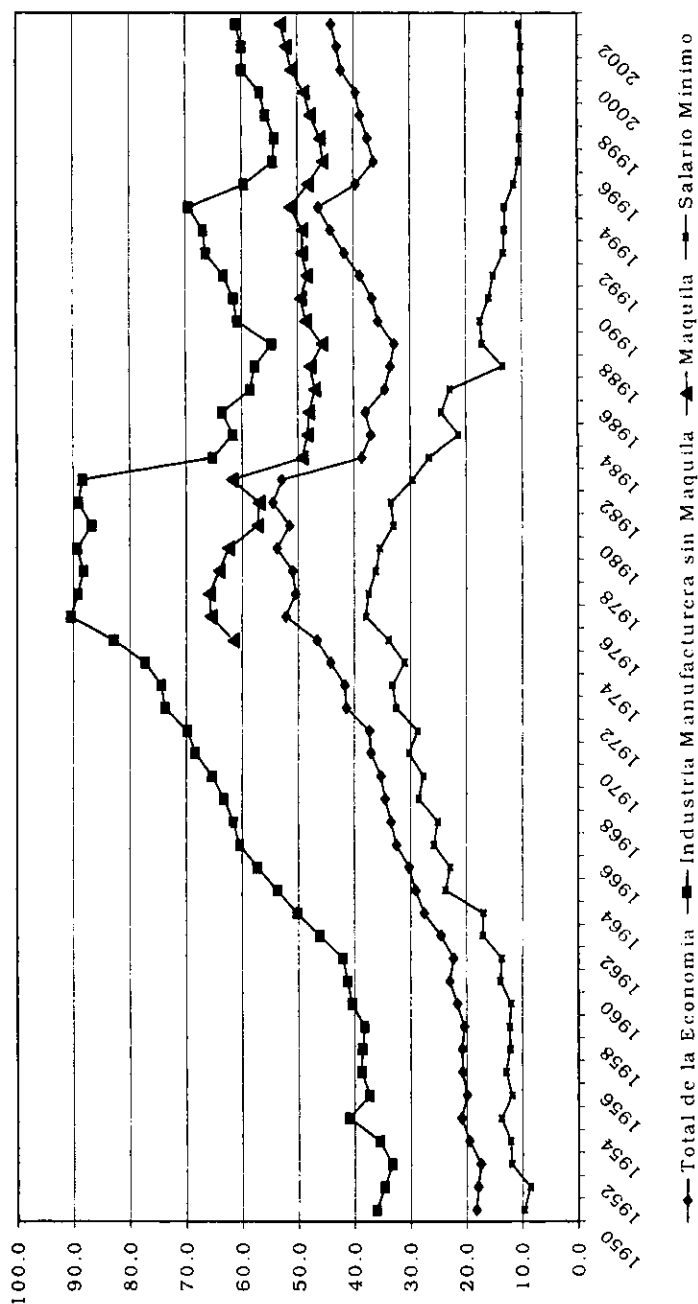
Durante la ISI la demanda interna fue el motor del crecimiento económico, por lo que mejoras en el nivel y la distribución del ingreso eran consistentes con el modelo y permitieron consolidar el desarrollo. Sin embargo, este modelo no pudo sostener tal crecimiento por un conjunto complejo de limitaciones asociadas a la falta de eficiencia y competitividad en un nuevo paradigma tecnoeconómico. La caída salarial y la distribución regresiva del ingreso del periodo de apertura y desregulación (AD), fueron un mecanismo inicial de ajuste de la economía y son consistentes con el nuevo modelo de crecimiento que tiene por destino la demanda internacional. Siendo un costo de producción, su reducción eleva la competitividad sin afectar la demanda internacional de los productos globales. La contracción de la demanda interna afecta negativamente a los otros procesos productivos, no globales o no exportadores, y se suma a la mayor presión competitiva resultado de la apertura.

Los salarios se han reducido en México durante el actual periodo de AD a pesar del crecimiento de la productividad media del trabajo y de la mejoría significativa en los estándares de escolaridad y calificación de los trabajadores. De esta forma el tipo de especialización productiva y comercial afecta la valorización del trabajo y la distribución del ingreso en general.

Conclusiones

El nuevo modelo de desarrollo ha producido un cambio en la composición de la producción y las exportaciones mexicanas que está basado en la disponibilidad y precio relativo de los factores productivos, fundamentalmente por el uso intensivo de mano de obra a bajos costos relativos internacionales y la explotación de recursos naturales no renovables. Las actividades productivas con ma-

Gráfica 8
Remuneraciones diarias
(pesos 1993)



Fuente: elaboración propia con base en *World Trade Atlas, Estadísticas de Comercio Exterior, 1993-2001*, Bancomext.

yor dinamismo son aquellas ligadas al comercio internacional, en particular las que participan de procesos de producción internacionalizados. Así mismo, las actividades productoras de insumos nacionales han reducido su importancia, denotando la destrucción de eslabonamientos productivos internos.

Tradicionalmente la estructura productiva mexicana fue más diversa que su estructura exportadora, y esto implicó una alta sensibilidad de la economía a algunos precios y productos de exportación. En la actualidad permanece en lo fundamental esta característica, pero al ser más dinámico y menos integrado el sector ligado al comercio internacional esta desigualdad se mantiene y se agudiza la desintegración de cadenas productivas, haciendo vulnerable la actividad productiva nacional a crisis externas.

Debe señalarse, sin embargo, que esta especialización productiva y comercial no es el resultado del crecimiento en la importancia de los procesos de producción globales, sino de la forma en que la economía mexicana se incorpora a ellos, así como por la incapacidad de los sectores productivos que no participan de tales procesos globales para exportar y ser competitivos en los bienes que producen a escala nacional e internacional. Ante un desplazamiento de la frontera tecnológica internacional y en un contexto de apertura, la carencia de capacidad productiva y tecnológica de las manufacturas mexicanas obliga a especializarse en segmentos internacionalizados intensivos en el uso de trabajo poco calificado, al tiempo que no permite insertarse en las fases de producción de procesos internacionalizados que agregan mayor valor. En general, esta carencia impide ser competitivo en la elaboración de productos finales cuya producción presenta un alto nivel de integración local, con excepción de algunos procesos productivos desarrollados por empresas locales que comercializan sus bienes en el mercado internacional.¹⁶

El extraordinario y creciente déficit en la balanza comercial del sector manufacturero "definitivo" que no participa en procesos globales es compensado, en lo fundamental, por el superávit de las actividades manufactureras globales (exportaciones con retor-

¹⁶ Tal es el caso de algunos productos tecnológicamente maduros, como cemento (Cemex), alimentos (Bimbo), cerveza (Modelo-Cuauhtémoc), vidrio (Vidro), etcétera; elaborados por grandes grupos nacionales que exportan parte de su producción u operan a escala internacional sobre la base de procesos de producción integrados localmente.

no y maquila), las exportaciones petroleras y de otros recursos naturales, así como por las transferencias de migrantes mexicanos en el exterior.

Este tipo de especialización se sustenta en ventajas comparativas estáticas y no considera la importancia del cambio tecnológico, los procesos de aprendizaje y el carácter sistémico de la competencia, en el desarrollo de ventajas competitivas dinámicas. A pesar del éxito exportador, esta especialización en el comercio no es resultado de un incremento en la productividad, sino en el uso intensivo de trabajo poco calificado y otros insumos a bajos costos. La productividad no se incrementa en los sectores exportadores fundamentales sino en los otros sectores, como resultado de la apertura por la mayor competencia. El crecimiento de la productividad, expresada en valor, no es la causa del éxito exportador sino el resultado de la mayor presión competitiva producto de las importaciones y afecta en lo fundamental a las actividades productivas locales.

La actividad industrial orientada al mercado interno muestra la sobrevivencia parcial de las estructuras tradicionales que surgieron durante el periodo ISI. En ese sentido, algunas de las firmas y sectores que desarrollan sus capacidades tecnológicas y economías de escala durante ese periodo, muestran mayores oportunidades de alcanzar la competitividad en la actualidad. La apertura económica tiende a homogeneizar las capacidades productivas y tecnológicas de los sectores expuestos al comercio, pero esto implica la eliminación de algunas empresas y la reducción en la integración nacional de la producción.

En síntesis, los resultados de la apertura económica e internacionalización de la producción son, por un lado, la importación de productos extranjeros, finales e intermedios, que sustituyen productos nacionales, y por el otro, la incorporación de la producción nacional a fases específicas de los procesos productivos internacionalizados. En menor medida algunos productos nacionales integrados localmente se venden en el mercado mundial. Esta especialización productiva tiene efectos distributivos regresivos, dado que la sustentabilidad del modelo requiere de salarios competitivos a escala internacional.

Romper el círculo vicioso que representa el lento crecimiento, resultado de una especialización productiva inconveniente con efectos distributivos regresivos, exige un salto cualitativo donde las políticas públicas deben desempeñar un papel fundamental y el desarrollo tecnológico endógeno es un elemento central. La evi-

dencia empírica muestra que los países con una alta capacidad innovadora y de apropiación de los beneficios del cambio tecnológico, presentan en general, elevados grados de crecimiento económico y de bienestar de su población. En este sentido, la discusión sobre el nuevo patrón de inserción en la economía mundial debe incluir también criterios de equidad, no sólo como un juicio de valor sino como un elemento fundamental en la estrategia de desarrollo económico y tecnológico.

Bibliografía

- Buitelaar, Rudolf M., et al. (1999). *Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva*, Cepal, Santiago de Chile.
- Capdevielle, M., J.M. Corona y C. Hernández (2000). "The Production System and Technological Patterns", en M. Cimoli, *Developing Innovation Systems: Mexico in a Global Context*. Continuum, Londres-Nueva York, Estados Unidos.
- Capdevielle, M. y José Flores (2000). "Política industrial en una economía abierta: análisis del caso mexicano", en D. Villarreal (Comp.), *La política económica y social de México en la globalización*, UAM-X / Miguel Ángel Porrúa Editores, México.
- Capdevielle, M. (2001). "Estructura y dinámica de la industria maquiladora de exportación en México", en J. Flores y R. Tirado (Comp.). *Economía industrial y agrícola ante la apertura*, UAM-DCSH, México.
- Casar, J., (1989). *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano: 1978-1987*, ILET-Nafin, México.
- _____. (1995). "La industria mexicana a principios de los noventa", en *Proyecto Cepal / CIID*, Cepal, Santiago de Chile.
- Cimoli, M. (2000). *Developing Innovation Systems: Mexico in a Global Context*, Continuum, Londres-Nueva York, Estados Unidos.
- Cepal (1996). *México: la industria maquiladora*, (Estudios e Informes de la Cepal, núm. 95), Cepal, Santiago de Chile.
- Domínguez V., Lilia y Warman G., José (1998). *Tecnología y competitividad en un nuevo entorno*, UNAM, México.
- Dussel, E., (1997), *La economía de la Polarización*, JUS-UNAM, México.
- _____. (2003), "Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?", en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril 2003, México.
- Fajnzylberg F. (1991). "Inserción internacional e innovación institucional", en *Revista de Cepal*, núm. 44, Santiago de Chile.

- Flores, J., (1997), *De la sustitución de importaciones a la industrialización para la exportación en México*, UAM-Xochimilco, México.
- _____, (1998), "Cambio Estructural y resultados productivos y comerciales del sector manufacturero en México", en *Argumentos*, núm.31, UAM-Xochimilco, México.
- Hernández L., Enrique (1985). *La productividad y el desarrollo industrial en México*, FCE, México.
- INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales 1950/2002*, México.
- Katz, J., (1995). "Régimen de incentivos, marco regulatorio y comportamiento económico". en Katz, J. (ed), *Estabilización macroeconómica. Reforma estructural y comportamiento industrial*, Cepal / IDRC-Alianza Editorial, México.
- _____, (2000). *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, Cepal / FCE, Santiago, Chile.
- Mandeng O. (1991). "International Competitiveness and Specialization", en *Revista de la Cepal*, núm. 45, Santiago de Chile.
- Matar J. y C. Schatan (1993). "El comercio Intraindustrial e Intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, electrónica y petroquímica", en *Comercio Exterior*, núm. 47.
- ONUDI (1997). *Desarrollo industrial: informe mundial*, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, FCE.
- Unger, K., (1993). "Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora de la industria mexicana", en *Economía Mexicana*, vol. 2, núm. 1, México.
- Petroquímica y de máquinas herramientas*, CIDE, México.

Inversión extranjera directa en el sector de tecnología de la información en México

Ma. Antonia Correa Serrano*
acorrea@cueyatl.uam.mx

Introducción

En los noventa el proceso de globalización produjo fuertes cambios económicos en el entorno mundial. Se experimentó un mayor crecimiento de los mercados financieros, cuyas épocas de crisis afectaron de manera severa a la economía real. De igual modo, las economías acrecentaron sus procesos de apertura e integración a la economía mundial con eslabonamientos productivos que llevan a una red de generación de valor a escala mundial mediante las empresas transnacionales; además de la mundialización de la nueva división internacional del trabajo y la creciente mundialización de la cultura (Dabat, 1997: 859). Estas manifestaciones se gestaron con la desregulación de los mercados financieros, la liberalización del comercio y la inversión, en una etapa previa, para muchos países. Sin embargo, es la década de los noventa en donde se da una mayor expresión de estas transformaciones, gracias al dinamismo de la tecnología de la información centrado en la producción de bienes y servicios intensivos en conocimiento e innovaciones tecnológicas como la computación, *software*, el uso de la internet y las telecomunicaciones.

El sector de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) experimentó un fuerte crecimiento que estimuló al desarrollo de nuevas tecnologías. El auge de esta industria en los noventa, se debió a la alta penetración de las telecomunicaciones en todos los sectores de la economía, gracias a la reducción de los precios de los productos en cerca del 10 por ciento promedio anual, motivada por una alta productividad del sector y la expectativa que generó en los fabricantes y proveedores la corrección del problema del año 2000¹ que implicó grandes innovaciones en *software* especializado y renovación de equipos e instalaciones.

* Profesora-investigadora del área Sistema Económico Mundial.

¹ Las computadoras, al 31 de diciembre de 1999, como estaban no lograrían aceptar el cambio de milenio, lo que implicaba pérdidas de información y fuertes costos para

Las altas tasas de crecimiento del sector de tecnología de la información, tanto en los países industrializados como en los países emergentes, llevó a un crecimiento constante de los flujos de inversión extranjera directa principalmente en los subsectores de *software*, computadoras, equipo periférico e inversión en procesamiento de información, cuyo mayor éxito ha sido el incremento sin precedente de la red mundial (internet). En Estados Unidos la tasa anual de crecimiento de la inversión privada en equipo y *software* fue 3.5 veces más alta que el crecimiento experimentado por el PNB entre 1995-2000. Sin embargo, la época de auge del sector se ve frenada por una crisis de sobreproducción en Estados Unidos a inicios del 2000, una vez que se superan los problemas del Y2K de las computadoras. Dicha crisis ha impactado a todos los demás sectores de la actividad económica en Estados Unidos, lo que ha frenado la demanda de importaciones y ha llevado a un estancamiento del sector a escala mundial, debido al alto grado de encadenamientos productivos y de comercialización del sector.

Los países emergentes se integraron a la producción de este sector a partir de la manufactura de bienes más que a la generación de servicios. El subsector de telecomunicaciones y servicios de internet involucra fuertes gastos en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, lo que ha llevado a una especialización de la producción a escala mundial. Los países industrializados, tanto Estados Unidos como los países de Europa Occidental, se especializan en actividades intensivas en conocimiento mientras que los países emergentes manufacturan equipo a partir de estándares tecnológicos.

En México la TIC ha sido uno de los sectores más dinámicos en cuanto las exportaciones de la industria electrónica, después del sector maquilador de audio y video en los últimos años, lo que ha situado a México en el octavo lugar en las exportaciones mundiales de la industria electrónica.

El dinamismo del sector se ha frenado con la recesión de Estados Unidos y la fuerte competencia que enfrenta con los países del sudeste asiático. Esta situación replantea buscar una mayor competitividad de la industria a escala internacional, con lo cual se le incluye dentro de los sectores prioritarios del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 a partir del "Programa para la competitividad de la industria electrónica y de alta tecnología", en

las empresas. En los últimos años del milenio los fabricantes se dan a la tarea de corrección del problema del software.

el cual queda incluida la manufactura de tecnología de la información, en los subsectores de fabricación de equipo de cómputo y equipo de telecomunicaciones.

El objetivo de este trabajo es analizar el programa de competitividad de la industria electrónica y de alta tecnología, planteado en una etapa de lento crecimiento del principal mercado de exportación y con la fuerte competencia de los países asiáticos. En este sentido, en una primera parte se abordan los aspectos generales del sector de tecnología de la información a escala mundial. De igual manera se estudia la situación del sector en México, en cuanto inversión extranjera directa (IED), exportaciones y competencia mundial. En una segunda parte se analiza el Programa para la competitividad del sector y sus implicaciones en tanto que se trata de un sector altamente globalizado con encadenamientos productivos a escala mundial.

Tecnología de la información Metodología y características

El Departamento de Comercio estadounidense clasifica las actividades productoras de TIC, en los siguientes grupos: a) industrias del *hardware*; b) industrias de equipo de comunicaciones; c) industrias de servicios de software, d) industrias de servicios de comunicación. Estas actividades tienen como mercado gran parte de la actividad industrial. En Estados Unidos de 1990 a 1997 las industrias y servicios que hacían uso de TIC constituían el 48 por ciento en promedio del PIB (Ordóñez, 2001: 796).

En México las actividades TIC forman parte de la industria electrónica no maquiladora, agrupados en la rama 54: Equipos y aparatos electrónicos y comprende los siguientes sectores identificables en la contabilidad nacional: a) máquinas de procesamiento informático; b) telecomunicaciones y c) electrónica de consumo.² Dado el tema que me ocupa, que es el de la Tecnología de la Información y la Comunicación, el estudio se centra en los dos primeros sectores. El primero no presenta desagregación en la contabilidad nacional. Sin embargo, el segundo está compuesto por dos subsectores:

² Este último sector es el que se dedica a la fabricación y ensamble de radios, televisores y reproductores de sonido, y el de fabricación de componentes y refacciones para radios, televisores y reproductores de sonido. Por su parte, la industria electrónica de maquila se integra con los siguientes sectores: a) ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos y b) materiales y accesorios eléctricos y electrónicos. Sergio Ordóñez, *op. cit.* pp. 805-806.

1) fabricación, ensamble y reparación de equipo y aparatos para comunicación, transmisión y señalización y 2) fabricación de partes y refacciones para equipo de comunicación (Ordóñez, 2001: 805).

La tecnología de la información ha sido uno de los desarrollos científicos y tecnológicos que más transformó al mundo en la segunda parte del siglo XX. El grado de innovación e incorporación de conocimiento del sector TIC ha sido sorprendente y se ha llevado a cabo de forma extraordinariamente rápida (Drucker, 1986).

El gran auge de las actividades científico-tecnológicas obedece al carácter mundial del capitalismo orientado por las necesidades del capital industrial de reducir costos de producción. Sin embargo, la compulsión del capital para acelerar la innovación tecnológica, generó un acortamiento del ciclo de vida de los productos y con ello un brusco aumento en los costos de investigación y desarrollo.

Por otro lado, la incorporación de la electroinformática proporcionó nuevos medios para la transmisión, lo que implicó un gran avance en el proceso de automatización industrial. Se incrementó la eficiencia y se logró disminuir los costos mediante la aplicación de la ciencia en la producción. Además, se avanzó en la interconexión de procesos separados geográficamente, lo que a su vez aceleró el proceso de globalización.

Desde mediados de los ochenta las telecomunicaciones mundiales, como parte del desarrollo de la tecnología de información, experimentan una de las transformaciones estructurales más importantes de su historia. Después de haber estado presididas durante casi un siglo por monopolios públicos, ahora pasaban a ser monopolios privados. Las transformaciones instauradas en prácticamente todos los países se han regido por tres tendencias globales: la desregulación, la privatización y la liberalización. Esta tendencia implica una modificación de la legislación jurídica para permitir a las áreas de las telecomunicaciones a cargo de órganos públicos que se abran a la participación amplia de empresas privadas.

Las más beneficiadas con la liberalización fueron las empresas de telecomunicaciones, prestadoras de servicios básicos con un alto valor agregado. Estas empresas encontraron la posibilidad de expansión vertical y la libertad de seleccionar entre varios proveedores de equipo. Además, la modernización de la red les permitió producir flexiblemente, ahorrarse inventarios, ser más eficientes y competitivas.

Así, la expansión económica de Estados Unidos en la última década estuvo basada en la TIC o lo que se ha dado en llamar la

"nueva economía", centrada en un nuevo modelo de acumulación a partir de la producción de bienes y servicios intensivos en conocimiento en donde como ya se mencionó, destaca la alta tecnología de cómputo y las telecomunicaciones y servicios. "Ello se ha traducido en un nuevo tipo de ciclo industrial dependiente del sector informático que, junto con la relocalización de capital en los países periféricos, dio lugar a una nueva dinámica internacional que tendió a subordinar, de manera progresiva, a las diferentes esferas productivas y a las economías nacionales" (Dabat, 1997: 860). La etapa expansiva de Estados Unidos en la última década ha sido el ciclo de crecimiento más largo desde la segunda posguerra, con tasas de crecimiento superiores al 3 por ciento; superávit fiscal, baja inflación y un crecimiento del empleo.³

Esta nueva dinámica económica ha generado cambios importantes en las economías nacionales, tanto en la forma de producción y circulación del producto social como en el surgimiento de nuevas ramas productivas, productos y servicios, así como en las formas del consumo social, lo que permitiría hablar de una nueva fase de desarrollo del capitalismo (Ordóñez, 2001: 796). Sin embargo, a diferencia de la producción fordista, donde la industria automotriz era la actividad integradora de un complejo industrial formado por distintas industrias⁴ que constituían la base del crecimiento económico, las industrias y servicios productores de TIC no involucran a otras ramas, con lo cual la industria electrónica es el elemento básico, "en términos generales puede considerarse como el conjunto de ramas que proporcionan los componentes del *hardware* de la industria de la computación, los equipos de comunicaciones y los artículos electrónicos de consumo generalizado" (Ordóñez, 2001: 796). Este nuevo ciclo industrial implica una serie de transformaciones que involucran una mayor competencia entre las empresas a fin de controlar toda la cadena de valor al interior de la rama.

³ "Se dio un incremento del empleo de alrededor de 1.75 puntos porcentuales al crecimiento durante los últimos 5 años (1995-2000). De hecho se pasa de una tasa de desempleo de 6 por ciento en 1994 a casi 4 por ciento a principios de 1999. El aumento de la productividad en el sector de las empresas no agrícolas saltó a 2.5 por ciento anual, en comparación con una tasa relativamente estable de 1.5 por ciento durante 1974-95". FMI, *Perspectivas de la economía mundial*, octubre de 2000.

⁴ La industria automotriz incorpora ramas de maquinaria, acero, químicas, del petróleo, vidrio, eléctrica, entre otras. Sergio Ordóñez, *op. cit.* p. 796.

En este contexto, las empresas buscan imponer su conocimiento en cada uno de los eslabonamientos de la cadena de valor, lo que ha llevado a una nueva división internacional del trabajo al interior de la industria y a una segmentación de los procesos productivos a partir de la formación de empresas con estándares tecnológicos. Las empresas *Original Equipment Manufacturing* (OEM) y *Original Design Manufacturing* (ODM) que originalmente producían el equipo y lo diseñaban, ahora subcontratan la manufactura y se especializan en el diseño del producto, la comercialización y la distribución de la marca.

De igual forma, dados los gastos que implica la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías en el sector TIC, se ha generado una especialización de estas actividades a escala global en donde el sector de telecomunicaciones se ha concentrado en los países industrializados (Estados Unidos y Europa occidental), mientras que la producción de equipos de información, computadoras y semiconductores se realiza en países de menor desarrollo que han logrado ciertas ventajas competitivas para poder participar en la cadena de valor agregado de la tecnología de la información, a partir de los eslabonamientos productivos a escala mundial.

La característica de la TIC como generadora de bienes y servicios intensivos en conocimiento hace que este sector dependa, tanto de ventajas competitivas como de ventajas comparativas a partir de los bajos costos de mano de obra. Entre las primeras destacan la trayectoria de aprendizaje y calificación de la mano de obra en procesos de manufactura compleja, desarrollo de infraestructura que se manifiesta en la creación de parques industriales y economías externas generadas a partir de las economías de aglomeración y la trayectoria empresarial de las regiones.

México y la tecnología de la información

La especialización de la producción en la tecnología de la información y las telecomunicaciones (TIC) a escala mundial, ubican a México como productor de partes, componentes y equipos de cómputo.

Dada la integración intraempresa del sector, el auge de éste en México está íntimamente relacionado con la etapa expansiva de Estados Unidos en los noventa a partir de un fuerte impulso del

uso de las nuevas tecnologías en los sectores industriales tradicionales, lo que estimuló la demanda tanto en Estados Unidos como en otras partes del mundo.⁵

El ciclo industrial basado en el dinamismo de la tecnología de la información y la nueva división internacional del trabajo en la industria electrónica abrió posibilidades de inserción de México al complejo sistema de eslabonamientos productivos a partir de las empresas transnacionales con una tendencia cada vez mayor de formación de redes productivas mundiales.

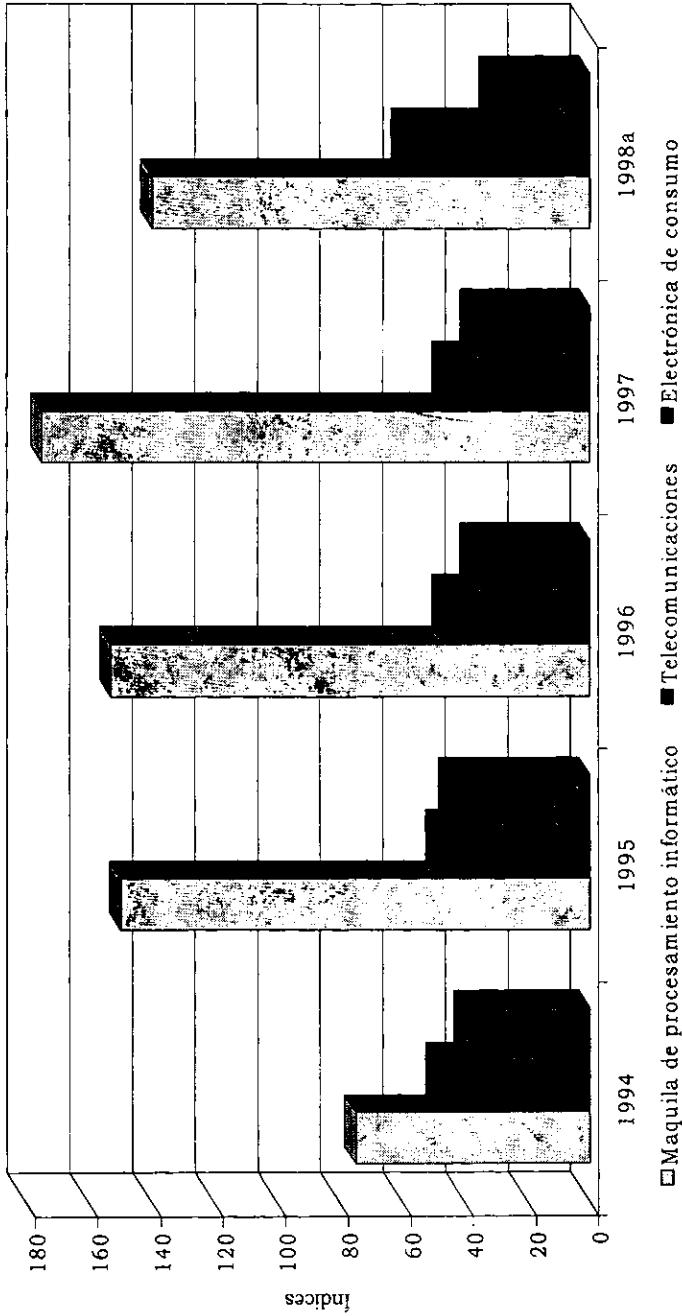
La inserción de México en esta red, de generación de valor a escala mundial de las actividades TIC, se dio gracias a que se habían generado condiciones propicias para la integración a partir de un proceso de aprendizaje de la industria en donde había posibilidades de participación en la cada vez más fina división internacional del trabajo tendiente a imponer estándares tecnológicos en la competencia de las empresas.

El proceso de aprendizaje en la industria electrónica de consumo, propia del modelo de sustitución de importaciones, sentó las bases para el desarrollo de esta industria hacia sectores de mayor conocimiento tecnológico. En los noventa los sectores de TIC tuvieron un repunte, sobre todo el sector de procesamiento de información lo que hace que aumente su participación en la rama de equipos y aparatos electrónicos. Este repunte se da a partir de un incremento de la inversión y una mayor productividad. De hecho la productividad del sector de procesamiento informático fue mayor que la registrada en el sector de telecomunicaciones y en el de electrónica de consumo (Gráfica 1), situación que manifiesta un cambio en la rama de equipo y aparatos eléctricos hacia la generación de productos con un mayor componente tecnológico y de conocimiento.

La introducción de tecnología avanzada y las nuevas formas de organización del trabajo hicieron posible una mayor productividad, como una de las manifestaciones positivas de este proceso de reconversión. Sin embargo, la creciente importación de insumos de estos sectores mantiene en constante déficit la balanza comercial, lo que además genera una reducida participación de la rama en el PIB. Por otro lado, dadas las características de los sectores en cuanto intensidad en el uso de tecnología, no hay una alta participación de la rama en el empleo (véase Cuadro 1).

⁵ El aumento de la productividad en Estados Unidos en la segunda mitad de los noventa se logró a partir de la intensificación en el uso del capital, lo que llevó a un incremento de la productividad de la mano de obra.

Gráfica 1
Productividad por trabajador



Fuente: elaboración propia con base en Banco de Estadística (BDI), <http://dgcnsyp.gob.mx/BIE.HTML-SSI>, Sergio Ordóñez, "La industria electrónica de México en el nuevo entorno internacional", en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 9, septiembre de 2001, p. 799.

Cuadro 1
Indicadores de la manufactura de la rama de Equipo Electrónico México 1980-1996

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
PIB (IE)/PIB (TM) ¹	1.99	1.58	1.88	1.82	1.96	1.94	2.18	2.31	2.5
Empleo (IE)/empleo (TM)	2.75	2.04	2.21	2.11	2.3	2.42	2.6	2.87	2.9
Productividad (índice 1980=100)	100	113.3	138.86	147.06	152.33	149.3	166.22	161.32	165
Salarios reales (índice 1980=100)	100	83.64	91.44	94.05	98.31	98.16	102.04	92.91	70.31
Balanza comercial ²	-423	-461	-1431	-1843	-2401	-2412	-2822	-1897	-2000
Balanza comercial/PIB(IE)	-49.5	-80.7	-176.19	-219.78	-240.27	-220.67	-223.47	-208.99	-200

¹. IE = industria electrónica; TM= total de manufactura;

². = millones de dólares

Fuente: Sergio Ordóñez, "La industria electrónica de México en el nuevo entorno internacional", en Comercio Exterior, vol. 51, núm.9, septiembre del 2001, p. 796.

En estas transformaciones desempeñó un papel importante la inversión extranjera directa gracias a la creación de la Nueva ley de Inversión Extranjera Directa de 1993, en donde las empresas participan hasta con el ciento por ciento en la mayoría de las actividades productivas. Además la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la crisis asiática de 1997 impusieron un mayor dinamismo a las exportaciones.

En el 2001 el grado de inversión de la rama de equipos y aparatos electrónicos era de 10 por ciento del total de la manufactura, 30 por ciento en el total de las exportaciones, 9.2 por ciento del empleo, 9 por ciento de las remuneraciones, 5.8 por ciento del PIB y 1 por ciento del total de las empresas en la manufactura (Secretaría de Economía, 2001).

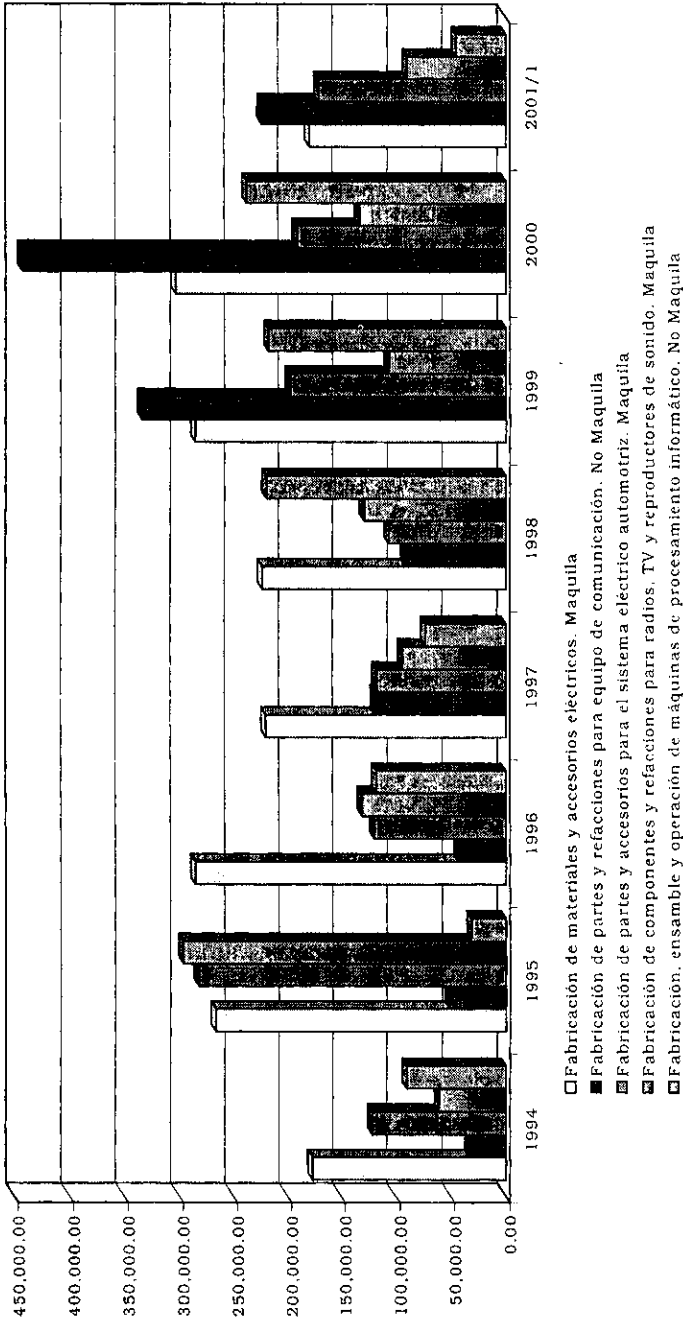
Inversión Extranjera Directa y Comercio en los sectores de TIC

El crecimiento económico de Estados Unidos, centrado en la expansión de la demanda de los sectores de TIC, lleva a un aumento de los flujos de inversión en México hacia la industria electrónica, a partir de 1995. Las mayores tasas de crecimiento se observan en los sectores no maquiladores y que corresponden a los de TIC (Gráfica 2). Sin embargo, en términos de la participación, siguen siendo las actividades de maquila las más representativas para la inversión extranjera directa, sobre todo en fabricación de materiales y accesorios eléctricos.

En este proceso de transformación del ensamble a la manufactura los elementos de ventaja competitiva desempeñan un papel fundamental en cuanto una mayor calificación de la mano de obra en procesos de trabajo más complejos y de mayor valor agregado. Es por ello que la división internacional del trabajo de esta industria retoma aquellos países que han tenido un proceso de aprendizaje anterior y que han logrado incorporar conocimiento a la fuerza de trabajo. Debido a estas características del sector, el número de empresas participantes en la manufactura y el diseño es muy reducido y altamente concentrado, la mayor parte de la producción es de exportación, con un alto componente de insumos importados.⁶

⁶ En la producción de semiconductores solamente existían en 1999 Intel y Motorola (microprocesadores), localizadas en Guadalajara, y Texas Instrument (encapsulado de chips) en Aguascalientes, Sergio Ordóñez, *op. cit.* p. 801.

Gráfica 2
IED Materializada en Equipo Eléctrico y Electrónico en México



Fuente: elaboración propia con base en la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera Directa, diciembre de 2001.

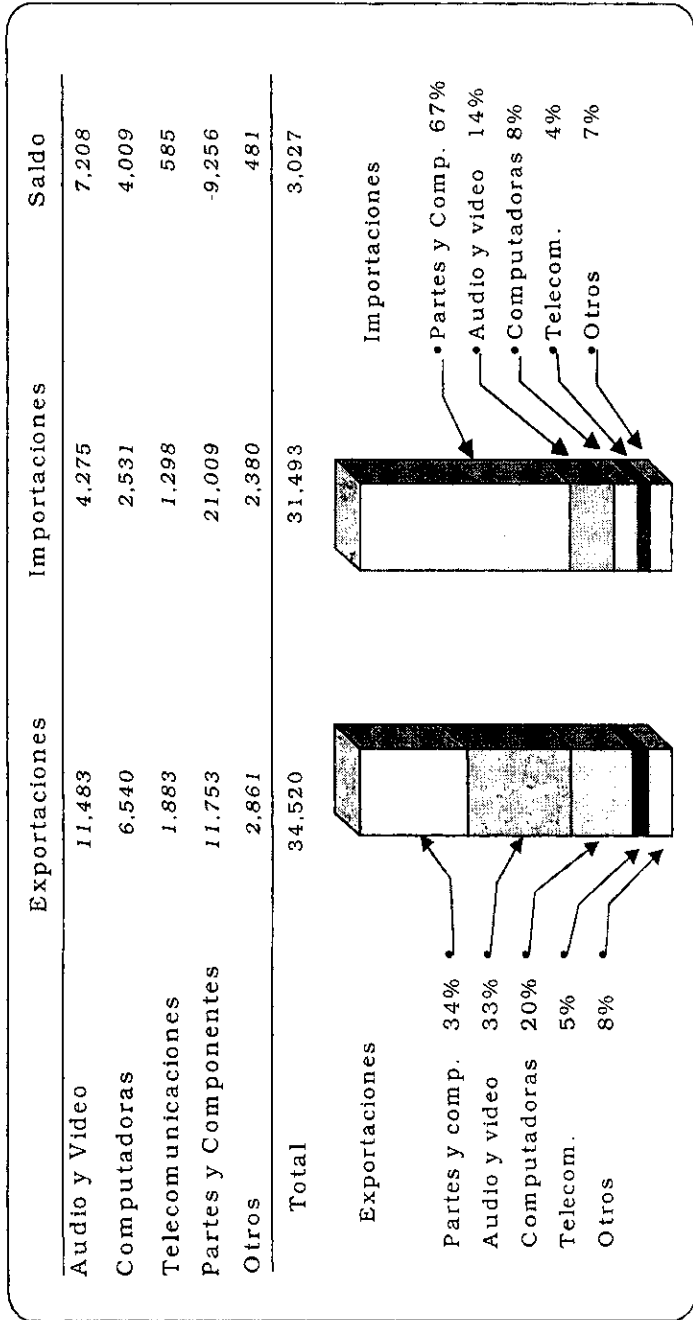
En términos del sector no maquilador, el de maquinaria para procesamiento informático registra los mayores grados de productividad en los noventa debido al crecimiento de la inversión extranjera directa de Estados Unidos, el incremento de las importaciones y la relocalización de empresas de Asia en México, principalmente en Guadalajara. Estos elementos generan un proceso de cambio, al pasar del ensamble y subensamble de partes y componentes, al de diseño y manufactura de productos, y la subcontratación de la manufactura por las empresas OEM y ODM.

Las empresas, sobre todo de origen extranjero, generan encadenamientos intrafirma para la comercialización, lo que lleva a un crecimiento del comercio debido a que la producción de estos bienes requiere grandes volúmenes de productos importados (Cuadro 1). En 1999 el subsector de partes y componentes exportaba 34 por ciento de las exportaciones de la industria e importaba 67 por ciento de los mismos. De hecho, los subsectores que dependen menos de las importaciones en esta industria y que son los que logran un pequeño superávit en la balanza comercial de la industria son audio y video (sector maquilador) y computadoras (Gráfica 3). Por otro lado, dado el alto grado de integración intra-empresa, el 94 por ciento de las exportaciones y el 84 por ciento de las importaciones mexicanas se concentra en Estados Unidos, según datos de 1999, aun cuando cerca del 40 por ciento de las importaciones provenientes de ese país se originan en Asia (Bancomext, 1999), que son los principales competidores de México en esta industria.

En cuanto al origen de la inversión 70.3 por ciento es de Estados Unidos, 3.3 por ciento de Alemania, los Países Bajos participan con 2.7 por ciento, España y Canadá con 2.6 y 2.3 por ciento respectivamente. La mayor parte de esta inversión se concentra en Chihuahua, Baja California Norte y Jalisco con 23.3, 20.3 y 15.1 por ciento respectivamente (Secretaría de Economía, 2002). Sin embargo, las dos primeras entidades son productoras de electrónica de maquila (audio y video, principalmente), mientras que Jalisco en su ciudad de Guadalajara concentra la mayor producción de los sectores TIC que corresponden a procesos de manufactura no maquiladores.

El alto nivel de integración, vía encadenamientos productivos y la generación de una cadena de valor a escala mundial, ha implicado para la industria una especialización mundial, regional y local. En este sentido, la producción de la industria electrónica especializada en audio y video se concentra principalmente en la zona fronteriza (Mapa 1) con una integración intra-empresa a uno y otro lado de la frontera, cuyos principales *clusters* se encuentran en

Gráfica 3
Balanza comercial 1999
Principales subsectores
(millones de dólares)



Fuente: World Trade Atlas.

Tijuana, denominada por muchos "La Meca del televisor" (Carrillo y Hualde, 2000) en donde operan empresas, principalmente de origen japonés⁷ pero que en una etapa previa habían sido relocalizadas en el suroeste de Estados Unidos. El cluster de Ciudad Juárez presenta una mayor diversificación con la participación de empresas europeas.

Los clusters fronterizos del sector maquilador han logrado conformarse en plantas *de segunda generación*,⁸ gracias a la existencia en la zona de empresas de sectores afines y auxiliares como el automotriz que sirven de mercado al sector electrónico e impulsan economías externas que son causa y efecto de una mayor concentración empresarial y de una trayectoria de aprendizaje en la industria.

En términos del subsector de equipo de cómputo y telecomunicaciones, que es el que nos ocupa, la mayor concentración se encuentra en Jalisco, que a su vez ha generado economías externas en la zona, que atraen otras empresas productoras de insumos de la industria. Entre las principales empresas de equipo de cómputo se encuentran IBM, Hewlett Packard, Solectron de México, Flextronics, Jabil Circuit de México, MTI Electronics, SCI/Sanmina, etcétera.

Cluster de la computación en Jalisco

Un cluster está definido en su etapa primaria por la concentración de empresas de un solo sector en una misma región (condición necesaria) o *cluster primario*, con relaciones inter e intrafirma (condición suficiente) o *cluster productivo*, condiciones entre sectores (condición de escalamiento) o *cluster intersectorial*, con intervención de agentes locales gubernamentales y privados (condición sistémica) o *cluster sistémico* y con proyectos estratégicos de competitividad sistémica (condición extraordinaria) o *cluster estratégico* (Carrillo y Hualde, 2000: 46).

Según la clasificación anterior, al subsector de computación en Jalisco lo podríamos ubicar como un cluster productivo con una tendencia a conformar un *cluster intersectorial*, gracias a la

⁷ Entre las principales empresas en esta localidad se encuentran Sony, Sanyo, Hitachi, Matsushita, JVC, Samsung, Pioneer, Mitsubishi, Sharp, etcétera.

⁸ La característica principal de estas empresas es la racionalización del trabajo en organizaciones más complejas. Desde el punto de vista productivo son plantas que incorporan cada vez más proceso de manufactura a sus tradicionales procesos de ensamble y formas de producción "a la japonesa" como *justo a tiempo*, mejoramiento continuo y control de calidad. Jorge Carrillo, *op. cit.*

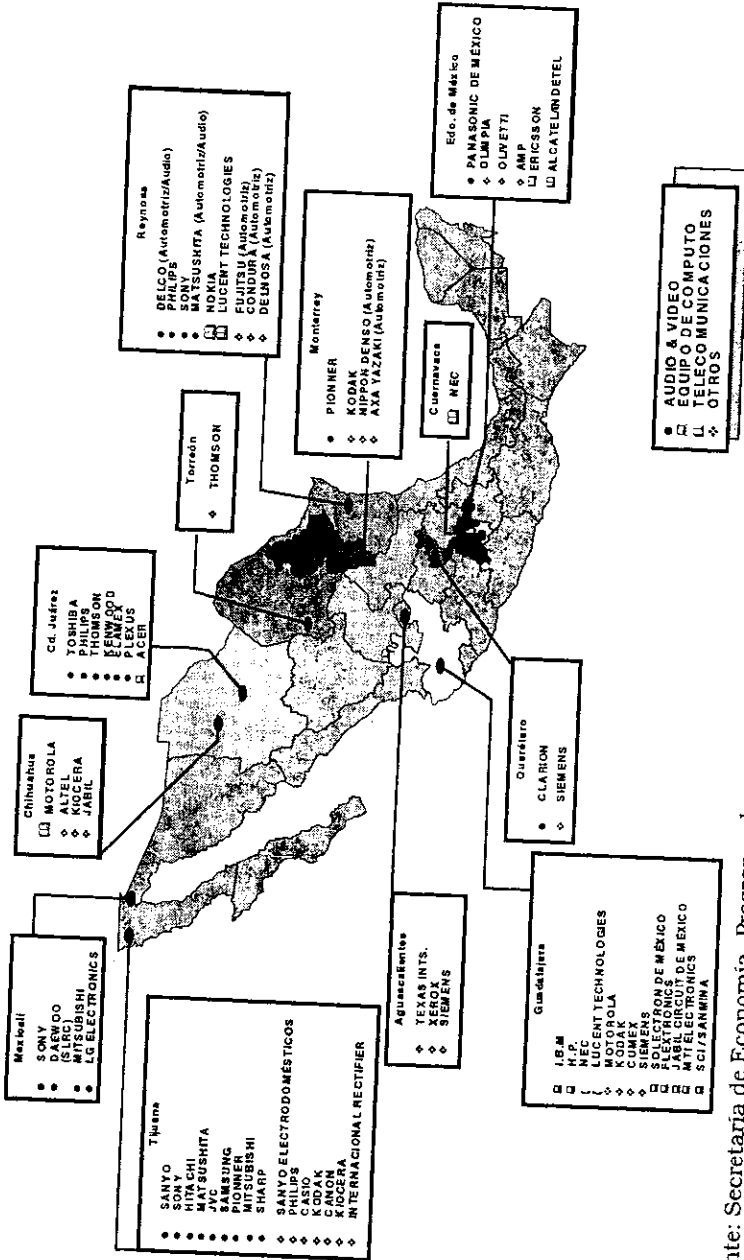
participación de agentes locales gubernamentales y privados, las empresas ahí establecidas mantienen encadenamientos intra e inter firmas con tecnología de clase mundial tanto en productos como en procesos que han atraído a sus propios proveedores extranjeros, lo que ha generado uno de los grandes centros industriales del país, convirtiendo a Jalisco en uno de los principales motores de crecimiento del sector exportador (Dussel, 2000: 76). Por ejemplo, la empresa Flextronics⁹ se ha convertido en uno de los principales proveedores de Cisco, Motorola, IBM, Hewlett Packard y recientemente, Microsoft. Ello coloca a la empresa como una de las más exitosas del sector en Guadalajara y hoy en día constituye uno de los puntos nodales del cluster de la electrónica, conocido como *Silicon Valley South*.

La concentración de la manufactura de maquinaria para procesamiento informático en Guadalajara inició con la relocalización de la empresa IBM en 1975, aprovechando los incentivos fiscales de la política de descentralización industrial del gobierno federal en los sesenta y los setenta. En 1985, funda una nueva planta con ciento por ciento de capital extranjero como parte de la transición del ensamble de máquinas de escribir electrónicas a la producción de equipo y maquinaria de procesamiento de información. "Con ello produjo un efecto de arrastre entre sus proveedores, en primera instancia, y de imitación entre otras empresas, primero de OEM y luego de ODM, con el consecuente efecto multiplicador sobre la inversión (Ordóñez, 2001: 800).

Sin embargo, el crecimiento de la inversión en el estado no se ha visto reflejado en un mayor crecimiento del PIB, en parte debido al elevado grado de importaciones de los sectores ahí establecidos. De hecho, muchas empresas, aun sin ser maquiladoras, están operando al amparo de los programas de importación temporal (Pitex), lo que estimula las importaciones y además lleva a una reducida integración de la industria a la planta productiva nacional. Por otro lado, las industrias tradicionales como la textil, la del vestido, calzado, han reducido su participación en el PIB manufacturero como efecto de la competencia en el contexto de la apertura económica (Dussel, 2000: 78).

⁹ Esta empresa es una de las más grandes de esta industria con 140 acres en las afueras de Guadalajara, su éxito como proveedora de empresas líderes en el sector la llevó a que aun con la caída del sector, cerrará el 2001 con casi 8,000 empleados, 2,500 más que al iniciar el año.

Mapa 1
Clusters de la industria electrónica



Fuente: Secretaría de Economía, Programa de competitividad de la industria electrónica y alta tecnología.

La participación de Jalisco como productor de la industria electrónica se enmarca en la década de los ochenta; sin embargo, su periodo de auge corresponde a la etapa de expansión a escala mundial en los noventa. De hecho en 1996, del total de la IED en la industria, Jalisco recibía tan sólo un 3.5 por ciento, porcentaje que para el 2002 se ubica en 15.1 por ciento del total, lo que lo convierte en la tercera entidad de importancia para la IED en la industria electrónica en el periodo 1994-2002 (Secretaría de Economía, 1994-2002).

Los encadenamientos interfirma hacen que en la actualidad más de 350 empresas estén vinculadas a la industria electrónica y de telecomunicaciones con exportaciones por arriba de los 9 mil millones de dólares, según datos de 1999 (Dussel, 2000: 78). La mayor parte de la producción de la industria de computación y telecomunicaciones en la entidad, se concentra en computadoras de escritorio y portátiles, impresoras, teléfonos, contestadoras, radio localizadores, tarjetas de circuitos impresos.

La especialización, dentro de la industria electrónica, lleva a competir a la región entre los principales productores de equipo de cómputo a escala mundial, con una red de encadenamientos productivos globales que hacen que la participación de los insumos nacionales en la elaboración de los productos sea de alrededor del 5 por ciento, casi igual al de la maquila, que en la mayoría de las entidades tiene un grado de integración nacional de alrededor del 3 por ciento. Esta característica del sector nos indica que aun cuando la producción de este tipo de bienes incluye un alto contenido tecnológico, hay ciertas limitantes en cuanto que hay un bajo potencial a escala nacional para desarrollar nuevas tecnologías e incorporarlas a las actividades productivas, no sólo para la economía en general sino también en las actividades de alta tecnología (De León, 1999: 209).

No obstante, algunos autores como Rada expresan que en los países en desarrollo hay un potencial para crear nuevas tecnologías y las habilidades requeridas en las etapas de transición debido a que hay una oportunidad para que los países aprovechen la discontinuidad del progreso técnico que se presenta durante el periodo de adaptación de los sectores dinámicos de los países desarrollados (De León, 1999: 206). Sin embargo, la introducción y uso de la microelectrónica y otros desarrollos tecnológicos en los procesos locales de producción, encuentran limitantes en la medida en que se requiere de ciertas habilidades de diseño, mantenimiento y administración, así como de cierta infraestructura complementaria

(sistemas telefónicos y abasto de energía) que sólo están disponibles en naciones de desarrollo intermedio. Además, pocos son los países que adoptan estas nuevas tecnologías (De León, 1999: 207).

Estas limitantes ponen de manifiesto el carácter oligopólico de los mercados de tecnología, y además, que el desarrollo de ésta requiere elevados recursos para investigación y desarrollo así como una infraestructura adecuada (De León, 1999: 206). De hecho, la débil respuesta a la generación e incorporación de nuevas tecnologías a la actividad productiva, radica en que la tecnología no es una mercancía más, que se encuentra en el mercado, la característica de esta variable es la pertenencia a la empresa como parte de sus activos, pues aun cuando algunos países emergentes han logrado generar una infraestructura adecuada no es suficiente para que se dé una transferencia de tecnología a la actividad industrial.

Así, lo que encontramos son procesos intensivos en tecnología en segmentos de la cadena productiva de valor agregado. Ello explica porqué Jalisco, aun cuando cuenta con ventajas competitivas en cuanto a calificación de la mano de obra e infraestructura, no ha logrado un desarrollo tecnológico propio pues la tecnología que utiliza en los procesos productivos sigue siendo propiedad de la empresa.

Por otro lado, si bien no se puede negar la generación de proveedores en la zona, éstos en su mayoría son empresas extranjeras que han encontrado condiciones propicias para producir; además de que tienen una trayectoria de proveedores a escala mundial en el sector. El cluster de *Original Equipment Manufacturing* (OEM), *Contract Manufacturing* (CM) y *Specialized Suppliers* (SS) aglomera a más de 120 empresas e incluye ocho de las diez principales empresas *Contract Manufacturing* (Dussel, 2000: 76).

Ventaja competitiva de Jalisco

Los cambios tecnológicos han exigido nuevas formas de organización, de modo que la competitividad de las empresas depende mucho de su entorno y de la localización industrial correspondiente -eficiencia colectiva- (Brito, 1999: 106).

En este sentido, en Jalisco existen condiciones que favorecen el desarrollo de distintas zonas, entre las que se encuentran las condiciones materiales y de infraestructura como carreteras, comunicaciones, servicios y parques industriales que facilitan la actividad productiva. Además, el desarrollo industrial de la región, basado en industrias tradicionales y empresas del sector de computación,

ha generado una trayectoria de aprendizaje de la mano de obra que incorpora recursos humanos de calidad. Sin embargo, la competitividad local que ha logrado Jalisco ha sido gracias a la participación de agentes gubernamentales y privados, pues tal y como lo afirma Michael Porter, "La competitividad no es algo que se herede, sino que es creada a través de los gobiernos, las empresas y la sociedad misma" (Potter, 1990).

Por otro lado, Jalisco cuenta con instituciones educativas y de investigación que a parte de formar recursos humanos de alta calidad han logrado vincularse con el sector productivo.¹⁰ Además de estas ventajas, no podemos dejar de lado las que el Estado ofrece, en cuanto generador de un ambiente propicio para que las empresas se desarrollen¹¹ y que tienen mucho que ver con el apoyo que se le dio al sector de cómputo en los Programas Integrales de Desarrollo Sectorial (PIDS) a escala federal desde 1988;¹² así como el Plan Estatal de Desarrollo Económico 1995-2001 y el Programa de competitividad para la industria electrónica y de alta tecnología dentro del Plan de Desarrollo 2001-2006, surgido en un contexto de caída de la demanda del sector por la recesión de la economía estadounidense.

¹⁰ Existen en la entidad, seis universidades, 164 escuelas técnicas y de capacitación, once programas de posgrado en ingeniería y un Centro de Investigación de Estudios Avanzados del IPN, doce programas de vinculación con la industria para capacitar a los estudiantes para el trabajo en la empresa. Entre los programas más representativos se encuentran el de la Universidad de Guadalajara por medio del Centro de Investigaciones Económicas y de Negocios, que ofrece estudios de factibilidad, evaluación de proyectos, investigación de mercados, capacitación y adiestramiento a las empresas. Por su parte la Universidad Autónoma de Guadalajara mantiene vinculación con el sector productivo al cual apoya con información empresarial sobre mercados y oportunidades de inversión. De igual manera, tanto el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente, como el Tecnológico de Monterrey *Campus* Guadalajara, ofrecen programas empresariales de diagnóstico y planes de negocios.

¹¹ Para Michael Porter existen cuatro determinantes de la competitividad, entre los que incorpora a la ventaja comparativa a partir de: dotación de factores, condiciones de la demanda, existencia de sectores afines y auxiliares y estrategia, estructura y rivalidad en las empresas. Michael E. Porter, "¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones?", en *Harvard Deusto Bussines Review*, 4º. Trimestre.

¹² En el Programa de fomento para la industria de cómputo, se eliminó la restricción de sólo el 49 por ciento de inversión extranjera en el capital social que había existido desde el surgimiento del sector y se acepta el ciento por ciento de IED. La exigencia del valor agregado fue fijada en 30 por ciento en 1987 y elevada al 40 por ciento en 1989. Esto constituía una de las cláusulas más onerosas para los fabricantes, debido a la calidad de la producción nacional, por lo cual cada empresa tuvo que negociar soluciones específicas a sus problemas individuales.

Por otro lado, el gobierno de Jalisco a partir del Plan de Desarrollo Económico (1995-2001), y bajo la propuesta de un desarrollo sustentable, establece metas cuantificables en cuanto a inversión privada, empleo, exportaciones e inversión extranjera directa. Los objetivos principales son atraer inversiones y fomentar la generación de empleos bien remunerados; promover el desarrollo económico de las regiones de la entidad; lo mismo que la desregulación económica y la simplificación administrativa (Brito, 1999: 116).

Las prioridades del Plan fueron las de apoyar a las empresas de cualquier actividad ubicadas fuera de la zona metropolitana de Guadalajara a fin de descentralizar las actividades económicas y apoyar a las empresas que destinen cuando menos 70 por ciento de sus gastos de operación a la educación, a la investigación, al desarrollo tecnológico o a solucionar problemas de contaminación ambiental. De igual manera se otorga apoyo a las empresas que sustituyan insumos de importación por productos y servicios localizables en el estado. De hecho, este último punto ha sido un incentivo para que las empresas jalen a sus propios proveedores a la región. Además el Plan, a partir de la Ley de Fomento Económico, plantea la exención o reducción temporal de impuestos y derechos; programas de capacitación y adiestramiento; venta, arrendamiento o donación de bienes muebles e inmuebles propiedad del Estado; así como apoyos para el comercio exterior (Brito, 1999: 117). Todas estas facilidades otorgadas a las empresas fueron elementos importantes para el crecimiento de la producción y las exportaciones del sector de cómputo durante los noventa. Sin embargo, la recesión de Estados Unidos ha tenido consecuencias negativas sobre el consumo interno, lo que ha llevado a una contracción de la demanda de importaciones, sobre todo en el sector de tecnología de la información.

Recesión y competitividad

Después de un ciclo económico expansivo, que giró en torno a un incremento pronunciado de la productividad inducido a partir de los rápidos avances del sector TIC, la economía estadounidense se enfrenta a una etapa de recesión en el 2001, generada por una sobreoferta en este sector que ha impactado a todas las economías, tanto del mundo industrializado como de los países en desarrollo. Las expresiones de dicha recesión se manifiestan en una contracción del PIB a escala mundial, una caída en el nivel de la inversión extranjera directa, contracción de las exportaciones y caída de los principales índices bursátiles a escala mundial, lo que

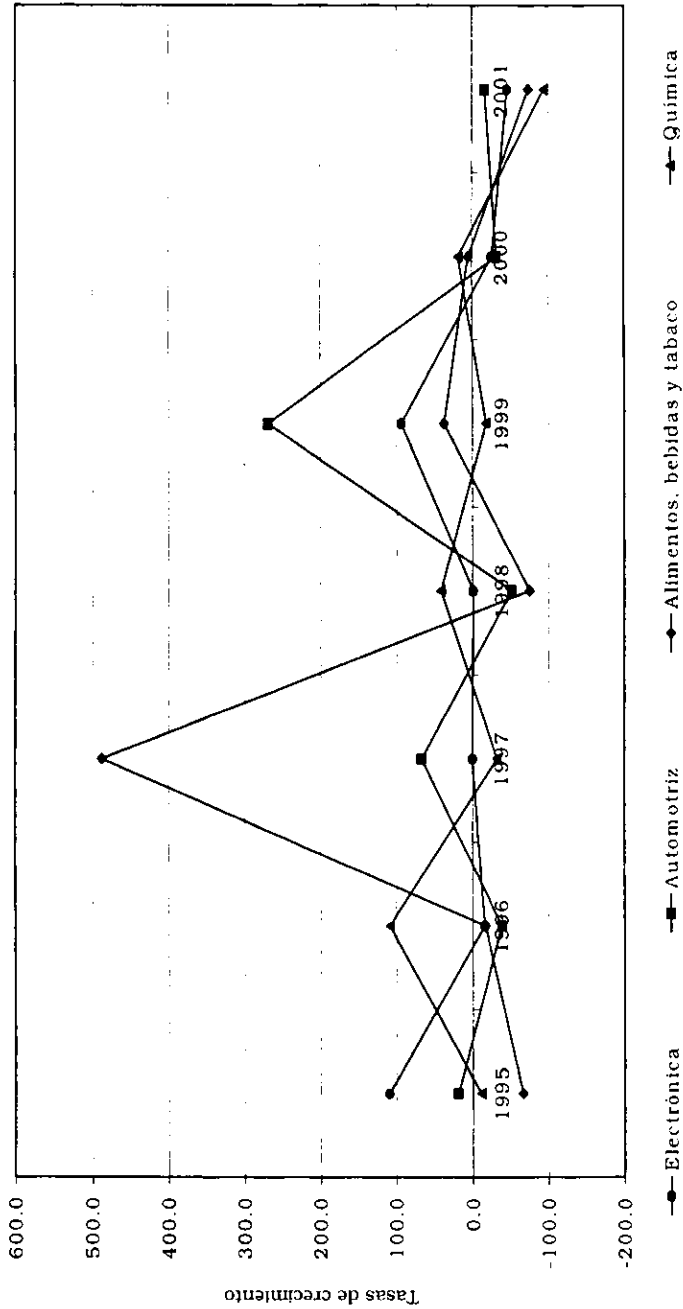
a su vez ha agudizado los problemas de la economía real. El PIB mundial pasa de 4.7 por ciento en el 2000 a 2.4 por ciento en 2001. El comercio mundial se contrae de 12.4 por ciento a 1 por ciento en 2001 y la IED a escala mundial se reduce en alrededor de 50 por ciento al pasar de 1600 miles de millones de dólares en el 2000 a cerca de 800 mil millones de dólares en 2001 (Correa y Gutiérrez, 2003).

En este contexto la economía mexicana no quedó exenta de los impactos negativos de la recesión estadounidense. Se da una contracción de las exportaciones no petroleras de alrededor del 3 por ciento. La balanza comercial experimenta un déficit de 9,730 millones de dólares debido a la disminución de 3,500 millones de dólares del valor de las exportaciones petroleras y a la caída de las manufacturas (Banco de México, 2002: www.iadb.org/regions); así mismo se da una contracción de los flujos de inversión extranjera que afecta a los principales sectores de la actividad económica (Gráfica 4), entre otros.

En cuanto a la industria electrónica, ésta experimenta una caída en los niveles de inversión extranjera de alrededor del 50 por ciento desde el 2000 (Gráfica 2), tanto para el sector maquilador como para el de la manufactura al pasar de 1,535 millones de dólares en 1999 a 821 en 2000, situación que permanece pues en el primer semestre del 2002 los flujos apenas y llegaban a los 271 millones de dólares. Ello como resultado de la recesión estadounidense y la pérdida de competitividad del sector frente a los competidores asiáticos. Sin embargo, además de estos elementos, hay otros factores que nos indican que la industria está frente a una etapa de reestructuración a escala mundial pues existe una tendencia de declive en el sector de tecnología de la información en los países industrializados (Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña, Francia, Alemania e Italia), especializados en telecomunicaciones y servicios; mientras que los países emergentes marcan una tendencia al estancamiento, entre los que destacan Corea, Malasia, México, Brasil y Argentina dedicados a la producción de cómputo y dispositivos microelectrónicos para exportación. Sin embargo, existen países que están en pleno ascenso entre los que destacan los de Europa del Este (Hungria, República Checa y Ucrania), además de Irlanda. En Asia los países que están en ascenso son Vietnam, Singapur y Sangai (Mapa 2).

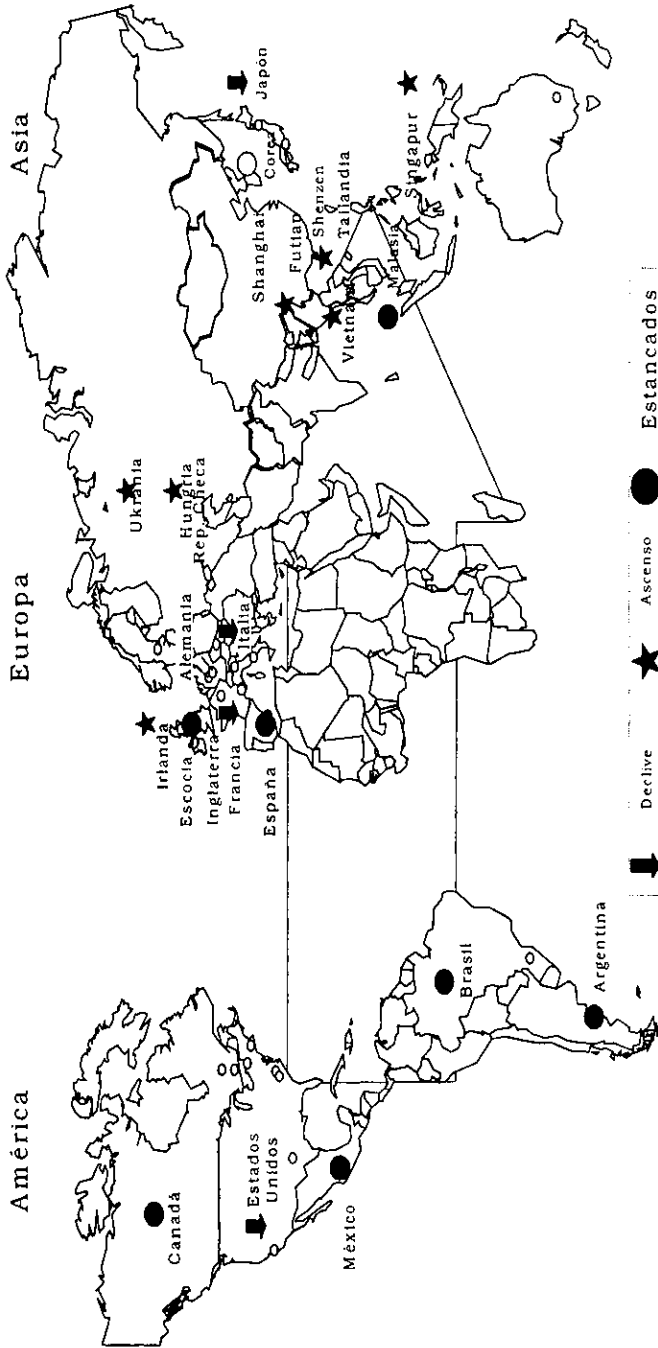
Esta contracción en los niveles de inversión se manifiesta en una caída de las exportaciones y una reducción del empleo. Las exportaciones caen 30 por ciento promedio en el 2001 (Gráfica 4),

Gráfica 4
Principales sectores de destino de la inversión extranjera directa
(1995-2001)
(Tasas de crecimiento)



Fuente: elaboración propia con base en la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, 2002.

Mapa 2
Tendencias de la Rama de equipo electrónico



Fuente: Secretaría de Economía. Programa de competitividad de la industria electrónica y alta tecnología.

mientras que el sector pierde cerca de 20 mil empleos, al pasar de 382 mil empleados en el 2000 a 360 mil en el 2001. Sin embargo, la caída de la industria electrónica se da principalmente en el sector maquilador, que como vimos se concentra en ensamble de audio y video; pero además no ha sido de las industrias más afectadas. La industria electrónica en 2001 cerró 60 empresas maquiladoras, mientras que la maquila de prendas de vestir cerró 300 establecimientos (Cámara Nacional de la industria Maquiladora de Exportación, 2002: www.cnime.org.mx).

La tendencia del sector maquilador ha sido el cierre de empresas o la relocalización de las mismas en países de menores costos, como China, cuyas ventajas para industrias como la de la confección se incrementan a partir del ingreso de este país a la Organización Mundial de Comercio. Sin embargo, las características propias de la industria electrónica, en cuanto demandante de ventajas competitivas además de bajos costos de mano de obra, hace que la tendencia a la relocalización, aun en la maquila, sea más baja en comparación con industrias intensivas en mano de obra como la de la confección del vestido. Estos elementos además de la cercanía geográfica de México con el principal mercado de la industria electrónica han propiciado frente a la recesión y lento crecimiento de Estados Unidos, una tendencia más sesgada al cierre que a la relocalización.

Frente a la contracción del sector electrónico en los primeros años del siglo XXI, el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 busca lograr una mayor competitividad internacional del sector a partir del Programa para la competitividad de la industria electrónica y de alta tecnología.

Programa de competitividad de la industria electrónica y de alta tecnología 2001-2006

El Programa de competitividad de la industria electrónica y de alta tecnología, que como vimos incluye los sectores de TIC, surgió en el seno del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006. Este Programa busca crear las condiciones propicias para convertir a México en un centro de manufactura mundial de productos electrónicos. Se pretende que en el periodo 2000-2010 se incrementen las exportaciones de este sector en 37,000 millones de dólares, se generen 60,000 nuevos empleos directos e indirectos y el valor agregado nacional promedio en la industria electrónica aumente a 12 por

ciento. Así mismo, se busca sentar las bases que posibiliten desarrollar internamente nuevas tecnologías, las cuales permitan transitar de la fabricación de productos de tecnología análoga hacia tecnologías digitales (Secretaría de Economía, 2001).

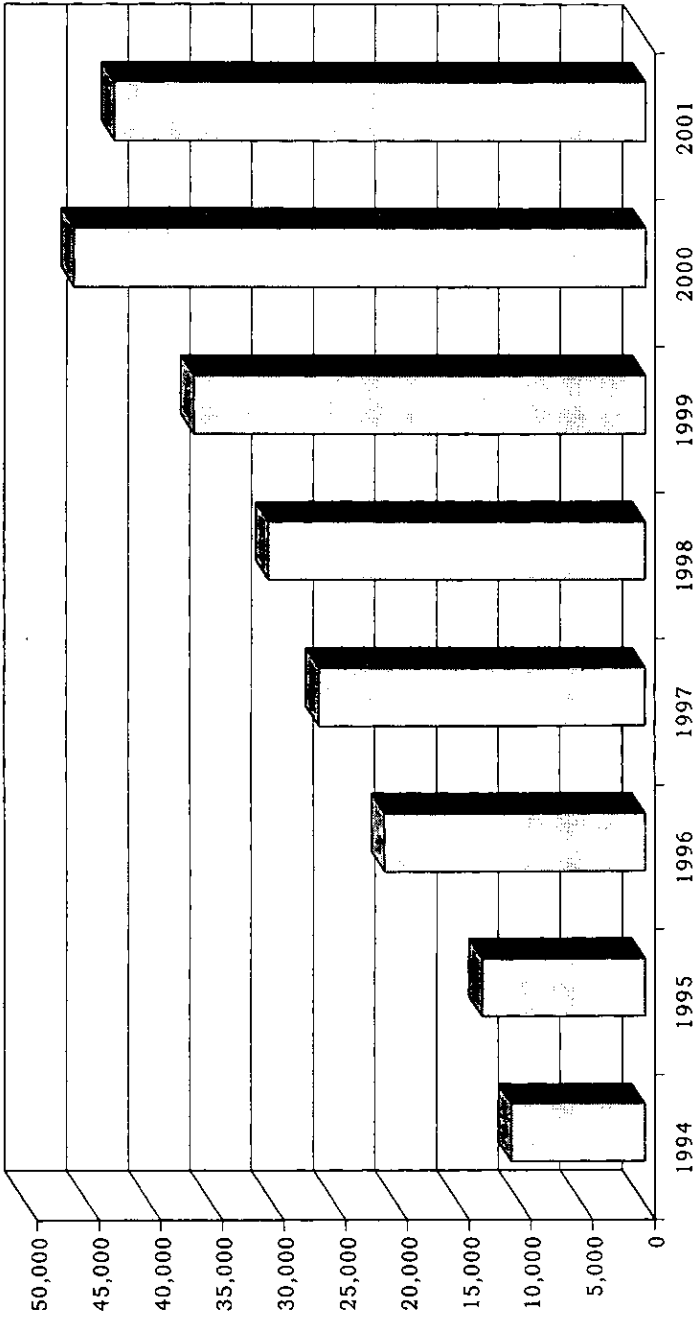
La meta es que en el 2010 México ocupe el cuarto lugar en las exportaciones mundiales, después de Estados Unidos, Japón y China (Gráfica 6), actualmente nuestro país ocupa el octavo sitio como exportador a escala mundial. Sin embargo la competitividad del sector no sólo se basa en ventaja comparativa, vía costos más bajos, sino que requiere de capacitación y especialización de la mano de obra, así como de una infraestructura favorable en cuanto a los servicios. Todos estos elementos han sido incorporados en los parques industriales del principal cluster de cómputo, gracias a los beneficios que ha recibido desde su nacimiento.

Las estrategias para el logro de los objetivos planteados son: impulsar la competitividad mediante una política fiscal competitiva enfocada a la retención de las inversiones existentes, la promoción de nuevas inversiones y el fortalecimiento de la cadena productiva de alta tecnología. Se otorgarán incentivos fiscales a la inversión en proyectos productivos o de investigación y desarrollo; así como la aplicación de una política fiscal similar a la de los países asiáticos y Europa Oriental, como una acción que permita recuperar los niveles de competitividad de la industria electrónica establecida en México. Este tipo de políticas deberán permitir recuperar los empleos perdidos, frenar la caída en las inversiones extranjeras y la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales, así como mantener el superávit comercial generado por este sector.

Líneas de acción del programa

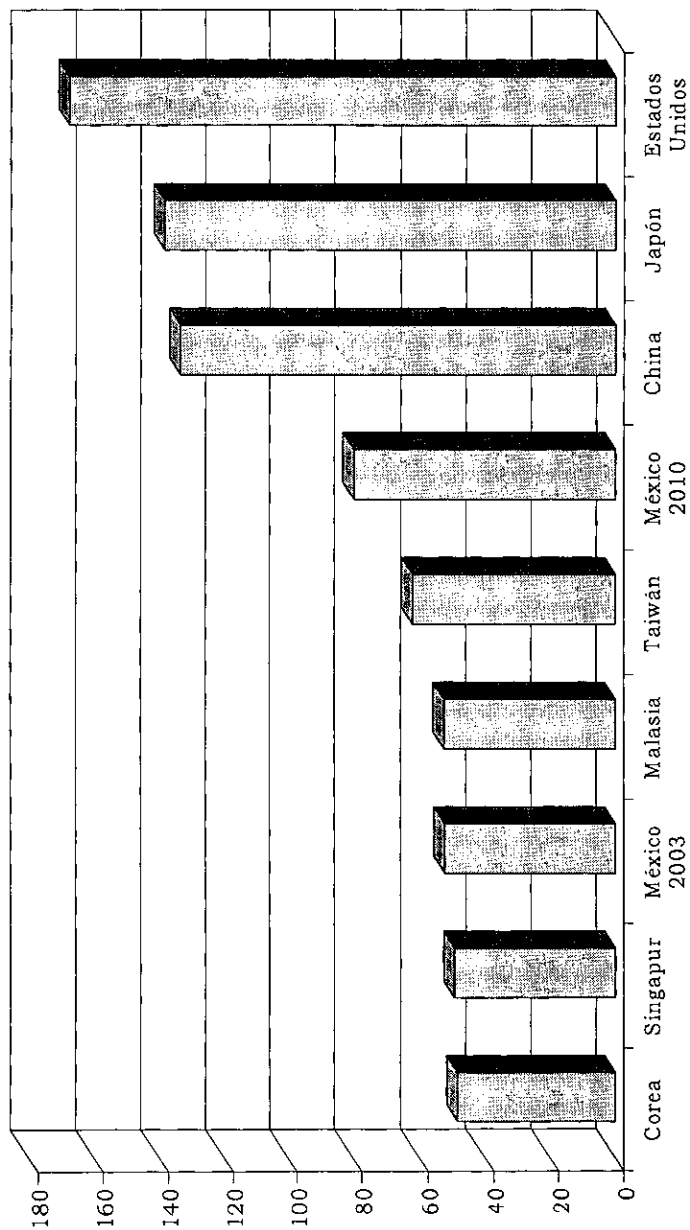
Entre las líneas de acción del Programa de Competitividad se encuentran: la generación de un régimen de establecimiento permanente de maquiladoras, el desarrollar una estrategia arancelaria competitiva, la creación de procesos de comercio exterior, la modernización del sistema aduanero, la aplicación estricta de la legislación de propiedad intelectual, el desarrollo de proveedores, desarrollo tecnológico, capacitación y el acceso y disponibilidad de capital de riesgo. A continuación se presenta cada línea con mayor información.

Gráfica 5
Exportaciones de la Industria Electrónica en México 1994-2001
(millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía.

Gráfica 6
Metas
Principales países exportadores de la industria electrónica
(billones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía.

Régimen de establecimiento permanente de maquiladoras

Con el objetivo de recuperar la competitividad en materia fiscal de la industria maquiladora electrónica en los mercados internacionales, y en general de todo el sector electrónico, se propone considerar que el pago de ISR de las maquiladoras siempre se base en esquemas especiales, a diferencia del resto de las empresas nacionales, ya que requieren de condiciones de operación competitivas a escala internacional para evitar la doble tributación. Además, consolidar en la Ley correspondiente las disposiciones de la última Resolución de Modificaciones a la Miscelánea Fiscal publicada en agosto de 2002, por medio de la cual se amplía el plazo de vigencia de los esquemas para pago del ISR de las maquiladoras.

En cuanto a los procesos de submaquila se requiere asegurar el tratamiento de IVA a tasa cero a procesos de maquila para exportación. La eliminación del 5 por ciento de impuesto suntuario que se aplicó a los productos electrónicos que se pretendía, estaría vigente a partir del 1 de enero de 2002 debido a que ello reduciría las ventas y/o tendrían que ajustar los precios para poder mantener su competitividad frente a otros productos de menor calidad o baja tecnología.

Se plantea la adopción de una política arancelaria que asegure la congruencia a lo largo de las cadenas productivas, además de permitir alcanzar grados arancelarios similares a los de los países socios comerciales y de los principales competidores.

Creación de procesos de comercio exterior

Con el objetivo de fortalecer las ventajas que otorga la posición geográfica del país, debe desarrollarse un esquema integral de apoyo a las operaciones de comercio exterior. Esto es factible ya que México cuenta con las condiciones básicas necesarias para lograrlo, las cuales deberán ser complementadas con sistemas y procesos enfocados a la eficiencia y certidumbre en las operaciones de las empresas. El principal objetivo será cubrir los mercados regionales y mundiales a menores costos y en tiempos más cortos, respecto de los países con los que competimos.

Modernización del sistema aduanero

Es necesario continuar con el proceso de modernización del sistema aduanero, iniciado con la automatización de algunos procesos.

el suministro de información en línea mediante enlaces electrónicos y la utilización de nueva tecnología en los controles aduaneros.

Aplicación estricta de la legislación en materia de propiedad intelectual

Se debe fomentar y propiciar una cultura de respeto a los derechos de propiedad intelectual, aplicando de manera estricta las leyes que combaten la piratería y las prácticas desleales de comercio de este tipo de productos.

Desarrollo de proveedores

Desarrollo de cadenas de proveeduría altamente competitivas alrededor de las plantas ensambladoras. De igual manera, se deben identificar oportunidades para atraer grandes proveedores extranjeros en los niveles de proveeduría primaria y posteriormente para el desarrollo tecnológico.

Desarrollo tecnológico

Se apoyará el desarrollo tecnológico con "un estímulo fiscal, consistente en un crédito que pueden obtener las empresas por el 30 por ciento de los gastos e inversiones elegibles destinados a la investigación y desarrollo de tecnología" (Secretaría de Economía, 2001-2006).

Capacitación

Generar programas de capacitación a escala de la industria, crear un ambiente propicio para explotar las capacidades generadas y atraer investigadores mexicanos en el extranjero.

Infraestructura

Desarrollar una infraestructura de comunicaciones y transportes adecuada; así como un entorno macroeconómico similar al de los principales socios comerciales. En este sentido se plantea mantener el control de la inflación, asegurar que los servicios del sector público se mantengan a precios competitivos para la industria entre los que destacan agua, gas, electricidad, a fin de no afectar la competitividad.

Acceso y disponibilidad de capital de riesgo

La innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías necesitan de fondos suficientes; por tanto, se plantea que el gobierno federal promueva fondos de riesgo, o en su defecto diseñe instrumentos de financiamiento para empresas involucradas en investigación y desarrollo.

Críticas al programa

Un programa que ofrece grandes ventajas para la producción del sector llevará, en el mediano plazo, a un incremento y concentración del sector electrónico en las regiones donde existen ventajas competitivas al interior del país. En estas regiones se ha logrado generar mano de obra calificada e infraestructura necesaria para la competitividad del sector. Sin embargo, esta mayor concentración seguirá determinada por el oligopolio transnacional dado que son las empresas extranjeras las que controlan la producción mundial y mantienen sus propios proveedores, lo que incrementará los beneficios de la empresa en tanto existen economías de aglomeración y externalidades positivas que generan ahorro de los costos globales. Además, estos elementos cobran mayor importancia cuando la lucha competitiva de las empresas leve, en el corto plazo, a una reestructuración de la industria a escala mundial.¹³ La competencia empresarial "ha llevado a una importante demanda crecientemente diversificada y especializada de productos y servicios que provienen de un mercado con características de alto dinamismo y constante cambio en la tecnología, y en las líneas de producción así como un aumento en la intensidad del capital" (Dussel, 2000: 79).

Sin duda alguna, en la reestructuración industrial del sector, México aprovechará su ventaja geoestratégica con Estados Unidos en cuanto mercado más grande del mundo, pero además favorecerá la reducción de los costos globales de las empresas, dado el alto costo de transporte que implica producir en países del sudeste asiático; no obstante estos países ofrezcan mejores ventajas comparativas respecto de México (Cuadro 2). Mientras las mercancías

¹³ De un grupo relativamente pequeño de grandes empresas establecidas en Jalisco y orientadas al mercado doméstico, se ha pasado a una concentración empresarial que involucra a más de 120, además de otras 200 empresas proveedoras de bienes y servicios.

producidas en México tardan un día en llegar al mercado de Estados Unidos, China tarda 15; Japón 12 y Malasia 23 días (Secretaría de Economía, 2001).

Sin embargo, el proceso de integración regional y local se dificulta debido a que existen graves problemas en cuanto que, si bien las empresas utilizan tecnología para la elaboración de los productos, después de casi 20 años de operación no se ha caminado hacia una apropiación de la tecnología debido a que tanto en los programas anteriores como en el presente, no se vincula la inversión a procesos con paquete tecnológico a partir de una mayor transferencia tecnológica. Además, la estrategia global de las empresas no necesariamente coincide con los intereses del desarrollo de las localidades y regiones pues son las empresas las que establecen sus propias redes de proveedores extranjeros con procesos, partes y componentes.

El programa adolece de un marco en el cual las empresas mexicanas puedan integrarse a la actividad productiva de un sector altamente globalizado y tecnificado. Esto implicaría la instrumentación de políticas en torno a ello, con elementos que propicien la participación de las empresas locales. De hecho, algunos autores plantean que

para el desarrollo de las regiones es factor fundamental la participación efectiva de las empresas, en particular, las micro, pequeñas y medianas, que pueden reportar grandes ventajas debido a la notable flexibilidad que muestran para adaptarse a los rápidos cambios del entorno, a la capacidad que tienen como generadoras de empleo y, según el sector de que se trate, a la relativamente baja inversión que requieren: así, cuando se vinculan a la gran empresa, puede llegarse a una coexistencia en tiempo y espacio entre unidades de producción de diferentes tamaños tendiente al crecimiento compartido (Brito, 1999: 102).

El Programa de Competitividad está hecho a la medida para la empresa transnacional, generándole las condiciones propicias para su desarrollo. Sin embargo, no incorpora posibles líneas para la elaboración de un plan de desarrollo regional que involucre a otros actores como son las empresas locales, las instituciones educativas y al trabajador mismo, en tanto que se trata de una industria que en la región de Jalisco está en proceso de maduración. Así, para lograr un

Cuadro 2
Competitividad Laboral

	<i>México</i>	<i>China</i>	<i>Hungría</i>	<i>Malasia</i>	<i>California</i>
Pago diario promedio por hora	US\$1.47	US\$0.47	US\$1.60	US\$1.39	US\$16.60
Prestaciones e impuestos*	101%	52%	61%	56%	26%
Total integrado	US\$2.96	US\$0.72	US\$2.58	US\$2.17	US\$20.84

* prestaciones a los trabajadores e impuestos que paga la empresa respecto del costo de la mano de obra.

Fuente: Cadena Productiva de la Electrónica A.C. CADELEC.

verdadero desarrollo endógeno que propicie agrupamientos empresariales, es necesario un tiempo adecuado de evolución y maduración, tomando como punto de partida la historia de la región, sus valores, sus recursos naturales, su grado cultural, lo que implica no sólo planear o inducir la producción en la región (Brito, 1999: 102).

Un programa así planteado, será exitoso para las empresas en la medida en que se genere una reestructuración industria a escala mundial, dado que se trata de una producción segmentada y globalizada, además se requiere mantener un tipo de cambio competitivo, pues la apreciación que ha mantenido el peso respecto del dólar, encarece las exportaciones mexicanas. Sin embargo, estos elementos no son suficientes si no se da la recuperación de la economía estadounidense que impulse a las demás economías a una etapa de crecimiento.

Por lo tanto, lo que se cuestiona aquí son los efectos generados del sector en cuanto una mayor articulación de la planta productiva con encadenamientos hacia atrás, que a la fecha no se han logrado, dados los programas de importación temporal con los que opera, no sólo la industria electrónica sino el grueso de las actividades industriales en la economía. Además, los mismos programas han estimulado la concentración empresarial y la generación de proveedores a partir de empresas extranjeras dejando al margen a la empresa nacional que puede tener posibilidades de insertarse en un segmento del proceso productivo a partir de insumos nacionales. De hecho, la orientación de los programas Pitex inhibe la posibilidad de una mayor integración de la planta productiva con sectores afines y auxiliares. Por otro lado, la generación de tecnología y la

transferencia de ésta, a partir del aprovechamiento de la inversión extranjera directa, es un elemento que ha quedado al margen en los programas de fomento de la industria.

Conclusiones

La caída de la demanda del sector de TIC en Estados Unidos ha llevado a una contracción de la industria electrónica en su conjunto, misma que ha afectado a otras ramas, tanto al interior de Estados Unidos como a escala mundial. En este contexto las posibilidades de competitividad del sector TIC en México, que fue estimulado por un crecimiento de la demanda estadounidense en los noventa, sólo será posible en la medida que se dé un incremento de la demanda externa a partir de una expansión en el consumo estadounidense, dado que es este país el principal mercado de la industria electrónica y nuestro principal socio comercial.

Así, el éxito del Programa de competitividad, surgido en un contexto de reducción de la demanda externa a partir de la recesión de Estados Unidos, dependerá de la recuperación de este país y de la capacidad de arrastre que logre el sector de TIC en la economía mundial.

Sin embargo, México se enfrenta a un problema de competitividad, dada la reciente incorporación del sector de TIC en la industria electrónica, problema que se hace más evidente con la sobrevaluación del tipo de cambio en cuanto que se incrementan los costos internos para la planta productiva y éstos son más elevados que los precios que se ofrecen en el mercado internacional. Esto se convierte en una falta de estímulos para los inversionistas, carencia que trata de llenar el programa arriba mencionado.

Además del programa de competitividad planteado para el sector TIC, se hace necesario, a escala macroeconómica, mantener un tipo de cambio competitivo a fin de, por un lado, dinamizar el sector exportador y, por el otro, frenar las importaciones y estimular los encadenamientos "hacia atrás" de la planta productiva.

Este planteamiento implica en sí mismo una modificación, tanto en la política comercial como en la política industrial, mismas que han quedado subordinadas al proceso de globalización. De hecho, la carencia de ahorro interno ha llevado a mantener una política de sobrevaluación del tipo de cambio y a un incremento de las tasas de interés como elementos clave para la atracción de capitales externos. Ello ha generado un déficit de la balanza comercial y

un encarecimiento del crédito para la planta productiva haciendo más atractivo el mercado financiero y restándole dinamismo a la economía real.

De igual forma, frente a la globalización se ve reducido el margen de maniobra para la aplicación de una política industrial. Sin embargo, la competencia internacional y la poca participación de las empresas nacionales en las exportaciones, obligan a reflexionar sobre la necesidad de que el Estado retome su papel de regulador en el establecimiento de una política industrial que estimule la planta productiva y lleve a generar un ahorro interno.

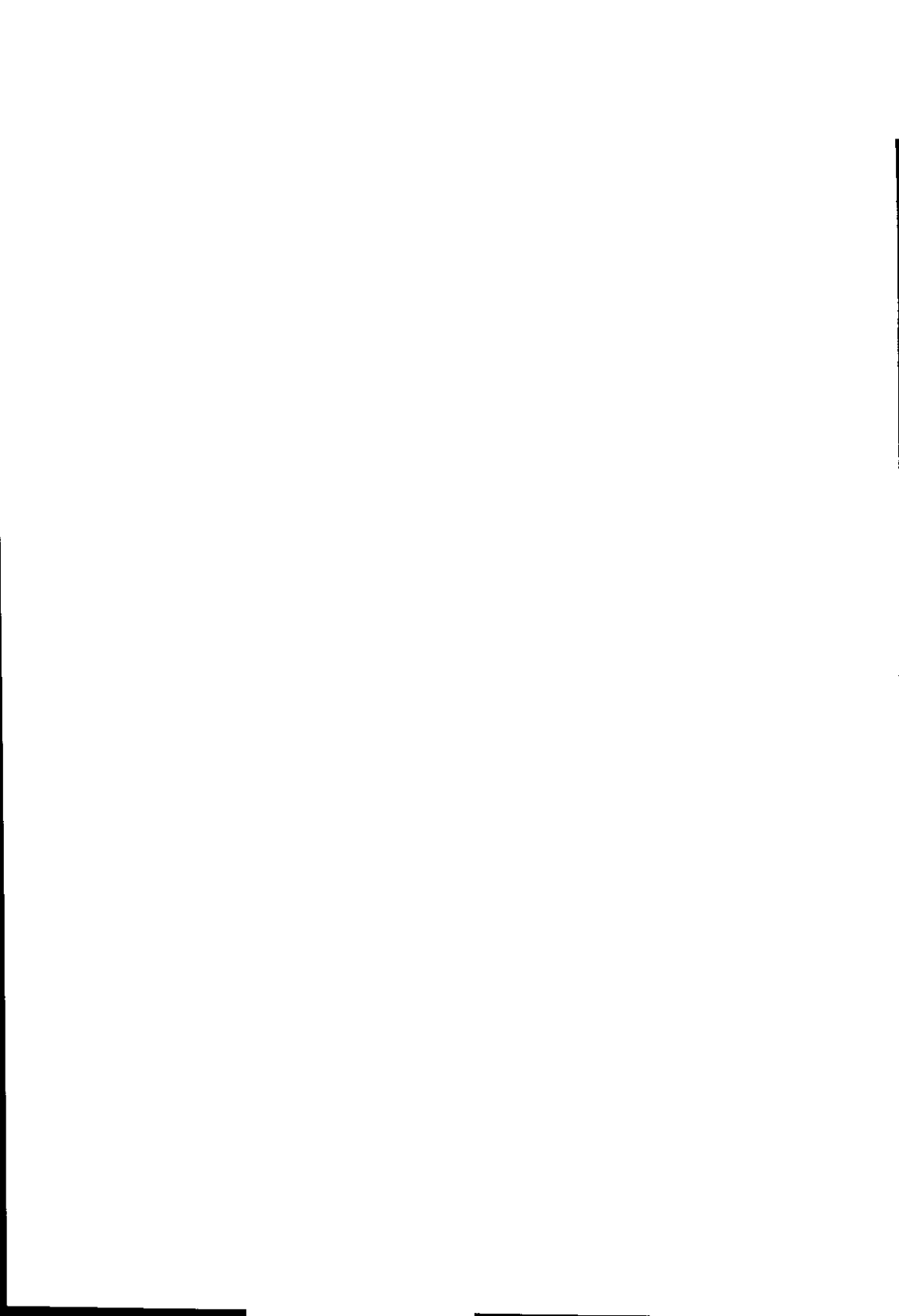
En este sentido un Programa de Competitividad del sector TIC, debe involucrar líneas de acción que generen encadenamientos "hacia atrás" e integren a las empresas pequeñas y medianas de la región de Jalisco en el proceso de desarrollo de proveedores. De igual forma se hace necesario negociar, en el establecimiento de las empresas extranjeras, la transferencia de tecnología a fin de crear redes con empresas nacionales y generar externalidades tecnológicas. De hecho, la inversión extranjera directa puede cumplir un papel estratégico en los países en desarrollo con la creación de sistemas de derrame tecnológico; esto es un elemento clave en la medición de beneficios dinámicos de la inversión extranjera directa (Bekerman, 1998: 518).

En este sentido es el Estado el llamado a asumir el liderazgo en la construcción del consenso estratégico de largo plazo y establecer el marco favorable para que se produzcan esos lazos de colaboración y se eleve la calidad del espacio nacional para la generación de riqueza (Pérez, 1996: 363).

Bibliografía

- Brito, Bernardo, (1999). "Las regiones como impulsoras del crecimiento económico. El caso del estado de Jalisco", en Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel, (Coord.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, UNAM / Jus, México.
- Bekerman, Marta y Sirlin Pablo, (julio 1998), "Política industrial y estabilización, apertura e integración económicas", en *Comercio Exterior*.
- Carrillo, Jorge y Hualde Alfredo, (octubre 2000), "Desarrollo regional y maquiladora fronteriza: peculiaridades de un cluster electrónico en Tijuana" en *El Mercado de Valores*.

- Correa Ma., Antonia y Gutiérrez Roberto, (2003), "Recesión y terrorismo", en Graciela Pérez Gavilá (Coord.). *Situación Económica y Política del mundo después del 11 de septiembre*, UAM-Xochimilco, (En prensa).
- Dabat, Alejandro, (noviembre 1997), "Tendencias y perspectivas de la economía mundial", en *Comercio Exterior*.
- De León Arias, Adrián, (1999) "La dimensión tecnológica en la reestructuración local. El caso de Jalisco", en Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel, (Coord.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, UNAM / Editorial Jus, México.
- Drucker, Peter, (primavera 1986), "La nueva economía mundial", en *Foreign Affairs*.
- Dussel Peters, Enrique, (octubre 2000), "Condiciones y retos de la industria electrónica en Jalisco", en *El Mercado de Valores*.
- Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la economía mundial*, octubre de 2000.
- Gutiérrez Rodríguez, Roberto. "La globalización: retos, oportunidades y tendencias", en Ma. Antonia Correa Serrano y Roberto Gutiérrez Rodríguez (Coord.). *Tendencias de la globalización en el nuevo milenio*.
- Ordóñez, Sergio, (septiembre 2001), "La industria electrónica de México en el nuevo entorno internacional", en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm.9.
- Pérez Carlota, (junio 1996) "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones", en *Comercio Exterior*.
- Porter, Michael E., (1990), "¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones?", en *Harvard Deusto Bussines Review*.
- Secretaría de Economía, *Dirección General de Inversión Extranjera, 2002*, México.
- _____, *Dirección General de Inversión Extranjera Directa, 1994-2002*, México.
- _____, *Programa de Competitividad de la Industria Electrónica y de Alta Tecnología, 2001*, México.



GLOBALIZACIÓN Y
TERRITORIO



Dinámica demográfica y reestructuración económica en la zona metropolitana de la Ciudad de México 1988-1998

Diana R. Villarreal G.
drvilla@cueyatl.uam.mx
Francisco Aguirre Acosta
faguirre@cueyatl.uam.mx

Introducción

La Zona Metropolitana de la Ciudad de México -ZMCM- (Covarrubias, 1994: 4), es la segunda por el tamaño de su población, a escala mundial, ya que contaba con 17,958,029 personas en el año 2000 (Garza, 2000: 319). A escala nacional es la de mayor rango y ocupa el lugar central en el país y del subsistema de ciudades de la región centro, conformada por los estados de México, Querétaro, Hidalgo, Morelos, Puebla y Tlaxcala.

El concepto de metropolización, entendido como la concentración de las personas y de las actividades en los sitios más desarrollados, es objeto de numerosos estudios e investigaciones en Francia. Los diferentes estudios han hecho surgir muchas preguntas acerca de la gestión de los grandes territorios y las consecuencias sociales negativas que pueden generarse en estos procesos de expansión metropolitana. ¿Qué efectos tiene este fenómeno al interior de las aglomeraciones? Al parecer se acentúa la tendencia a la segregación social por la distancia cada vez mayor entre el empleo y la vivienda, lo que contribuye al incremento de los flujos de personas, al congestionamiento vial cotidiano y, en general, a provocar efectos negativos en el funcionamiento urbano.

En este artículo presentamos los resultados de la primera fase de la investigación comparativa México-Francia,¹ que tiene como objetivo general comparar las dinámicas del desarrollo urbano,

* Profesora-investigadora y; ayudante del área Política Económica y Acumulación, respectivamente.

¹ Este artículo es un avance del proyecto de investigación: *Metropolisation, étalement urbain et formes urbaines: quelles marges de manoeuvre pour l'action publique? Recherche Comparative France, Mexique, El Salvador et Costa Rica. Laboratoire d'Economie des Transports, ENTPE, Université Lumière Lyon II Francia y la UAM-Xochimilco.*

describir y analizar las formas de la metropolización, así como la influencia de las políticas públicas en esta evolución. La hipótesis central del proyecto de investigación es la permanencia de los procesos de metropolización, que implican la expansión metropolitana, la relocalización de las actividades secundarias en la periferia y, la concentración de los servicios especializados en la zona central, al mismo tiempo que tiende a darse una mayor segregación social de la población, generándose una distancia mayor entre los lugares de trabajo y de vivienda.

Daremos elementos para validar la hipótesis de D. Mignot acerca de la permanencia de las formas de la metropolización, analizando el caso de la ZMCM. En los estudios realizados por el LET-ENTPE de Lyon Francia, se observa que el proceso de expansión metropolitana implica la desconcentración de las actividades manufactureras hacia la primera y segunda periferia urbana, mientras que las actividades del sector terciario "superior" tienden a concentrarse en la zona centro de la ciudad. Al mismo tiempo, la población se desplaza hacia la periferia y el traslado cotidiano domicilio-trabajo se vuelve cada vez más difícil.

La pregunta que nos hacemos en el estudio comparativo México-Francia es: ¿Cuál es la forma que asumen las metrópolis en los países en vías de desarrollo?

La primera respuesta proviene de los trabajos realizados por L. Unikel. El autor decía que la forma que asumía la metrópoli de la Ciudad de México hasta los años sesenta era monocéntrica y a partir de esa década empezó la desconcentración de las actividades económicas, hacia las delegaciones y municipios del Estado de México; caracterizándose a partir de 1990 según Garza G., por una concentración policéntrica (Garza, 2001: 234). Consideramos que ésta corresponde al modelo definido por C. Lacour de forma policéntrica polifuncional (Lacour, 1996: 286-287). En este modelo

El centro histórico tiene funciones especializadas de servicios, espectáculos, restaurantes, comercio de lujo, bibliotecas. Su área de atracción sigue siendo muy amplia, para el conjunto de la aglomeración, es decir, la población departamental o regional.

El espacio 1 (subcentro polifuncional) podría llamarse espacio de funciones comerciales periféricas, donde se reagrupan los grandes conjuntos comerciales, presentes en todas las ciudades en base al modelo americano. Los que se identifican inicialmente por grandes superficies

dedicadas a la venta de productos alimenticios, espacios que se enriquecen con una amplia gama de comercios y de servicios altamente especializados.

En la primera fase de la investigación mostramos la dinámica demográfica y la ubicación de la población en el espacio, al mismo tiempo que se destacan los cambios en la estructura productiva y las tendencias de la distribución de las actividades económicas en la ZMCM, identificando la conformación de nuevos subpolos urbanos y de concentración de la actividad económica. Tomamos en cuenta los índices de especialización sectorial para mostrar la tendencia a la terciarización de la economía en el Distrito Federal.

Además, mostramos la distribución de las actividades manufactureras, comerciales y de servicios en los contornos del Distrito Federal. Para los municipios conurbados hemos considerado los ejes o subregiones, entre éstos los que se localizan al norte y noroeste, donde se están generando nuevos subpolos dinámicos.

El proceso estudiado es semejante a las metrópolis francesas, pero ¿cuáles son las diferencias específicas de la ZMCM?

Podemos señalar que la expansión urbana ha sido anárquica debido a la tolerancia de las autoridades del Distrito Federal y del Estado de México en épocas anteriores, cuando se daban las invasiones de terrenos y la ocupación irregular del suelo, tanto en zonas de reserva ecológica, como en áreas de reserva natural, en propiedades ejidales y comunales, además de los terrenos de alto riesgo, tales como laderas de montañas, lechos de ríos y zonas minadas.

Con base en otros estudios realizados y en la tendencia actual que muestra el crecimiento poblacional por delegaciones, podemos sostener la hipótesis de que la movilidad intrametropolitana reciente tiende a localizarse en las delegaciones del sur y en los municipios del norte de la ZMCM.

Las delegaciones del sur son las que cuentan con terrenos de reserva ecológica y el gobierno de la ciudad, mediante un Bando, prohibió la venta de terrenos en la periferia para controlar la expansión de la mancha urbana, al mismo tiempo que se ha propuesto redensificar el centro de la Ciudad de México a partir de los programas de construcción de vivienda masiva que se están llevando a cabo actualmente. Estas políticas han provocado, sin embargo, el encarecimiento del precio de los terrenos y viviendas en el Distrito Federal, que ocasiona el traslado de la población hacia los municipios conurbados de la periferia de la zona metropolitana.

En cuanto a los cambios en la estructura productiva del Distrito Federal, se observa, desde los ochenta, un proceso de desindustrialización y al mismo tiempo un incremento en la actividad manufacturera en los municipios conurbados del Estado de México, especialmente los que se localizan sobre los ejes 1 y 6 ubicados en las autopistas México-Querétaro y México-Pachuca, en donde se cuenta con 33 parques industriales y se están conformando corredores industriales.

Una de las preguntas del estudio comparativo México-Francia es acerca de las actividades dinámicas o motrices de la economía y para eso hemos tomado en cuenta las 15 ramas que generan mayor valor agregado comparando el lugar ocupado en 1988 y los cambios en su posición en 1993 y 1998 para el Distrito Federal.² Algunas de estas ramas pierden su lugar dentro de las 15 más importantes y otras aparecen, dándonos elementos para validar la hipótesis de que las ramas dinámicas corresponden a las que se denominan del terciario superior (Beaumont, 1997: 33-61), entre éstas: los servicios técnicos y profesionales, las comunicaciones y los transportes. Las actividades de investigación y desarrollo, los servicios a las empresas, los servicios de alquiler de bienes inmuebles y servicios, así como actividades de distribución comercial al mayorco y menudeo.

Es importante señalar que las metrópolis siguen siendo muy atractivas para la inversión extranjera directa (IED), pero las nuevas inversiones se han destinado a la compra de los bancos y se registran las actividades de las empresas transnacionales porque se han instalado las oficinas corporativas que deben realizar gestiones en las diferentes oficinas públicas.

La atracción de las metrópolis se debe a las economías externas que se producen por la aglomeración urbana y en el caso de la ZMCM por el amplio mercado potencial que ésta representa; sin embargo, estos efectos también pueden ser negativos, es decir, puede haber deseconomías externas, que en la ZMCM se relacionan con los riesgos para el transporte de mercancías, que están sujetos a asaltos cotidianamente. El congestionamiento vehicular y el tiempo destinado al traslado de las mercancías y de las personas

² El índice de especialización se construye con base en la aportación estatal al PIB nacional de cada una de las grandes divisiones y de las divisiones del sector manufacturero. Para los municipios conurbados del Estado de México, se tomará el índice de especialización de éste, ya que no contamos con información a escala municipal.

se incrementa por la carencia de vialidad adecuada y de un sistema de transporte colectivo organizado; además de factores exógenos como son las marchas y manifestaciones políticas de todo tipo que afectan la circulación vehicular en las principales avenidas del centro de la ciudad.

Otra de las diferencias específicas de la ZMCM con las metrópolis francesas es la importancia creciente del sector informal de la economía, que se ha convertido en una forma de sobrevivencia no sólo para la población desocupada, sino también para las microempresas que se sostienen por la evasión de impuestos, de pagos al Seguro Social y de prestaciones; muchas de las cuales se han trasladado a la periferia y funcionan como talleres o maquila a domicilio.

La política de ordenación del territorio y la desconcentración de la ZMCM

El proceso de concentración de las actividades y de la población en las grandes metrópolis parece ser un hecho inevitable. En México se sigue concentrando la población en las grandes metrópolis a pesar de las políticas de ordenamiento territorial seguidas por el gobierno federal.

En el 2000 había ocho zonas metropolitanas, con más de un millón de habitantes que concentraban 32,032,241 personas, 32.9 por ciento del total de la población nacional (INEGI, 2001: 29-30), y la ZMCM concentraba 18.2 por ciento, reduciéndose ligeramente su participación respecto de 1990 que era de 18.8 por ciento de la población total nacional, superando 4.7 veces el tamaño de la ZM de Guadalajara que ocupa el segundo lugar a escala nacional. Este resultado va en contra de lo que se esperaba y en gran medida se explica por los efectos de la crisis económica de los años ochenta, por la apertura comercial y los efectos de la globalización, que han traído modificaciones importantes en la estructura económica y en la generación de empleos, especialmente en el Distrito Federal.

La política de desarrollo urbano del gobierno federal desde los setenta se propuso como objetivo desconcentrar las actividades económicas de la Ciudad de México y lograr una mejor distribución de la población en el sistema de ciudades mexicanas (Garza, sf: 177-209; Connolly, 1989: 109).

Estas políticas no resultaron efectivas en cuanto a la desconcentración de las actividades económicas ya que la ZMCM siguió contando con la mayoría de empresas industriales, comerciales y

de servicios. Sin embargo, esta situación cambió a partir de la crisis económica de los ochenta que afectó a las grandes empresas productoras de bienes intermedios y de capital que debieron reestructurarse y por lo mismo redujeron la oferta de empleos.

Los sismos de 1985 también afectaron a la actividad empresarial y al empleo, ya que muchas empresas cerraron o se trasladaron hacia otras ciudades y regiones. A esto debemos sumarle las deseconomías externas provocadas por el tránsito vehicular y la contaminación ambiental, que llevó al entonces Departamento del Distrito Federal a tomar medidas para controlar los vehículos y las empresas contaminantes. Fue así que se inició el cierre de empresas como la Refinería de Pemex y/o el traslado de industrias altamente contaminantes, tales como las cementeras, papeleras, los productos químicos y las que requieren de agua en abundancia o de otros recursos naturales como las refresqueras y cerveceras, hacia los estados vecinos (Aguilar, 2000: 77-86).

La apertura comercial de 1987 agudizó la competencia para todas las empresas por el cambio de modelo económico hacia otro basado en las exportaciones y la liberalización de las importaciones, lo cual significó el cierre de las empresas no competitivas y el traslado de las empresas exportadoras a otras ciudades y regiones (Garza, 1994: 14).

Otras empresas reorientaron su producción hacia el mercado externo, como las industrias automotrices y de autopartes que cerraron sus plantas y se trasladaron hacia las ciudades de la frontera norte de México. De esa forma se perdieron numerosos empleos que afectaron a la población trabajadora de la capital del país.

En 1997, al finalizar el periodo del regente Óscar Espinosa Villarreal, se hicieron programas de fomento económico para las 16 delegaciones del Distrito Federal, tratando de aprovechar las ventajas comparativas de cada una de ellas, sin embargo debido al cambio de gobierno no se llevaron a cabo.

A partir de que se estableció el primer gobierno del Distrito Federal se hicieron varios programas para reactivar la economía de la capital, entre los cuales se encuentra la identificación de las actividades dinámicas y la creación de un "tecnopolo" en los antiguos terrenos de Ferrería.³ También se diseñaron programas de

³ El terreno se vendió al Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey ITESM, para construir el Tecnológico "Milenio" y además se construirá un centro comercial.

apoyo al sector turismo y en el actual periodo de gobierno del licenciado Andrés Manuel López Obrador, se han impulsado varios programas para que la Ciudad de México destaque nuevamente no sólo a escala nacional sino internacional. Para ello se está llevando a cabo el programa de Renovación del Centro Histórico y el corredor Alameda-Reforma-Santa Fe, donde se concentra la actividad financiera del país y sirve de enlace al sistema financiero internacional.

La Ciudad de México ocupaba desde 1986, según J. Friedmann, un lugar secundario entre los países semiperiféricos del subsistema (Friedmann, 1986: 69-83) norteamericano de ciudades globales. Actualmente Ch. Parnreiter (2000: 83-94) la clasifica como una ciudad global emergente, porque funciona como un nodo de las interacciones globales: "Las ciudades globales son centros a través de los cuales los flujos globales de capital, información, mercancías y migrantes circulan y donde se controlan y gestionan esos flujos". Parnreiter concluye que algunas partes del Distrito Federal cumplen con esas funciones, sin embargo es un tema que debe aún ser investigado. Podemos apoyar su hipótesis con base en la información presentada en este artículo y tomando en cuenta las grandes inversiones inmobiliarias que se están concentrando en el corredor Alameda-Reforma-Santa Fe.

La expansión de la ZMCM

En este artículo utilizamos el concepto de L. Unikel⁴ de ZMCM, para realizar el análisis, tomando en cuenta la superficie total de las delegaciones y municipios, así como el total de la población. La extensión de las 16 delegaciones del Distrito Federal es de 1,485 kilómetros cuadrados y los 43 municipios del Estado de México⁵ tienen 4,466 kilómetros cuadrados sumando un total de 5,951 kilómetros cuadrados.

⁴ Desde 1970, el Distrito Federal y la Ciudad de México son lo mismo. La definición de L. Unikel de la ZMCM es este término que se emplea con mayor frecuencia al de área urbana, corresponde a una unidad territorial distinta de ésta última y constituye una envolvente de ella. Sus límites no son tan irregulares como cuando se sigue la continuidad física de la urbana, sino que están constituidos por los límites de las unidades políticas o administrativas: en el caso de la Ciudad de México, por algunos municipios del Estado de México y por las delegaciones del Distrito Federal que cumplen con los requisitos establecidos para la delimitación, tomado de *El Mercado de Valores*, abril 2000, Nafin, pp. 64.

⁵ Hemos tomado a los 43 municipios del Estado de México que incluye el INEGI. *Cuaderno Estadístico de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, edición 2001, Cuadro 3.3, pp. 46-47.

Como la ZMCM está conformada por dos entidades federativas, analizamos por separado la tendencia demográfica de las delegaciones y de los municipios metropolitanos para utilizar la información tal como la presenta el INEGI en los Censos de Población y Vivienda de 1990 y 2000.

Dinámica poblacional en el Distrito Federal

Uno de los procesos más interesantes que presenta el Distrito Federal es la dinámica de la población, ya que desde los ochenta la tasa de crecimiento fue de sólo 0.24 por ciento anual y aumentó a 0.40 por ciento en los noventa. Para el 2000 tuvo un saldo neto migratorio negativo de 33.2 por ciento, ya que mientras los inmigrantes representaban el 22.4 por ciento, los emigrantes tuvieron un porcentaje de 55.6.⁶

Si tomamos en cuenta la tasa de crecimiento promedio de la ZMCM de 1.48 por ciento; siete de las 16 delegaciones vieron disminuir su población ya que tuvieron tasas de crecimiento negativas y las que presentan tasas de crecimiento superiores al promedio son las de la periferia tales como Milpa Alta, Tláhuac, Xochimilco, Cuajimalpa, Tlalpan e Iztapalapa. En cambio las delegaciones Coyoacán y Álvaro Obregón tienen tasas de crecimiento positivas pero inferiores al promedio de la ZMCM. Al mismo tiempo las delegaciones centrales: Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, Benito Juárez y Venustiano Carranza, así como las de la primera periferia G.A. Madero, Azcapotzalco e Iztacalco vieron disminuir su población ya que tuvieron tasas negativas. Se puede afirmar que hay una desconcentración del centro hacia la periferia, dirigiéndose la población hacia donde aún hay terrenos libres, muchos de éstos en las zonas de reserva ecológica (Cuadro 1, Mapa 1).

Ma. Eugenia Negrete analiza las tasas de crecimiento natural y social de la población, para las delegaciones y municipios conurbados, destacando los movimientos intrametropolitanos, señalando que de 1970 a 1990 se movilizaron 505,834 personas del Distrito Federal a los municipios conurbados, recibiendo los municipios de Chalco y Ecatepec el 13.4 y el 30 por ciento respectivamente de los traslados del Distrito Federal entre 1985 y 1990. En cambio a mediados de los

⁶ INEGI, 6. Migración 2000. Fuente. *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*. Tabulados de la muestra censal. Cuestionario Ampliado. México 2000. Excluye a la población nacida en otro país y a la que no se especificó su lugar de nacimiento.

ochenta solamente 80,905 habitantes se trasladaron de los municipios conurbados a las delegaciones del Distrito Federal. "Los movimientos intrametropolitanos son con mucho la causa principal del fenómeno que observamos de expansión física de la mancha urbana de la capital y, por tanto de la continuación de su expansión física" (Negrete, 2001: 265-278).⁷

Para evitar el despoblamiento de las delegaciones centrales del Distrito Federal, se están llevando a cabo programas que apoyan económicamente a la población de la tercera edad y a mujeres jefas de familia, así como los programas de construcción de vivienda ya mencionados.

Dinámica de la población de los municipios conurbados del Estado de México

Durante los ochenta la ZMCM incluía 17 municipios del Estado de México. Algunos de éstos crecieron a tasas explosivas como fue el caso de Chimalhuacán, Chalco-Solidaridad, Chicoloapan, Ixtapaluca y Cuautitlán Izcalli, cuyas tasas de crecimiento variaron entre siete y 16 por ciento anual.

En los noventa se sumaron 26 municipios del Estado de México y Tizayuca Hidalgo, alcanzando un total de 44 municipios conurbados. La mayoría continuó creciendo a tasas muy superiores al promedio que es 2.57 por ciento para el Estado de México, sin embargo, Ciudad Nezahualcóyotl y Chalco presentan tasas negativas indicándonos su saturación, mientras que los municipios de Tlanepantla, Naucalpan y Valle de Chalco tuvieron tasas positivas pero inferiores al promedio.

Los primeros municipios que se integraron a la Ciudad de México en los cincuenta fueron Naucalpan y Tlanepantla; posteriormente Nezahualcóyotl, siguen la misma tendencia a reducir su población, probablemente como consecuencia de la saturación de su territorio.

La expansión de la metrópoli hacia la periferia, integrando a nuevos municipios, se debe en gran medida al encarecimiento del precio de las viviendas y a la escasez de terrenos, ya que se buscan precios accesibles y un menor costo. R. Rozga (2002: 191-208) sostiene que la expansión urbana hacia los municipios del norte y del noreste se

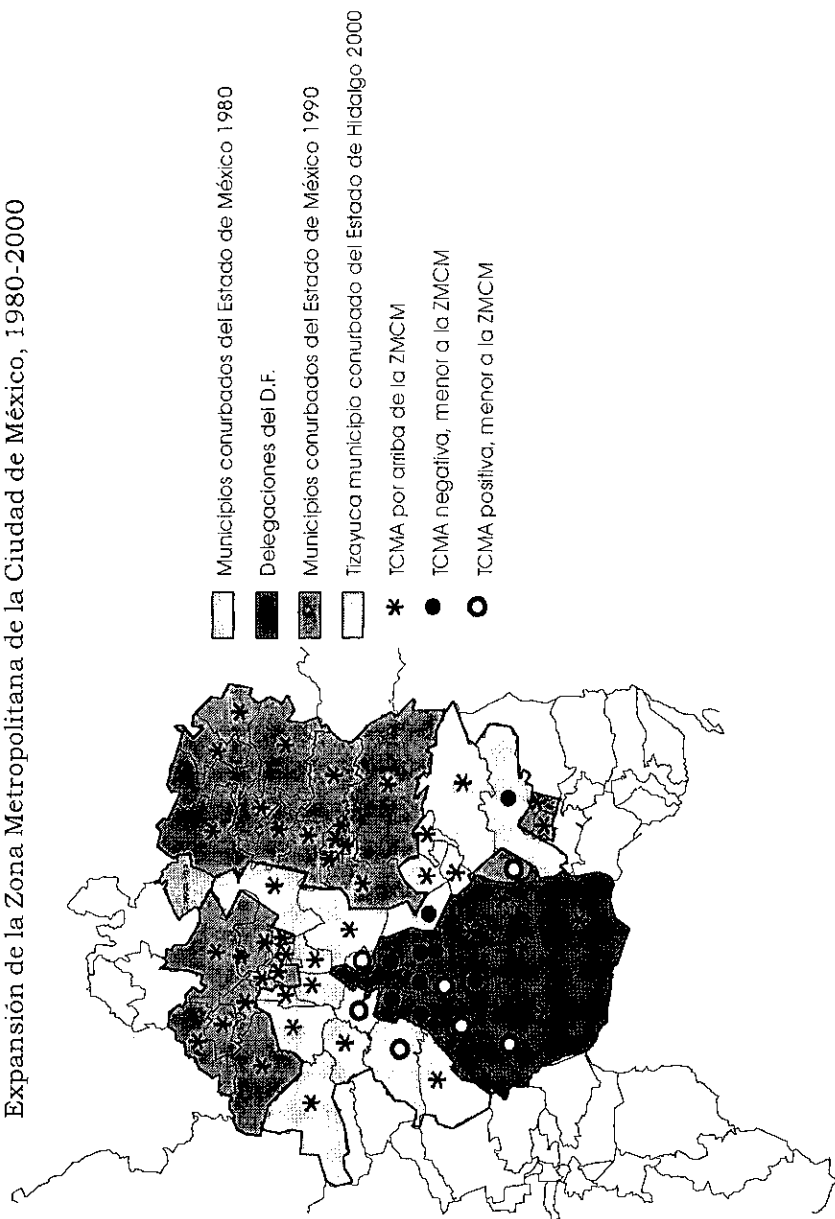
⁷ Ma. Eugenia Negrete (2001). 4.3 "Dinámica demográfica". Cuadro 4.3.2; pp. 250-251 y 4.5 Migración pp. 265-278 en Garza V.G. Coord. *La Ciudad de México a finales del segundo milenio, op. cit.*

Cuadro 1
Expansión de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 1990-2000

Estado / Región	Población		Distribución porcentual 2000	TCMA 90-2000	Tendencia 1990-2000
	1990	2000			
ZMCM	15,500,504	17,958,029	100	1.48	+
Distrito Federal	8,172,090	8,508,466	47.38	0.4	-
Ciudad Central	1,930,267	1,692,179	9.42	-1.31	-
Primer contorno	2,769,564	3,709,388	20.66	2.96	+
Segundo contorno	526,461	668,957	3.73	2.42	+
Tercer contorno	63,654	96,773	0.54	4.28	+
Estado de México	7,328,414	9,449,563	52.62	2.57	+
Eje 1	1,512,534	2,077,372	11.57	3.22	+
Eje 2	124,482	176,354	0.98	3.54	+
Eje 3	262,639	376,029	2.09	3.65	+
Eje 4	1,770,571	2,550,469	14.2	3.72	+
Eje 5	314,426	260,609	1.45	-1.86	-
Eje 6	2,421,554	3,025,981	16.85	2.25	+
Eje 7	540,810	798,679	4.45	3.98	+
Eje 8	131,926	193,468	1.08	3.9	+

Fuente: INEGI, Censo General de Población y Vivienda 1990 y 2000.

Mapa 1
 Expansión de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, 1980-2000



debe al desarrollo de la actividad económica en algunos de estos municipios. En los municipios de los ejes 1 y 6 se han instalado 33 parques industriales, lo que ha favorecido el establecimiento de las nuevas empresas.⁸

El cambio de uso del suelo en las delegaciones centrales se debe en gran medida a que resulta más redituable vender o alquilar las viviendas y departamentos para oficinas que destinarlos a uso habitacional.

El acceso a los terrenos de las delegaciones y municipios periféricos se ha dado de manera legal e ilegal durante décadas, lo que ha agudizado las carencias de grandes grupos de población privados de los más elementales servicios, generándose condiciones de una mayor segregación social en el espacio.

Tendencia a la conformación de una megalópolis

Tuirán R., analiza la migración de las principales zonas metropolitanas, en el caso de la ZMCM, en el periodo 1992-1997 muestra la movilidad de la población destacando el flujo de la ZMCM hacia el resto del país, que fue de 32.2 por ciento; de éste, 18 por ciento se dirigió a la Región Centro y 9.1 por ciento a la corona de ciudades. En cambio los flujos de población que llegaron a la ZMCM provinieron de la corona de ciudades (4.7 %); 14.2 por ciento de la Región Centro y 21.8 por ciento del resto del país.⁹

En el Cuadro 2 se observan las tendencias demográficas de la corona de ciudades¹⁰ que rodean a la ZMCM. Si bien la población de la ZMCM disminuye en términos relativos, entre 1980 y el 2000, en cambio aumenta en las otras zonas metropolitanas. La ZM de Puebla-Tlaxcala es la que presenta la tasa de crecimiento poblacional más alta en el periodo 1995-2000 y le siguen en importancia las de Toluca, Querétaro y Pachuca Hidalgo.

A escala regional la tendencia actual es a la conformación de una megalópolis con las ciudades de los estados que conforman el subsistema de ciudades de la región central. Para Gustavo Garza V. "la megalópolis de la Ciudad de México, se formó desde los años ochenta cuando se integró la Zona Metropolitana de Toluca y la tendencia en las décadas siguientes es que se sumen las zonas

⁸ Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de México, en internet. www.edomexico.gob.mx//sedeco

⁹ Conapo, (2000). Tendencias recientes de la movilidad territorial en algunas zonas metropolitanas de México, en *La situación demográfica de México*, Cuadro 6, p. 158.

Cuadro 2
Población de las zonas metropolitanas de la región centro de México 1980-2000

	Población						Distribución porcentual				Tasa de crecimiento media anual			
	1980	1990	1995	2000	1980	1990	1995	2000	80-90	90-95	95-2000	90-95	90-2000	95-2000
Total nacional México	66,846,833	81,249,645	91,120,433	97,483,412	100	100	100	100	2.0	1.2	1.8	0.7		
ZM Ciudad de México	12,994,450	15,274,256	16,674,160	17,786,983	19.4	18.8	18.3	18.2	1.6	0.9	1.5	0.6		
ZM Puebla-Tlaxcala	1,423,781	1,831,418	1,561,558	2,343,073	2.1	2.3	1.7	2.4	2.5	-1.6	2.5	4.1		
ZM Toluca	597,350	827,163	1,080,081	1,251,462	0.9	1.0	1.2	1.3	3.3	2.7	4.2	1.5		
ZM Querétaro	363,435	555,491	679,757	785,648	0.5	0.7	0.7	0.8	4.3	2.0	3.5	1.5		
ZM Cuernavaca-Cuautla	462,267	604,266	879,574	963,128	0.7	0.7	1.0	1.0	2.7	3.8	4.8	0.9		
ZM Pachuca	142,390	201,450	249,036	286,907	0.2	0.2	0.3	0.3	3.5	2.1	3.6	1.4		
Total Región Centro	15,983,673	19,294,044	21,124,166	23,417,201	23.9	23.7	23.2	24.0	1.9	0.9	2.0	1.0		

Fuente: INEGI, Censos de Población 1980, 1990 y 2000, y Censo de población 1995.

metropolitanas de Pachuca, Cuernavaca-Cuautla-Yautepec: Puebla-Tlaxcala y, finalmente, Querétaro-San Juan del Río (Garza, 2000: 9), (Mapa 2).

El cambio en la estructura productiva de la ZMCM

En 1980 el Distrito Federal aportaba 25.15 por ciento del PIB nacional, éste descendió al 20.96 por ciento y se recuperó ligeramente en 1988, hasta alcanzar en el 2000 el 22.81 por ciento (INEGI, 1993: 4). El DF es la entidad federativa que más aporta al PIB nacional y como veremos sigue concentrando la mayor parte de las actividades económicas a escala nacional, aun cuando haya disminuido su participación en algunas grandes divisiones de la actividad económica. Se observa un cambio significativo en la disminución de la importancia relativa del sector manufacturero y un incremento de las actividades terciarias.

En 1980 el DF aportaba al PIB nacional 29.46 por ciento del sector manufacturero; 26.74 de los servicios financieros, seguros y bienes inmuebles; 36.92 por ciento de los servicios comunales, sociales y personales y 44.44 por ciento de los servicios bancarios imputados. Generaba 30.67 por ciento del sector transportes, almacenamiento y comunicaciones y el 27.62 por ciento del sector comercio, restaurantes y hoteles. En el 2000, aumentó su aportación en los servicios bancarios imputados que fue de 59.5 por ciento y los servicios financieros, seguros y bienes inmuebles que aportaron 28.28 por ciento del PIB nacional. En cambio, los otros sectores disminuyeron ligeramente su aportación, especialmente la industria manufacturera que generó 20.5 por ciento, el comercio 22.9 por ciento y el sector transporte y comunicaciones 25.11 por ciento.

Los cambios en las aportaciones del DF al PIB, confirman la pérdida de dinamismo del sector manufacturero y el incremento en la importancia relativa del sector terciario. Así, la industria manufacturera que hasta 1988 aportaba 29.5 por ciento del PIB redujo su participación al 19.43 por ciento en el 2000 y, en cambio, los servicios financieros, los servicios comunales y el sector transporte y comunicaciones aumentaron su participación relativa en el PIB del Distrito Federal.

A mediados de los ochenta el sector industrial de la ZMCM perdió dinamismo por efecto de la crisis económica, lo cual se manifiesta en la reducción, en términos relativos, del número de empresas,

¹⁰ La distancia a las principales zonas metropolitanas de la Región Centro varía desde 21 kilómetros a Toluca, hasta 175 kilómetros a Querétaro.

del personal empleado y del valor agregado de la industria manufacturera respecto del total nacional (véase Cuadro 3).

A partir de la apertura comercial y la firma del Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT) se acentúa el proceso de desindustrialización y se refuerza la tendencia a la terciarización de la economía. Según datos de G. Garza, en el periodo 1980-1988 cerraron 3,942 empresas y se perdieron 87,794 empleos del sector industrial y, en 1988, el AMCM¹¹ redujo su participación relativa en el total nacional a 22.64 por ciento de los establecimientos industriales; 30.49 por ciento del personal empleado en las manufacturas; y generaba 32.47 por ciento del Valor bruto de la Producción (Cuadro 3) (Garza, 2000: 173-173).

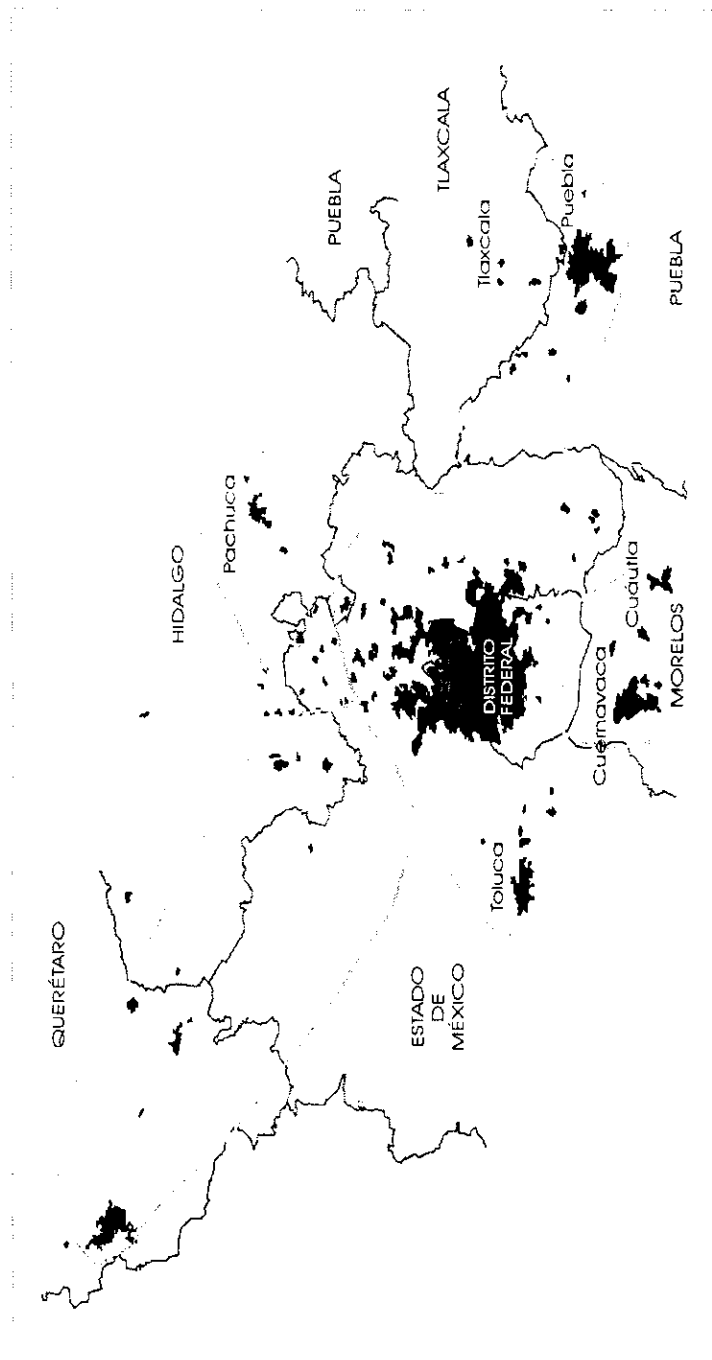
Para 1998 la ZMCM contaba sólo con 16.5 por ciento de las empresas manufactureras del país, empleaba 20.5 por ciento de la población ocupada del sector y generaba 23.48 por ciento del valor agregado censal bruto.

Aun cuando los sectores comercio y servicios también tienen una tendencia decreciente en su participación relativa en el total nacional en las tres variables analizadas (Cuadro 4), siguen generando más de la tercera parte del valor agregado censal bruto del total nacional. El Distrito Federal contaba en 1998 con 13.7 por ciento de los establecimientos del sector servicios del país; empleaba al 23 por ciento del personal ocupado y aportaba 36.9 por ciento del valor agregado total y el sector comercio, en el mismo año, contaba con 12.6 por ciento de los establecimientos, empleaba al 15.9 por ciento del personal y generaba 23.2 por ciento del total nacional.

Para apoyar la hipótesis de la terciarización de la economía, hemos construido índices de especialización (IE). Sobrino J. señala que "las actividades económicas especializadas o predominantes de cualquier unidad territorial son aquéllas en las que su aportación sectorial al agregado nacional es mayor que la participación conjunta de la unidad en el total nacional. Esto significa que las actividades

¹¹ Garza G. Toma como unidad de análisis el Área Metropolitana de la Ciudad de México, en sus artículos del libro *La Ciudad de México, op. cit.*, al Área Metropolitana de la Ciudad de México, en donde se incluye solamente la superficie construida en los municipios conurbados y delegaciones del Distrito Federal, mientras nosotros consideramos en 1998 a la Zona Metropolitana que incluye la superficie total de delegaciones y municipios conurbados, considerando que la expansión metropolitana cotidiana es difícil de calcular.

Mapa 2
Megalópolis



Fuente: Garza v.g., 2000. "La megalópolis de la Ciudad de México, año 2050", en *Prospectiva del Sistema Urbano Mexicano III, El Mercado de Valores*, núm. 5, Nafin ed. en español, p. 9.

Cuadro 3
Principales características Industriales México y ZMCM

	No. Empresas	%	Personal ocupado	%	Valor Bruto de la producción	%
1980						
México	126,090	100	2,146,620	100	352,047.30	100
ZMCM	35,372	28.05	892,905	41.6	152,774.40	43.4
Resto del País	90,718	71.95	1,253,715	58.4	199,272.90	56.6
1988						
México	138,835	100	2,640,472	100	417,088.20	100
ZMCM	31,430	22.64	805,111	30.49	135,419.70	32.47
Resto del país	107,405	77.36	1,835,361	69.51	281,668.50	67.53
1993						
México	265,427	100	3,246,042	100	522,529.90	100
ZMCM	44,639	16.82	842,333	25.95	150,534.10	28.81
Resto del país	221,013	83.27	2,409,395	74.23	372,816.10	71.35
1998						
México	344,118	100	4,232,322	100	581,113,005.00	100
ZMCM	56,773	16.5	878,055	20.75	136,465,071.00	23.48
Resto del país	287,345	83.5	3,354,267	79.25	444,647,934	76.52

Fuente: Garza Villarreal G., 1997. "Superconcentración crisis y globalización del sector industrial, 1930-1998", en *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, Garza v.G., Coord. El Colegio de México, Gob. del D.F. Cuadros 3.3.1 y 3.3.2 pp.172 y 173.

Para 1998 elaboración propia con base en INEGI, *xv Censo Industrial*, 1998.

Nota: para 1998 se tomo la información de Valor Agregado Censal Bruto.

especializadas son las más importantes desde el punto de vista relativo, pero no absoluto en términos de generación local de producto".¹²

El Distrito Federal¹³ en el periodo 1970-1985 se especializaba en la industria manufacturera, ya que el IE variaba entre 1.17 y 1.18, sin embargo a partir de ese año descendió a 0.9, por lo cual dejó de especializarse en las manufacturas. En cambio, en el mismo periodo aumentaron los IE en los sectores claves para el desarrollo económico endógeno, especialmente el sector transportes, almacenaje y comunicaciones que tuvo un índice de 1.11; el sector servicios financieros,

¹² Sobrino J.3.2 "Participación económica en el siglo xx", p. 167 en Garza G. *La Ciudad de México al final del segundo milenio*, op. cit.

¹³ Este indicador no se puede calcular para los municipios conurbados del Estado de México, por lo que presentamos los índices de especialización de esa entidad.

seguros y bienes inmuebles cuyo índice fue de 1.25 y los servicios comunales, sociales y personales que tuvieron un índice de 1.47, el más alto de todos en el 2000.

Para identificar a las subramas dinámicas; utilizamos como indicadores, a las 15 que generan el mayor valor agregado en el Distrito Federal, tomando como base la posición ocupada en 1988 y el cambio de posición en 1993 y 1998 (Cuadro 5).

En 1988 en el Distrito Federal se destacaban como generadoras de valor agregado seis subramas del comercio al menudeo y mayoreo, ocupando el primer y segundo lugar el comercio de productos no alimenticios al por mayor y al por menor en establecimientos especializados. En 1993 y 1998 bajaron una posición, ocupando el tercer y cuarto lugar respectivamente (Cuadro 5).

Las subramas dinámicas son: 9510 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados que ocupaba la tercera posición en 1988 y pasó a ocupar el primer lugar desde 1993, aportando el 20.9 por ciento del valor agregado en 1998.

Los restaurantes, bares y centros nocturnos que se mantiene entre las 15 que generan mayor valor agregado y permanece hasta 1998. En cambio desaparece la subrama 9411 Servicios de esparcimiento, relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión.

En 1998 aparecieron cinco nuevas subramas desplazando a las otras, éstas son: 7700 Comunicaciones, ocupando la segunda posición, la 7113 autotransportes de pasajeros con la sexta posición; la 7113 Transporte aéreo en la undécima posición; la 3115 Elaboración de productos de panadería en la decimocuarta posición y la 4700 Captación, tratamiento y suministro de agua en la decimoquinta posición.

A partir de 1993 aparecen las subramas 9211 Servicios educativos prestados por el sector privado y la, 8212 Otros servicios inmobiliarios, sin embargo, estos últimos no aparecen entre las 15 más importantes en 1998.

En el 2000 la industria manufacturera en el Distrito Federal se especializaba en las ramas: 34 Elaboración de papel, editoriales e imprentas con un índice de especialización (IE) de 1.91; la 35 Sustancias y productos químicos con un IE de 1.48; y las Otras industrias que tuvieron un IE de 1.35. En cambio, en 1998 se redujo el IE de la rama más tradicional de productos textiles, de la confección e industria del cuero y la rama 38 Productos metálicos, maquinaria y equipo redujo su índice a sólo 1.03 (véase Cuadro 5).

Entre las subramas industriales dinámicas que generaban mayor valor agregado en 1998 se encuentran, la 3521 Productos

Cuadro 4
Índice de especialización: Grandes divisiones económicas, Distrito Federal, 1980-2000

	Industria Manufacturera	Construcción	Comercio, Restaurantes y Hoteles	Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	Servicios Financieros, Seguros, Actividades de Inmobiliarias y de Alquiler	Servicios Comunales, Sociales y Personales
1970	1.17	0.9	1.21	1.19	0.91	1.46
1975	1.14	0.72	1.14	1.24	0.99	1.5
1980	1.17	0.85	1.1	1.22	1.06	1.47
1985	1.18	1.1	0.87	1.23	1.43	1.55
1993	0.88	1.08	1	1.08	1.08	1.37
1994	0.86	1.04	0.99	1.06	1.11	1.39
1995	0.84	1	0.99	1.06	1.12	1.41
1996	0.86	0.92	1	1.07	1.12	1.43
1997	0.87	0.95	1	1.05	1.15	1.4
1998	0.88	0.83	1	1.07	1.15	1.41
1999	0.88	0.8	0.99	1.09	1.16	1.41
2000	0.9	0.96	1.01	1.11	1.25	1.47

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México 1993-2000*.

* El índice de especialización resulta de dividir el PIB de la Gran División de la entidad federativa entre el PIB total entidad entre el PIB de la Gran División Nacional sobre el PIB Total Nacional. IE=PIB GD ent / PIB GD nal / PIB total. Se acepta que hay especialización en algún sector o rama de actividad cuando el índice es superior a la unidad.

farmacéuticos y la 3522 Otros productos y sustancias químicas, que ocupaban en 1988 la cuarta y quinta posición respectivamente, sin embargo en 1998, mientras que la industria farmacéutica continuaba en la quinta posición, la fabricación de otras sustancias químicas descendió a la octava posición y la rama de editoriales e imprentas que ocupaba la séptima pasó a ocupar la novena posición.

Las subramas industriales que desaparecen de la lista de 15 que generan mayor valor agregado son: la fabricación y ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos (decimotercera posición en 1988); la fabricación de otros productos metálicos (decimocuarta posición) y la rama de refinación del petróleo que ocupaba la novena. Se acentuó la tendencia que se venía dando desde la crisis de los ochenta que afectó principalmente a las urbes especializadas en bienes de capital y duraderos –Ciudad de México y Monterrey– (Garza, 1995: 14), como veremos los municipios del Estado de México conurbados a la ZMCM concentran algunas de estas subramas.

El Estado de México en el 2000 se especializaba sólo en el sector manufacturero donde tenía un índice de 1.58 y las divisiones en que se especializaba eran tres: la de productos metálicos, maquinaria y equipo con IE de 1.18; la de sustancias y productos químicos con un IE de 1.12 y la de papel, editoriales e imprentas con 1.02.

Estos datos nos dan elementos para validar la hipótesis de la especialización en las actividades del sector terciario, en el Distrito Federal, en los servicios profesionales, técnicos y educativos del sector privado; así como en las comunicaciones y en los transportes y en las actividades turísticas, recreativas y de esparcimiento. Confirmándose también la importancia del Distrito Federal como centro distribuidor del comercio al mayoreo y menudeo. En cambio, las actividades industriales predominantes tienden a concentrarse en la elaboración de productos para el consumo interno, como son los de panadería, las editoriales e imprentas y sólo la industria farmacéutica aparece aún entre las que generan mayor valor agregado.

Cambios en la actividad manufacturera de la ZMCM y localización espacial

En este apartado analizaremos la localización de las actividades manufactureras, mostrando la desconcentración de las delegaciones centrales hacia algunas otras del primer contorno y hacia los municipios conurbados que se localizan en los ejes 1 y 6, en donde se están generando nuevos subpolos de actividad económica.

La ZMCM contaba en 1998 con 56,029 establecimientos manufactureros, que empleaban a 871,622 personas y generaban un valor agregado censal bruto de 135,753,214 miles de pesos. El mayor número de establecimientos, 35.3 por ciento, eran de la rama 31, de alimentos, bebidas y tabaco y le seguía la rama 38 con 21.4 por ciento de los establecimientos dedicados a la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo. En cambio, el personal ocupado se distribuía de forma más equilibrada entre cinco ramas de actividad; especialmente la 38 que empleaba 23.2 por ciento del personal manufacturero; la rama 35 dedicada a la fabricación de sustancias químicas empleaba 20.6 por ciento; la rama 32 empleaba 18 por ciento de los trabajadores y la fabricación de productos textiles, prendas de vestir y del cuero 17.3 por ciento; le sigue la industria del papel, editoriales e imprentas que empleaba 10.9 por ciento de la PEA.¹⁴

La distribución de las unidades económicas, el personal empleado y el valor agregado entre el Distrito Federal y los municipios conurbados se observan en las Gráficas 1 a 3; los datos del Cuadro 4 dan elementos para validar la hipótesis de que la expansión de la ZMCM se ha dado con base en un doble proceso, por un lado la desconcentración de la actividad económica del centro del Distrito Federal hacia las delegaciones del primer contorno, al mismo tiempo que hay una mayor concentración de la industria manufacturera en algunos municipios conurbados. Debemos destacar que si bien sigue predominando el personal empleado y el número de industrias en el Distrito Federal, en cambio el valor agregado generado en los municipios conurbados superó en 1998 al del Distrito Federal.

El proceso de desconcentración se refleja en la disminución del número de empresas y de empleos en las delegaciones centrales y en algunas del primer contorno del Distrito Federal; en cambio, hubo incrementos en los municipios conurbados. Si las delegaciones centrales concentraban 29.6 por ciento de las unidades económicas, empleaban 21.9 por ciento del personal total de la ZMCM y generaban 16.9 por ciento del valor agregado, para 1998, las unidades económicas descendieron al 18.6 por ciento; el personal ocupado al 19.47 por ciento y el valor agregado fue de sólo 7.64 por ciento. La delegación M. Hidalgo muestra una reducción drástica en el valor agregado, siendo éste negativo en 1998.

¹⁴ INEGI, 2001. *Cuaderno Estadístico de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México*. Edición 2001. Gráfica 10ª, p. 161.

Cuadro 5
Dinamismo de las ramas económicas del Distrito Federal 1988-1998
Posición ocupada por las quince ramas que generan mayor valor agregado
(miles de pesos corrientes)

Rama	Ramas de actividad	Posición 1988	Valor Agregado censal bruto	Posición 1993	Valor Agregado censal bruto	Posición 1998	Valor Agregado censal bruto
	Total		14,454,280		36,054,710		137,234,280
	Subtotal de las 15 ramas de actividad		60.92		72.63		76.5
6120	Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos animales	1	13.42	2	12.87	3	11.4
6230	Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados	2	6.89	3	5.8	4	4.8
9510	Servicios profesionales, técnicos y especializados	3	6.45	1	15.2	1	20.9
3522	Fab. de otras sustancias y prod. químicos	4	4.27	5	4.19	8	2.8
3521	Industria Farmacéutica	5	4.23	9	3.09	5	3.4
6140	Comercio de productos alimenticios bebidas y tabaco al por mayor	6	3.22	4	4.44	7	2.9
3420	Imprentas, editoriales e ind. conexas	7	3.06	7	3.46	9	2.7
6210	Comercio de productos alimenticios bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados	8	2.89	14	2.23	12	1.5
3530	Refinación de petróleo	9	2.56		0		
6250	Comercio al por menor de automóviles incluye llantas y refacciones	10	2.49				
6220	Comercio de productos alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes	11	2.43				
9310	Restaurantes, bares y centros nocturnos	12	2.38				
3831	Fab. y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluye generación de energía eléctrica	13	2.36				
				8	3.2	13	1.5

Cuadro 5
 Dinamismo de las ramas económicas del Distrito Federal 1988-1998
 (continúa y finaliza)

3814	Fab. de otros productos metálicos excluye maquinaria y equipo	14	2.19				
9411	Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión, prestado por el sector privado, incluye autores, compositores y artistas independientes	15	2.08	6	3.54		
3121	Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano			10	2.86		
3841	Industria Automotriz			11	2.79		
9211	Servicios educativos prestados por el sector privado			12	2.43	10	1.6
8212	Otros servicios inmobiliarios			13	2.35		
6210	Comercio de productos alimenticios bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados			14	2.23		
3130	Industrias de las bebidas			15	1.95		
7200	Comunicaciones. Otros transportes terrestres de pasajeros					2	15.7
7113	Autotransportes de pasajeros					6	3
7130	Transporte Aéreo					11	1.6
3115	Elaboración de productos de panadería					14	1.4
4200	Captación, tratamiento y suministro de agua					15	1.3
	Las otras ramas		39.08		27.64		23.6

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1988, 1993 y 1998.

Desde 1988, las delegaciones del primer contorno son las que cuentan con el mayor número de empresas, personal empleado y valor agregado y, aunque tienden a reducir su importancia relativa, en 1998 aún concentraban 37.8 por ciento de las unidades económicas, 34.9 por ciento del personal y 34.46 por ciento del valor agregado. Las delegaciones del segundo contorno, aunque participan en menor proporción en las tres variables, muestran una tendencia creciente en las mismas, lo que nos indica la tendencia a la desconcentración de las actividades manufactureras.

En las delegaciones Azcapotzalco, B. Juárez, Cuauhtémoc, G.A. Madero y V. Carranza, se redujo el número de empresas y el personal ocupado, incrementándose en cambio en Iztapalapa, Coyoacán, Xochimilco, e Iztacalco (Gráficas 4, 5 y 6).

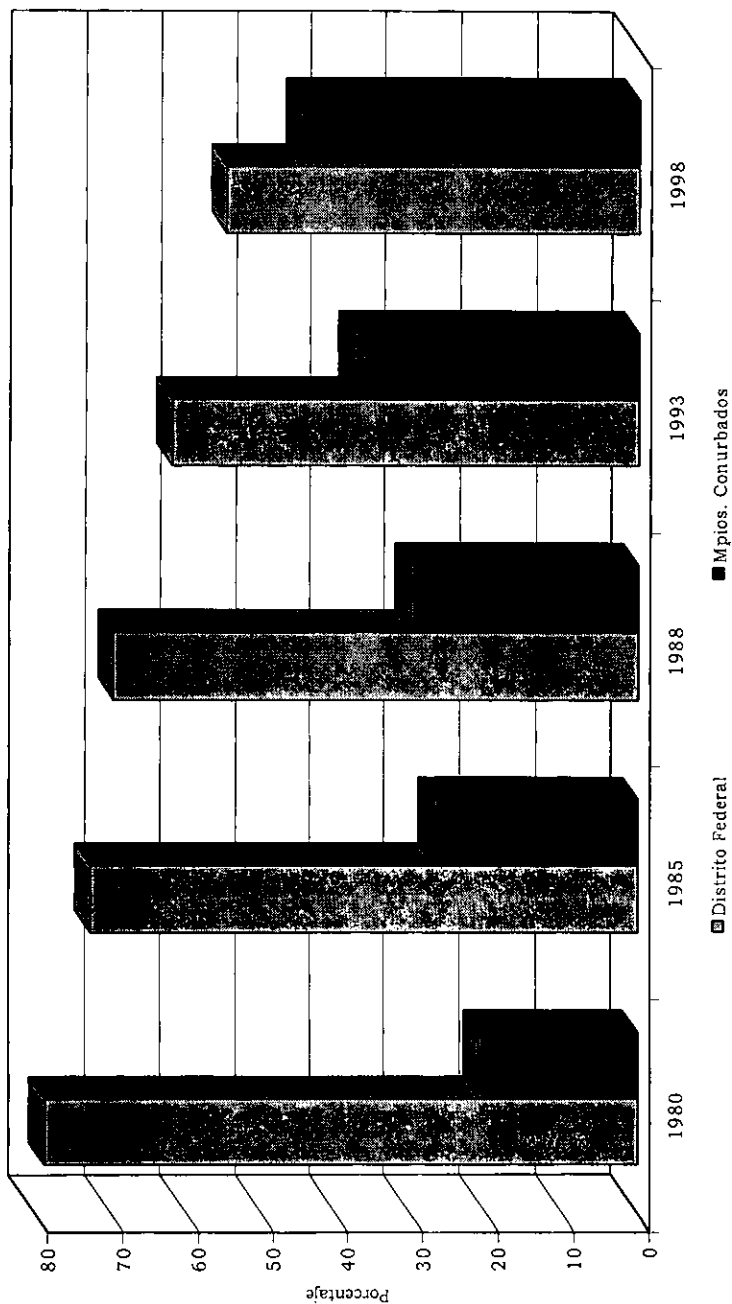
Entre las delegaciones del primer contorno que resultan más atractivas por la generación de empleos, se encuentran Iztapalapa e Iztacalco y, en menor medida, las del segundo contorno Tlalpan y Xochimilco. Azcapotzalco, por el tipo de industrias con que cuenta, concentra el mayor porcentaje de valor agregado del sector industrial.

Para el Estado de México hemos tomado las subregiones o ejes que se diseñaron para el Plan Regional Metropolitano del Valle Cuautitlán- Texcoco, que incluye 58 municipios que se estima se integrarán a la ZMCM, sin embargo, sólo incluimos los datos de que el INEGI considera en la delimitación de la ZMCM (Iracheta, 2000: 729-730).

Si analizamos la información del Cuadro 6, se puede observar que la mayor concentración del número de industrias, del personal empleado y del valor agregado se da en los ejes 6 y 1; que aportaban en 1998 el primero 26.9 por ciento de los empleos manufactureros de la ZMCM y 38.39 por ciento del valor agregado, mientras que el segundo generaba 7.54 por ciento de los empleos y aportaba 8.58 por ciento del valor agregado. Se observa que los municipios que más generan empleos son Tlanepantla y Naucalpan, siguiéndoles en importancia Cuautitlán Izcalli, Cuautitlán y Tultitlán, que consideramos son los nuevos polos de desarrollo industrial en la ZMCM. En el eje 1, destaca el municipio de Ecatepec, que aportaba 6.8 por ciento de los empleos de la ZMCM y 8.13 por ciento del valor agregado.

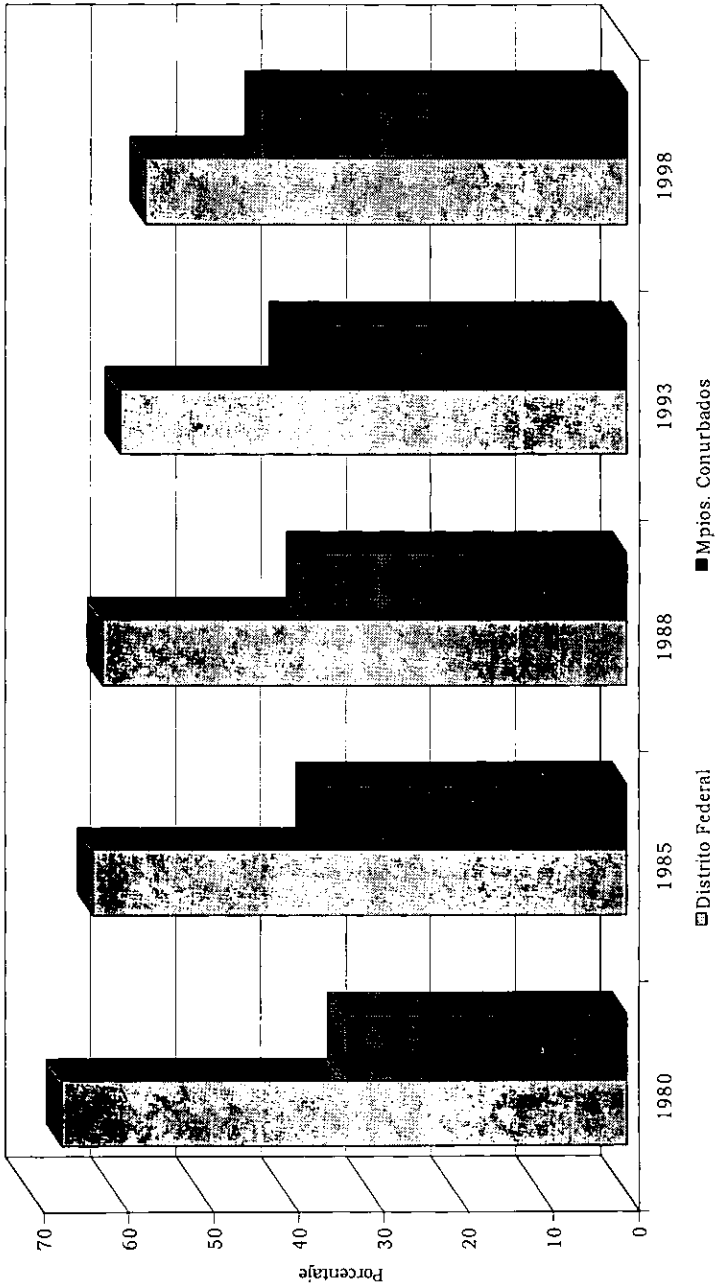
Los municipios del eje 6, se localizan alrededor de la autopista México-Querétaro, mientras que Ecatepec, sobre la carretera a San Martín Texmelucan y a Pachuca Hidalgo, donde se está conformando un corredor industrial.

Gráfica 1
 Industria manufacturera, unidades económicas ZMCM 1980-1998



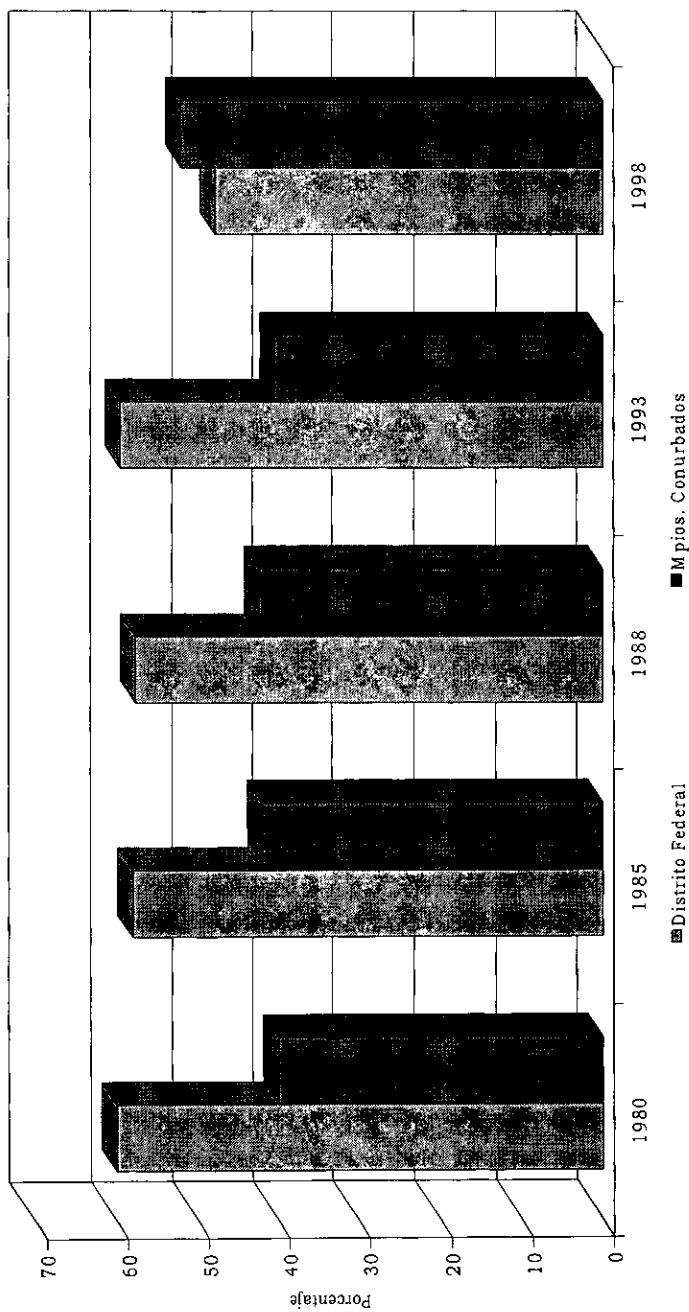
Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 2
 Industria manufacturera, personal ocupado ZMCM 1980-1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 3
 Industria manufacturera, valor agregado ZMCM 1980-1998



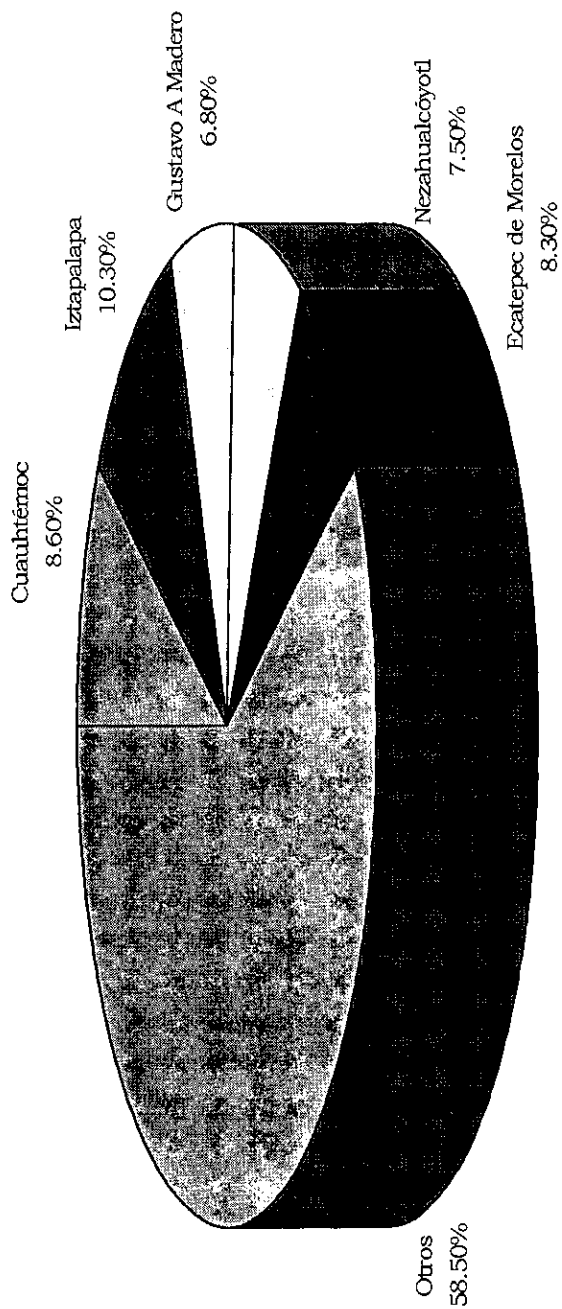
Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Cuadro 6
Principales características del sector manufacturero de la ZMCM, 1988-1993-1998

	Unidades económicas			Personal ocupado total promedio			Valor agregado censal bruto		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
TOTAL DE LA ZMCM	31 611.00	45 131.00	56 496.00	809 871.00	838 985.00	878 079.00	46 838 259.50	60 489 846.60	51 496 253.20
Distribución porcentual respecto del total de la ZMCM									
Delegaciones centrales	29.64	24.34	18.6	21.9	20.77	19.47	16.99	21.83	7.64
Primer contorno	34.52	32.06	29.75	35.82	35.09	33.11	37.84	34.9	34.46
Segundo contorno	4.81	5.32	6.21	3.95	3.74	4.07	2.85	2.86	5.75
Tercer contorno	0	0.45	0.43	0.05	0.09	0.08	0.01	0.02	0.02
Estado de México									
Eje 1	5.87	7.83	9.92	6.6	6.6	7.54	7.25	6.5	8.58
Eje 2	0.29	0.93	1.6	0.16	0.44	0.63	0.34	0.61	0.53
Eje 3	1.27	1.68	2.25	0.51	0.79	1.02	0.24	0.41	0.51
Eje 4	8.58	11.98	13.65	2.89	4.26	4.67	3.31	2.66	2.7
Eje 5	0.91	1.06	1.36	0.44	0.51	0.56	0.12	0.29	0.22
Eje 6	11.55	12	13.08	26.35	26.17	26.9	30.51	29.05	38.39
Eje 7	1.47	2.04	2.74	1.31	1.47	1.83	0.52	0.82	1.12
Eje 8	0.19	0.31	0.39	0.03	0.07	0.12	0.02	0.06	0.08

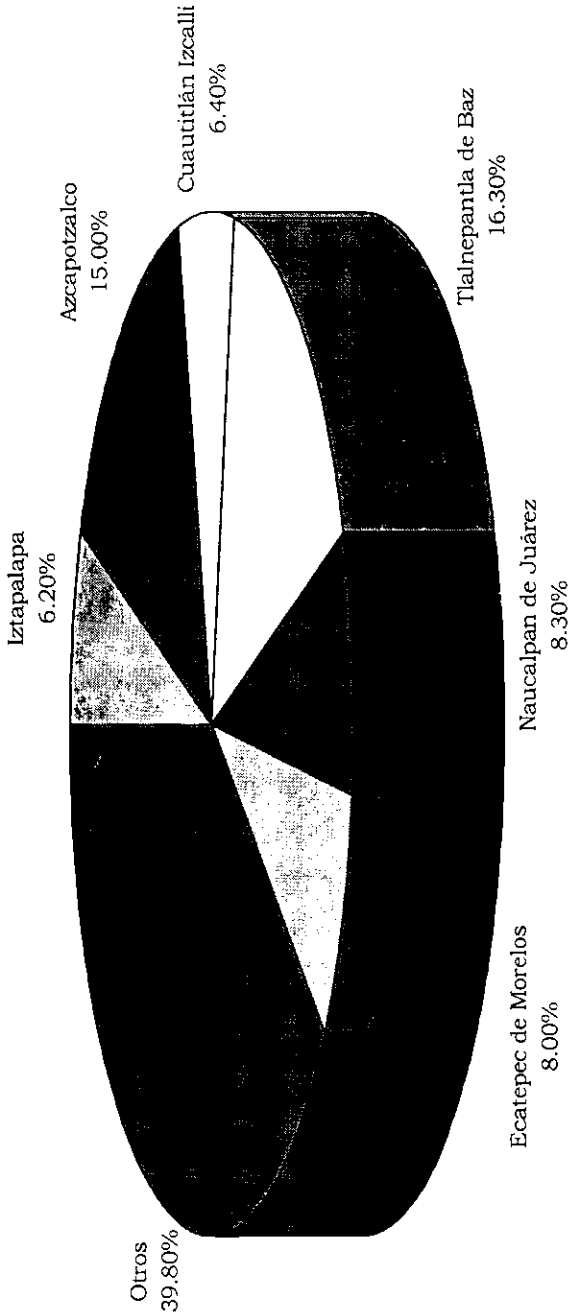
Fuente: INEGI. Censos Económicos, 1998-1993-1998.

Gráfica 4
 Unidades económicas de las manufacturas en las delegaciones y municipios de la ZCM, 1998



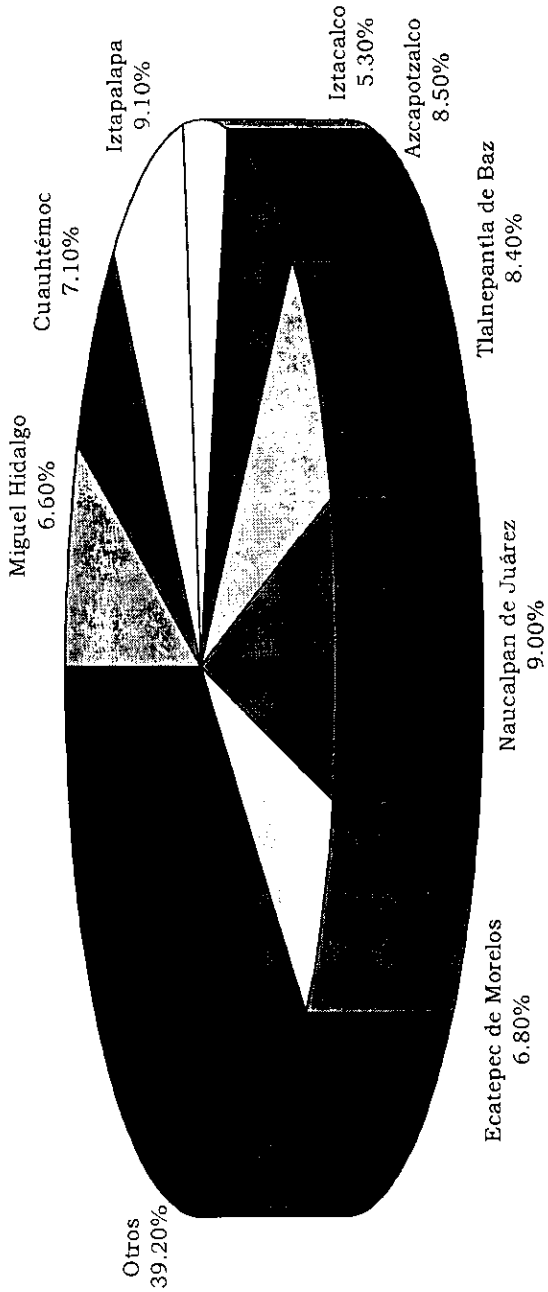
Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 5
 Valor agregado de las manufacturas en las delegaciones y municipios de la ZMCM, 1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 6
Personal ocupado de las manufacturas en las delegaciones y municipios de la ZCM, 1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

La distribución intrametropolitana de las actividades comerciales

El sector comercio, muestra la misma tendencia que las manufacturas al perder importancia relativa debido al mayor incremento en los establecimientos comerciales en otras ciudades del resto del país.

Si en 1988 se concentraba en la ZMCM 25.2 por ciento de las unidades económicas, para 1998 éstas se redujeron al 22.3 por ciento; empleaban 24.5 por ciento de los trabajadores del sector y generaban 31.7 por ciento del valor agregado.

Es importante destacar que la mayor concentración se da en el Distrito Federal, mismo que tiende a perder importancia relativa en el periodo 1988-1998. En cambio, en los municipios conurbados su importancia es creciente en las tres variables, tendencia que se observa también en el resto del país (véanse Cuadro 7 y Gráficas 7 a 12).

Las delegaciones centrales del Distrito Federal contaban con el mayor número de unidades económicas de la ZMCM en 1988, especialmente las delegaciones Cuauhtémoc, G.A. Madero, B. Juárez y V. Carranza que tenían 30.69 por ciento de las unidades económicas, generaban 39.56 por ciento de los empleos y aportaban 44.24 por ciento del valor agregado. Para 1998, se redujo la participación relativa del número de unidades al 21.51 por ciento, el personal empleado a 30.18 por ciento y el valor agregado a 37.79 por ciento. La delegación B. Juárez aumentó su participación en el valor agregado y en cambio disminuyó considerablemente en la delegación Cuauhtémoc.

Le seguían en importancia las delegaciones del primer contorno, donde a pesar de que se reduce el número de establecimientos en términos relativos y la generación de empleos, mantuvieron su porcentaje de aportación al valor agregado de la ZMCM. Lo mismo sucede con las delegaciones del segundo contorno que tienen una participación relativa mucho menor.

En el segundo contorno se incrementó la participación relativa en el número de empresas, en los empleos generados y en el valor agregado censal bruto de las delegaciones: Iztapalapa, que en 1998 ocupó el cuarto lugar en la generación de valor agregado y también aumentó en las delegaciones Á. Obregón, Azcapotzalco y Tlalpan.

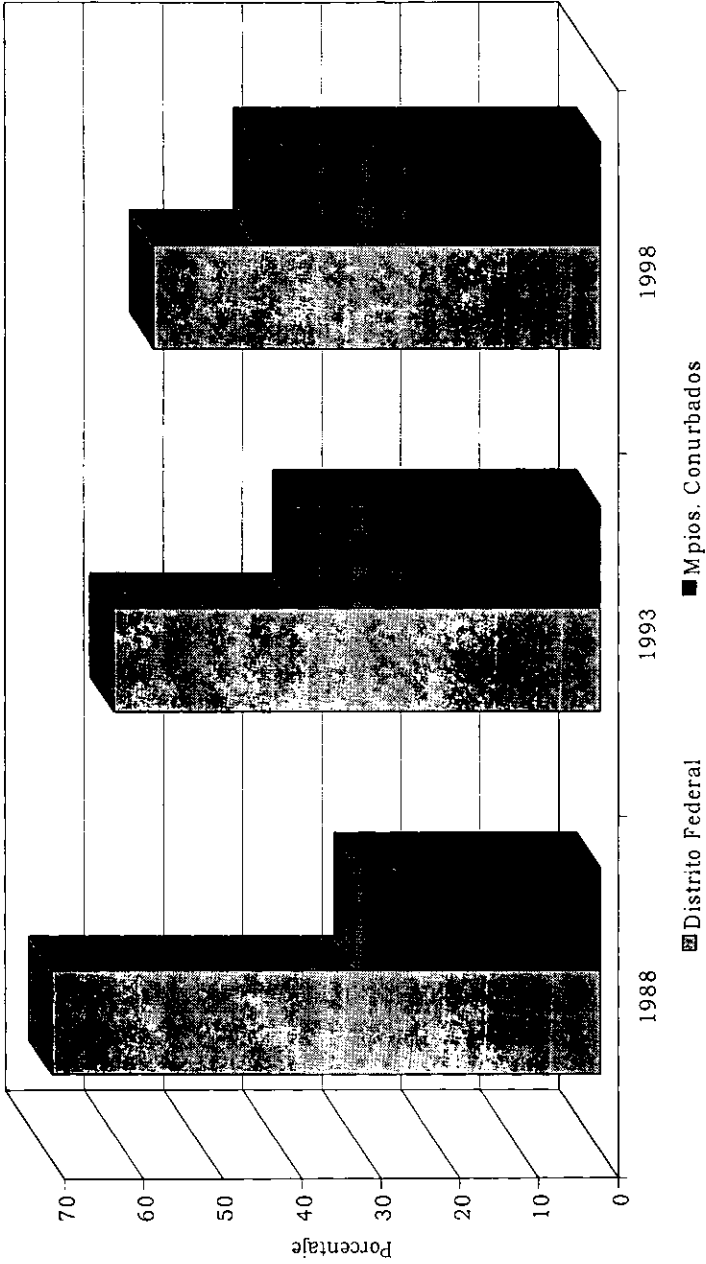
La importancia de los municipios conurbados se observa en el incremento de su participación relativa a escala nacional y al interior de la ZMCM.

Cuadro 7
Principales características del sector comercio de la ZMCM, 1988-1993-1998

	Unidades económicas			Personal ocupado total promedio			Valor agregado censal bruto		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Total de la ZMCM	190,467	273,023	318,364	583,160	823,790	907,205	23,621,063	39,835,467	43,398,933
Distribución porcentual respecto del total de la ZMCM									
Delegaciones centrales	30.69	25.37	21.51	39.56	33.8	30.18	44.24	42.97	37.79
Primer contorno	31.97	29.03	27.61	29.82	29.45	28.76	31.55	30.58	31.68
Segundo contorno	6.16	6.65	6.85	4.94	5.43	5.77	3.74	3.62	3.78
Tercer contorno	0.51	0.48	0.57	0.26	0.25	0.32	0.08	0.06	0.08
Estado de México									
Eje 1	6.63	8.96	9.83	4.73	6.19	7.04	2.89	3.38	3.65
Eje 2	0.37	0.68	0.85	0.22	0.37	0.47	0.08	0.11	0.12
Eje 3	1.68	1.68	1.68	1.68	1.68	1.68	1.68	1.68	1.68
Eje 4	10.1	12.75	13.73	5.77	7.54	8.23	2.47	3.14	3.2
Eje 5	1.47	1.09	1.28	0.87	0.69	0.81	0.37	0.26	0.37
Eje 6	8.87	10.39	12.35	11.51	12.91	14.38	13.61	14.3	17.34
Eje 7	1.32	2.05	2.55	1.01	1.55	1.9	0.38	0.72	0.87
Eje 8	0.24	0.44	0.54	0.15	0.42	0.54	0.06	0.34	0.41

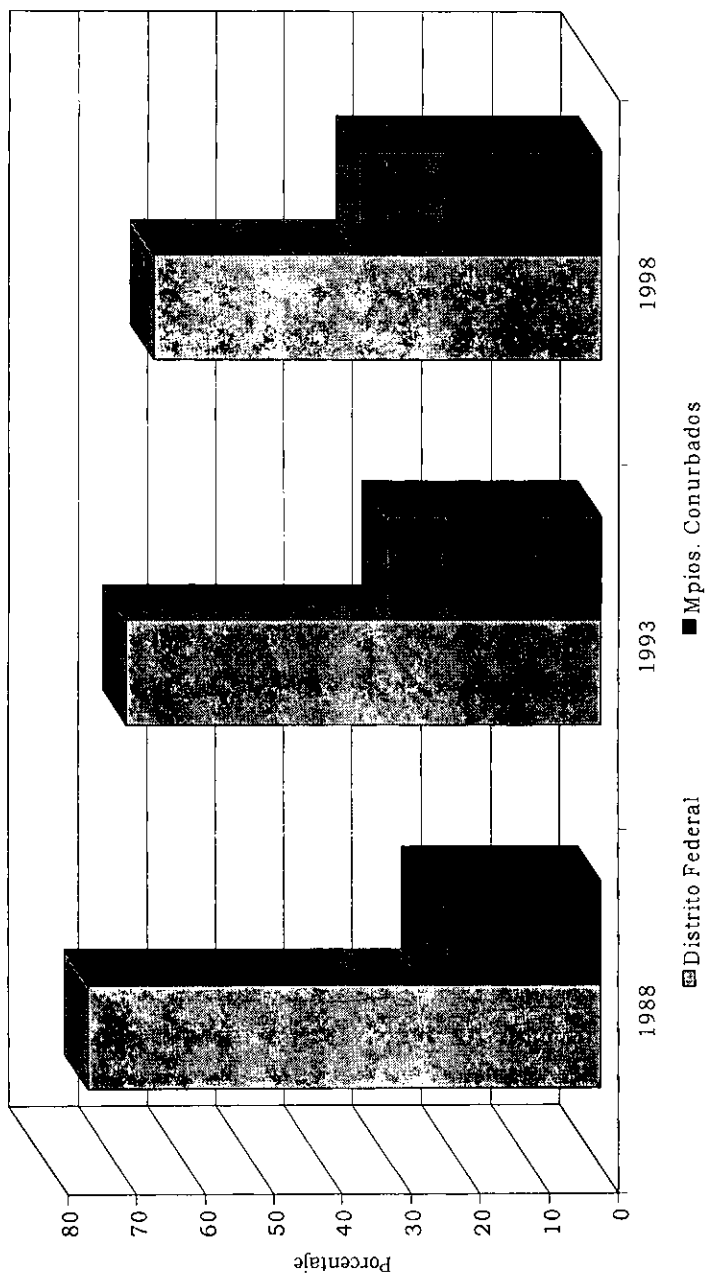
Fuente: INEGI. Censos Económicos, 1998-1993-1998.

Gráfica 7
Unidades económicas sector comercio, ZMCM 1988-1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 8
Personal ocupado sector comercio, ZCM 1988-1998



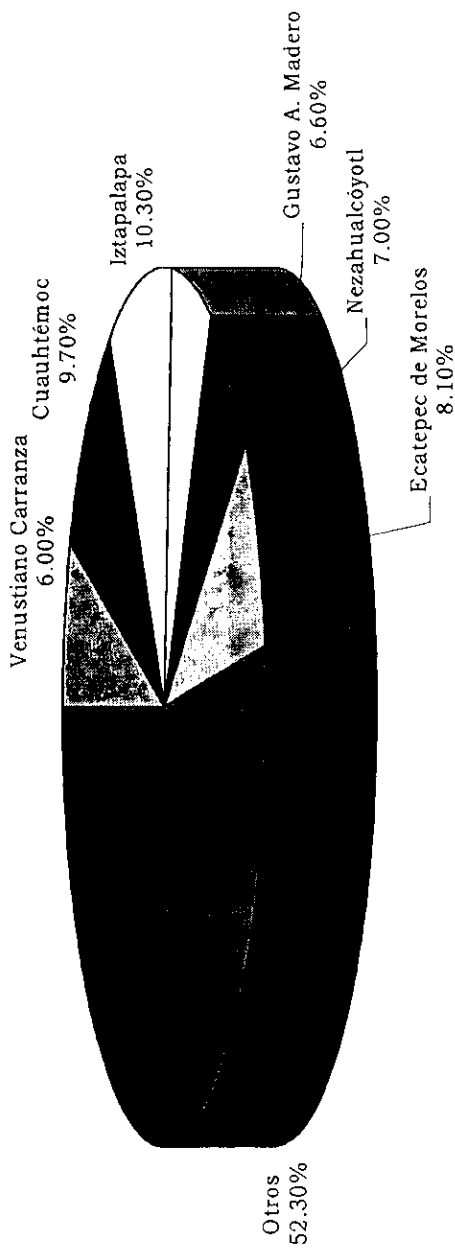
Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 9
Valor agregado censal bruto sector comercio, ZMCM 1988-1998



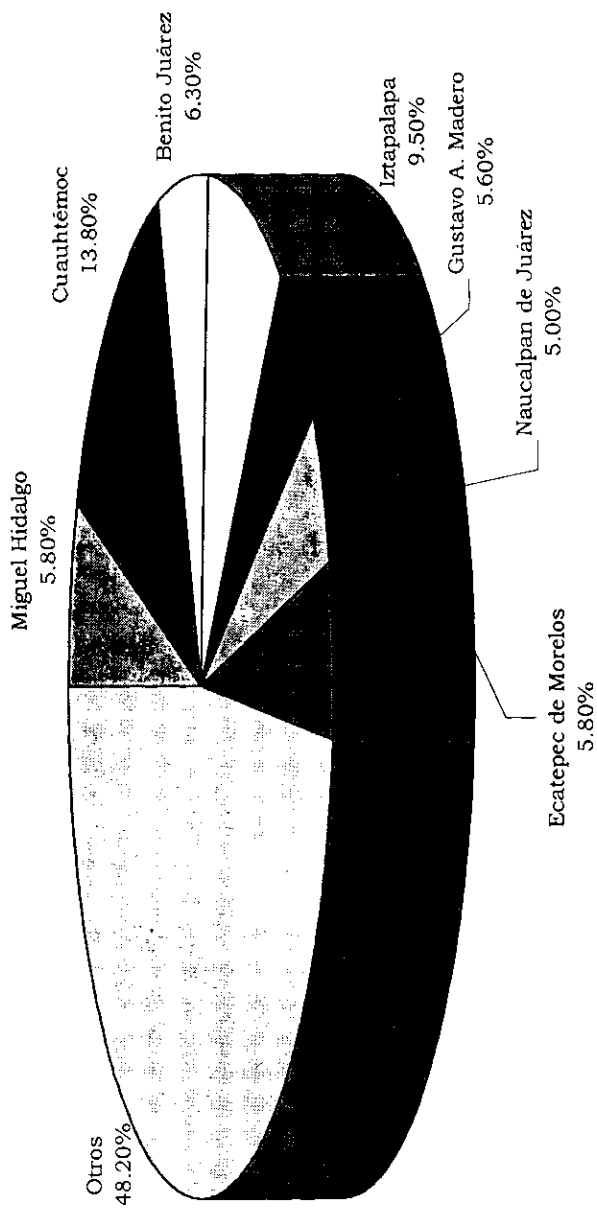
Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 10
 Unidades económicas del comercio en las delegaciones y municipios de la ZCM, 1998



Fuente: INEGI, *Censos económicos, Censo industrial*, varios años.

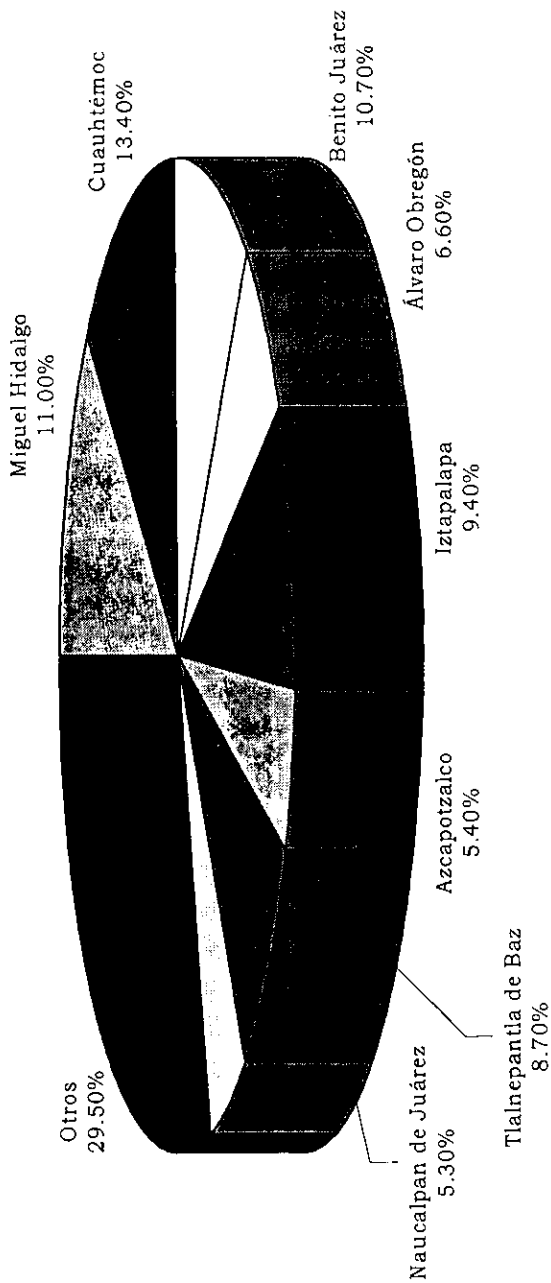
Gráfica 11
Personal ocupado del comercio en las delegaciones y municipios de la ZMCM, 1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 12

Valor agregado del comercio en las delegaciones y municipios de la ZMCM, 1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

En los municipios conurbados se contaba en 1988 con 7.7 por ciento de los establecimientos nacionales, se empleaba 5.2 por ciento del personal del sector y se generaba 5 por ciento del valor agregado censal bruto. Para 1998 el número de establecimientos aumentó hasta representar 9.7 por ciento del total nacional, el personal empleado aumentó a 8.4 por ciento y el valor agregado al 8.4 por ciento.

Los ejes 1,4 y 6 son los que aumentan su participación en el número de establecimientos comerciales, en la generación de empleos y en la de valor agregado censal bruto. Sin embargo, debemos destacar nuevamente a los municipios de Tlanepantla y Naucalpan como los que aportan los mayores porcentajes del valor agregado y en cambio Ecatepec y Nezahualcóyotl son los que tienen el mayor número de establecimientos comerciales, sin embargo el personal empleado se distribuye de manera semejante entre los cuatro municipios.

Debemos destacar que los grandes centros comerciales se localizan en los municipios de Naucalpan, Tlanepantla, Atizapán de Zaragoza y Cuautitlán Izcalli, donde se están concentrando los grupos de población trabajadora y de clase media y alta en torno al periférico y la autopista México-Querétaro.

La concentración del sector servicios en las delegaciones centrales del DF

La ZMCM concentra gran parte de los establecimientos, personal empleado y valor agregado del sector servicios a escala nacional, aunque su importancia relativa tiende a disminuir ligeramente en las tres variables, entre 1993 y 1998. Aun así, en este último año concentraba 22.2 por ciento de los establecimientos, 29.3 por ciento del personal empleado y 41.1 por ciento del valor agregado del país.

La distribución al interior de la ZMCM, muestra un comportamiento diferente, ya que mientras el Distrito Federal muestra una tendencia a aumentar su participación relativa entre 1988 y 1993, ésta se vuelve decreciente en el periodo 1993-1998 en las tres variables estudiadas. En cambio, en los municipios conurbados aumenta la importancia relativa del número de establecimientos durante todo el periodo pero disminuye el valor agregado y el personal empleado entre 1993 y 1998.

La distribución intrametropolitana de las actividades de servicios

La distribución de las actividades de servicios entre las delegaciones del Distrito Federal revela nuevamente una mayor concentración del número de unidades en las delegaciones centrales, aunque tiende a disminuir su importancia relativa en número de unidades económicas y del personal empleado. A pesar de esto en 1998, se localizaban en las delegaciones centrales 27 por ciento de las empresas de servicio, 46.7 por ciento del personal y 65.1 por ciento del valor agregado de la ZMCM.

La mayor concentración se da en la delegación M. Hidalgo que contaba en 1998 con 5 por ciento de los establecimientos, empleaban 14.88 por ciento de la población del sector y generaba 41 por ciento del valor agregado de la ZMCM (véanse Cuadro 8 y Gráficas 13 a 18).

Las delegaciones del primer contorno, siguen en importancia a la zona centro, mostrando una tendencia decreciente en el número de establecimientos y en cambio tienden a aumentar su participación relativa en el empleo y en el valor agregado de la ZMCM. En 1998, contaban con 28.3 por ciento de los establecimientos, empleaban 26.25 por ciento del personal del sector y generaban 18.96 por ciento del valor agregado de la ZMCM. Las delegaciones Á. Obregón y Coyoacán destacan en la generación del valor agregado así como en la generación de empleo, al igual que las delegaciones G.A. Madero e Iztapalapa.

En el segundo contorno, se observa también una tendencia creciente en el número de empresas, en el empleo y en la generación de valor agregado. En 1998, tenían 6.14 por ciento de los establecimientos, generaban 5.36 por ciento de los empleos y aportaban 5.67 por ciento del valor agregado de la ZMCM. La delegación Tlalpan destaca en estas variables, aportando 4.4 por ciento del valor agregado en ese mismo año.

Los municipios conurbados del Estado de México, organizados por ejes, muestran la misma tendencia que el sector servicios, destacando nuevamente los ejes 6,4 y 1 en el número de unidades económicas y en el personal empleado. Debemos subrayar sin embargo, que el eje 6 concentra los mayores porcentajes del personal empleado y del valor agregado, participando con 7.49 por ciento del mismo en 1998.

Los municipios de Naucalpan, Tlanepantla y Cuautitlán Izcalli son los que más aportan al valor agregado entre todos los municipios conurbados y son los que tienen el mayor número de establecimientos y del personal empleado.

Conclusiones

En este artículo hemos mostrado las tendencias recientes en el proceso de expansión metropolitana, que significa, de un lado el desplazamiento de grupos de población hacia los municipios conurbados de la Ciudad de México y por otro, el proceso de concentración-dispersión de las actividades económicas predominantes.

El desplazamiento de la población hacia la periferia implica aumentar la movilidad cotidiana del lugar de vivienda al trabajo, proceso que agudiza el funcionamiento de la metrópoli cotidianamente y representa la pérdida de tiempo en los traslados cotidianos especialmente por la falta de un sistema coordinado entre el Distrito Federal y los municipios conurbados del Estado de México.

El Distrito Federal ha pasado por un proceso de desindustrialización desde 1985; a pesar de lo cual algunas ramas continúan siendo dinámicas y generando empleo. Las otras, sin embargo, se han desplazado hacia los municipios conurbados del Estado de México buscando las economías externas de la aglomeración o buscando aprovisionarse de las materias primas producidas en los estados circunvecinos.

Hemos apoyado la hipótesis de la terciarización de la economía y la tendencia a la especialización en el sector servicios en actividades consideradas como del terciario superior, incluyendo, los servicios financieros, los profesionales, técnicos y especializados, las comunicaciones y los transportes.

También hemos dado elementos para mostrar la concentración de las actividades terciarias en las delegaciones centrales del Distrito Federal, mientras que las delegaciones del primer contorno Iztapalapa, Azcapotzalco e Iztacalco concentran las actividades industriales.

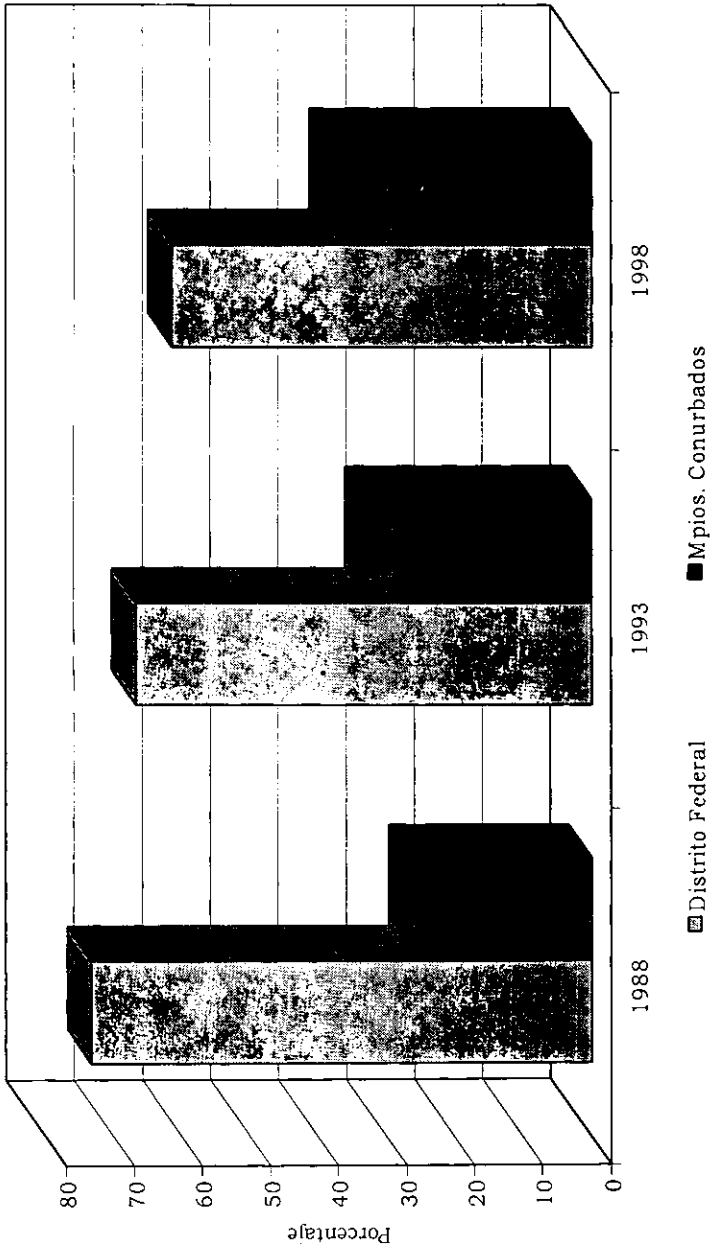
El proceso de conurbación iniciado desde los años cincuenta con los municipios de Naucalpan y Tlanepantla sigue la misma tendencia que las delegaciones centrales. Con base en los datos que hemos presentado podemos afirmar que se están generando nuevos subpolos de actividad económica en los municipios de Cuautitlán Izcalli, Atizapán de Zaragoza y Ecatepec hacia donde se están dirigiendo las empresas manufactureras y las actividades comerciales principalmente.

Cuadro 8
Principales características del sector servicios de la ZMCM, 1988-1993-1998

	Unidades económicas			Personal ocupado total promedio			Valor agregado censal bruto		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Total de la ZMCM	102,723	161,844	206,824	527,417	860,930	1,133,821	12,899,170	40,382,403	46,053,974
Distribución porcentual respecto del total de la ZMCM									
Delegaciones centrales	38.29	31.88	27.06	55.11	50.65	46.71	66.51	67.02	65.1
Primer contorno	30.42	29.4	28.31	23.17	23.61	26.25	16.75	17.96	18.96
Segundo contorno	4.6	5.5	6.14	4.68	5.35	5.36	4.93	4.25	5.67
Tercer contorno	0.28	0.32	0.37	0.11	0.13	0.14	0.03	0.02	0.02
Estado de México									
Eje 1	5.2	7.15	8.76	2.4	3.18	3.65	1.2	1.26	0.4
Eje 2	0.27	0.47	0.59	0.15	0.19	0.26	0.26	0.19	0.06
Eje 3	1.2	1.52	1.67	0.55	0.77	0.78	0.27	0.19	0.04
Eje 4	8.27	10.54	11.49	3.26	4.07	4.24	1.31	0.98	0.86
Eje 5	0.8	0.74	0.93	0.35	0.33	0.42	0.23	0.2	0.35
Eje 6	9.46	10.58	12.19	8.88	10.16	10.46	7.77	6.81	7.49
Eje 7	1.06	1.57	2.05	0.99	1.14	1.31	0.6	0.66	0.63
Eje 8	0.16	0.33	0.46	0.36	0.44	0.42	0.12	0.46	0.42

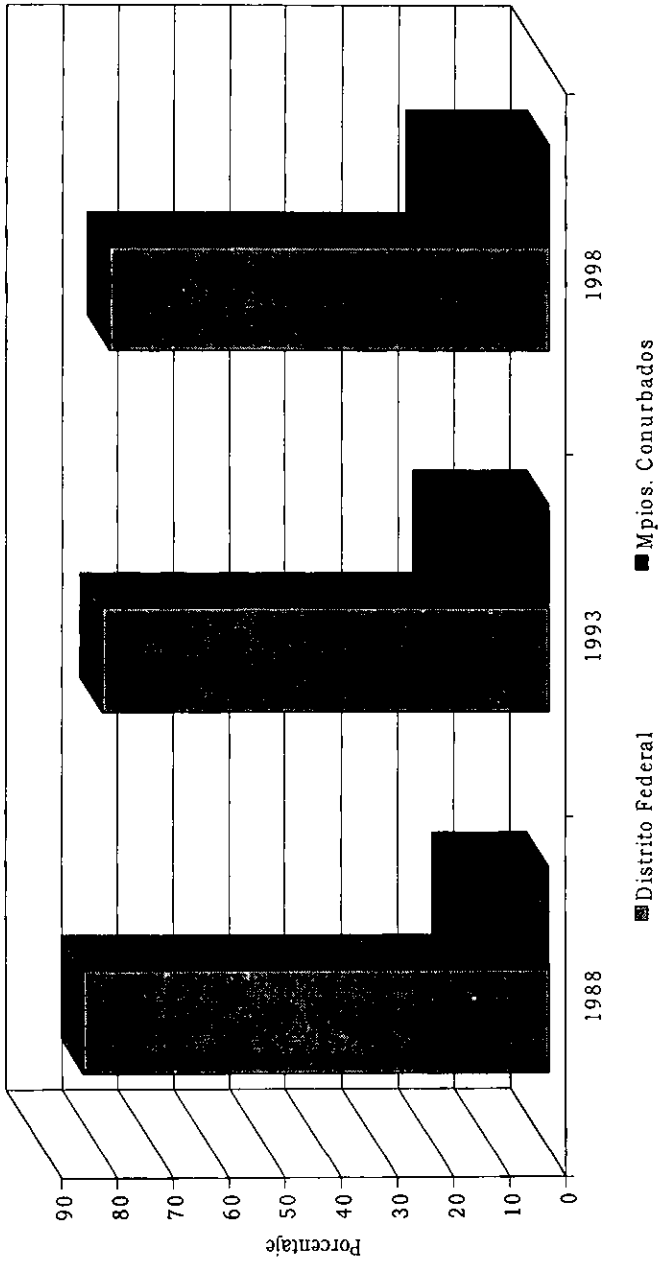
Fuente: INEGI, Censos Económicos, 1998-1993-1998.

Gráfica 13
 Unidades económicas sector servicios, ZCM 1988-1998



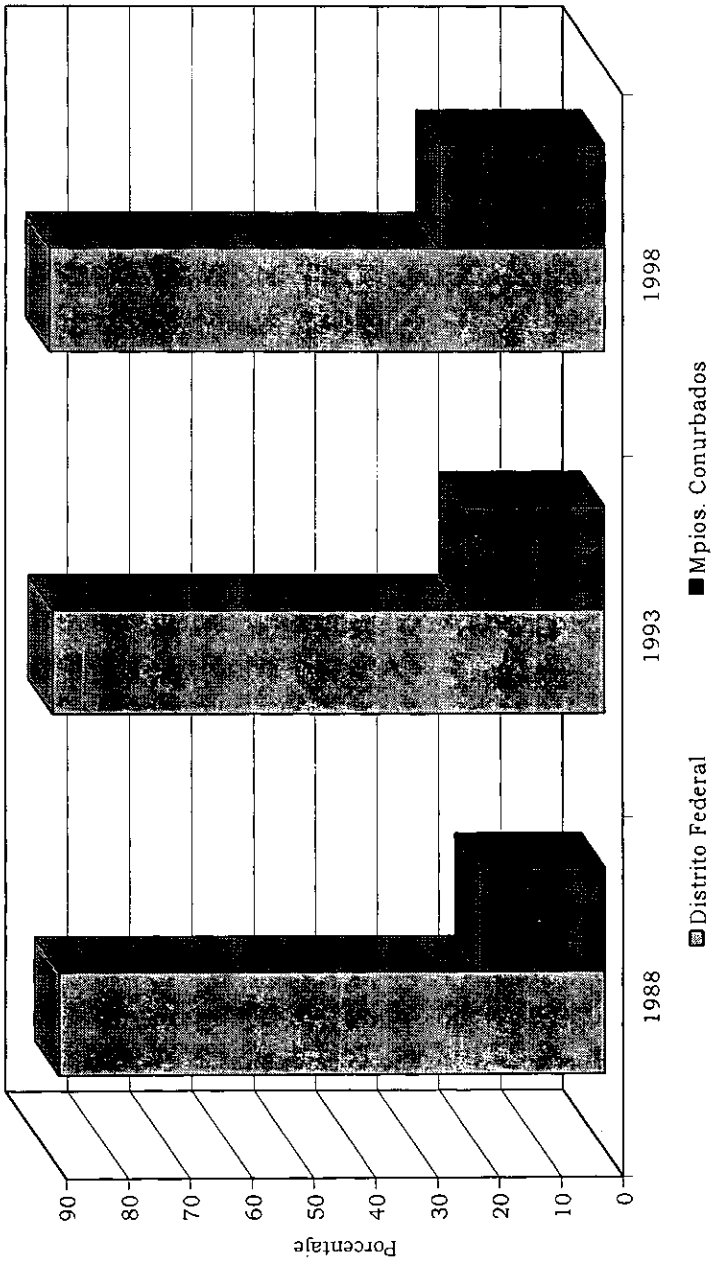
Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 14
 Personal ocupado sector servicios, ZMCM 1988-1998



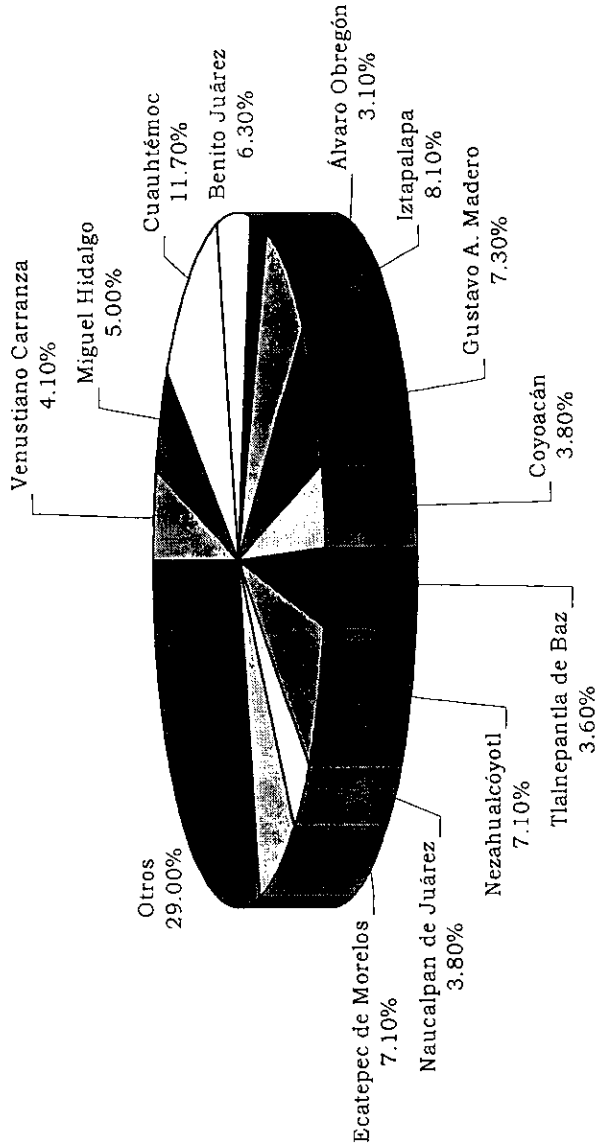
Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 15
Valor agregado censal bruto sector servicios, ZMCM 1988-1998



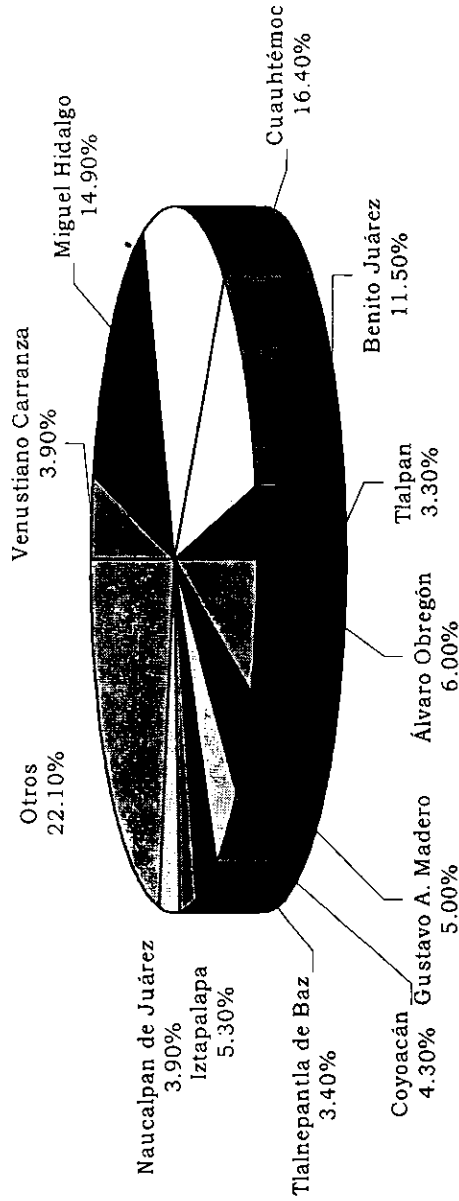
Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 16
 Unidades económicas de los servicios en las delegaciones y municipios de la ZMCM, 1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

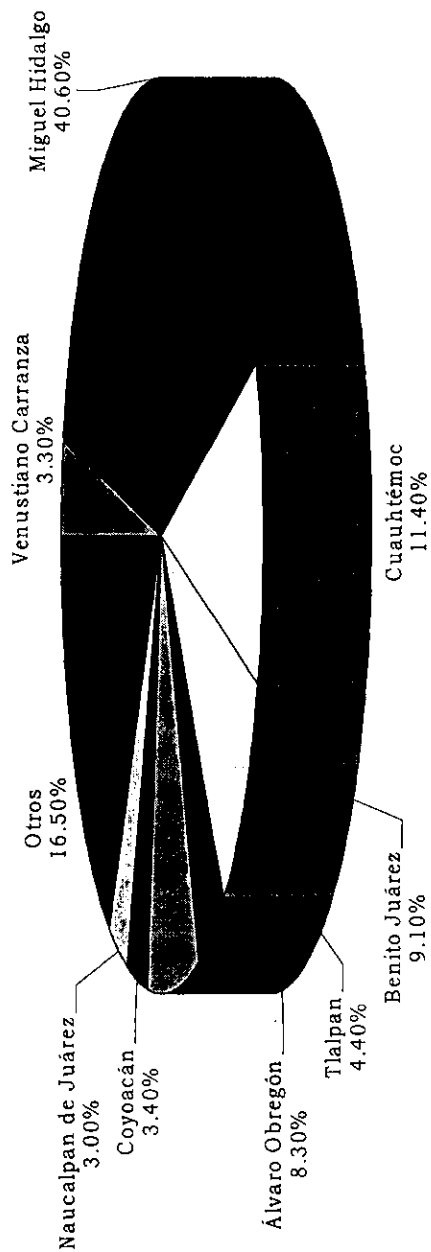
Gráfica 17
 Personal ocupado de los servicios en las delegaciones y municipios de la ZMCM, 1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Gráfica 18

Valor agregado de los servicios en las delegaciones y municipios de la ZMCM, 1998



Fuente: INEGI, Censos económicos, Censo industrial, varios años.

Bibliografía

- Aguilar, A.G. "Megaurbanización en la Región Centro de México", en *Mercado de Valores*, núm. 3, marzo, 2000, Nafin.
- Beaumont C. "Croissance endogène des régions et espace", en Célimène F. y Lacour C. *L'Intégration Régionale des Espaces*, ASRLDF Bibliothèque de Science Régionale, Paris, Francia, 1997.
- Conapo, "Tendencias recientes de la movilidad territorial en algunas zonas metropolitanas de México", en *La situación demográfica de México*, 2000.
- Connolly, Priscilla. "Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda. 1984: ¿Desconcentración planificada o descentralización de carencias", en Garza G. (Comp.), *Una década de planeación urbano-regional en México 1978-1988*, El Colegio de México, 1989.
- Covarrubias Gaytan, F. "Prospectivas de la urbanización en la Ciudad de México", en *El Mercado de Valores*, núm. 4, abril, 2000, Año LX, Nafin.
- Friedmann, J. "The World City Hypothesis", (Editor's Introduction) en *Development and Change*, vol.17, núm. 1, enero, SAGE Publications, EEUU, 1986.
- Garza, G. "La megaciudad de México", en Garza G. (coord.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, GDF y Colmex, 2000.
- Garza, G. "La política de parques y ciudades industriales en México: etapa de expansión, 1971-1987", en Garza G. (Comp.), *Una década de planeación*.
- Garza, G. y S. Rivera, *Dinámica macroeconómica de las ciudades en México*, INEGI-Colmex, IIS-UNAM, 1994.
- Garza v.G. y C. Ruiz Chiapetto, "La Ciudad de México en el sistema urbano nacional", en Garza v.G. (Comp.), *La Ciudad de México a finales del segundo milenio*, GDF y Colmex, 2001.
- Garza v.G., "La megalópolis de la Ciudad de México, año 2050", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano*, *El Mercado de Valores*, núm. 5, mayo, año III, Nafin, 2000, Edición en español.
- Garza Villarreal, G., 1997. "Superconcentración crisis y globalización del sector industrial, 1930-1998", en "La Ciudad de México en el fin del segundo milenio", en Garza v.G. (Coord.), *Cuaderno estadístico de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, Colmex, GDF, INEGI, 2001.
- Garza, Gustavo, "Ámbitos de expansión territorial en La Ciudad de México en el fin del segundo milenio", 2000.

- INEGI, (1980). *X Censo General de Población y Vivienda 1980*, México.
- _____, (1989). *XII Censo Comercial Industrial y de Servicios 1989*, México.
- _____, (1990). *XI Censo General de Población y Vivienda 1990*, México.
- _____, (1994). *XIII Censo Comercial Industrial y de Servicios 1994*, México.
- _____, (1999). *XIV Censo Comercial Industrial y de Servicios 1999*, México.
- _____, (2000a). "Migración 2000", en *XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tabulados de la muestra censal. Cuestionario Ampliado*, México.
- _____, (2000b). *Anuario Estadístico 2000*, México, 2000.
- _____, (2000c). *Indicadores sociodemográficos de México (1930-2000)*.
- _____, (2000d). *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa 1993-2000*.
- _____, (2000e). *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, México.
- _____, (2001). *Cuaderno Estadístico de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México*.
- Iracheta Cenecorta, A. "El Plan Metropolitano del Valle Cuautitlán- Texcoco 1997", en Garza G. (Coord.), *La Ciudad de México*, 2000.
- Lacour C. "VIII Formes et formalisations urbaines en Penser la Ville. Théories et modèles", Derycke P-H, Huriot J-M y Pumain D. Ed. Anthropos collection Villes, 1996.
- Mignot D. *et al. Metropolisation, etalement urbain et formes urbaines: quelles marges de manoeuvre pour l'action publique? Recherche comparative France, Mexique, El Salvador et Costa Rica*, Note d'avancement, núm.1, Lyon Francia, 2001.
- Mignot D., Villarreal D.R. (coord.) *Proyecto de Investigación: Permanence des formes de la metropolisation. Recherche Comparative France-Mexique*, Laboratoire d'Economie des Transports, (Lyon) Francia, 2001.
- Negrete Ma. Eugenia. "Dinámica demográfica" en Garza v.g. Coord. *La Ciudad de México a finales del segundo milenio*, 2001.
- Parnreiter Ch. "La Ciudad de México: una ciudad global emergente", en *El Mercado de Valores*, Nafin, octubre, 2000.
- Rozga Luter, R. "Dinámica territorial en el Estado de México: cambios poblacionales y económicos", en Villarreal D.R. *et al.* (coord.) *Dinámicas Metropolitanas y reestructuración territorial. Un estudio comparativo México-Francia*, Porrúa/UAM-X, 2002.

- Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de México. en internet www.edomexico.gob.mx/sedeco
- Sobrino, "Participación Económica en el siglo xx", en Garza G. *La Ciudad de México al final del segundo milenio*.
- Villarreal González, Diana R. (2000). "Políticas de Desarrollo regional y programas de fomento económico estatal", en Diana R. Villarreal (Comp.), *La Política económica y social en la globalización*, Miguel Ángel Porrúa Editores-UAM-X.
- _____, (2002). "El Plan Nacional de desarrollo 2001-2006 y la política de ordenación del territorio", en Diego G.R. y Ma. M. Saleme A. (comp.), *Desarrollo Regional Mercado Laboral Sociedad Rural en México*, UAM-X, 2002.

Regiones de Hidalgo

Microeconomía de la expansión de la ZMCM

Enrique Contreras Montiel*
efras@prodigy.net.mx

Presentación

La Ciudad de México alcanzó una magnitud que la ubica entre las más grandes del mundo. La expansión y sus mecanismos de crecimiento no son exclusivos de ésta, sino que son un fenómeno que, dentro de ciertos rangos, tiene similitudes con el crecimiento urbano en el mundo contemporáneo. El hecho de que este último tenga ciertos patrones en común con diferentes partes del mundo es argumento suficiente para poner bajo la lupa y ser tomada como ejemplo a una de las zonas más grandes del mundo, como lo es la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM).

Otra razón para tomarla como ejemplo es que conforme se adentra en el tema, las diferencias con otras ciudades empiezan a tomar más relevancia. La primera que salta a la vista es que es común que los estudios se centren en ciudades de países del primer mundo, cuando el fenómeno urbano también se está reproduciendo en países de menor desarrollo, como es el caso de México. Este primer tema vuelve a poner a la Ciudad de México entre los primeros planos, pues es el caso de un crecimiento urbano acelerado con recursos escasos o, también se podría decir, con una economía incapaz de financiar las acciones públicas para atender las necesidades crecientes de sus habitantes. Es decir, la Ciudad de México y su zona metropolitana son el caso típico de crecimiento urbano en países en vías de desarrollo.

A lo anterior habrá que agregar otros aspectos propios de las regiones mexicanas, como son la existencia de prácticas y capacidades productivas y preferencias de los consumidores de corte tradicional que configuran mercados particulares. En este caso, es de presumir que las nuevas y modernas prácticas de producción y el consumo de los habitantes de las ciudades, sin un apoyo adecuado de las instituciones públicas, derivan hacia fuertes contrastes en la distribución del ingreso y los estándares de vida entre la población.

* Profesor-investigador del área Política Económica y Acumulación.

Como en otros lugares del mundo, la ZMCM está en un proceso de desconcentración de las actividades productivas hacia la periferia y descentralización de las actividades administrativas y toma de decisiones de las empresas hacia espacios dentro de la misma ciudad especializados con ese fin, lo cual propicia la reordenación de su proceso de expansión.

Por un lado, hay un proceso de desconcentración que se puede observar en la reubicación de algunas actividades económicas que tienen dificultades para mover adecuadamente sus insumos o productos en el mar de automóviles o porque generan contaminantes, realizan actividades o generan desechos peligrosos, por lo cual es más conveniente trasladarse hacia áreas menos pobladas, comúnmente la periferia de la mancha urbana. La reubicación también da pie a la agrupación de Unidades Económicas con actividades económicas en común, ya que tienden a especializarse en ciertas actividades.

Por otro lado, se da un proceso de descentralización. En el pasado era común que las matrices y oficinas administrativas buscaran su ubicación en centros urbanos en los que tienen acceso a servicios o infraestructuras que faciliten su labor. Con estas ideas se escogieron dos regiones económicas,¹ formadas a partir de polos² de dinamismo manufacturero, que se articulan con el proceso de expansión de la ZMCM. Estas dos regiones y sus polos de desarrollo económico son el corredor Pachuca-Tizayuca y el de Tula-Tepeji del Río y los municipios de sus alrededores, en el estado de Hidalgo. Es decir, se toman como ejemplo pequeños polos que tienen la función de detonantes del desarrollo económico regional y que in-

¹ "Generalmente la región como una unidad espacial, se define por los criterios que nos interesa observar por un propósito particular, en esta concepción, la región, generalmente, es concebida como un instrumento descriptivo así como un método de clasificación para distinguir ciertos aspectos regionales de interés para el investigador.

Con base en los criterios seleccionados se da la homogeneidad de las regiones, por lo que una región es una unidad espacial subjetiva, un concepto espacial abstracto que sólo existe en la mente del investigador. Por tanto, no es un área concreta real y no puede ser observada en la realidad. En lo general, se establece que la región relativa se concibe en forma imaginaria, como un instrumento para el estudio del mundo real". ASUAD Sanén Normand E., *Economía regional y urbana. Introducción a las teorías, técnicas y metodologías básicas*. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Dirección General de Fomento Editorial, México 2001, p. 36.

² Una de las regiones, Tula-Tepeji del Río, y lo que aquí se denomina como el corredor Actopan-Huichapan-Ixmiquilpan, se encuentran en la vecindad y trayectoria de lo que otro autor llama polo de innovación tecnológica. Según ese autor "un 'polo

fuyen sobre la economía y la población de su alrededor. Estos polos tienen la cualidad de que se pueden estudiar de manera independiente, como articuladores de la actividad económica y urbana regional, o como eslabones y articulaciones del proceso de expansión económica y urbana de la propia ZMCM. Además, pueden ser tomados como ejemplo del proceso de expansión de las ciudades y sus diversos efectos sobre la economía.

Por estas razones, el objetivo general que se plantea para esta investigación es la identificación de la dinámica de las Unidades Económicas manufactureras en las regiones señaladas bajo la influencia del proceso de expansión de la ZMCM.

La hipótesis es que la instalación de nuevas y modernas Unidades Económicas en estas regiones del país genera fuertes y acelerados cambios poblacionales. Como las personas originarias del lugar carecen de los elementos de adaptación al nuevo contexto (cuando menos en el corto plazo) son desplazadas tanto en el mercado laboral como en las formas de vida y en su propia estancia en la región.

Si bien en estas regiones se acumula la riqueza, se generan patrones de consumo con mayor potencial y se forman flujos de ingreso más amplios; también hay desplazamientos de personas, de prácticas productivas y de patrones de consumo que contribuyen a la formación de la marginación.

Metodología

La selección y determinación de los polos y su zona de influencia ha sido resultado de un proceso de investigación que ha tenido varias etapas.³ Es de presumir que ésta es tan sólo una más. La investigación inició con los 84 municipios del estado de Hidalgo y

de innovación' identifica las redes institucionales en un espacio geográfico-económico donde se ubican empresas de base tecnológica –algunas de las cuales se encuentran en incubadoras y parques–, que se sustentan en un conjunto diverso de relaciones en instituciones con centros de investigación, universidades, unidades de información, empresas de consultoría, firmas de ingeniería, y mecanismos de financiamiento de capital de riesgo, que conforman ambientes, favorecidos con políticas, para apoyar la innovación tecnológica". Leonel Corona, *Innovación y región. Empresas innovadoras en los corredores industriales de Querétaro y Bajío*, Universidad Autónoma de Querétaro, México, 2001, p. 16.

³ También es producto de un esfuerzo colectivo, en el cual se dio una división social del trabajo y al que suscribe este ensayo tocó por diferentes razones que no vienen al caso enumerar el estado de Hidalgo.

el primer paso fue seleccionar a los que concentran y dan el mayor dinamismo demográfico y económico.

Esto es, los primeros criterios de selección fueron, por un lado, las mayores tasas de crecimiento, así como la concentración de la población y de la economía municipal. El resultado fue la selección de 27 municipios. Con estos criterios se formaron un conjunto de regiones y un corredor económico,⁴ como se observa en el Cuadro 2.

Las regiones formadas muestran diferencias, en algunos casos notables. Pero el propósito fundamental de la investigación es localizar las regiones en las que hay Unidades Económicas que responden de manera clara al proceso de expansión de la ZMCM. Por dicha razón, el siguiente paso fue el análisis de las regiones en su dinámica interna. Para dar ese paso se realizó un estudio pormenorizado de los datos que ofrecen los censos económicos. Las variables usadas fueron:

- Unidades económicas
- Personal ocupado
- Remuneraciones
- Activos Fijos Netos
- Formación Bruta de Capital Fijo
- Producción Bruta Total
- Valor Agregado Censal Bruto

El manejo de estos datos permitió determinar la concentración de la actividad económica sectorial. Los sectores analizados fueron:

- Minería y extracción de petróleo
- Industria manufacturera
- Construcción
- Comercio
- Transportes y comunicaciones
- Servicios privados no financieros

En este ensayo no es posible dar cuenta de los resultados de todos los sectores, por lo que se hace básicamente del manufacturero. El análisis se llevó hasta escala de rama de actividad, y el propósito fundamental fue llegar a determinar el perfil de la industria que

⁴ Por corredor económico nos referimos al conjunto de localidades que comparte la misma carretera que une a dos polos de desarrollo económico y que por este hecho desarrolla un conjunto de cualidades de sus Unidades Económicas, incluso con algunos rasgos en común.

Cuadro 1
Municipios más importantes en Hidalgo

	15 municipios con mayor participación relativa de la población en el estado (2000)	15 municipios con crecimiento de población más acelerada (2000)	Municipios con mayor concentración económica (1998)	Municipios con mayor eficiencia económica (1998)
1	Pachuca de Soto	Mineral de la Reforma	Pachuca de Soto	Tizayuca
2	Tulancingo de Bravo	Tizayuca	Tulancingo de Bravo	Mineral de la Reforma
3	Huejutla de Reyes	Santiago Tulantepec de Lugo Guerrero	Tula de Allende	Tula de Allende
4	Tula de Allende	Tolcayuca	Tizayuca	Tulancingo de Bravo
5	Ixmiquilpan	Pachuca de Soto	Tepeji del Río de Ocampo	Huichapan
6	Tepeji del Río de Ocampo	Tepeji del Río Ocampo	Tepeapulco	Pachuca de Soto
7	Tepeapulco	Tulancingo de Bravo	Actopan	Tepeji del Río de Ocampo
8	Tizayuca	Atotonilco de Tula	Huejutla de Reyes	Tepeapulco
9	Actopan	Tepepango	Ixmiquilpan	Atotonilco de Tula
10	Cuautepec de Hinojosa	Zapotlán de Juárez	Huichapan	Atitalaquia
11	Mineral de la Reforma	Zacualtapan de Ángeles	Mineral de la Reforma	Acatlán
12	Apan	Huejutla de Reyes	Apan	
13	Tezontepec de Aldama	Tlaxcoapan	Mixquiahuala de Juárez	
14	Huichapan	Cuautepec de Hinojosa		
15	San Felipe Orizatlán	Metepéc		

Fuente: XII Censo General de Población y Vivienda 2000, INEGI, México, 2001; Censo Económico 1998, INEGI, México, 2001.

Cuadro 2
Las regiones económicas y sus municipios en Hidalgo

<i>Región Apan-Tepepulco</i>	
Apan	
Tepeapulco	
Región Huejutla	
Huejutla de Reyes	
San Felipe Orizatlán	
Zacualtípán de Ángeles	
<i>Corredor Actopan-Huichapan-Ixmiquilpan</i>	
Actopan	
Huichapan	
Ixmiquilpan	
<i>Región Pachuca-Tizayuca</i>	
Mineral de la Reforma	
Pachuca de Soto	
Tizayuca	
Tolcayuca	
Zapotlán de Juárez	
<i>Región Tula-Tepeji del Rio</i>	
Atitalaquia	
Atotonilco de Tula	
Mixquiahuala de Juárez	
Tepeji del Rio de Ocampo	
Tetepango	
Tezontepec de Aldama	
Tlaxcoapan	
Tula de Allende	
<i>Región Tulancingo</i>	
Acatlán	
Cuautepec de Hinojosa	
Metepec	
Santiago Tulantepec de Lugo Guerrero	
Tulancingo de Bravo	

genera mayor dinamismo al conjunto de la actividad económica de una región y que da pie a la formación de los polos alrededor de los cuales se establecen las regiones o subregiones.

Para determinar el perfil de las Unidades Económicas y su capacidad para impregnar su dinamismo a otras ramas y sectores de

la economía regional se procedió a la elaboración de índices de eficiencia económica. Éstos son resultado de un conjunto de relaciones con las siguientes variables:

- (PO/UE) La relación del Personal Ocupado respecto de las Unidades Económicas, lo cual permite formular una aproximación al tamaño medio de las plantas productivas.
- (REM/PO) La relación de las Remuneraciones respecto del Personal Ocupado, que deja una idea acerca del nivel de ingresos de la población ocupada y de la derrama salarial que se da en la región.
- (VACB/PO) La relación de Valor Agregado Censal Bruto entre el Personal Ocupado. El resultado de esta relación es una aproximación a la productividad del trabajo.
- (VACB/UE) La relación del Valor Agregado Censal Bruto entre las Unidades Económicas. Aunque no es exacta, es una relación aproximada que se puede obtener sobre la productividad del capital y, por tanto, permite formar un criterio acerca del empleo de tecnologías.

El concepto microeconomía, con el que se encabeza este ensayo, se refiere al estudio de las variables básicas de la actividad económica, es decir la empresa y los consumidores individuales, esto es a los oferentes y los demandantes de bienes y servicios. Así, el término microeconomía no se refiere a un espacio pequeño, ni a una microrregión, sino a la empresa o al consumidor individual. Para este estudio, en todo caso, las empresas se reúnen en un espacio determinado porque les permite aumentar su rentabilidad.

Respecto de las unidades de producción, éstas recurren a métodos de producción, a combinaciones hasta cierto grado específicas de insumos de factores requeridos para la producción de una unidad de producción. Estos métodos de producción descansan sobre una función de producción, concepto que se refiere a "una relación puramente técnica que relaciona insumos y volumen de producción" (Koutzoyiannis, 1985: 79).

La discusión acerca de las características de la función de producción y su papel en el progreso técnico es muy amplia.⁶ En este ensayo no se pretende abordar la discusión, aunque a decir verdad sí se toma una posición que se considera más acertada para

⁶ Véase a C.F. Ferguson, *Teoría neoclásica de la producción y la distribución*. Trillas, México, 1985.

interpretar la experiencia empírica. Dicha posición está más cercana a la versión generada por Krugman, quien apunta en algunos de sus textos, incorporados en la bibliografía, que:

El gran economista británico de principios de siglo Alfred Marshall ya señaló que muchas de las industrias de su país estaban concentradas en determinados distritos industriales (...) Marshall dio una explicación de esa concentración que continúa siendo clásica por su claridad:

En primer lugar, la concentración de empresas afines en la misma área ofrece un gran mercado a las personas que tienen cualificaciones especializadas, lo que significa que los trabajadores están asegurados en cierta medida contra el paro como que las empresas están aseguradas en cierta medida contra la escasez de mano de obra (...)

En segundo lugar, una concentración industrial local permite que subsistan los necesarios proveedores de servicios especializados (...)

Por último, una concentración de empresas fomenta el intercambio de información y, por lo tanto, lo mejor de la tecnología (...).⁷

Estos aspectos ponen en entredicho el empleo directo de la función de producción y muestran que hay factores, como las externalidades, las economías y el progreso técnico de escala, que contribuyen a la aglomeración de empresas industriales.

Como se ha podido ver, las variables empleadas tienen un doble sentido: por un lado identificar las concentraciones industriales y poblacionales, presumiblemente los mercados laborales; por

⁷ Paul Krugman, *Vendiendo prosperidad*, Editorial Ariel, España, p. 230. Del mismo autor sobre el mismo tema se puede ver *Geografía y comercio*, Antoni Bosch Editores, España, 1992, en donde dice: "El descuido de las cuestiones espaciales en la economía proviene en su mayor parte, de un hecho tan simple como el de la forma de pensar sobre la estructura del mercado. Esencialmente, para decir algo útil o interesante en relación con la localización de la actividad económica en el espacio, es necesario huir del enfoque basado en los rendimientos constantes de escala y en la competencia perfecta, enfoque que todavía domina la mayor parte del análisis económico. Mientras los economistas carecieron de las herramientas analíticas para pensar de una forma rigurosa sobre los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta, el estudio de la geografía económica y la competencia imperfecta, el estudio de la geografía económica estuvo condenado a permanecer marginado", p. 10.

el otro, permiten analizar las relaciones de causalidad que propone la función de producción: la productividad de los factores de la producción y, con ésta, las tecnologías y la especialización que las sustentan. Por ejemplo, la alta productividad de las Unidades Económicas se debe al empleo de tecnologías modernas. La combinación de alta productividad con altos salarios se debe al empleo de fuerza de trabajo altamente calificada y viceversa. Esas observaciones se confirman en el análisis, como se podrá constatar más adelante. Los municipios con los que se establecieron las regiones de estudio tienen las Unidades Económicas más grandes, más productivas del estado y, por supuesto, la fuerza laboral con la más alta calificación.

Pero la oferta de bienes y servicios, incluido el caso del mercado laboral, no es una decisión unilateral, sino la interacción de los oferentes y demandantes. Los consumidores están presentes en las características y volumen de la oferta.

Bajo este análisis, hay dos regiones que muestran un gran apego a la dinámica de la ZMCM, como un gran mercado al que abastecen las empresas, por lo cual, para este ensayo, es sobre las que se expone sus características: la región Pachuca-Tizayuca y la región Tula-Tepeji del Río.

Región Pachuca-Tizayuca

Lo que en este ensayo se denominó región Pachuca-Tizayuca es un conjunto de cinco municipios. La relación de estas demarcaciones políticas tiene, en principio, como vínculo la carretera que une a la ciudad capital del país con la del estado de Hidalgo. Los cinco municipios que le conforman son: Mineral de la Reforma, Pachuca, Tizayuca, Tolcayuca y Zapotlán de Juárez, y aunque a simple vista parecería que lo único que tienen en común es su relación con la carretera Ciudad de México-Pachuca, no es así. En realidad es posible ver que en conjunto tienen un sistema de ciudades en dos sentidos. Por un lado, los dos polos: Pachuca y Tizayuca, en la actualidad responden de manera clara al dinamismo de la ZMCM. Por otro, también se puede analizar el conjunto de estos municipios como una región, que los integra en una lógica local.

Una primera explicación es que, por un lado, Pachuca ha sido un polo económico tradicional. La razón fue que a sus atributos naturales y económicos, se sumó la circunstancia de ser el centro de la actividad administrativa y política del estado. No obstante esto, en el censo económico anterior, el de 1993, la ciudad capital de Hidalgo

ofrecía claras muestras de rezago relativo respecto de la aplicación de nuevas tecnologías en los diferentes sectores de la actividad económica. En el censo más reciente, muestra que la ciudad capital del estado también se encuentra en un proceso de modernización y apego a la dinámica de la ZMCM. Por ello, también al corredor Pachuca-Tizayuca se le puede considerar una región bipolar que, aunque en sí misma está en un proceso de formación de centros de actividad económica y urbanización, al mismo tiempo debe una parte importante de su dinamismo a la relación con los grandes mercados de la megalópolis.

Concentración económica

La región de estudio se encuentra en el vértice de la tensión que generan las prácticas tradicionales de producción y el avance en la adopción de nuevas tecnologías. Esta tensión se expresa como el establecimiento de grandes plantas industriales y el avance de la mancha urbana de la ZMCM.

Cabe resaltar dos aspectos: por un lado el papel de la estructura social y económica tradicional, entendiendo por esto las Unidades Económicas familiares y artesanales, con mayor extensión y arraigo entre los pobladores. Dichas actividades tienen una permanencia histórica, debido a que los cambios se enlazan con aspectos culturales ancestrales tanto en la producción como en el consumo. En tanto que el moderno, entendido como aquel que al ubicarse en la frontera tecnológica logra procesos con mayor rentabilidad, productividad y especialización, requiere de personal con mayor calificación y, por lo tanto, genera remuneraciones salariales más altas.⁸

La región Pachuca-Tizayuca tiene un papel económico importante en el conjunto del estado. Alrededor de un tercio, tanto de las Unidades Económicas como del Personal Ocupado y sus Remuneraciones de todo el estado se localizan dentro de esta región. Llama la atención un aspecto, los demás rubros —que se pueden

⁸ Según Ferguson: "Desde el esfuerzo de Hicks (...) se ha puesto de moda clasificar al progreso tecnológico según que relativamente ahorra trabajo o capital, o sea neutral en sus efectos de ahorro de insumos", *op. cit.* p. 250. Desde esta óptica, se puede recurrir a una definición más general: "Progreso técnico. Efecto derivado de la acumulación de nuevos conocimientos tecnológicos en una economía, que se manifiesta en la obtención de un mayor nivel de producción con la misma cantidad de factores productivos o, lo que es equivalente, en la obtención del mismo nivel de producción con una menor cantidad de factores productivos. Asimismo, el progreso técnico puede dar lugar a la mejora de la calidad de los productos

observar en la tabla que acompaña a este apartado— no mantienen la misma proporción sino que son inferiores de manera notoria. Es decir, tanto las expectativas de inversión como la mayor productividad no están precisamente en esta región, aunque no por ello deje de ser importante su participación.

La caracterización y relación de las localidades circunscritas en los cinco municipios, como ya se adelantó, es que dos de ellos: Pachuca y Tizayuca, cumplen un papel de polos dinamizadores; otro de los municipios, Mineral de la Reforma, debe su dinamismo tanto económico como poblacional a su relación directa con el de Pachuca. Esta última ciudad se está expandiendo hacia el municipio de Mineral de la Reforma. En éste encontramos tanto altas tasas de crecimiento poblacional como la instalación de nuevas y productivas Unidades Económicas y el empleo de personal relativamente mejor remunerado.

Por su parte, los otros dos municipios, Tolcayuca y Zapotlán de Juárez, aunque vistos de lejos todavía conservan un aire rural y baja cantidad de población, su tasa de crecimiento demográfico es de las más altas del estado. Ello implica la formación de un sistema de ciudades, en la que los dos polos de desarrollo se expanden hacia sus alrededores, alcanzando territorios fuera de su frontera política. Pero la actividad manufacturera también está empezando a dirigirse hacia estos dos municipios, sobre todo Tolcayuca, en el que ya existen instaladas Unidades Económicas de tamaño y capacidad productiva importante.

Los subsectores con mayor participación relativa en la actividad manufacturera regional son el 31: *Productos alimenticios, bebidas y tabaco*, el 32: *Textiles, prendas de vestir e industria del cuero*, el 35: *Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón* y el 38: *Productos metálicos, maquinaria y equipo, incluye instrumentos quirúrgicos*.

Es posible hacer una diferenciación entre actividades tradicionales y modernas con base en el empleo de tecnologías, diferenciación que en el punto de especialización se confirmará, como veremos más adelante, que revele el curso que lleva el desarrollo manufacturero regional y su relación participativa con el proceso de expansión de la ZMCM.

existentes e, incluso, a la producción de nuevos bienes". *Diccionario de economía general y empresa*. Ediciones Pirámide, España, 1988. Ese mismo criterio permite diferenciar, en un contexto específico, empresas tradicionales y modernas según el empleo de tecnologías.

Cuadro 3
Participación económica relativa de la región Pachuca-Tizayuca en el total del estado 1998

	UE	PO	REM	AFN	FBCF	PBT	VACB
Estado	100	100	100	100	100	100	100
Municipios							
Mineral de la Reforma	1.68	2.86	3.42	2.29	-0.44	2.85	2.47
Pachuca de Soto	21.28	23.2	18.63	5.83	1.34	8.75	13.86
Tizayuca	3.52	6.47	7.9	2.51	0.94	4.86	4.42
Tolcayuca	0.39	0.58	0.48	0.17	0.05	0.34	0.31
Zapotlán de Juárez	0.87	0.6	0.17	0.05	0.02	0.12	0.15
Región Pachuca-Tizayuca	27.74	33.71	30.6	10.84	1.92	16.92	21.21

Fuente: elaboración propia con base en el *Censo Económico 1998, Hidalgo*, INEGI, 2001.

Entre las actividades tradicionales se pueden poner a los subsectores 31 y 32. Incluso, al adentrarse en el análisis de éstos, resalta el hecho de que las ramas preponderantes son, en el caso del 31, rama 3112: *Elaboración de productos lácteos*; rama 3115: *Elaboración de productos de panadería*; rama 3116: *Molienda de nixtamal y fabricación de tortillas*; rama 3130: *Industria de las bebidas* y rama 3122: *Elaboración de alimentos preparados para animales*. Además de las siguientes: rama 3220: *Confección de prendas de vestir* y; rama 3240: *Industria del calzado, excluye de hule y/o plástico*.

Entre las actividades relativamente modernas se podrían poner, cuando menos en el contexto del estado de Hidalgo, los subsectores 35 y 38. De éstos, destaca la participación de algunas ramas, tales como la 3512: *Fabricación de sustancias químicas básicas, excluye las petroquímicas básicas*; y la 3560: *Elaboración de productos de plástico*. Así como, la 3812: *Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales, incluso trabajos de herrería*; la 3814: *Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo*; la rama 3822: *Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor eléctrico integrado, incluye armamento*; y la 3841: *Industria automotriz*.

La diferenciación entre tradicional y moderno también permite distinguir entre tipos de preferencias de los consumidores e incluso destino de esos productos. La producción tradicional, por ejemplo, es la de las ramas 3115 y 3116 que identifica un tipo de

Cuadro 4
Participación relativa de subsectores y ramas en la actividad manufacturera en Pachuca 1998

Municipio	UE	PO	REM	AFN	FBCF	PBT	VACB
<i>Pachuca de Soto</i>	1.015	8.125	188.838	515.954	41.687	1.275.927	346.951
Subsector 31							
Participación del Subsector en el municipio	36.85	18.66	13.37	14.99	33.98	20.73	19.36
<i>Participación de las Ramas en el subsector</i>							
Rama 3112	7.75	9.37	26.78	25.14	83.09	34.56	12.9
Rama 3115	39.57	40.96	31.47	23.12	2.74	21.21	31.45
Rama 3116	42.78	23.61	9.87	17.05	0.37	18.46	23.05
Rama 3130	3.48	16.95	24.27	25.44	2.48	15.12	24.55
Subsector 32							
Participación del Subsector en el municipio	8.87	39.29	30.69	10.66	16.98	19.22	30.53
<i>Participación de las ramas en el subsector</i>							
Rama 3220	67.78	71.52	77.55	65.92	97.63	57.24	74.33
Rama 3240		22.21	19.14	14.96	-1.58	37.35	22.36
Subsector 38							
Participación del Subsector en el municipio	22.56	17.33	22.29	16.12	25.81	23.02	19.17
<i>Participación de las ramas en el subsector</i>							
Rama 3812	6.55	31.75	20.09	31.6	58.54	18.87	-5.48
Rama 3814	6.99	15.91	20.11	16.98	30.72	28.56	56.76
Rama 3822	11.35	18.61	28.12	24.59	5.17	29.38	38.31
Rama 3841	2.62	17.4	12.7	8.11	3.1	14.34	15.67

Fuente: elaboración propia con base en el Censo Económico 1998, INEGI, 2001.

Cuadro 5
Participación relativa de subsectores y ramas en la actividad manufacturera Tizayuca 1998

Municipio	UE	PO	REM	AFN	FBCF	FBT	VACB
Tizayuca	280	8.648	284.560	899.593	92.728	2.235.000	525.542
Subsector 31							
Participación del Subsector en el municipio	27.5	17.22	20.9	29.75	16.39	43.32	18.76
Participación de las ramas en el subsector							
Rama 3115	28.57	18.54	21.4	11.55	30.79	19.57	54.42
Rama 3116	36.36	5.17	0.98	1.08	0.04	1.49	5.32
Rama 3122	6.49	16.86	29.03	12.2	9.94	24.24	25.2
Subsector 32							
Participación del subsector en el municipio	10	34.61	31.25	9.69	29.7	8.78	22.6
Participación de las ramas en el subsector							
Rama 3213		9.36	20.32	64.86	74.6	26.87	24.42
Rama 3220	71.43	78.22	67.65	33	25.34	57.52	61.35
Subsector 35							
Participación del subsector en el municipio	11.43	18.85	13.69	18.12	27.76	19.71	20.66
Participación de las ramas en el subsector							
Rama 3512		62.09	45.35	49.78	48.75	53.51	50.06
Rama 3560	25	28.1	31.65	39.96	49.12	28.1	30.33
Subsector 38							
Participación del subsector en el municipio	27.86	13.09	13.47	24.94	13.01	14.53	15.1
Participación de las ramas en el subsector							
Rama 3811	12.82	20.23	16.7	4.33	5.2	11.43	8.96
Rama 3812	44.87	27.92	19.68	45.3	67.02	20.17	6.13
Rama 3831	6.41	19.79	22.61	21.52	12.02	33.86	62.32

Fuente: Elaboración propia con base en el Censo Económico 1998, INEGI, México, 2001.

preferencias de consumo, pero también se puede apreciar que conduce a un nivel muy pequeño de Unidades Económicas, bajas remuneraciones y, por supuesto, baja productividad. Incluso, se podría señalar que la productividad registrada es superior a la real, porque es común en ese tipo de Unidades que no se contabilice la participación del patrón o los miembros de la familia como personas asalariadas. Así mismo, la producción de esas Unidades Económicas es en el ámbito de lo local, a diferencia de las que están en la rama 3841 que está dirigida hacia grandes consumidores, como empresas, que están dentro de la gran mancha urbana.

Especialización económica

Los índices de eficiencia confirman la certeza de diferenciar entre actividades tradicionales y modernas. Los resultados muestran que, aun cuando Pachuca es un importante centro de actividad económica, prevalece en un tamaño medio, con un grado de remuneraciones económicas y de productividad más bien bajo, incluso se podría decir tradicional. Aunque hay signos de un proceso de modernización, éste se está dando en la periferia. No fue posible incorporar aquí las tablas del municipio de Mineral de la Reforma o Tolcayuca, pero en algunos casos los índices registrados son mayores en estos municipios que los de la capital del estado.

Pero al comparar los resultados con los del municipio de Tizayuca se observan dos aspectos. Por un lado, los subsectores y ramas predominantes en este municipio tienen más rasgos modernos que los prevalecientes en la capital del estado. Por otro, los índices de eficiencia tienden a ofrecer mejores resultados en Tizayuca que en Pachuca.

Pero una observación anterior respecto de Pachuca se puede generalizar aún más. Se señaló que las nuevas y modernas Unidades Económicas aparecen en la periferia de la ciudad, dentro del municipio de Mineral de la Reforma. Igual se había hecho una afirmación similar respecto de la población, que atraída por el empleo, busca habitar regiones cerca de sus centros de trabajo, muchas veces pertenecientes a diferentes municipios. En este caso, más general, Tizayuca, y ahora Pachuca, mantienen una relación similar con la ZMCM. Las capacidades productivas rebasan de manera sobrada a la capacidad de absorción de la oferta por la demanda local.

Cuadro 6
Características seleccionadas de la actividad manufacturera en
Pachuca 1998

<i>Municipio</i>	<i>PO/UE</i>	<i>REM/PO</i>	<i>VACB/PO</i>	<i>VACB/UE</i>
Estado	10.65	37.38	132.75	1414.02
Pachuca de Soto	8	23.24	42.7	341.82
Subsector 31	4.05	16.65	44.31	179.6
Rama 3112	4.9	47.6	61.01	298.76
Rama 3115	4.2	12.79	34.02	142.75
Rama 3116	2.24	6.96	43.25	96.78
Rama 3130	19.77	23.84	64.17	1268.62
Subsector 32	35.47	18.16	33.19	1176.97
Rama 3220	37.43	19.68	34.49	1290.67
Rama 3240		15.64	33.41	
Subsector 38	6.15	29.89	47.23	290.38
Rama 3812	29.8	18.91	-8.16	-243.13
Rama 3814	14	37.78	168.49	2358.88
Rama 3822	10.08	45.17	97.23	979.77
Rama 3841	40.83	21.82	42.52	1736.17

Fuente: elaboración propia con base en el *Censo Económico 1998*, INEGI, México, 2001.

Hay, además, movimientos migratorios que acompañan al establecimiento y dinamismo de la actividad económica. Esa población busca su cercanía con los polos dinamizadores y contribuye a la formación de un mercado laboral que tiende a especializarse tanto como lo esté haciendo la actividad económica.

Mercado laboral

La actividad manufacturera más intensa de la entidad se desarrolla en las dos regiones descritas. En particular en esta, su importancia se ve ligeramente diluida por el peso que tiene Pachuca sobre las cifras estadísticas. En este caso, el sector predominante es el terciario, el del comercio y los servicios. En contraste, Tizayuca aunque su sector secundario es también relativamente importante, con una participación de 50 por ciento, tiene alrededor de 40 por ciento de su Población Ocupada en el sector Secundario, proporción mayor a la que caracteriza al país en conjunto.

Cuadro 7
Características seleccionadas de la actividad manufacturera
Tizayuca 1998

Municipio	PO/UE	REM/PO	VACB/PO	VACB/UE
Tizayuca	30.89	32.9	60.77	1876.94
Subsector 31	19.34	39.94	66.21	1280.42
Rama 3115	12.55	46.1	194.4	2438.82
Rama 3116	2.75	7.53	68.1	187.29
Rama 3122	50.2	68.78	98.98	4968.8
Subsector 32	106.89	29.71	39.67	4240.96
Rama 3213		64.53	103.58	
Rama 3220	117.05	25.7	31.12	3642.4
Subsector 35	50.94	23.91	66.61	3392.75
Rama 3512		17.46	53.7	
Rama 3560	57.25	26.93	71.9	4116.5
Subsector 38	14.51	33.87	70.09	1017.14
Rama 3811	22.9	27.96	31.03	710.6
Rama 3812	9.03	23.87	15.39	138.94
Rama 3831	44.8	38.7	220.73	9888.6
Rama 3841	18.8	26.58511	65.57447	1232.8

Fuente: Elaboración propia con base en el *Censo Económico 1998*, INEGI, México, 2001.

Pero los datos poblacionales son ilustrativos de lo que sucede en la región. Los municipios que la conforman muestran tasas de crecimiento superiores a la media estatal. Cabe señalar que el estado, además de ser de los más pobres y con índices de marginalidad más altos del país, es expulsor de habitantes de su demarcación. Sin embargo, como se puede apreciar en la tabla correspondiente de este apartado, la población se encuentra en el caso opuesto. Obsérvese en particular que los datos migratorios son positivos y superiores a la media estatal, lo cual la coloca entre las principales áreas receptoras de población migrante. Todavía más, tiene índices muy altos de población proveniente de otras entidades de la república. Tizayuca destaca en este sentido porque 50.9 por ciento de sus habitantes nacieron en otras entidades y 16.48 por ciento de su población de cinco años y más residía en otras entidades en 1995. Este dato, más el flujo vehicular que ubica a la carretera Pachuca-Tizayuca entre las más transitadas del país, es indicativo de que un segmento de la

fuerza laboral radica fuera del municipio y se traslada cotidianamente a realizar sus labores hacia las Unidades Económicas de esa localidad.

Estos datos, junto con el análisis de los apartados anteriores, muestran la configuración de un mercado laboral en el que es desplazada la fuerza de trabajo local, al igual que las actividades tradicionales; incluso la ocupación de viviendas dentro de las zonas urbanas, se lleva a cabo por personas provenientes de otros lugares; sobre todo en las localidades en las que se ubican las grandes Unidades Económicas, el índice de derechohabencia al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) se aproxima al ciento por ciento y disminuye conforme aumenta la distancia. Dicho índice refleja el tamaño y, sobre todo es una de las variables más importantes que diferencian a las Unidades Económicas que operan en la formalidad de aquellas que lo hacen en la informalidad.

Región Tula-Tepeji del Río

Quizá la región Tula-Tepeji del Río responde más a su denominación. Aunque tiene cuando menos dos polos que se pueden diferenciar, la región ofrece un perfil de articulación complementaria entre sus localidades pertenecientes a un conjunto de municipios que de lejos tienen en común la vecindad y de cerca los espacios urbanos y la economía. La industria manufacturera de la región quizá no es la más moderna, en comparación por ejemplo con Pachuca-Tizayuca. Incluso, algunas de sus actividades predominantes, como en Tepeji del Río, comúnmente se ven más como tradicionales que como modernas. Sin embargo, el perfil tecnológico de su industria textil es alto; con Personal Ocupado, Remuneraciones y con productividades muy por encima de la media estatal.

A ello han contribuido dos factores. Por un lado, su cercanía a la carretera México-Querétaro, lo que le proporciona una posición estratégica con los medios de comunicación. Por otro, precisamente por esa posición estratégica, los municipios aledaños del lado del estado de Querétaro han formado un cinturón o corredor manufacturero industrial que se une con otros municipios de Guanajuato hacia la ciudad de León. Por ello, quizá convendría tener presente a la región Tula-Tepeji del Río como un eslabón de ese corredor industrial.

Cuadro 8
Crecimiento y migración de la población en la región Pachuca-Tizayuca

Municipios	2000	Participación relativa en la entidad (2000)	Crecimiento Promedio (1990-1995)	Crecimiento Promedio (1995-2000)	Crecimiento Promedio (1990-2000)	Población nacida fuera de la entidad	Población de 5 años y más residente en otra entidades o país en 1995
Total de la entidad	2,235,591	100	2.27	1.14	1.7	12.5	4.09
Mineral de la Reforma	42,223	1.89	6.52	8.14	7.33	18.95	7.07
Pachuca de Soto	245,208	10.97	4.07	2.15	3.1	18.86	6.57
Tizayuca	46,344	2.07	5.37	3.32	4.34	50.9	16.48
Tolcayuca	11,317	0.51	4.53	2.51	3.52	29.96	8.94
Zapotlán de Juárez	14,888	0.67	3.44	1.83	2.63	19.12	6.15
Total de la región	359,980		4.78	3.59	4.18	23.35	7.96

Fuente: Censo General de Población y Vivienda 2000, INEGI, México, 2002.

Cuadro 9
Participación económica relativa de la Región Tula-Tepeji del Río en el total del estado 1998

	UE	PO	REM	AFN	FBCF	PBT	VACB
Estado	100	100	100	100	100	100	100
Municipios							
Atitalaquia	0.7	2.9	11.92	33.52	74.49	35.33	5.52
Atotonilco de Tula	1.32	1.57	3.17	7.97	12.51	3.3	6.74
Mixquiahuala	2.05	1.41	0.69	0.23	0.01	0.25	0.47
Tepeji del Río de Ocampo	2.98	8.77	12.72	11.63	1.8	10.13	10.06
Tetepango	0.37	0.15	0.01	0.01	0	0.02	0.06
Tezontepec de Aldama	1.91	0.8	0.08	0.07	0	0.09	0.16
Tlaxcoapan	1.55	0.89	0.33	0.33	0.01	0.23	0.24
Tula de Allende	5.62	6.4	9.48	8.82	0.82	6.94	12.79
Región Tula	16.49	22.89	38.41	62.59	89.65	56.29	36.03

Fuente: Elaboración propia con base en el *Censo Económico 1998*, INEGI, México, 2001.

Los municipios escogidos que se suman en esta región son ocho: Atitalaquia, Atotonilco de Tula, Mixquiahuala de Juárez, Tepeji del Río de Ocampo, Tetepango, Tezontepec de Aldama, Tlaxcoapan y Tula de Allende. En conjunto, albergan a 16.49 por ciento de las Unidades Económicas y 22.89 por ciento de la Población Ocupada, la cual genera una derrama salarial para la región que representa 38.41 por ciento de la de todo Hidalgo. Lo mejor de esta sensación ascendente de las cifras es que conforme se pasa a las que denotan las expectativas de inversión resulta que alcanzan porcentajes muy altos. Los Activos Fijos Netos registrados en el censo económico de 1998 son 62.59 y la Formación Bruta de Capital Fijo es 89.65 por ciento de la de todo el estado. El comportamiento de las expectativas ofrece una trayectoria económica ascendente en el conjunto estatal, las cuales al madurar seguramente se sumarán a la importante participación del Producto Bruto Total que alcanza 56.29 y del Valor Agregado Censal Bruto con 36 por ciento.

La región Tula-Tepeji del Río adquiere especial relevancia en el terreno de la industria manufacturera para el conjunto del estado de Hidalgo. Aunque solamente participa con 14.62 por ciento de las Unidades Económicas del sector, genera 30.24 por ciento de plazas para el Personal Ocupado y, todavía más, produce una derrama salarial que representa 46.40 por ciento de las Remuneraciones.

Cuadro 10
Participación relativa de los subsectores de la actividad
manufacturera en la región Tula-Tepeji del Río 1998

Municipio	UE	PO	REM	AFN	FBCF	PBT	VACB
Región Tula	100	100	100	100	100	100	100
Subsector 31	52.78	10.53	4.49	1.31	0.43	3.79	4.35
Subsector 32	3.97	53.65	33.41	16.43	1.32	13.87	24.53
Subsector 33	6.35	0.67	0.09	0.02	0.01	0.03	0.08
Subsector 34	2.18	1.31	0.74	1.31	0	0.42	0.65
Subsector 35	0	20.42	2.43	57.15	83.8	66.82	16.97
Subsector 36	11.41	9.99	18.42	23.35	14.31	14.1	51.75
Subsector 37	0	0.25	0.1	0.02	0.02	0.15	0.35
Subsector 38	16.37	2.94	1.67	0.4	0.11	0.81	1.3

Fuente: Elaboración propia con base en el *Censo Económico 1998*, INEGI, México, 2001.

Adicionalmente, se puede decir que es una de las regiones que está atrayendo las expectativas de inversión de la actividad manufacturera. Su participación tanto en los Activos Fijos Netos como en la Formación Bruta de Capital Fijo es de 72.73 y 91.45 por ciento respectivamente; lo cual seguramente le permitirá avanzar en su participación futura tanto en el Producto Bruto Neto como en el Valor Agregado, los cuales son 65.88 y 49.60 por ciento, respectivamente.

Concentración económica

Como sucede en el territorio del estado de Hidalgo, hay una importante presencia de las actividades tradicionales. El subsector 31: *Productos alimenticios, bebidas y tabaco* es el más claro indicio de esa afirmación, porque dentro de éste, las ramas de mayor peso relativo son en las que se encuentra la producción de tortilla, nixtamal y pan. Gran parte de las Unidades Económicas, 52.78 por ciento, están dentro de este subsector. Sin embargo, la principal fuente generadora de empleos y derrama salarial se da en el subsector 32.

Los subsectores que sí ofrecen algunos rasgos de especialización son el 32: *Textiles, prendas de vestir e industria del cuero*; el 35: *Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plásticos*; y el 36: *Productos minerales no metálicos, excluye los derivados del petróleo y del carbón*.

Dos municipios tienen, además de su vecindad y cercanía geográfica y demográfica, que su principal actividad se realiza dentro del sector 36. Estos son el de Tula de Allende y el de Atotonilco de Tula. En este caso, se puede hablar de una especialización absoluta. Sobresale que el número de Unidades Económicas consideradas dentro de este subsector es de solamente 10 por ciento en el caso de Tula de Allende y de 18 por ciento en el de Atotonilco de Tula. Al pasar a las siguientes columnas, sin embargo, se acentúa la importancia de este subsector y la rama. La Población Ocupada de la industria manufacturera en su gran mayoría (99.56%) tiene su fuente de empleo en el subsector, en el primer caso, y en 86.43 por ciento en el segundo. Algo parecido pasa en prácticamente todas las siguientes columnas. Esto muestra una posible trayectoria y configuración de la estructura manufacturera regional. En el primer caso, la trayectoria, es que una o pocas grandes empresas se establecieron en la región y detonaron un tipo de actividad económica que, con el tiempo, propició la aparición de otras actividades económicas. Respecto de la estructura regional, todo parece indicar que esas grandes empresas han propiciado la aparición de muchas pequeñas Unidades Económicas, de manera que las pequeñas son una suerte de satélites y subsidiarias de las grandes. Una observación adicional en el anterior sentido es que el territorio que abarca la actividad detonante y el mercado laboral que la atiende se ha extendido hasta rebasar las fronteras políticas del municipio en el que originalmente se instaló.

En el caso de Tepeji del Río, tres ramas contienen a la gran mayoría de las Unidades Económicas, pero la falta de datos correspondientes a la rama 3214 no permitió elaborar los índices de eficiencia. Dentro del subsector, sin embargo, destaca por su presencia la rama 3212, sobre todo por las expectativas que registran los datos. Se observa que los rubros de Activos Fijos Netos y de Formación Bruta de Capital Fijo son los más atractivos, además de los de Producción Bruta Total y de Valor Agregado Censal Bruto. De manera que se puede hacer una distinción. Esta rama, la 3212 podría catalogarse como de especialización creciente, en tanto que las otras dos como de especialización decreciente.

En conjunto, lo que muestra la diversificación dentro de la misma rama de actividad es la formación de un gran mercado textil, con creciente especialización tanto de la producción como del mercado laboral. Eso no evitará, incluso es el detonante, de la formación de otros mercados, tanto de comercio como de servicios y

transporte. Desgraciadamente la escasez de los datos no permite pasar al análisis del perfil de eficiencia de la producción a nivel de rama de la producción para estos municipios.

Mercado laboral

En esta región están incluidos municipios con un perfil altamente tradicional, en el que se realizan actividades exclusivamente locales, como las agropecuarias y el comercio en pequeño, en Unidades Económicas familiares. Precisamente por esos datos, sobresale el papel de las actividades económicas de gran escala. En los municipios en los que predomina la actividad manufacturera son mínimas las del sector primario. En Atotonilco de Tula, por ejemplo, las actividades secundaria y terciaria representan 49.5 y 42.2 por ciento del total. Tepeji del Río llega más alto con 55.88 y 39.87 por ciento respectivamente.

Los datos de población apuntalan con más fuerza las observaciones hechas en apartados anteriores sobre el mercado laboral. Destaca que la tasa de crecimiento poblacional en la primera mitad de los noventa fue relativamente alta para descender hasta 1.28 en la segunda en la región en conjunto. Hay algunos casos que registraron tasas muy pequeñas e, incluso, negativas. Esas cifras contrastan con las de migración, datos que muestran municipios con alta absorción, los cuales coinciden con los que tienen vocación manufacturera y que fueron identificados con muy alto dinamismo industrial. Los casos sobresalientes que se verifican en la columna de *Población nacida fuera de la entidad* son Atitalaquia, Atotonilco de Tula, Tepeji del Río y Tula de Allende.

Pero los datos ofrecen un perfil muy interesante del mercado laboral. Las bajas tasas de crecimiento con altas tasas de migración solamente pueden ser resultado de una combinación con expulsión de población nativa. Por eso insistimos, la población y las actividades económicas nativas están siendo desplazadas por otras que llegan de fuera, principalmente de la ZMCM.

Al igual que en la otra región de estudio que se analiza en este ensayo, en ésta prevalecen altos índices de derechohabencia al IMSS, sobre todo se aprecia con gran nitidez en Tizayuca. En Pachuca se diluye esta apreciación por el predominio de Unidades Económicas de tipo familiar, con un tamaño de operación que las saca de la formalidad.

Cuadro 11
Participación relativa de la actividad manufacturera municipal en la rama de actividad
en la región Tula-Tepexi del Río 1998

Municipio/Subsector/Rama	UE	PO	REM	AFV	PBCF	PBT	VACB
Tula de Allende	307	1,985	152,909	3,198,433	24,943	2,496,469	1,457,821
Subsector 36	31	696	108,413	2,777,302	9,366	2,304,804	1,470,578
<i>Rama 3691</i>							
Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos con base en minerales no metálicos		693	108,413	2,777,275	9,366	2,304,781	1,470,567
Participación relativa del Subsector en el Municipio	10.1	35.06	70.9	86.83	37.55	92.32	100.88
Participación de la Rama en el Subsector	0	99.56	100	99.99	100	99.99	99.99
Atotonilco de Tula	100	1,408	118,612	3,302,470	1,318,629	1,625,389	1,014,478
Subsector 36	18	1,217	116,495	3,294,312	1,318,631	1,609,152	1,009,494
<i>Rama 3691</i>							
Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos con base en minerales no metálicos	18	1,217	116,495	3,294,312	1,318,631	1,609,152	1,009,494
Participación relativa de el Subsector en el Municipio	18	86.43	98.22	99.75	100	99	99.51
Participación de la Rama en el Subsector	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en el Censo Económico 1998, INEGI, México, 2001.

Cuadro 12
Participación relativa de la actividad manufacturera municipal en la rama de actividad 1998

Municipio/Subsector/Rama	UE	PO	REM	AFN	FBCF	PBT	VACB
Tepeji del Río de Ocampo	176	12,863	479,576	5,024,912	182,811	5,204,026	1,477,342
Subsector 32	34	11,104	410,318	4,339,040	122,865	3,884,367	1,164,723
Rama 3212							
Hilados, tejidos y acabado de fibras blandas, excluye de punto	10	5,663	279,084	4,227,539	107,288	3,321,433	954,848
Participación relativa del Subsector en el Municipio	19.3	86.33	85.56	86.35	67.21	74.64	78.84
Participación de la Rama en el Subsector	29.4	51	68.02	97.43	87.32	85.51	81.98
Rama 3214							
Fabricación de tejidos de punto		1,697	47,169	801,001	9,476	235,409	70,251
Participación de la Rama en el Subsector	0	15.28	11.5	18.46	7.71	6.06	6.03
Rama 3220							
Confeccción de prendas de vestir	16	3435	72332	18873	3828	198	100290
Participación de la Rama en el Subsector	47.1	30.93	17.63	0.43	3.12	0.01	8.61

Fuente: Elaboración propia con base en el Censo Económico 1998, INEGI, México, 2001.

Cuadro 13
Crecimiento y migración de la población en la región Tula-Tepeji del Río

Municipios	2000	Participación relativa (2000)	Crecimiento promedio 1990-1995	Crecimiento promedio 1995-2000	Crecimiento promedio 1990-2000	Población nacida fuera de la entidad	Población de 5 años y más residente en otra entidad o país en 1995
Total de la entidad	2,235,591	100	2.27	1.14	1.7	12.5	4.09
Aitalaquia	21,636	0.97	2.35	1.8	2.07	25.29	5.19
Atotonilco de Tula	25,423	1.14	3.18	2.38	2.78	19.49	5.05
Mixquiahuala de Juárez	35,065	1.57	2.48	-0.08	1.2	7.75	2.9
Tepeji del Río de Ocampo	67,858	3.04	3.89	1.84	2.86	21.45	5.73
Tetepango	8,935	0.4	5.09	0.29	2.66	7.7	2.18
Tezontepec de Aldama	38,718	1.73	2.45	1.62	2.04	5.03	2.14
Tlaxcoapan	22,641	1.01	2.99	1.36	2.17	8.41	2
Tula de Allende	86,840	3.88	2.24	1.07	1.65	19.2	4.46
Total de la región	307,116		3.08	1.28	1.92	15.92	4.12

Fuente: Censo General de Población y Vivienda 2000, INEGI, México, 2002.

Pero si se ve de manera más detallada, la misma ciudad de Pachuca responde al perfil planteado a lo largo de este ensayo. En tanto el índice de derechohabiencia al IMSS en la ciudad de Pachuca, es decir la parte perteneciente al municipio con ese nombre, es de 68.58 por ciento, en la localidad de Pachuquilla, es decir la zona conurbada de la ciudad de Pachuca, perteneciente al municipio de Mineral de la Reforma, alcanza a ser de 81.95 por ciento. Los datos confirman que es básicamente población cuyos miembros que laboran tienden a desempeñarse en la actividad manufacturera, en la que prevalecen tamaños de Unidades Económicas que operan con cierto grado de eficiencia, lo cual les posibilita tener una figura pública formal.

Conclusiones

Las características de la estructura económica predominante en la industria manufacturera en estas regiones no deja lugar a dudas: la actividad productiva sobrepasa de manera sobrada la capacidad de los mercados locales para absorber su producción, por lo que su instalación y actividad está en función de mercados mucho más grandes, como lo es la Ciudad de México.

Efectivamente, la ZMCM es el factor condicionante del desenvolvimiento de la economía de estas regiones porque esa capacidad de sobra de las grandes Unidades Económicas instaladas sólo puede darse para abastecer mercados de esa magnitud. Sin embargo, también es posible analizar la economía local en su propia lógica, como conjunto articulado y como partes complementarias de un proceso que se da a escala regional.

De esta manera, se puede ver que así como hay procesos de concentración de actividades específicas, que permiten ampliar de manera notoria la capacidad productiva y, presumiblemente, abastecer de manera más adecuada a grandes mercados, también los hay con creciente especialización en algunas ramas particulares, propiciada por la instalación deliberada en función de los precios y accesibilidad a los mercados.

Así, los movimientos demográficos de la región son parte y articulación del desarrollo económico regional. Como se mostró, en muchos de los casos la población se estableció en zonas más adecuadas para ella, pero que pertenecen a otros municipios. El proceso de expansión urbana y económica local no reconoce fronteras políticas, por lo que los municipios terminan compartiendo las mismas actividades económicas y manchas urbanas.

Aunque en este ensayo solamente se pudo abordar al sector de la industria manufacturera y a dos de las regiones del estado de Hidalgo, los datos del estudio completo muestran una creciente especialización no sólo en este sector, sino también en el de servicios en las regiones reseñadas, con actividades que interactúan principalmente con la industria manufacturera.

La paradoja de este proceso económico es que margina a la población nativa y genera rupturas con otras regiones. Al no tener la flexibilidad y rapidez de adaptación al crecimiento de la demanda, las pequeñas y artesanales Unidades Económicas son marginadas, y la demanda a la que respondían empieza a ser abastecida desde las grandes ciudades. Es, por ejemplo, el caso de enseres domésticos de madera, los cuales son sustituidos por los de plástico.

Bibliografía

- Aguilar, Adrian, (2000), "Megaurbanización en la Región Centro de México" en *Prospectiva del sistema urbano mexicano I*, El mercado de valores, núm. 3, México.
- Aguilar Méndez, Fernando Antonio, (1992), *La expansión territorial de las ciudades de México*, UAM-X, México.
- Asuad Sanén, Normand E., (2001), *Economía regional y urbana*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.
- Bazant S., Jan, (2001), *Periferias urbanas. Expansión urbana incontrolada de bajos ingresos y su impacto en el medio ambiente*, Trillas, México.
- Cabrera Acevedo, Gustavo, (2000), "Del México rural al México urbano. Historia y destino demográfico", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano I*, El mercado de valores, núm. 3, México.
- Castillo, Héctor, et al., (1985), *Ciudad de México: retos y propuestas para la coordinación metropolitana*, UAM-X, México.
- Cervantes S., Enrique, (2000), "Manifestaciones Físico-Espaciales del Futuro Urbano", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano I*, El mercado de valores, núm. 3, México.
- Conapo, (1997), *Situación demográfica de México*, México.
- _____, (1998), *Escenarios demográficos y urbanos de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, 1990-2010*. Síntesis, México.
- Corona Treviño, Leonel (coord.), (1999), *Innovación tecnológica y desarrollo regional*, UAE / UNAM / UAEM / BUAP, México.

- _____, (2001), *Innovación y región. Empresas innovadoras en los corredores industriales de Querétaro y Bajío*, Universidad Autónoma de Querétaro, México.
- Covarrubias, Francisco, (2000a), "Prospectiva del Sistema Urbano Nacional", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano I*, El mercado de valores, núm. 3, México.
- _____, (2000b), "Prospectivas de la Urbanización en la Ciudad de México", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano II*, El mercado de valores, núm. 4, México.
- Democracia y desarrollo urbano en la zona metropolitana de la Ciudad de México: Asamblea de Representantes del D.F., Tomo 2: *Planeación Urbana y bienestar social*, 1990, DDF / UAM, México.
- Eibenschutz Hartman, Roberto, (2000), "Hacia nuevos modelos de administración metropolitana", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano II*, El mercado de valores, núm. 4, México.
- Ferguson, C.F., (1985), *Teoría neoclásica de la producción y la distribución*, Trillas, México.
- Garza, Gustavo., (2000), "La megalópolis de la Ciudad de México, Año 2050" en *Prospectiva del sistema urbano mexicano III*, El mercado de valores, núm. 5, México.
- _____, y Salvador Rivera, (1995), *Dinámica macroeconómica de las ciudades de México*, T. I, INEGI, México.
- Hiernaux N., Daniel y Francois Tomas (comp.), (1994), *Cambios económicos y periferia de las grandes ciudades*, UAM-X / IFAL, México.
- INEGI, *Censo económico 1993*. Hidalgo, 1995, México.
- _____, *Censo económico 1998*. Hidalgo, 2001, México.
- _____, *Conteo de población y vivienda 95*, 1997, México.
- _____, *Perspectiva estadística de Hidalgo*, 1997, México.
- _____, *XI Censo general de población y vivienda 1990*, México.
- _____, *XII Censo general de población y vivienda 2000*, 2001, México.
- Koutzoyiannis, (1985), *Microeconomía moderna*, Amorrourtu Editores, Argentina.
- Krugman, Paul, (1992), *Geografía y comercio*, Antoni Bosch.
- _____, (1994) *Vendiendo prosperidad*, Ariel, Barcelona, España.
- _____, (1995), *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Antoni Bosch.
- _____, (1996), *La organización espontánea de la economía*, Antoni Bosch.
- Mercado Moraga, Ángel, (2000), "Estrategias para la década 2000-2010: vivienda y centralidad urbana en la Ciudad de México", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano III*, El mercado de valores, núm. 5, México.

- Navarro Benítez, Bernardo, (1995), *Gestión del transporte público de la ciudad de México*, UAM-X, México.
- _____, *Área metropolitana de la Ciudad de México. Prácticas de desplazamiento y horarios laborales*, UAM-X, México
- Partida Bus, Virgilio., (2000), "Escenarios Demográficos de la Ciudad de México", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano II*, El mercado de valores, núm. 4, México.
- Pimienta Lastra, Rodrigo, (2003), *Análisis demográfico de la migración interna en México: 1930-1990*, UAM-X / Plaza y Valdés, México.
- Poder Ejecutivo Federal, (1995), *Programa Nacional de Población 1995-2000*, México.
- Rubalcava Rosa María y Martha Schteingart, (2000), "La División Social del Espacio en la Grandes Metrópolis Mexicanas. Un Estudio Comparativo", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano II*, El mercado de valores, núm. 4, México.
- Ruiz Durán, Clemente y Enrique Dussel Peters (coord.), (1999), *Dinámica regional y competitiva industrial*, UNAM, México.
- Sánchez Almaza, Adolfo, (2000), "La ZMVM en el sistema urbano nacional: situación y perspectivas", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano III*, El mercado de valores, núm. 5, México.
- Saxe Fernández, John, et al., (1997), *Cambios territoriales en México*, UAM-X, México.
- Tuirán, Rodolfo, (2000), "Tendencias recientes de la movilidad territorial en algunas zonas metropolitanas de México" en *Prospectiva del sistema urbano mexicano I*, El mercado de valores, núm. 3, México.
- Unikel Spector, Luis, (2000), "La dinámica del crecimiento de la Ciudad de México", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano II*, El mercado de valores, núm. 4, México.
- Vinuesa Angulo, Julio y M. Jesús Vidal Domínguez, (2002), *Los procesos de urbanización*, Editorial Síntesis, col. Espacios y Sociedades, España.
- Ziccardi, Alicia, (2000), "Ciudades y ciudadanía", en *Prospectiva del sistema urbano mexicano I*, El mercado de valores, núm. 3, México.

Campeinado y territorio en el Bajío: de la construcción del espacio sociohistórico a las transformaciones neoliberales

María Tarrio García*
mtarrio@cueyatl.uam.mx
Héctor Ruiz Rueda**

Si quieres que el presente sea distinto del pasado,
estudia el pasado.
B. Spinoza

En este trabajo consideramos que, de acuerdo con las diversas temporalidades, la tierra-territorio como medio de producción y sustento de culturas tiene diferentes significados. Cumple roles específicos y diferenciados derivados de las interacciones de las distintas fuerzas sociales, así como de las formas diferenciadas de apropiación que se dieron a lo largo de la historia y que consideramos en este análisis. Este trabajo realizado en el Bajío,¹ se divide en dos partes: en la primera se reconstruye el proceso sociohistórico que nos permita conocer el pasado y comprender la realidad actual. Un proceso en el que se da la construcción de una región con características propias y la existencia de un campesinado sin tierra cuyas formas de reproducción giran en torno a las rígidas normas del sistema hacendario y de sus formas de organización y relación social. En un segundo momento, analizamos la construcción de un campesinado con tierra forjado en la lucha agraria y la Revolución mexicana, siendo los campesinos sus principales actores. Este proceso de transformación de las estructuras hacendarias, de dotación de la tierra y de la construcción de la identidad ejidal estableció, entre los campesinos, una

* Profesora-investigadora del área Economía agraria, Desarrollo Rural y Campesinado.

** Profesor-investigador de la Universidad de Guanajuato, actualmente estudiante del doctorado en el Programa integrado de Posgrado de la UAM-Xochimilco.

¹ Este artículo es parte de una investigación realizada en el ejido de San Vicente, El Bajío, en el estado de Guanajuato, durante mi año sabático, de la que existe un informe de investigación titulado: *Modernización y mercado de tierra: procesos de movilidad de la tierra en el ejido de San Vicente, Valle de Santiago, Guanajuato*, México 1999, pp. 300.

forma de tenencia específica que los define como ejidatarios en un sistema de tenencia en el que la tierra no era enajenable. Ahora bien, si las tierras no eran enajenables ¿cuáles eran entonces los mecanismos de movilidad de la tierra en una sociedad de mercado?, ¿cuáles eran las leyes dominantes en las formas de sucesión hereditarias? Esta segunda parte del trabajo se realiza a partir de un estudio de caso en un ejido.

La tierra-territorio en la formación social del Bajío

Antecedentes. La construcción del espacio sociohistórico

Generalmente, la región de El Bajío ha sido definida en función de las características geográficas similares que comprenden porciones de los estados de Querétaro, Guanajuato, Michoacán y Jalisco, cuyas grandes planicies en sucesión más o menos continua de cuencas fluviales han soportado, desde la Colonia hasta nuestros días, un desarrollo agrícola importante en granos y hortalizas (Barbosa, 1973: 33; Aguilar, 1993: 29-48). La limitación de estas definiciones hace necesario reflexionar brevemente sobre el componente histórico en su conformación como región, considerando incluso, el periodo previo a la llegada de los conquistadores españoles, ya que a partir de las condiciones naturales y sociales existentes y con el impacto que provoca la colonización, esta región adquiere características particulares en el desarrollo que se expresan en su proceso agrario reciente.

La construcción del espacio social fue modelada por los vaivenes de la historia. Roy Brown y Luis Felipe Nieto (Brown, 1988: 115-164; Nieto, 1988: 91-103) coinciden en señalar que 300 o 500 años antes de la Conquista, el espacio que actualmente conocemos como El Bajío estaba ocupado por grupos nómadas. La ocupación por grupos sedentarios se dio con la llegada de los conquistadores españoles, que de manera progresiva tomaron la mayor parte del territorio. Hasta entonces fue un espacio de frontera de los pueblos del Gran Chichimeca con los pueblos mesoamericanos. Sólo se ejercía y defendía de otros grupos o naciones cuando éstos los ocupaban. El control temporal de sus territorios se daba sin la noción de propiedad privada de la tierra traída por los españoles o de la comunal de los pueblos mesoamericanos. Por tal razón a la llegada de los españoles sólo existía un reducido número de pequeñas poblaciones sedentarias, principalmente otomíes y

purépechas bajo la tutela del reino de Michoacán, en las riberas del Lerma. Con la Conquista se introdujo la noción de la propiedad privada de la tierra.

La llegada de los españoles marcó el inicio de un cambio radical en las formas de apropiación y uso de las tierras conquistadas. Con un limitado sistema de encomienda que no prosperó por la falta de población sedentaria y que únicamente se redujo a las pequeñas poblaciones existentes, los españoles tuvieron que movilizar hacia este territorio grandes contingentes de población india de los pueblos mesoamericanos conquistados con el fin de disponer de la fuerza de trabajo necesaria que hiciera posible la ganaderización, iniciada en Acámbaro, seguida del desarrollo agrícola cerealero. La transformación de este territorio de frontera chichimeca fue acelerada debido a la fiebre minera que provocaron el descubrimiento de las minas de Zacatecas en 1546 y después, las de Guanajuato, 1554-1556.

A pesar de la resistencia que opusieron los chichimecas, 1550-1600, ante la invasión hispano-india de los conquistadores y pueblos del sur que, como diría Powell, representó "el primer enfrentamiento completo y constante de la 'civilización' y el 'salvajismo' en este continente" (Powell, 1977: 9), el proceso colonizador de El Bajío se vio limitado temporalmente, tomando un nuevo auge después de la pacificación de los bravos guerreros. Articulados a la dinámica minera del norte que demandaba alimentos, pronto los grandes valles abajeños dedicados a la ganadería se fueron desmontando, liberándolos de su flora y fauna nativas y dando paso a tierras agrícolas, naciendo en consecuencia lo que hasta hoy conocemos como El Bajío.

La producción agrícola abajeña tuvo su base en la combinación de maíz, cultivado por los pueblos mesoamericanos conquistados, y el trigo, cereal introducido por los españoles. Las obras hidroagrícolas que se empezaron a construir desde principios del siglo XVI y del XVII, por ejemplo la laguna de Yuriria o el primer canal derivado del río Lerma llamado Brazo Moreno y construido entre Valle de Santiago y Salamanca, mejoraron las condiciones para la producción cerealera, haciendo posible rendimientos de trigo muy superiores a los obtenidos durante el mismo siglo en las mejores tierras de Europa (Baroni, 1990: 125-126).

Por lo tanto la formación de El Bajío es una construcción prácticamente europea surgida con la colonización española, cuya organización socioproductiva fue la estancia, la hacienda, el rancho, el taller artesanal y el obraje, en un proceso de mestizaje de su

población bastante acelerado y revuelto (Semo, 1984: 29), cuyo nacimiento y auge estuvo favorecido y articulado con el apogeo minero del norte, al grado que Eric Wolf lo llega a considerar como un "complejo único de minería, agricultura e industria" (Wolf, 1972: 26). Así, El Bajío surge como una región productora y proveedora de cereales, principalmente maíz y trigo, para otras regiones del norte minero.

Desde sus inicios, las condiciones básicas para el desarrollo de una agricultura comercial se dieron gracias a la política colonial que diferenció las concesiones de tierras agrícolas, a partir de las mercedes, favoreciendo indudablemente a los españoles, a los que se les otorgaron cantidades superiores a las cien hectáreas desarrollando, en consecuencia, una agricultura a gran escala y para el mercado. Ariane Baroni precisa esta diferenciación en el caso de Yuriria, en el siglo XVII sus tierras agrícolas (13,115 Ha) eran concentradas en un 94.7 por ciento por los españoles que no representaban más del 14 por ciento de la población, el (0.9%) eran tierras del pueblo y el (4.4%) eran tierras indígenas apropiadas de manera particular. Prácticamente desde su nacimiento como región, la concentración de tierras estuvo en manos de una minoría de españoles. Las tierras otorgadas por los conquistadores a los pueblos de indios, además de permitirles la producción de alimentos para la reproducción familiar, creaban una reserva de fuerza de trabajo para la agricultura comercial (Baroni, 1990: 106, 133).

Bajo este tipo de estructura agraria surgió un campesinado sin tierra formado por medieros, pequeños arrendatarios y 'gañanes' o peones acasillados, los que dependientes de los españoles dieron origen a comunidades campesinas con características agrarias, sociales y culturales distintas a las de los pueblos mesoamericanos conquistados. Sin tierra propia que les permitiera cierta autonomía para su sustento, pobladas desde sus inicios por indios 'advenedizos', con una organización social dependiente de los españoles, el peso de la Conquista en su lugar de origen los orilló a desarraigarse para habitar en pueblos creados por los conquistadores que, además de ofrecerles algunos privilegios, los liberó de las pesadas cargas tributarias. A diferencia de los indígenas que siguieron habitando su lugar de origen, los que se acomodaron en las nuevas comunidades no tenían el mismo apego a una tierra que no les pertenecía. Al habitar territorios que no sentían como propios o de sus pueblos, ni de sus antepasados, tuvieron como único referente de propiedad, que le fue impuesta por el conquistador:

"la propiedad privada de la tierra", que es la que va a prevalecer, como forma dominante en El Bajío, hasta el reparto agrario (Ruiz, 1997: 124-128).

Se formaron compañías de campo o asociaciones para trabajar la tierra, en las que estuvieron presentes la aparcería y el arrendamiento de tierras entre españoles y criollos, cuya producción se destinaba al mercado, y con indios "terrazgueros" que producían para el autoconsumo. Estas distintas formas de transacciones y arreglos, especialmente la compra-venta, nos indican un desarrollo del mercado de tierras el cual estuvo presente desde el mismo momento de la colonización, dándole a la tierra un significado de propiedad privada y de mercancía en el sentido capitalista.

El avance y consolidación del sistema hacendario en El Bajío, con su aparejado mercado de tierras no sólo constituyó una hacienda con producción propia en los mejores suelos; también la hizo rentista y mediera en suelos marginales. En este sentido tanto el arrendatario como el mediero fueron para la hacienda el instrumento que resolvió sus problemas de mano de obra y de incremento de sus ingresos. Al mismo tiempo, y de manera paralela, algunos medieros y arrendatarios, tanto criollos como mestizos, gracias a la compra de tierras, se fueron constituyendo en agricultores "rancheros" y competidores del hacendado en los mercados. Esta clase numerosa de rancheros tuvo una estructura diferente a la de los valles centrales (Brading, 1988: 344). Así, hacendados y rancheiros se convirtieron desde la Colonia en los dueños de la tierra.

Ante una estructura agraria que concentró la tierra en pocas manos, el campesinado abajeño sin tierra se sumó activamente en la revuelta encabezada por Hidalgo en 1810, la que en el fondo resultó ser, como dice Adolfo Gilly parafraseando a Octavio Paz, una "revolución agraria en gestación" (Gilly, 1971: 7). John Tutino no dudó en señalar que la revuelta de Hidalgo fue una insurrección agraria, y que mientras él centraba sus proclamas en quejas políticas contra el régimen español en México, sus seguidores dirigían la violencia una y otra vez contra las haciendas del Bajío (Tutino, 1990: 47), la que aun después de su muerte, se mantuvo mediante diversas bandas guerrilleras que incluso llevaron a la quiebra a un buen número de haciendas abajeñas. Significa por lo tanto, que el problema agrario fue el ingrediente principal en la insurrección de 1810, resultando una "revuelta agraria fracasada", que si bien no modificó la estructura agraria creada a lo largo de la Colonia, por lo menos permitió ampliar la producción de los campesinos arrendatarios y medieros y la producción ranchera.

*El proceso agrario en Guanajuato
Un sistema hacendario que se niega a desaparecer*

La estructura agraria formada desde el nacimiento de El Bajío se mantuvo invariable a lo largo del siglo XIX y principios del XX, en donde la noción de propiedad privada y el mercado de tierras siguieron caracterizándolo. Prueba de esto último es el fraccionamiento de haciendas y ranchos que se dio, provocando que las 442 haciendas y 2,716 ranchos existentes en 1882, para 1910 se incrementaran a 534 y 3,999, respectivamente, resultando obvia la reducción del tamaño promedio de las unidades (Brading, 1988: 345), pero concentradas en pocas manos como lo demostró el censo de 1910 en el cual "un abismal 2.36 por ciento de la población poseía las fincas rurales" (Meyer, 1993: 29). Fue el reparto agrario y la formación de ejidos derivados del proceso revolucionario armado de 1910, lo que trastocó la estructura agraria regional.

Con diferentes transformaciones, estas estructuras territoriales perviven y se refuerzan a lo largo del espacio histórico porfiriano. Todavía hacia 1914 se reportan 15 haciendas en Valle de Santiago (Díaz-Polanco, 1982: 29); un recuento que no fue exhaustivo, dado que en 1934 con motivo de la solicitud de la dotación ejidal de los campesinos de la hacienda de San Vicente, las autoridades agrarias hacen referencia a 25 haciendas afectables. Este régimen de propiedad ha sufrido fuertes transformaciones a lo largo de la historia y, en referencia al espacio colonial, las haciendas se transformaron por el crecimiento de la población y la consiguiente demanda de productos agrícolas que origina la diversificación de la economía. Al respecto David Brading hace la siguiente observación:

La combinación de un alto grado de urbanización con una rápida expansión demográfica provocó una transformación masiva en el campo... Ante la creciente demanda de productos agrícolas, el hacendado sustituyó la ganadería por el cultivo de cereales cuando el terreno lo permitía; con esto la mano de obra para desmonte y cultivo adquirió gran importancia. Pero, a diferencia de otros lugares, el Bajío no tenía suficiente población indígena para este fin (Brading, 1975: 108).

Muchos hacendados rentaban la tierra a los campesinos resolviendo de esta manera el problema de escasez de fuerza de trabajo y otros preferían mantener sistemas mixtos de renta de las tierras y de

administración directa de la zona central de la hacienda. La lucha armada de 1910, cuyos principales actores del movimiento fueron los campesinos, establece una ruptura con la hacienda porfiriana para dar paso a los nuevos sistemas de tenencia y a una diferente estructura de la tierra, así como a la aparición de nuevos actores y sujetos sociales. En las transformaciones de la estructura hacendaria se dieron una serie de conflictos que desembocaron en los dos grandes movimientos cristero y sinarquista, que involucraron a una gran parte de la población en la lucha antiagraria. Estos movimientos mezclaban y confundían los sentimientos religiosos de la población con el mantenimiento del *statu quo*. La población era manipulada por el clero al servicio de los grandes terratenientes. Funcionaban así mismo otros elementos que impedían el avance en el reparto agrario, como las relaciones personalizadas y subalternas al interior de la hacienda que implicaban un sistema de lealtades primordiales que impedían el desarrollo de movimientos agraristas al interior de las mismas, incluso cualquier intento de agrupación campesina era rápidamente sofocado.

La concentración territorial originaba la especulación con los productos alimenticios, maíz, frijol y trigo, misma que se acentuó durante el movimiento revolucionario. El problema del país, pero también de Guanajuato y de El Bajío, estaba en la concentración de la tierra que representaba el mayor problema social y como tal estaba pendiente de resolverse. Muy lentamente la hacienda va dejando paso a otras formas de propiedad rural, principalmente en el periodo cardenista. En este sexenio la gran propiedad hacendaria se transforma y se convierte en una de las bases materiales para la formación de sectores importantes de la actual burguesía agraria y del campesinado, principalmente del sector ejidal, que surge como producto de las presiones, negociaciones y alianzas de los campesinos con los gobiernos "revolucionarios". En la nueva estructura agraria posrevolucionaria están presentes dos sectores bien diferenciados: el social, integrado por campesinos y, el de los propietarios privados, que conforman la denominada "pequeña propiedad" rural, a veces no tan pequeña.

*La construcción, en la lucha, de un espacio ejidal identitario.
La formación de un campesinado con tierra*

Fue el reparto agrario derivado del proceso revolucionario armado de 1910, el que hizo posible que por primera vez se formara en El Bajío, un campesinado con tierra bajo la noción de propiedad ejidal,

distinta a la privada, a la que históricamente tuvo como único referente. A la par nació la comunidad campesina ligada a una tierra propia con una organización social diferente a la surgida desde la colonización española, en donde la autonomía en su sustento y su independencia de la estructura latifundista no dominaron totalmente el paisaje rural abajeño a pesar del reparto de tierras que trastocó buena parte de las haciendas y ranchos, pero que contrariamente a lo esperado, no satisfizo la totalidad de las demandas de los grupos campesinos. La dotación ejidal recupera, en cierta manera, el sentido social en las formas de tenencia de la tierra.

Algunos estudiosos del agro coinciden en señalar que en Guanajuato y particularmente en la región abajeña fue menester entregar la tierra a los peones y aparceros, más por la fuerza que por la buena voluntad de los hacendados. Éstos tuvieron un gran peso en el proceso agrario regional. Para impedir las acciones agrarias los terratenientes y el clero recurrieron a diversas estrategias para mantener y respetar la propiedad privada. La intimidación por parte de los hacendados, en confabulación con el clero, aterrorizaron con la represión, el "pecado", la "excomuniación" y el "infierno", a los campesinos sin tierra y excesivamente católicos. La existencia de un campesinado mestizo, sin tierra, sin autonomía económica y política, con una fuerte tradición católica, que en su transformación histórica sólo conoció la noción de propiedad privada del suelo traída por los españoles, hizo posible que de alguna manera, se dieran estos casos e incluso situaciones en donde los campesinos rechazaron la dotación de tierras. Sin embargo, estas situaciones, se relativizan ante el gran auge de las gavillas campesinas, principalmente en El Bajío, y la enorme cantidad de solicitudes de tierra que ocurren durante el cardenismo (Ruiz, 1997: 106).

La presencia en El Bajío de rebeldes campesinos desde fines del siglo XIX hasta 1920, que la historia oficial nacional y regional reporta como simples "bandidos" o "bandoleros", son indicativos del malestar social y del tipo de lucha que los campesinos libraron durante este periodo, particularmente en la coyuntura que ofreció el levantamiento armado de 1910. Sin bases ideológicas claras, algunos rebeldes revolucionarios se identificaron primero con el maderismo radical (1910-1912), luego con el zapatismo y con el convencionalismo (1913-1914) y después con el villismo (1915-1920), significando sus acciones, la decadencia o ruina de muchos ranchos y haciendas (Díaz-Polanco, 1982: 58).

A partir de la promulgación de la Ley Agraria del 6 de enero de 1915, la movilización campesina estuvo constantemente como trasfondo del proceso agrario, por lo que "la visión de un reparto

implementado desde arriba, ante un horizonte social pasivo que recibe la tierra como maná caído del cielo, no es totalmente exacta" (Díaz-Polanco, 1982: 98). A pesar de la presencia y las acciones de los rebeldes armados y de la movilización de los campesinos, en especial los medieros y peones que son quienes principalmente encabezaron y organizaron la lucha por la tierra, fue hasta el gobierno de Álvaro Obregón que se inició en El Bajío un tibio reparto agrario, el cual se inhibe durante el gobierno de Calles y vuelve a tomar otro tibio dinamismo en los llamados gobiernos del maximato.

Las 61,424 hectáreas repartidas en 101 ejidos dotados de manera definitiva en Guanajuato hasta antes del periodo presidencial de Lázaro Cárdenas, en donde El Bajío resultó ser la porción más favorecida (Rodríguez, *et al.*, 1988: 26), evidencian la tibieza de las acciones agrarias de los gobiernos posrevolucionarios en turno, al compararse con la superficie repartida y ejidos formados durante el gobierno cardenista. Cifras oficiales nos muestran que durante este periodo se repartieron en Guanajuato 636,553 hectáreas a 53,943 campesinos (INEGI, 1990: 283-299), representando hasta 1985, el 50 por ciento de la tierra repartida en el estado. Sin negar el avance significativo en la entrega de tierra durante este periodo, Everardo Rodríguez nos muestra cifras menores en las que los ejidos formados por resolución definitiva fueron 526, en una superficie de 403,915.91 hectáreas, resultando la región abajeña la más favorecida con 483 ejidos dotados con 254,915.21 Ha (Rodríguez, *et al.*, 1988). Es la emergencia y formación del campesinado con tierra, con un régimen de tenencia muy especial retomando ciertas formas del pasado precolonial que le permitiría la formación de un grupo con identidad propia. En el municipio de Valle de Santiago, en donde se encuentra el ejido objeto de estudio, la superficie ejidal representa 60 por ciento. También es dentro de esta heterogeneidad de los procesos agrarios, donde la identidad hispánica en la propiedad privada de la tierra, construida en El Bajío desde la Colonia, aparece como la única referencia o la más importante, tanto para los propietarios privados como para los ejidatarios. No obstante en la posesión de la tierra encontramos un reducido número de rancheros y empresarios, y un numeroso contingente de campesinos en su gran mayoría mestizos, quienes en sus diversas estrategias, lógicas y racionalidades productivas y jurídicas, siguen recurriendo hasta nuestros días al rentismo, a la aparcería y a la compra-venta de tierras o más recientemente a la agricultura de contrato, una forma que con diferentes matices, se impone en las relaciones que se establecen actualmente entre los campesinos y los grandes consorcios transnacionales en beneficio de estos últimos.

La hacienda de San Vicente y el proceso agrario

De la lucha por la tierra a la construcción del ejido

Para los peones acasillados que sobreviven en 1997, el proceso de lucha por la tierra los sumerge en un camino pedregoso que revive recuerdos de un pasado que no deja de ser traumático, máxime cuando los cambios al artículo 27, no tuvieron como finalidad favorecer y mejorar la vida de los campesinos. El compromiso en la lucha para transformar las estructuras agrarias mediante el proceso revolucionario no ha sido gratuito, representó un elevado costo tanto para ellos como para sus familias. Los cuatro dirigentes que coordinaban el movimiento en esta comunidad tuvieron que huir del rancho cuando uno de los peones les avisó que el dueño había ordenado asesinarlos en la Ocalera. Fueron pocos los que iniciaron los trámites en 1934 y, en el momento del censo, tres de los posibles beneficiarios declararon al ingeniero que no querían ser agraristas. Participar en la lucha agraria implicaba vivir escondido porque "cuando el patrón se enteraba, lo daba de baja y le quitaba la casa".²

Las reuniones se hacían de noche en el cerro y ahí se dormía. Mucha gente sentía temor a perder el jornal porque significaba pasar hambre. Existen todavía testimonios que narran esta experiencia. Un entrevistado de San Vicente relata que si no tiene tierras y vive de las que le prestan, es porque su padre se escapó hasta San Antonio de los Mogotes, temeroso de que le cortaran las orejas.³ Una ejidataria comenta: "De niña sufrí mucho porque mi papá era agrarista y los dueños de la hacienda no le daban trabajo. No ganaba ni un cinco y a veces sólo comíamos hasta la noche un puñito de maíz que nos regalaban".⁴ Compartir la comida era una forma de solidaridad con quienes luchaban por la tierra con la que más tarde todos serían favorecidos. Incluso en el documento de solicitud de tierras se notaba la ausencia de una rúbrica, la de Carmen García, uno de los primeros luchadores que "tuvo que abandonar el rancho porque lo perseguían".⁵ Muchos de los pri-

² Entrevista a Salvador Raya Mireles, 31 de agosto de 1997. Salvador Raya recuerda: "en la guerra civil que surgió en la región a partir del movimiento cristero, éstos colgaban a los solicitantes de tierra con un costal amarrado al cuello y un letrero que decía: esta es tu tierra". Lo paradójico es que lo hacían en nombre de Cristo.

³ Entrevista a Francisco García, 31 de agosto de 1997.

⁴ Entrevista a la familia Ávila, 17 de agosto de 1977.

⁵ Raya Mireles, entrevista citada.

meros agraristas que integraron el núcleo activo en la lucha por la tierra no recibieron parcela, se encontraban prófugos porque sobre ellos pendía una amenaza de muerte.

El descontento de los trabajadores de la región tomó la forma de un movimiento de carácter municipal cuyo objetivo era la lucha por la tierra. Este movimiento fue encabezado por Gervasio Mendoza, agrarista convencido, que fue derrotado cerca de Valle de Santiago, en 1929, por los cristeros al mando de Ángel Negrete.⁶ El proceso de dotación se llevó a cabo en condiciones muy difíciles; los peones vivían en el casco de la hacienda y estaban muy controlados por los administradores y sus caporales y también por los sacerdotes vinculados al hacendado. Todos realizaban una fuerte labor de disuasión a favor de los hacendados, los primeros desde la presión y represión física, pasando de las amenazas a los hechos y los sacerdotes desde las amenazas psicológicas, mediante el dominio de sus conciencias y a la denuncia de aquellos que se reconocían como agraristas. Todavía es común escuchar comentarios de campesinos o empleados de cómo sus padres, por presión psicológica de los sacerdotes, no aceptaron la parcela ejidal por temor a condenarse. A pesar de los movimientos antiagraristas, la década de los treinta se caracterizaba por una gran actividad agraria en la región, principalmente al tomar la presidencia el general Lázaro Cárdenas, misma que decae en las administraciones posteriores. La lucha por la tierra en el ejido de San Vicente forma parte de un conjunto de demandas que se dan en la región y la solicitud de dotación de tierra de este ejido demuestra que existen varias propiedades afectables.

La Hacienda de San Vicente que originariamente contaba con 1810 hectáreas de tierra, tenía en 1934, una extensión de 1,383 hectáreas de diversas calidades. Ya le habían expropiado 426 hectáreas, 23.5 por ciento del espacio original para dotar a los ejidos de Rincón de Parangueo y la Palma. Pertenecía a las señoras Elvira Velasco de Cuadra y María Velasco de Betancourt quienes vivían en Irapuato y que al parecer no se paraban en sus tierras, pues nadie recordaba sus nombres, si bien uno de los entrevistados mencionó que se decía que "el dueño se llamaba Patricio Cuadra".⁷

⁶ A su vez, éste fue aprehendido por Rafael Arredondo y el cabo Triguerras en la ciudad de Valle de Santiago.

⁷ Raya Mireles, entrevista citada.

En realidad la hacienda estuvo rentada mucho tiempo a Federico Garma, un español que fungía como presidente de Valle y que asesinaba a quienes se le oponían. El latifundio, La Zanja en Jaral del Progreso, era también de su propiedad y sembraba, además, las haciendas de Las Maravillas y la Tinaja. Más tarde la hacienda de San Vicente, fue rentada a Ángel Ruiz Ocejo, dueño de la finca vecina de Guantes que contaba con cien hectáreas de riego.⁸ En general, la tierra de la región estaba en manos de muy pocas familias y eran trabajadas por grupos de jornaleros mediante formas variadas de explotación: peones acasillados, renta de parcelas, medieros, etcétera.

El 12 de noviembre de 1934, una comisión de solicitantes, integrada por Carmen García, Melquiades Núñez y José Raya, todos trabajadores de la hacienda, fueron a Guanajuato a entregar al gobernador del estado, Melchor Ortega,⁹ una solicitud de dotación de tierra, firmada por 20 vecinos de San Vicente, misma que fue publicada en el periódico oficial número 47, del 9 de diciembre del mismo año. En este documento informaban que "...carecían absolutamente de tierras, montes y aguas, para atender sus necesidades de subsistencia y la de sus numerosos familiares".¹⁰

El 26 de noviembre se instauró el expediente en la Comisión Agraria Mixta¹¹ y transcurrieron los términos de ley sin que ésta, ni el gobernador del estado, emitieran su dictamen. El expediente pasó al Departamento Agrario para su revisión. Parece que esta táctica para retrasar y dificultar el reparto era muy común en aquel entonces. A pesar de todo, la acción agraria fue expedita dado que el 9 de enero de 1935, la Comisión Agraria Mixta comunica a los propietarios de las haciendas de San Vicente, Guantes, El Cerrito, Malpaís y Paredones, que el 19 del mismo mes se integraría la junta censal del poblado y les solicitaba que nombraran a sus representantes en esta diligencia.

⁸ Salvador Raya Mireles, entrevista citada.

⁹ Publicada en el Periódico Oficial, núm. 47, 9 de diciembre de 1934.

¹⁰ Salvador Raya Mireles, entrevista citada.

¹¹ El 26 de noviembre se instaura el expediente en la Comisión Agraria Mixta y el 6 de diciembre se le comunica a los propietarios que pueden ser afectados por la solicitud de dotación, pidiéndoles que presenten sus títulos de propiedad: "El Zapote, Guantes, Rancho Seco, Los Lobos, la Tinaja Granados, Callejones, La Palma, El Maguey, La Labor, Valtierra, El Malpaís, La Lagunilla, El Cerrito, Paredones, El Brazo, La Gachupina, El Cuatro, Santa Rosa, Parangueo, Rincón de Parangueo, San Nicolás, San Isidro, San Diego y La Estancia".

Dos días antes de que se presentara la solicitud de las tierras por los trabajadores, el dueño de la hacienda, con base en los derechos que le concede la Constitución del estado de Guanajuato, hace una simulación de fraccionamiento de la hacienda entre sus familiares, como consta en el Registro Público de la Propiedad.

En total, el 10 de noviembre de 1934, se vendieron 879-98-60 hectáreas, 63.5 por ciento de la superficie entre familiares. Es decir, de padres a hijos, todos ellos menores de edad, ya que "...la supuesta venta de las seis fracciones de la hacienda de San Vicente se realizó ante el mismo notario" ese mismo día. Todos los contratos de compraventa fueron realizados el 10 de noviembre de 1934. Ese día, por obra y gracia del notario de Irapuato, Agustín Alejandro, las dueñas dejaron de ser terratenientes y las tierras de la hacienda de San Vicente se transformaron en un conjunto de pequeñas propiedades a cargo de propietarios menores de edad. En la acción de compraventa se cuidaron muy bien de no sobrepasar los límites de la pequeña propiedad, y las tierras que recibieron los supuestos pequeños compradores eran, según especifican, de mala calidad, no había tierras de riego, casi no había tierras de primera calidad, y las demás eran de segunda, tercera, cerriles e incultivables, lo que no parece muy creíble, como tampoco nos parece muy real que los nuevos propietarios estuvieran dispuestos a trabajar directamente la tierra.

La calidad de la tierra queda demostrada en las buenas tierras de cultivo que tiene el ejido y los elevados rendimientos por hectárea que invalidan las especificaciones, porque o mintieron, o los hacendados eran muy ineficientes y por el contrario los ejidatarios muy eficientes, para mejorar la calidad de las mismas y alcanzar una elevada producción por unidad de superficie. Con la resolución presidencial favorable, el 5 de noviembre de 1935, los ejidatarios recibieron 373 hectáreas de tierras de la hacienda de San Vicente, de las cuales 42.6 por ciento eran de riego y de las que no se habla en la sucesión por compraventa. Por otra parte, un mes y medio después de la resolución presidencial, es decir, el 20 de diciembre del mismo año, Salvador Velasco envía una carta al presidente de la República general Lázaro Cárdenas quejándose, en nombre de su hijo Julio, de la afectación de la fracción quinta de la hacienda de San Vicente. Ya que su hijo Julio recibió en total 151-61-30 hectáreas, de éstas 9.5 por ciento eran cerriles y 90.5 por ciento de labor, consideradas de temporal de segunda calidad. Estas últimas representaban 40.4 por ciento de las tierras

Cuadro 1
Calidad de las tierras según las fracciones de la hacienda de San Vicente, que consta en
El Registro Público de la Propiedad 1934

Fraccionamiento y nuevos propietarios (menores de edad)	Calidad de las tierras									
	T./1a. calidad	T/2°. Calidad	T/3a. Calidad	Agostadero	Cerriles	Incultivables	Casco Hacienda y otras			
1. Isidro Velasco del Moral*	83-18	33-21	---	---	---	---	---			
2. Victor M. Velasco del Moral*	37-82	41-10	---	2-57	---	---	15-20-90			
3. Javier Betancourt Velasco**	---	9-32	---	---	---	---	---			
4. José Betancourt Velasco**	---	78-75-20	---	---	---	---	---			
5. Julio Velasco del Moral*	---	137-21-10	---	---	14-40-20	---	---			
6. Manuel Betancourt Velasco**	---	---	47-44	4-7	---	284-79	---			
TOTAL	121-00	389-59-30	47-44	7-27	14-40-20	284-79	15-20-90			

Fuente: Registro Público de la Propiedad

* Representado por su padre Salvador Velasco Buzo

** Representado por su padre José Betancourt

recibidas por el ejido, lo que nuevamente cuestiona la calidad de la tierra declarada al fraccionar la hacienda. El mismo informe sobre la calidad de las tierras de la hacienda no deja lugar a dudas. Veamos:

Los terrenos de riego son de calidad arcillo-arenoso, con capa arable superior a cincuenta centímetros, suelo ligero y propio para toda clase de cultivos de riego y propios del clima, cuentan con el caudal de agua necesario que reciben de los canales construidos por la SARH. Las de temporal son de la misma calidad que las de riego, sólo que tienen un poco de piedra y mayor desnivel, pudiéndose considerar de buena calidad para toda clase de cultivos de secano. Los terrenos de agostadero cuentan con agostadero pobre, son muy pedregosos y no cuentan con bosque aprovechable.¹²

Ese mismo día, 20 de diciembre de 1935, Salvador Velasco¹³ envía otro oficio al Jefe del Departamento Agrario, alegando que su hijo Julio "...adquirió la fracción quinta de la hacienda de San Vicente, por escritura del 10 de noviembre de 1934 ante el notario Lic. Agustín Alejandres, es decir dos días antes de que los peticionarios levantaran su solicitud al C. Gobernador". Se queja de violación al artículo 36 del Código Agrario y termina diciendo: "Ahora bien, si es absolutamente indispensable, por no haber otros, que los terrenos de mi hijo Julio sean cedidos a los vecinos de San Vicente, estoy conforme... pero mediante la expropiación por causa pública e indemnizando a mi hijo con el valor de la tierra expropiada, según el precio convenido en las escrituras".¹⁴ En el mismo oficio plantea la afectación ilegal que sufrió su hijo Isidro Velasco con la fracción primera de la hacienda de San Vicente.¹⁵

¹² Informe del ingeniero Francisco Camarena Veytia, sobre los trabajos ejecutados para el deslinde y amojonamiento, 27 de enero de 1949. RAN, Expediente del ejido de San Vicente.

¹³ Se dan dos nombres para referirse a la misma persona. La información del Registro Público de la Propiedad cita a Salvador Velasco, otros datos de la carpeta básica se refieren a la misma persona con el nombre de José Velasco.

¹⁴ Registro Agrario Nacional (RAN), Expediente 903, del ejido de San Vicente de Garma, Carpeta básica.

¹⁵ *Ibidem*.

En 1935, rentaba las tierras de la hacienda Ángel Ruiz Ocejo, mismo que trató de alejar a los peones del poblado, cuando el 19 de enero de ese mismo año, la Comisión Agraria Mixta procedió a recabar la información técnica y se levantó el censo;¹⁶ aun así, con los tres representantes legales se llegó a fijar un total de 138 habitantes de los que 34 eran jefes de familia y 50 considerados como sujetos con derecho a dotación.¹⁷ El 7 de febrero el Secretario General del Gobierno reconoció al Comité Particular Ejecutivo de solicitantes integrado por José Raya, Melquiades Núñez y Pedro Ávila. En adelante estos nombres aparecerán por largo tiempo vinculados a la historia del ejido de San Vicente. Algunos ocuparán los espacios, los distintos escenarios ejidales como sujetos activos, serán protagonistas de la historia ejidal, otros serán discretos, pasarán desapercibidos pero no por ello dejaron de participar en su construcción. *En cuanto a las mujeres no fueron consideradas, ni siquiera las que tenían a los esposos trabajando en Estados Unidos, aunque sólo fuera por consideración a la integración familiar. Solamente una viuda obtuvo el derecho a ser ejidataria.*

La Resolución Presidencial considera que la dotación de los ejidos estaba plenamente probada en autos por la información y constancias, que en ellos obran, de las que se desprende que existen 48 individuos capacitados para obtener el derecho a dotación y que carecen de las tierras indispensables para su subsistencia; en el considerando tercero dice que no se tomará en cuenta el fraccionamiento, dado que se realizó paralelamente a la solicitud con el deliberado propósito de impedir la aplicación de las Leyes Agrarias. En el cuarto, declara que siendo la hacienda de San Vicente, en donde se encuentra enclavado el poblado y considerando que todavía cuenta con una elevada extensión capaz de subvenir a la dotación que se hace necesaria, será ésta la única que aporte las tierras para la formación del ejido. Así mismo, se procede a revocar la resolución que tácitamente dictó, en sentido negativo, el gobernador de Guanajuato, y concede al núcleo peticionario la dotación de 373-40 hectáreas.¹⁸ El 21 de febrero de 1936 se procede al deslinde y amojonamiento del ejido:

¹⁶ Ver solicitud de ampliación, 14 de junio de 1936, que justifica que sólo 39 demandantes recibieran parcela más la escolar, cuando existían 70 individuos capacitados sin parcela ni medios de vida.

¹⁷ Presidencia de la República, Resolución presidencial de dotación del ejido de San Vicente, México, DF, 5 de diciembre de 1931.

¹⁸ Resumen de la Resolución Presidencial, *op. cit.*

"...Se reconocieron como zonas de protección 25m al sur de los corrales pertenecientes al casco de la hacienda e igual distancia hacia el poniente en todo el trayecto de la vía férrea que va a la estación de Garma para el indispensable servicio de tránsito... Se hace constar que un templo que se encuentra dentro del espacio considerado como casco de la hacienda fue costeado, en una pequeña parte, con el dinero de los vecinos".¹⁹

En 1936, un año después de la dotación del ejido de San Vicente, se solicitaba su ampliación debido a que vivían en el poblado unos 70 individuos capacitados, sin tierra ni medios de vida, éstos ya existían pero algunos de ellos prefirieron pasar desapercibidos. Aducen como causa que los mandaron a trabajar fuera el día del censo y otros más se negaron a empadronarse por encontrarse al servicio del hacendado. En realidad los que tenían una situación laboral como peones mantenían una relación muy cercana al patrón, casi de gratitud, que les quitaba la libertad de decisión. Los peones acasillados eran algo así como "los siervos de la gleba del siglo XX"; por ello se sintieron coaccionados para formar parte del núcleo de solicitantes e integrarse al grupo de los nuevos campesinos. Los trabajadores de las haciendas estaban sobre un terreno muy resbaladizo en donde el espacio de acción corresponde también al "espacio de las lealtades primordiales" (Hamza, 1976: 47-125).

Así mismo en 1936, se elige el primer Comisariado Ejidal, integrado por José Raya como Presidente; Pedro Ávila, Secretario y Rosario Mendoza, Tesorero. El 14 de junio de ese mismo año se presentó la solicitud de ampliación del ejido con base en los siguientes argumentos:

Al darnos la posesión definitiva en nuestro poblado, solamente 39 parcelas se dotaron incluyendo la escolar; esto se debió a que las maniobras del propietario de la finca que lleva el nombre de nuestro poblado, hizo que estuvieran ausentes el día en que se levantó el censo, además de los que se negaron a empadronarse por estar al servicio del patrón, habiendo en la actualidad como unos setenta individuos capacitados sin parcela, sin medios de vida y desocupados, por parte de los cuales y en mayor número de veinte, firman la presente solicitud de ampliación y que suplicamos a usted que al llegar a su poder, se sirva ordenar la instauración

¹⁹ Archivo del ejido de San Vicente.

del expediente de ampliación para que, con la mayor urgencia que tenemos de las tierras, se proceda hacer los trámites necesarios para nuestro pronto beneficio.²⁰

Indudablemente había una situación que justificaba la nueva dotación de tierras ejidales, dado que no tenían parcela ni trabajo porque los que firmaban una solicitud de tierras eran discriminados, no obstante, el gobierno no ofreció la respuesta esperada. La administración presidencial entraba en su segunda fase en que la dotación de tierras disminuiría notablemente.²¹ Finalmente, el 20 de marzo de 1951, un oficio con la resolución presidencial negativa de ampliación de ejidos para publicarse en el *Diario oficial*, informaba a los aspirantes a dotación de San Vicente que su solicitud y razones no habían sido consideradas. Las letras contenidas en este papel, con un sello oficial, le anunciaban que no podrían alcanzar la calidad de ejidatarios, continuarían en su situación de avecindados y dedicados, casi en su mayoría, al trabajo inseguro y no permanente por un mísero jornal que mal les permitiría vivir, en una tierra que recibiría su sudor pero que no les pertenece, eso sí, en El Bajío guanajuatense, un espacio considerado por algunos hombres ilustres como "el granero de México".

El ser y el deber ser

La concesión de una parcela no implica ser un ejidatario

La dotación de una parcela no implicaba que aceptaran la condición de "ser" ejidatarios. Decíamos anteriormente que la solicitud de la tierra era un delito social que representaba un estigma para ellos y su familia; era así mismo, motivo de represión física siendo castigados e incluso asesinados y era también motivo de represión religiosa, muchos sacerdotes los atemorizaban con el castigo eterno. De cierta manera, esta dimensión moral tuvo su expresión en la solicitud de tierras del ejido de San Vicente y en las relaciones del

²⁰ Solicitud de ampliación del ejido de San Vicente, 14 de junio de 1936.

²¹ En 1936 Cárdenas trata de organizar y corporativizar al sector ganadero, para ello expide la Ley de Asociaciones Ganaderas, que agrupa a todos los individuos dedicados a la ganadería como actividad principal y sería el primer paso para la creación de la Confederación Nacional Ganadera. En 1937 los ganaderos recién organizados obtienen las *Concesiones Ganaderas por 25 años*, que, inexplicablemente, excluyen de los procesos dotatorios gran cantidad de tierras aunque éstas superan a las extensiones inafectables. Véase Luis M. Fernández Ortiz y María Tarrío García, "Ganadería y Crisis Agroalimentaria", en *Revista Mexicana de Sociología*, Año L, núm. 1, enero-marzo de 1988, pp. 82-83.

núcleo urbano marcando, en los primeros tiempos del ejido, las relaciones e interrelaciones de la vida cotidiana.

Mucho tiempo después, en la Asamblea para la investigación sobre usufructo parcelario, los ejidatarios de San Vicente manifiestan que desde que tomaron posesión del ejido lo hicieron nada más que los 47 ejidatarios que existen, incluyendo la parcela escolar "...porque ya no había más gente para completar el número que marcaba la resolución presidencial dotatoria debido a que los que existían en el poblado se negaban y se negaron a tomar posesión de la parcela".²²

En el expediente de San Vicente se dan los nombres de dos ejidatarios que fueron dotados originariamente y se negaron a tomar posesión de la parcela, aunque fue una decisión adoptada por un número mayor. En 1971, la Asamblea aclara que Agapito Herrera, a pesar de ser beneficiado con la dotación, no quiso recibir la parcela, prefirió continuar de peón en la hacienda.²³ Más tarde, cuando desapareció totalmente la hacienda se fue a vivir a la Ciudad de México y tanto el matrimonio como sus sucesores fueron desavecindados. En 1969 la Asamblea solicita que se inicie juicio privativo de derechos en contra de Agapito Herrera, dado que abandonó la parcela hace 25 años lo mismo que sus sucesores, y precisan que "nunca trabajó la parcela, ni la recibió, ni existe en la unidad".²⁴ Este señor después de negarse a recibir la tierra otorgada trabajó para el patrón aproximadamente ocho años, probablemente por una lealtad mal comprendida o por temor a fracasar al aceptar una parcela que, dada la lucha y la relación de fuerzas en la región, no parecía tener futuro. Abandonó la hacienda hacia 1944, poco después desapareció del escenario, sólo un certificado de derechos agrarios perduró su memoria por muchos años más, hasta que en 1973, fue privado de unos derechos simbólicos por el presidente Echeverría, derechos que "él no quería, que no aceptó y que por lo tanto nunca tuvo". Cuando reclamó su parcela ya había sido asignada, venía siendo trabajada por otro aspirante a ejidatario y sólo faltaba el juicio privativo de derechos para que obtuviera el certificado de derechos agrarios. Tal parece que sucedió lo mismo con Dionisio Rodríguez. En la solicitud de juicio privativo de derechos por abandono de parcela se dice que

²² RAN, Acta de la Asamblea, Expediente del Ejido de San Vicente.

²³ Expediente del ejido de San Vicente, Actas de la Asamblea del 6 de marzo de 1969.

²⁴ Entrevista al ejidatario José Mendoza. Historia de vida.

no recibió la parcela y que hacía muchos años que se había ausentado, si bien él falleció en el poblado de San Vicente y su esposa fue desavecindada.

Estos problemas atravesaban el núcleo urbano haciendo difícil la convivencia entre los grupos de ejidatarios y los que decidieron continuar al servicio del patrón. No obstante, poco tiempo después estaban desocupados y engrosaban un grupo de demandantes de tierra muy superior a los dotados, lo que justificaba una ampliación ejidal que nunca fue otorgada. A lo largo del expediente se observa que se había generado una situación de menosprecio y agresión de los trabajadores de la hacienda hacia los ejidatarios a pesar de que disponían de servicios sociales que, como ejidatarios habían conseguido²⁵ y que también ellos disfrutaban.

El desempeño del gobierno fue fundamental, y sin una vigilancia permanente del Estado el sector ejidal no hubiera prosperado, dado que una vez dotados todavía fue necesario que les brindaran protección porque eran acosados por los terratenientes, por los peones que no solicitaron la parcela y por algunos otros que no la aceptaron y se quedaron al servicio del patrón, este es el caso de Ángel Ocejo²⁶ que rentaba las tierras de la exhacienda y fungía como tal para los trabajadores. Los conflictos con Ángel Ocejo se dieron inmediatamente después de la dotación a propósito del templo, costado en una pequeña proporción por los vecinos y que quedaba en el casco de la hacienda, por una casa que servía de escuela y por el ferrocarril que quedó en los linderos ejidales y obligaron a levantarlo en 1938.²⁷

Existía un indudable conflicto de intereses entre el nuevo dueño de la hacienda y los ejidatarios. Poco a poco el ejido fue ocupando su espacio territorial y productivo. Sólo las ruinas de la hacienda dan cuenta de su existencia en el pasado. Una institución que ya solamente es representada por los sólidos muros que parecieran contruidos para la posteridad y cuya presencia sobrevivió al derumbe de la misma. Solamente estos muros y la memoria histórica de los trabajadores mantienen el recuerdo de una institución que parecía prolongarse en la historia. Desaparece forzada porque representa una supervivencia del pasado que ya no se adapta a la avanzada de la modernidad y porque se empeña en mantener un régimen de explotación que ya no es admisible. Son por tanto los

²⁵ Entrevista al ejidatario José Mendoza. Historia de vida.

²⁶ Expediente del ejido de San Vicente, sobre la situación que prevalece en el ejido.

²⁷ *Ibidem*.

mismos trabajadores los encargados de su transición (Katz, 1987). *Con el devenir de la historia los conflictos clasistas en torno a la tierra darán paso a los conflictos entre ejidos y entre ejidatarios, los que estarán presentes en la vida cotidiana de la población de San Vicente de Garma y para los que nuevamente los espacios rurales serán el centro de las interrelaciones conflictivas.*

*La construcción de la identidad a partir de la vida cotidiana*²⁸

La construcción de la identidad surge en el desarrollo de la subjetividad sobre su condición de peones acasillados y en la lucha por la tierra, objetivo que implicaba la transformación de peones en campesinos. En esta perspectiva disponían de la tierra como medio de producción, "dadora de vida" en el imaginario colectivo campesino, y al territorio que, como núcleo ejidal, representaba un espacio compartido, entendido como construcción social; es decir, un espacio histórico construido en la lucha, frente a las relaciones de poder de los opositores, con límites físicos establecidos y formado por un complejo entramado de relaciones sociales; lugar de intercambio económico, político y cultural, que se crea y recrea continuamente animado por la dinámica social de sus habitantes (Lara, 2003: 17 y ss.). Si bien la tierra y el territorio no se asumen como sinónimos, sí existe, en este caso, una estrecha relación entre ambos. El territorio recreado no es la única expresión de los pueblos pero sí es el medio a partir del cual se establece la relación social, que los identifica y con el que se identifican. En el caso de San Vicente, dejaron de vivir en un jacal que no era suyo y pasaron a habitar en un espacio que les pertenece, una vivienda hogar propia y que se significa por la seguridad que les proporciona en el ámbito familiar y social, y por la pertenencia a un colectivo. Significa además, ser parte de un espacio simbólico socioterritorial y de referencia sociocultural, en donde se reproducen formas objetivadas y subjetivadas de la cultura (Jiménez, s/f: 11).

En la lucha agraria y con la dotación de tierra, los que antes fueron peones acasillados obtienen el espacio social para la producción y la territorialización, se estrechan los lazos identitarios del grupo frente al hacendado. Conforman un campesinado ejidal.

²⁸ En la perspectiva teórica véase: Gilberto Giménez, "La identidad social o el retorno del sujeto en sociología" en Leticia Irene Mercado (coord), *Identidad; análisis y teoría, simbolismo, sociedades complejas; nacionalismo y etnicidad*, III Coloquio Paul Kirchhoff, UNAM, México, 1996, pp. 11-24.

que posee la tierra y una historia compartida que los diferencia de los que no lo son. La lucha y la dotación estrechó sus lazos identitarios frente a los que se identificaron con los intereses de los hacendados. La misma agresividad que tienen que enfrentar, tanto física como espiritual, consolidó los intereses del grupo distanciándolos de los que no sólo no comparten sus ideas, sino que son una amenaza a su integridad física por el riesgo de ser denunciados ante la administración hacendaria.²⁹ A pesar de los enormes obstáculos, el ejido se convierte en una realidad objetiva y el grupo dotado construye su identidad como ejidatarios frente a quienes no lo son, en la vida cotidiana y a través de la historia.

Como dice Agnes Heller, en el contacto cotidiano no se interrelaciona una persona con otra, sino quien ocupa una determinada función con aquella que ocupa otra en la división del trabajo. Como ejidatarios entran en contacto con quienes desempeñan determinadas funciones, o están en un estrato social determinado; por lo tanto estamos en un terreno de igualdad-desigualdad y de identidad-diferencia. A pesar de la precariedad generalizada nos encontramos con relaciones de igualdad y desigualdad que implican expresiones identitarias construidas a partir de la vida cotidiana del núcleo poblacional y que atraviesan las relaciones entre los distintos grupos sociales con presencia en el espacio urbano ejidal (Heller, 1994: 359).

En este caso la identidad se expresa en la subjetividad del grupo y se construye en torno a su situación de ejidatarios, a los problemas comunes surgidos de su condición social y no tanto por una concepción ritual de la tierra y de la existencia y expresión de una cultura indígena mítica, aunque sí de una cultura campesina en donde los mitos y rituales ocupan un lugar. Ser ejidatario establece relaciones de igualdad con quienes cumplen con este rol y de desigualdad con los que no, estas diferencias van construyendo las identidades de cada grupo en torno a lo que son y a los intereses que representan, estableciendo la distinción frente a los demás grupos del poblado, por ejemplo, los avecindados en donde encuentran una relación de correspondencia de actitudes por el grupo o los grupos que se asumen como diferentes. Pero también en cada grupo se asumen diferentes roles que marcan distinción y establecen cierto tipo de relaciones y de intereses al interior del mismo.

²⁹ Salvador Raya Mireles recuerda que en la guerra civil que surgió en la región a partir del movimiento cristero, éstos colgaban a los solicitantes de tierra con un costal amarrado al cuello y un letrero que decía: "Esta es tu tierra". "Lo paradójico es que lo hacían en nombre de Cristo". Entrevista, 31 de agosto de 1997.

Ser ejidatario representa todo un sistema social de interrelaciones político culturales y organizacionales derivadas de su posición ejidal, desde la posesión de los derechos agrarios a la posibilidad de la toma democrática de decisiones desde varios ángulos, aunque no totalmente, por el carácter vertical de un modelo corporativo al que algunas veces desafían. Ser integrante de un colectivo de ejidatarios supone formas específicas de acción que corresponden a prácticas sociales y culturales del grupo; y por su pertenencia al mismo forman parte de una categoría social reconocida institucionalmente y que se expresa en una forma específica de relación. De alguna manera son también, interlocutores del gobierno y del Estado.

El poder que tiene la Asamblea General de Ejidatarios sobre las decisiones del ejido y de sus miembros y sobre los avecindados, en la que el ejidatario participa con voz y voto, determina las relaciones cotidianas tanto a escala personal como de grupo, que se transmiten al núcleo urbano y ese poder de decisión caracteriza una relación de identidad-diferencia y desigualdad. Los miembros de la Asamblea Ejidal, por Ley y por reconocimiento, ostentan la calidad de ejidatarios. Existe una relación de igualdad/desigualdad entre ejidatario y avecindado con base en la situación social que le da el usufructo de la parcela amparada por un certificado de derechos agrarios, más tarde parcelarios y susceptible de transformarse en un título que le concede el dominio pleno sobre la misma.

La propiedad, o posesión de un predio, implica una relación de identidad en la medida en que la tierra es parte del dueño. Así como el propietario trabaja y transforma su predio, la tierra marca a su dueño como alguien arraigado a un lugar dado. Este proceso de identificación suscita compromisos materiales o simbólicos con los demás propietarios del lugar, y lo ubica como solidario de unos (sus vecinos inmediatos) y distinto de los demás. La legitimidad de la posesión deriva a su vez de este primer punto, al justificar, hasta cierto grado, la intervención del propietario en los asuntos locales. Así este derecho o deber a involucrarse o dar su opinión es otra cualidad vinculada a la tierra (Hoffman, 1997: 42-43).

Si se da la desterritorialización pueden debilitarse la identidad³⁰ y la solidaridad del grupo, mismas que fueron construidas con base en su papel de ejidatario y en un territorio determinado. En este caso hemos optado por la importancia de la tierra y el territorio en la construcción social de un colectivo ejidal como espacio identitario y de acción y reproducción simbólica, entendido en el sentido de Raffestin, como "...el espacio apropiado y valorizado, simbólica y/o instrumentalmente, por grupos humanos" (Raffestin, 1980: 129 y ss.).

Formas de movilidad no sujetas a transacciones mercantiles

*Acceso a la tierra por privación de derechos
y/o nuevas adjudicaciones*

Los mecanismos de movilidad de la tierra estarían constituidos por la libertad de enajenación de la parcela mediante venta, renta, cesión o bien otras formas socialmente aceptadas, mientras que en el ejido las parcelas eran inalienables: no podían venderse, donarse o cederse: eran asimismo inembargables, imprescriptibles e intransferibles, sólo se podían transferir por herencia. A partir de la Nueva Ley Federal de Reforma Agraria del echeverrismo y, en casos excepcionales, se podían rentar o dar en mediería siempre que se tratase de mujeres viudas e incapacitados. De ahí que las formas de movilidad de la tierra fueran camufladas *bajo mecanismos legalmente aceptados: la privación de los derechos agrarios por abandono de parcela y nuevas adjudicaciones*. Pero, bajo la privación de derechos se dan, incluso, algunas formas de sucesión por lo que es muy difícil poder establecer una línea divisoria precisa entre lo que es privación de derechos por sucesión y el abandono de parcela o enajenación en lo que se refiere a la venta de derechos agrarios dado que los contratos son verbales, lo que hace casi imposible una cuantificación de los casos de enajenación, a partir de los datos de archivo, aun a sabiendas de que existieron (Tarrío, 1998). En esta parte analizamos la movilidad de la tierra mediante la sucesión, o lo que para otros serían las leyes de la herencia.

³⁰ Giménez opina "...que la 'desterritorialización' física no implica automáticamente la 'desterritorialización' en términos simbólicos y subjetivos. Se puede abandonar físicamente un territorio, sin perder la referencia simbólica y subjetiva al mismo a través de la comunicación a distancia, la memoria, el recuerdo y la nostalgia. Cuando se emigra a tierras lejanas, frecuentemente se lleva "la patria adentro". *Op. cit.*, p. 11.

*Movilidad de la tierra por sucesión parcelaria
Las costumbres de la herencia*

La costumbre de la herencia no igualitaria es la manifestación de un sistema de valores que considera a los individuos diferentes por naturaleza (Todd, 1995: 40).³¹ Ve el sistema familiar como un "conjunto de valores inmateriales pero estables" (*Íbid.*: 42) y plantea que aun en las costumbres igualitarias se pueden enmascarar prácticas iniquitativas; un mecanismo silencioso de desigualdad e incluso explotación intrafamiliar que permite evitar la división de la casa y de la tierra y ve en el celibato un método muy eficaz para mantener indivisoria la explotación familiar porque los célibes aportan a la unidad doméstica su trabajo y la parte correspondiente a lo que debiera ser su herencia.

La desigualdad sexual produce los mismos efectos que las reglas no igualitarias, es en la unidad doméstica en donde las mujeres son víctimas de una fuerte discriminación de género. Estas formas de sucesión fueron importadas a las regiones dominadas por los españoles e impuestas mediante la colonización, son importantes en el país y también en el altiplano. Dado el origen de la colonización y los consiguientes asentamientos humanos en la región, encontramos ciertas semejanzas en la sucesión. En el altiplano las leyes de sucesión son discriminatorias hacia los demás hijos, pero sobre todo hacia las mujeres, cuyas costumbres se expresan en el altiplano, y en el ejido de San Vicente.

*Formas históricas de sucesión predominantes en
el ejido de San Vicente*

Ningún ejidatario podrá fraccionar la parcela o unidad de dotación salvo en el caso de que adquiera el dominio pleno...
El sucesor que elija será para toda la superficie que ampara su derecho ejidal.³²

La forma de movilidad de la tierra más reconocida históricamente ha sido el traspaso de derechos agrarios por sucesión y de los derechos de usufructo parcelario, que como decíamos, no se podían enajenar y tampoco fraccionar. Históricamente predominaron las

³¹ Todd considera que el medio rural es un campo privilegiado de observación y en donde aparecen más claramente los valores que caracterizan a los diversos sistemas familiares europeos.

³² Reglamento Interno del Ejido de San Vicente, 1993. En este caso privarían los derechos individuales de los ejidatarios sobre los derechos colectivos.

formas de sucesión patrilineales. La importancia y la transmisión de la propiedad por línea sucesoria al hijo varón, a veces con el compromiso de darle protección a su madre y, por otra parte, la parcela indivisible en el régimen ejidal, fueron modos de proceder incuestionables. Así mismo, es importante el papel que cumple la Asamblea General de Ejidatarios y las autoridades ejidales en la aceptación de la sucesión y traslado de dominio. Un papel a veces 'moral', cuya finalidad sería enderezar lo que supuestamente camina torcido, y otras veces se observa, que la sucesión es vigilada y orientada desde una mística humanista, aunque también hubo casos en los que predominó la ambición, la falta de transparencia e incluso la corrupción.

Etapas de incorporación-sucesión de los ejidatarios

Primera etapa: formación y consolidación del ejido

Hemos seguido la historia de los ejidatarios de San Vicente a partir de la dotación desde 1943. Partimos de la relación de las personas con derecho a dotación en 1935, como base para analizar las tendencias en la sucesión y que van a conformar un tipo específico de familia y de dotación de acuerdo con las reglas que le dicta la normatividad ejidal pero también con el conjunto de leyes internas y normas específicas, puestas en marcha por los ejidatarios. En esta etapa se observa que existe una inestabilidad en el grupo de ejidatarios en los años siguientes a la dotación entre 1943 y 1949. Para entonces hubo algunos cambios en los nombres de los titulares que se constituyeron en miembros del ejido, lo que parece indicarnos que era todavía una población muy inestable y que el ejido estaba en vías de conformación. En ese tiempo se dio el fallecimiento de cuatro ejidatarios, uno de ellos en la etapa de dotación siendo sustituido por la viuda, cuyo nombre está incorporado a la relación de los primeros candidatos a dotación.³³ En 1949 nuevos nombres se incorporaron a la lista de ejidatarios mientras otros ya no estaban, por fallecimiento y sucesión, por abandono de la parcela o porque no aceptaron la parcela. Se aprecia una etapa de inestabilidad y consolidación.

³³ RAN, Carpeta Básica del Ejido de San Vicente.

Segunda etapa: sucesión. ¿Cuáles son las costumbres que se perciben en relación con la sucesión en el ejido de San Vicente?
Repensando el pasado

Una de las vías de movilidad en la tenencia de la tierra fue la privación de derechos agrarios, que podían en algunos casos, enmascarar las ventas bajo la modalidad de la privación de derechos por abandono de parcela; algunas veces la parcela pasa a otras manos por el abandono de quienes emigran hacia otras regiones o se dedican a otras actividades. Posiblemente en estos casos se haya negociado la venta o alguna recompensa pero también observamos que esta modalidad es utilizada para facilitar la sucesión, principalmente cuando el que hereda no es el sucesor en primer lugar. La vía hereditaria más común se hace mediante el nombramiento de un sucesor, con orden de prelación familiar. "La transmisión de la tierra por herencia se realiza a través de lazos familiares y excluye en sí una transacción de índole económica" (Almeira, 2001: 242). Consideramos que, en el proceso histórico, del ejido de San Vicente se dan cuatro fases en las formas de sucesión con rasgos característicos predominantes:

- a) Por abandono de parcela con la consiguiente privación de derechos y nuevas adjudicaciones con lo que, tomando en cuenta el razonamiento de Toood, se interrumpe una vía de transmisión de la herencia de acuerdo con mecanismos *no igualitarios* y la sucesión mediante la interrupción de la vía familiar por abandono de parcela y nuevas adjudicaciones. En 1951, se había dado la privación de derechos en ocho casos en los que los nuevos miembros entraron a formar parte del grupo de ejidatarios, y en dos más, la forma de sucesión se hizo como abandono de parcela por el titular para que los derechos agrarios pasaran al marido de la hija. En este caso, predominó la posición discriminatoria hacia la mujer-hija, anulando los derechos que ella tendría como hija del titular. En otro caso al fallecer el hijo sucesor antes que el titular, fueron anulados los derechos sucesorios de la familia, incluso cuando el sucesor había nombrado a su hijo como heredero en primer lugar. Ni la nuera ni los nietos del titular de los derechos agrarios, heredaron los derechos de usufructo parcelario.
- b) El nombramiento de los herederos por vía familiar mediante el registro de sucesión como la forma más común adoptada por los ejidatarios, la más reconocida socialmente y, en cierta manera legitimada por la costumbre como línea y como forma natural de

sucesión que sigue ciertas tendencias. En 1951, con excepción de cuatro, todos los ejidatarios tienen sucesores registrados. De un total de 48 ejidatarios, 91.6 por ciento, tenía sucesor registrado, frente a 8.4 por ciento que no. De los sucesores registrados, 15 de ellos (31.2%) eran mujeres, en este caso sus esposas. Si analizamos de manera detenida los casos de las sucesoras, en ocho de éstos la familia no tenía hijos varones y por tanto la sucesión se dio por vía materna. En tres, los hijos eran menores cuando falleció el ejidatario, en uno de ellos, los derechos pasaron a la esposa y en los otros dos, las esposas eran sucesoras en segundo lugar pero, al fallecer el menor varón, quedaron como herederas directas. En otros casos no tenían sucesores, y en otros más, los sucesores en primer lugar no trabajaban o habían abandonado la parcela, si bien estos casos se dieron un poco más tarde. Históricamente no encontramos un solo caso en el que una hija fuera registrada como sucesora en primer lugar, en ausencia de hijos varones la herencia llegaba a ellas por medio de su madre. Los sucesores varones, 33 casos, 68.8 por ciento, corresponden a los hijos que por línea sucesoria serían los futuros ejidatarios de San Vicente. En los casos de la esposa heredera con hijos varones los derechos pasaron también al hijo varón.

- c) En 1977, el número de esposas registradas como sucesoras aumentó. Una segunda generación de ejidatarios, algunos de ellos adjudicatarios de las parcelas abandonadas y otros por derechos de sucesión filial, aparecen en el escenario y todos, menos uno, nombran como sucesora a su esposa, siendo este fenómeno una de las características predominantes de la época. El número de esposas registradas como sucesoras es de 22, que representa 45.8 por ciento del total del registro de sucesores. Si bien la mujer adquirió mayor relevancia como sucesora por parte del marido sigue predominando una actitud favorable al varón que recibe los derechos por medio de la madre. La hija mayor es la heredera cuando no existen hijos varones y, aunque el hijo varón sea el último por fecha de nacimiento pasará al primer lugar en la herencia. La hija mayor seguida por una larga relación de hijos varones pasará al último lugar como probable sucesora. La primogenitura de la mujer es respetada en la línea sucesoria si no existen hijos varones. Este caso tiene varios referentes en el ejido y podemos decir que es lo que predomina.³⁴ La mujer aparece como correa de transmisión y cada vez más el traslado de los

³⁴ RAN, Expediente del ejido de San Vicente.

- derechos agrarios se da por la vía de la viuda hacia el hijo varón o en su defecto a la hija, en una proporción cada vez mayor. La viuda queda vinculada al heredero de los derechos parcelarios, esta forma de sucesión le ofrece seguridad a la madre y a la vez establece relaciones de corresponsabilidad del hijo hacia la figura materna. Por otra parte, parece que la mujer va ganando espacio como actor social en la vida del ejido. Participa en el Comisariado Ejidal y en alguna de las Secretarías Auxiliares, antes espacios reservados a los hombres, si bien todavía en muy baja proporción.
- d) En los setenta comienza un proceso de sucesión natural de los ejidatarios. Hacia 1977, varios ejidatarios, tal vez muchos de los dotados originariamente habían fallecido. También algunos de los sucesores. En los años siguientes los sucesores son los nuevos actores sociales que progresivamente van tomando el escenario ejidal, unos por sucesión y otros por adjudicación de la parcela que venían trabajando por los que la abandonaron. De acuerdo con la información del RAN,³⁵ para 1990, sólo quedaban siete ejidatarios de los primeros dotados en el ejido. Los demás fueron sustituidos por una segunda generación, algunos de ellos ya con elevada edad, mediante el traslado de los derechos ejidales, y el tercer milenio será testigo de la tercera generación aunque algunos ya se hayan adelantado. Posiblemente sean todavía tres, los ejidatarios fundadores del ejido, quienes vivieron la agresividad antiagrarista, los que todavía pueden contarnos la historia del ejido y que es también su historia. Para algunos forma todavía parte de su vida y para otras generaciones les resultará como algo lejano y tal vez como la historia de una utopía no alcanzada. La segunda generación valora socialmente el sistema ejidal, no así quienes compran la tierra y ven en su desaparición la forma de aumentar sus dominios y esto también se observa en la encuesta realizada a los ejidatarios. ¿Sabrán los que hoy forman parte del ejido transmitir a sus hijos la otra herencia, *la herencia inmaterial*, conformada por los valores solidarios del sistema ejidal, reconocidos socialmente por los ejidatarios a partir de la encuesta realizada? "Todos los estudios de caso lo confirman: bajo los mecanismos de circulación de tierra (en particular, pero no exclusivamente la compra-venta) (Hoffman, 1997: 4), 'se oculta el problema general de los recursos, del poder, de la supervivencia, de la solidaridad, del mantenimiento o el cambio de las relaciones y de los valores sociales existentes'" (Levi, 1997).

³⁵ RAN, Expediente del ejido de San Vicente. Relación de ejidatarios y siembras en 1990.

Entre el presente y el futuro

Reflexiones y consideraciones finales

Desde la sucesión y los derechos de género

A partir de 1992, entramos en otra etapa del ejido no integrada todavía al expediente 903 del Registro Agrario Nacional, en Guanajuato, y que en adelante formará un nuevo volumen. Los datos a partir de esa fecha se están elaborando y el análisis será parte de otros capítulos del trabajo más amplio. Por otra parte, la sucesión favoreció la movilidad social del ejido al asumir gente más joven la dirección de la parcela y, también, la dirección ejidal con ideas nuevas y entusiasmo para buscar alternativas a partir de varias formas organizativas, como se puede observar en los datos de las entrevistas realizadas a los ejidatarios a comienzos de 1998, sobre el año en que el ejidatario comenzó a trabajar la parcela.

Respecto de la sucesión parcelaria, se da en mayor proporción por medio de la esposa, dado que ganó espacio como sucesora. Incluso las ejidatarias que heredaron los derechos parcelarios asumen la posición discriminatoria hacia las hijas y a favor del varón ya que ellas nombran sucesor al hijo y no a la hija. A pesar de ello, la mujer ejidataria, en este momento, gana espacio. De acuerdo con los datos de la encuesta, 42 por ciento de los titulares son ejidatarias, pensamos que al ser una muestra al azar pudo resultar un poco decantada hacia la mujer, no obstante, informaciones adicionales parecen confirmar esta tendencia. En 1990, el número de mujeres ejidatarias se acercaban al 28 por ciento, pero de acuerdo con el acta notarial de ubicación de las parcelas en el Procede, en 1993, aproximadamente 40 por ciento de los ejidatarios eran mujeres. La crisis de reproducción social que viven las unidades domésticas campesinas, implica la "feminización" de los espacios rurales, por lo que más que a una conquista de las mujeres parece corresponder a la crisis de sobrevivencia en la que los hombres se ven obligados a tomar otros caminos como jornaleros, peones, indocumentados, etcétera, que les permitan la supervivencia de ellos y de sus familias.

Las costumbres en las formas de sucesión no son privativas de las poblaciones mestizas del altiplano, existen en otras regiones, incluso en comunidades indígenas. Sobre las formas de sucesión discriminatorias en los derechos a la tierra, una tesis sobre las mujeres tzeltales, de las comunidades de base zapatistas hace hincapié en la desigualdad de género y cómo ésta afecta a las mujeres en cuyos derechos están totalmente discriminadas, "...las

mujeres tienen pocas posibilidades de desarrollarse económicamente si están solas. El caso más concreto de esta imposibilidad ...se refleja en la tenencia de la tierra, en la cual la estructura familiar patriarcal determina la herencia patrilínea de ésta... los hombres son los únicos que heredan la tierra, inclusive en el reparto de las tierras tomadas en 1994 por los zapatistas" (Searle, 2002: 122). Esto ocurre en comunidades indígenas las cuales, más que reclamar derechos de género, reivindican los derechos colectivos a la tierra. En referencia a los movimientos indígenas de Bolivia y Ecuador ante las reformas neoliberales y las reivindicaciones de género que individualizaban los derechos colectivos, Nina Pacari, opina que *"La prioridad para las mujeres indígenas es su lucha como pueblos... Es una lucha como pueblos en la que hombres y mujeres indígenas demandamos ser reconocidos como pueblos, ser reconocidos como sujetos colectivos de derecho"* (Deere y León, 2000: 283). En la lucha indígena, los derechos colectivos tienen prioridad ante los derechos de género, pero el problema existe y se expresa en realidades: "...los patrones tradicionales de la herencia con base en los usos y costumbres la mayoría de las veces discriminan en contra de las mujeres" (Deere y León, 2000: 312). En el caso de México, citamos al respecto:

La herencia representa la dimensión patrimonial de la tierra y su valorización es opuesta a la visión de la tierra como mercancía, la cual queda al margen de la dinámica mercantil. La tierra es heredada de las generaciones precedentes hacia las generaciones actuales, es decir a los hijos o nietos del ejidatario o en su defecto a las viudas de ellos... no es heredable a todos los hijos varones, sino únicamente a los que viven en la comunidad, quedando excluidas de ese beneficio todas las hijas (Almeira, 1998: 15).

Desde las reformas al marco jurídico, algunos impactos

La certificación de los derechos individuales reforzó los derechos no igualitarios de la herencia mediante el mecanismo de la individualización de derechos ejidales y comunales, y con ello se anulan los derechos igualitarios a la tierra adquiridos mediante la dotación. La concesión del "dominio pleno" sobre las tierras parceladas y certificadas representa la individualización total de las tierras ejidales; el ejidatario, convertido en poseedor privado de su parcela, adquiere derechos ilimitados para disponer de la misma.

Es el cambio de régimen de tenencia, que de lo ejidal solidario pasa a individual privado. "El programa de certificación³⁶ de las tierras ejidales, ante los cambios en las formas tradicionales de la herencia, ...generaron incertidumbre en las posibilidades de acceso a los descendientes... y dificultaron, los mecanismos de diseño de estrategias de sobrevivencia..., sustentadas en la posibilidad de contar con un pedazo de tierra" (Almeira, 1998: 229).

Desde la perspectiva socioeconómica, principalmente agraria, posiblemente se esté recorriendo el camino en sentido inverso a las transformaciones agrarias que se dieron a partir de la Revolución mexicana y que de regreso puede llevar, de nuevo, a un campesinado sin tierra, mismo que puede convertirse en una pieza más del engranaje del capitalismo global, y/o agudizarse todavía más las condiciones de refuncionalización impuestas por los grandes consorcios que lucran en los espacios rurales mexicanos y que mantienen a los campesinos en el límite de su reproducción social y de su sobrevivencia.

La identidad como ejidatario se debilita con los cambios al artículo 27 Constitucional y como campesinos sus derechos territoriales son puestos en riesgo por la globalización. Si bien es verdad que se construyen otras identidades, y se afrontan los retos que implican las nuevas actividades como formas de vida,³⁷ los campesinos pierden los rasgos identitarios y su cultura ancestral, misma que los introduce a un nuevo tipo de relación como productores dominados por los grandes consorcios transnacionales que los refuncionalizan de acuerdo con sus intereses. Estos consorcios deciden lo que los campesinos deben producir, cómo lo deben producir y la tecnología que deben emplear. Actualmente se da la tendencia a cumplir un papel de parafinancieras utilizando los fondos del FIRA³⁸ para apoyo a la producción y comercialización, que le permiten a las transnacionales la obtención de ganancias extra

³⁶ Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares Urbanos (Procede).

³⁷ Desde nuestra perspectiva, no participamos del optimismo de Yvon Le Bot, sobre los indígenas: "Ellos mismos forjan su identidad, construyendo su sentido y sus representaciones", para Le Bot, ello se debe a que "La globalización propicia nuevas identidades". si bien esto es verdad, no podemos estar de acuerdo con él en que "ya no son simples víctimas, engranajes del sistema, miserables criaturas oprimidas por las sumisiones..." porque la mayor parte todavía lo son, además de todos los que se suman desde otros grupos sociales a la marginación que origina un sistema excluyente de las mayorías. Merry Mac Master, sobre la muestra. "*Indígenas>Chiapas>México>California*", *La Jornada*, 22 de mayo, 2002, p. 6^a.

³⁸ Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura, Banca de segundo piso para el Desarrollo Rural, dependientes del Banco de México.

por la diferencia de tasas de interés que cobran a los campesinos. Es decir, las empresas transnacionales refuncionalizan a su favor los recursos que el gobierno contabiliza como apoyos a los campesinos.³⁹

Tomando en cuenta las transformaciones al marco jurídico de la política salinista, observamos, de una parte, una tendencia a la expropiación de las tierras del sector social, por causa de utilidad pública, aunque favorezca a la iniciativa privada, de las tierras del sector ejidal; éstas expropiaciones a escala nacional se dieron aproximadamente en un 67 por ciento del total, con los gobiernos neoliberales, respecto de toda la etapa posrevolucionaria. El índice de crecimiento en el 2000, en relación con 1917-1950, es de 3300 por ciento, y si consideramos 1991-2000, respecto de 1971-1980, este crecimiento ha sido de 192 por ciento. Tendencias similares se dan en Guanajuato (Ruiz y Ángeles, 2001).

De otra parte, nos encontramos ante una tercera generación en la que aparecen algunos hijos de ejidatarios transformados en pequeños propietarios, todavía son pocos, pero existen, son reconocidos por los ejidatarios y desean ampliar sus predios; obtuvieron la tierra mediante una relación de compra-venta, favorecidos por la crisis ejidal que surge por siniestros y por las políticas neoliberales. De las formas solidarias se pasa a las ventajas individuales y el terreno que ganan los nuevos propietarios se le sustrae a los ejidatarios reduciendo sus posibilidades de vida y de futuro, "...limitan las opciones de lo que debiera ser una agricultura campesina sustentable, que satisfaga las necesidades humanas antes que el lucro, una agricultura con rostro humano en un núcleo poblacional, que de alguna manera, fue solidariamente compartido" (Tarrío y Ruiz, 2000: 106).

Las transformaciones al marco jurídico y los acuerdos del TLCAN, y posteriores al mismo mediante la obtención de créditos, condicionados al desmantelamiento de la infraestructura de almacenamiento de granos tuvo gran impacto en El Bajío, principalmente en los campesinos productores de granos, así como en la soberanía y seguridad alimentaria nacional. A estos cambios se refieren algunos estudiosos agrarios con el siguiente comentario:

La privatización de los Almacenes Nacionales de Depósito y de las Bodegas Rurales Conasupo, [representa] el

³⁹ Al respecto véase Cristina Steffen, "Las nuevas políticas para la comercialización de granos y sus efectos en los ejidatarios de Guanajuato", en Roberto Diego y Luciano Concheiro, coordinadores, *Políticas públicas para el desarrollo rural*. Juan Pablos Editor, en prensa.

fin de la soberanía alimentaria nacional y el principio de la soberanía de las corporaciones agroalimentarias multinacionales (Rodríguez y Juárez, 1998: 43; Tarrío y Concheiro, 2000: 29-60).

Bibliografía

- Aguilar Sánchez, Genaro, (1993). *Las regiones agrícolas de Guanajuato*, 1a. edición., México, UACH.
- Alavi, Hamza, (1976). *Las clases campesinas y las lealtades primordiales*, Editorial ANAGRAMA, Barcelona.
- Almeira Monterde, Elsa, (1998). *Estructura y dinámica del mercado de tierra ejidal. Estudio de caso: ejido Salto de Eyipantla*, Veracruz, mecanuscrito.
- _____, (2001). "Dimensiones emergentes del mercado de tierras ejidal. Estudio de caso: el ejido de Eyipantla, San Andrés Tuxtla, estado de Veracruz", En Luciano Concheiro y Roberto Diego, (coord.), *Una perspectiva campesina del mercado de tierras ejidales. Siete estudios de caso*, UAM-JP, México.
- Barbosa-Ramírez, A. René, (1973). *El Bajío. Uso de recursos*, 1a. ed., México, Centro de Investigaciones Agrarias.
- Baroni Boissonas, Ariane, (1990). *La formación de la estructura agraria en el Bajío Colonial. Siglos XVI y XVII*, 1a. ed., CIESAS.
- Brading, David A., (1975). "Estructura de la producción agrícola en El Bajío, 1700-1850", en Enrique Florescano (coord.), *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*, siglo veintiuno editores, México.
- _____, (1988). *Haciendas y ranchos del Bajío*, México, Grijalbo.
- Brown, Roy B., (1988). "Arqueología del Bajío y áreas vecinas", en Lara Valdez, José Luis (Coord.). *Guanajuato: Historiografía*, León, Gto., México, El Colegio del Bajío.
- Deere, Carmen Diana, y Magdalena León, (2000). *Género, propiedad y empoderamiento: tierra, Estado y mercado en América Latina*, TM editores, UN, Facultad de Ciencias, Bogotá, Colombia.
- Díaz-Polanco, Héctor, (1982). *Formación regional y burguesía agraria en México*, 1a. ed., México, ERA.
- Gilly, Adolfo, (1971), *La revolución interrumpida*, 1a. ed., México, Ediciones El Caballito.
- Giménez, Gilberto. *Territorio, cultura e identidades. La región socio-cultural*, Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM (documento mecanografiado), s/f, México.

- _____. (1996). "La identidad social o el retorno del sujeto en sociología" en Leticia Irene Mercado (coord), *Identidad; análisis y teoría, simbolismo, sociedades complejas; nacionalismo y etnicidad*, III Coloquio Paul Kirchhoff, UNAM, México.
- _____. "¿El fin del territorio?", Documento mecanuscrito.
- Heller, Agnes, (1994), *Sociología de la vida cotidiana.*, Ediciones Península, Cuarta edición, Barcelona.
- Hoffman, Odile, (1997). "Mercados y circulación de tierras en el medio campesino contemporáneo. Una propuesta metodológica", Documento de trabajo núm. 5. Universidad del Valle/ORSTOM, Cali, Colombia.
- _____ y Fernando I. Salmeron, (1997). "Introducción. Entre representación y apropiación, las formas de ver y hablar del espacio", en Hoffmann y Calderon (coord.), *Nueve estudios sobre espacio. Representación y formas de apropiación*, Ciesas, ORSTOM.
- INEGI. *Estadísticas históricas de México*, 2a. ed., INEGI/INAH, 1990, México.
- Informe del ingeniero Francisco Camarena Veytia, sobre los trabajos ejecutados para el deslinde y amojonamiento, 27 de enero de 1949. RAN, Expediente del ejido de San Vicente.
- Katz, Friedrich, (1987). *La servidumbre agraria en México en la época porfiriana*, Era, cuarta reimpresión.
- Lara Millán, Gloria, (2003). *Raíces de color. Afromexicanos en la construcción de la ciudadana, Costa Chica oaxaqueña*, Tesis, Maestría en Desarrollo Rural, UAM-Xochimilco, México.
- Levi, Giovanni, (1997). *La herencia inmateral*, Nerea, Madrid, España.
- Meyer Cosío, Francisco, (1993). *El final del porfirismo en Guanajuato*, 1a. ed., Guanajuato, Gto., México, Gobierno del Estado de Guanajuato.
- Nieto G., Luis Felipe, (1988). "La arqueología del centro-este de Guanajuato", en AA. VV. *Arqueología e Historia Guanajuatense*, León, Gto., México, El Colegio del Bajío.
- Powell, Philip W., (1977). *La Guerra Chichimeca (1550-1600)*, 1a. ed., México, FCE.
- Registro Agrario Nacional, Expediente del ejido de San Vicente, Acta de la Asamblea de investigación del Usufructo parcelario, Archivo del ejido de San Vicente, 11 de marzo de 1984.
- Raffestin, C., (1980). *Pour une géographie du pouvoir*, París; Librairies Techniques.
- Registro Agrario Nacional, Acta de la Asamblea, Expediente del Ejido de San Vicente del 6 de marzo de 1969.
- _____. Carpeta Básica del Ejido de San Vicente.

- _____. Expediente 903, del ejido de San Vicente de Garma, Carpeta básica.
- Reglamento Interno del Ejido de San Vicente, 1993.
- Resolución presidencial del 5 de noviembre de 1935.
- Resolución presidencial de dotación del ejido de San Vicente. Presidencia de la República, México, DF, 5 de diciembre de 1931.
- Rodríguez Gutiérrez, Everardo; Ma. Luz Hernández Padilla; y Laura Aboites Urzua. *Evolución agraria en Guanajuato, de la Colonia a la época contemporánea: (Puntos para una visión histórica del proceso)*, León, Gto., México, Seminario de Agricultura, El Colegio del Bajío, (mecanuscrito), 1988.
- Ruiz, Laura y Guadalupe Ángeles Sánchez. (2001). *Guía de expropiación de bienes ejidales y comunales del Archivo General Agrario*, CIESAS; Sector Agrario; SEP-Conacyt, México.
- Ruiz Rueda, Héctor. (1997). *De la tradición oral a la lucha por la historia: reflexiones para una historia campesina en Guanajuato*, Tesis de Maestría en Desarrollo Rural, DCSH/UAM-X.
- Searle V, Andrea, (2002). *Las mujeres en su accionar político: Nuevos caminos hacia la autonomía*, Tesis de Maestría, Maestría en Desarrollo Rural, UAM-X, mecanuscrita, México.
- Semo, Enrique. (1984). *Historia mexicana. Economía y lucha de clases*. 4a. ed., México, Ediciones ERA.
- Solicitud de ampliación del ejido de San Vicente, 14 de junio de 1936.
- Steffen, Cristina. (2001). "Las nuevas políticas para la comercialización de granos y sus efectos en los ejidatarios de Guanajuato", documento mecanuscrito, México.
- Tarrío, María, (1998). *Modernización y mercado de tierra: procesos de movilidad de la tierra en el ejido de San Vicente, Valle de Santiago, Guanajuato*, documento mecanuscrito.
- _____. y Héctor Ruiz, (2000). "Políticas agrarias y mercado de tierras: un estudio en El Bajío", en Concepción Sánchez y Patricia Sosa, (Editoras), *Estado, política y recomposición en el sector rural de América Latina*, Vol. II, Colegio de posgraduados, Instituto de Investigaciones Económicas, SAGAR, México.
- Téllez, Luis (coord.), (1993). *Nueva legislación de tierras de tierras, bosques y aguas*, FCE, México.
- _____. (1994). *La modernización del sector agropecuario y forestal, México*, FCE.
- Todd, Emmanuel, (1995). *La invención de Europa*, Tusquets Editores, Barcelona.

- Tutino, John, (1990). *De la insurrección a la revolución en México. Las bases sociales de la violencia agraria 1750/1940*, 1a. ed., México, Ediciones ERA.
- Wolf, Eric., (1972), "El Bajío", en David Barkin, *Los beneficiarios del desarrollo regional*, 1a. ed., México, SEP-Setentas.

Fuentes de información

- Fernández Ortiz, Luis y María Tarrío García. "Ganadería y Crisis Agroalimentaria", en *Revista Mexicana de sociología*, Año L, núm. 1, enero-marzo de 1988.
- Mac Master, Merry, sobre la muestra. "*Indígenas, Chiapas, México, California*", en *La Jornada*, 22 de mayo, 2002.
- Periódico Oficial, núm. 47 el 9 de diciembre de 1934.
- Tarrío, María y Luciano Concheiro, "Autosuficiencia alimentaria y privatización: el caso de las empresas de almacenamiento de granos", en *Veredas. Revista del pensamiento sociológico*, Año 1, número 1, segundo semestre de 2000, UAM-X, México.

Entrevistas

- Salvador Raya Mireles, realizada por Evelyne Sinquin, 31 de agosto de 1997.
- Francisco García, 31 de agosto de 1997.
- Ingeniero Javier Vázquez, Subdirector de Programación Social, Ventanilla Única, Valle de Santiago, 13 de febrero de 1998.
- Ejidatario José Mendoza. Historia de vida.



Tepoztlán

Un espacio en el tiempo un lugar en la historia

Luciano Concheiro Bórquez'
concheir@cueyatl.uam.mx

Frente a la crisis del Estado benefactor y la reestructuración política del capital en el marco de la globalización se ha dado una serie de inéditos movimientos sociales que desde lo local presentan nuevos caminos estratégicos para la transformación social. Sin embargo, esta aparente paradoja de la exaltación de los particularismos ante una mundialización creciente, no se explica cabalmente en los análisis de coyuntura, sólo adquiere todo su sentido en los análisis histórico-sociales de "larga duración" (Braudel, 1989: 50-106) y en especial aquellos que permiten entender el gran y contradictorio tejido entre lo local y lo global. En esa perspectiva, nos interesó un caso muy especial, el de la prolongada lucha por sobrevivir del pueblo de Tepoztlán y especialmente hacer visible la urdimbre de la identidad comunitaria que se teje en un contexto regional, el de los Altos del hoy estado de Morelos, pero que singularmente y también en oposición a las lecturas "comununistas" o localistas, conforma su particular sentido de pertenencia a un territorio determinado, en un diálogo constante con las historias de los espacios cercanos y a la vez con la del conjunto del país y del "sistema mundo" (Wallerstein, 1999). Nos permitimos presentar entonces, una comunidad desde distintos ángulos, que es a la vez "frontera" interna, ideología encarnada en el agrarismo, "tatuajes" encimados o si se quiere, paisajes mezclados, donde se leen en clave varios de los problemas teóricos y prácticos que desde la redefinición de lo político¹ se vienen haciendo en las ciencias sociales.

* Profesor-investigador del área Economía agraria, Desarrollo Rural y Campesinado.

¹ Véase al respecto y con el fin de ubicar este escrito en una corriente más amplia de preocupaciones teóricas y metodológicas, la obra coordinada por Gerardo Ávalos (2002) *Redefinir lo político*. UAM-X; México, DF. También nos parece relevante el trabajo coordinado por Julio Labastida y Antonio Comou (2001) *Globalización, identidad y democracia*. Siglo veintiuno editores / UNAM; México, DF. Desde el ángulo del espacio, los libros: *Red Nacional de Investigación Urbana* (1999) *Globalización y*

Comunidad y territorio

Para desentrañar las nuevas claves de lo político, podemos empezar diciendo que Tepoztlán es una *comunidad*² que ha recreado su identidad en medio de un mar de tradiciones y de visos de modernidad alternativa; es un pueblo que ha sabido enfrentar y en ocasiones derrotar distintas manifestaciones del poder gubernamental o económico, desplegando originales formas de hacer política, donde la apropiación de la tierra y su adjetivación en el territorio son el referente de un pueblo que ha sabido cambiar para conservarse.

En la historia de esta comunidad se mezcla el territorio mítico con la lucha legal por la tierra durante centenas de años, siglos en los que su identidad ha retomando las señas y los símbolos propios junto con los del Estado nación en su vertiente nacional popular, por ello decimos que Tepoztlán es un espacio en el tiempo, un lugar en la historia.

La apropiación del *territorio*, la construcción de *territorialidades*,³ toman forma en el caso de los tepoztecos en dos vertientes fundamentales, por un lado, en una suerte de ecologismo popular⁴ con características muy especiales no sólo por su larga tradición sino por su coherencia que liga la defensa de los recursos, especial-

reestructuración territorial. UAM/RNIU; México, DF; y de Nestor García Canclini *et al.* (1994) *De lo local a lo Global. Perspectivas desde la antropología*. UAM-I; México, DF.

² En el sentido que Hugo Zemelman (1996) plantea en el libro *Problemas antropológicos y utópicos del conocimiento*. El Colegio de México, México, DF (pp. 78-84). Para este autor el estudio de una comunidad es un ejemplo típico de un estudio empírico que requiere de una atención especial a la confusión entre los hechos y su significación, pero que representa un campo especial para reconstruir las relaciones micro-macrosociales partiendo de las prácticas sociales del sujeto de tal forma que se recuperen los espacios sociales de los procesos históricos globales.

³ Podemos decir en términos generales que el *territorio* es la tierra adjetivada, al constituir una representación, básicamente simbólica, de un espacio determinado; y las *territorialidades* son producto de las relaciones contradictorias que establecen los actores y sujetos sociales al organizar el territorio que los contiene. Al respecto ver José González Alcantud y Manuel González de Molina (1992: 48-50) "Introducción" en *La tierra. Mitos, ritos y realidades*. Anthropos/Diputación Provincial de Granada; Barcelona; y Grupo de Investigación Territorialidades Universidad de Caldas (2001: 25-46) "Temas y variaciones" en *Territorialidades reconstituidas. Armenta-Quindío 1999-2001*. Universidad de Caldas; Quindío, Colombia.

⁴ La definición de "ecologismo popular" o "narodnikismo ambiental" puede revisarse en los textos de la revista *Ecología política* (Icaria; Barcelona) y en especial en el libro de Martínez Alier (1992), *De la economía ecológica al ecologismo popular* y el libro de Víctor M. Toledo (2000), *La paz en Chiapas: ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa* en el que además se refiere concretamente a la lucha del pueblo de Tepoztlán.

mente el bosque y el agua, con una propuesta de futuro; y por otro en la recurrencia "cíclica" en la lucha por construir un poder municipal, que evocando las leyes de Emiliano Zapata,⁵ se ha desplegado bajo instituciones autogestivas que también le han dado una proyección a esta comunidad en el conjunto de las bien llamadas "insurrecciones" de los municipios rurales que dibujan, en sintonía con los Acuerdos de San Andrés Sacamchen, una propuesta de reorganización política en el ejercicio de una democracia radical,⁶ en el despliegue de una democracia territorializada,⁷ que en términos de la relación Estado-sociedad se propone sentar las bases de un poder constituyente.⁸

⁵ Las leyes de los zapatistas más importantes son: "Ley general sobre libertades municipales" emitida en Tlaltizapán, Morelos el 15 de septiembre de 1916 y la "Ley Orgánica de los ayuntamientos del estado de Morelos" emitida en el mismo lugar el 20 de abril de 1917. Ambas leyes se encuentran en *Emiliano Zapata. Derechos y obligaciones de los pueblos*. PRI. S/F.

⁶ Ver el trabajo de Bruno Bosteels (2001) sobre la "Democracia radical", en el que plantea que ante la carencia de una verdadera sociedad (por estar invadida por el Estado), la democracia formal no hace más que reforzar el orden establecido y que aun los llamados cambios sociales, si sólo se expresan en la alternancia o en el extremo, en la "toma del poder" no tocan en realidad la esencia de los sistemas de dominación; por lo que es necesario moverse en los "confines de lo político", ejercer la crítica despiadada, ocupar los "vacíos" del poder, y ejercer la libertad en tanto refuerza el reconocimiento de las diferencias.

⁷ Sobre la "democracia territorializada" ver los textos de René Zavaleta (1986); Manuel Chiriboga (1992); y sobre todo el de Fernando Calderón y Mario Dos Santos (1992). Algunos planteamientos que nos describen la democracia territorializada son los de "*pensar globalmente, actuar localmente*" y el de "bioregionalismo", como sistema social para una sociedad sostenible o los planteamientos de "lo pequeño es hermoso"; donde el modelo político gira en torno a la comunidad. Este tipo de democracia rinde tributo a la democracia comunitaria tradicional, con el consenso como una de sus prácticas. La democracia territorializada es diferente a la mera "participación" o a la ambigua "democracia económica" o la "democracia representativa" y no sólo se circunscribe a lo local, exige de una visión compleja de las prácticas autogestivas de los pueblos indios y municipios en el medio rural, que son ejemplos de la dislocación de los poderes actuales, del modelo hegemónico, ya que transforman los principios de las prioridades del modelo económico dominante y de los propios fundamentos del pacto social de la modernidad en crisis, abriendo caminos para nuevas utopías posibles, para modernidades alternativas y para procesos de una democracia que tiene su correlato directo en las prácticas sociales que constituyen un *poder constituyente* contrapuesto permanentemente a los *poderes constituidos*.

⁸ Me refiero al planteamiento de Antonio Negri en su libro *El poder constituyente. Ensayo sobre alternativas a la modernidad*, en el que plantea que este tipo de poder es la fuente "que produce las normas constitucionales de todo ordenamiento jurídico, sino también el sujeto de esta producción" (Negri, 1994: 17). El poder constituyente es un concepto que hace referencia a una crisis, la del ejercicio real de la democracia, y se encuentra entre la propia democracia y la soberanía, entre la política y el Estado, y con particular acento, entre la potencia y el poder.

Los cambios en las estructuras de poder local, están referidos a las actuales transformaciones generales entre la sociedad y el Estado en el plano nacional e internacional, donde aparecen entrelazadas las demandas particulares con las perspectivas globales y que han dado paso al neologismo de luchas "glocales", ya que combinan por su forma elementos locales, pero en su contenido encierran un referente global. Pero es especialmente interesante desentrañar los caminos y cómo entienden los propios tepoztecos estas transformaciones en sus referentes socioespaciales y esto sólo es posible en tanto se tome como punto de partida y de conclusión la totalidad que representa la comunidad como instancia de múltiples determinaciones, jerarquizada y estructurada por los propios actores, sujetos y clases sociales.

El proceso de la llamada globalización económica, pero especialmente financiera, junto con el despliegue aplastante del modelo neoliberal, se presenta como una realidad y un pensamiento únicos, donde los valores imperantes refieren al mercado, especialmente el internacional, como el único espacio de construcción de las relaciones sociales (Almeyra, 2002: 299-313).

Sin embargo la realidad es otra: aumento de las desigualdades entre diversas regiones y entre las distintas poblaciones, nuevas pobrezas, abismos entre las diferentes ruralidades y las ciudades, exacerbación del racismo y pérdida de diversidad cultural frente a un nuevo intento de homogeneización cultural, junto con la destrucción ambiental, en un marco social de una mayor concentración del poder, acotamiento de la acción democrática, todo esto como planteamos anteriormente con la profunda crisis de los Estados nación tradicionales.

En este conflictivo escenario, hay que subrayarlo, renace paradójicamente "lo local", la fuerza de las comunidades, de las regiones, los municipios y las naciones sin Estado. La llamada globalización es precisamente la que ha despertado o ha hecho visibles estas fuerzas diversas que demandan un mayor protagonismo, posibilidad de decisión y participación en diversos ejercicios autónomos de poder frente al desplazamiento de la política por la economía, específicamente por el mercado. Sin embargo, para algunos, entre ellos una buena parte de los analistas políticos y los científicos sociales, estos procesos representan una dispersión o más aún, una atomización insalvable de los movimientos sociales. Frente a esas concepciones ancladas en ciertos esquemas de análisis social, referidos tanto a las teorías sobre las clases sociales como a las de estratificación social y la teoría de la

acción norteamericana, se presentan distintas propuestas tanto político prácticas como teóricas sobre la *praxis* desde "lo local" donde las transformaciones y utopías, así como la esperanza de un mundo mejor, aparecen como realizables, como futuros cargados de posibilidad.⁹

Si bien se parte entonces de la consideración de que la referencia temporal y espacial es producto de la vinculación entre los procesos sociales condensados en las formas de dominación y en el poder político, también el territorio está determinado por los procesos de larga duración,¹⁰ en los sedimentos sociales depositados en la cultura y en los procesos identitarios que podemos llamar "profundos".¹¹

En el anterior sentido, nos alejamos de la lectura posmodernista del individualismo metodológico que releva la intuición por encima del análisis, más aún de su versión que toma forma en el llamado "empirismo ingenuo" tan en boga hoy día, que representa la realidad como un "caleidoscopio", donde los procesos sociales se reúnen de pedazos sin conexión posible o deseable, y paradójicamente las respuestas son preconcebidas como parte de prejuicios largamente contruidos (Osorio, 2001).

La construcción de la región, del territorio denominado Tepoztlán, es producto de procesos determinantes de larga duración y de procesos estructurales que son productores históricos de realidad a partir de los sujetos sociales y en ese sentido también productores de particulares expresiones de poder. Así puede verse, como característica de la comunidad de Tepoztlán sus recurrentes visiones cotidianas circunscritas en el horizonte que da la vista de las montañas, las constantes referentes a su historia común, el mantenimiento de una identidad a lo largo del tiempo y como ya se decía más

⁹ Guillermo Almeyra (2002: 307) argumenta que "Así como la mundialización replantea el papel del territorio con la desterritorialización de la política resultante del desgaste del Estado-nación y con su refugio en la territorialización-localización, también agrega a la heterogeneidad y las tensiones resultantes de la coexistencia dentro de un mismo país de diversas culturas, grados de desarrollo y modos de producción, de la introducción de diferentes modos de vivir el tiempo y el espacio...".

¹⁰ Fernando Braudel (1989), *La historia y las ciencias sociales*. Alianza; México, DF. Este historiador refiere a la estabilidad de ciertas estructuras, en especial la geografía, que construida como territorio, "coacciona" o limita a las sociedades y también se puede agregar, las dota de referentes identitarios que aparecen como "permanentes". Un análisis sobre esta perspectiva que me parece muy sugerente lo encontramos en el libro *Fundamentos del análisis social. La realidad social y su conocimiento*, FCE-UAM, de Jaime Osorio (2001).

¹¹ Parafraseando a Guillermo Bonfil (1990) *México profundo. Una civilización negada*. Grijalbo / Conaculta; México, DF.

arriba, la construcción de alternativas democráticas tanto en el ámbito municipal como en el desarrollo de experiencias ambientales de protección del bosque en tanto principio cultural comunitario y bien natural. La montaña por medio de diversas prácticas sociales y procesos hechos conciencia, ha sido objetivada, en tanto subjetividad asumida culturalmente, como un "bien ambiental".

Los territorios existen valorizados como zonas de refugio, medios de subsistencia, fuentes de productos y recursos económicos, áreas geopolíticas, circunscripciones político administrativas, a la vez que como objetos estéticos, de apego, de tierra natal, referente histórico, símbolo de identidad, la "matria" como le decía Luis González y González (1984 y 1997) y simultáneamente, base de la nación y el Estado. Esto es, para el caso del territorio de Tepoztlán, representa para los tepoztecos la síntesis de su historia pero también un espacio de la historia de todos, donde el adentro se confunde con el caminar de otros referentes identitarios regionales y nacionales y aun internacionales, el de una conquista española pactada, una Guerra de Independencia compartida, de un zapatismo vivido con otros, de un exterminio carrancista también sufrido por muchos más, de un agrarismo vuelto ideología o de un bolchevismo anarquista allende el mar, fincado en formas y definiciones comunitarias de trabajo colectivo, junto con un acercarse a la defensa del bosque con el cardenismo o luchando contra grandes compañías, en alianza con otros, vía internet o recibiendo a los neozapatistas en "ésta, su casa". El territorio es así para los tepoztecos el símbolo por antonomasia de la comunidad local pero también de la llamada comunidad nacional y de la sociedad política.

Desde lo cultural puede agregarse que el territorio es un espacio cuasi sagrado dotado de alta densidad simbólica (Giménez, 1996: 9-30). Por tanto, estos espacios no son un dato *a priori* sino un constructo fundado en diversos criterios: geográficos, económicos, político administrativos, y sobre todo histórico culturales, cuyos límites están dados por ciertos sistemas cuyas partes interactúan mayormente entre sí que con sistemas externos. Tepoztlán es *montaña*, pero es cada día un tejido infinito de prácticas sociales, de un *habitus* (Bordieu, 1997), donde confluyen diferencias, producciones, relaciones comerciales, vínculos y rupturas políticas y una profunda mirada, como el *Angelus* de Klee,¹² al pasado arrastrados

¹² Como lo veía el historiador Walter Benjamin (1978) en la IX "Tesis de filosofía de la historia" en *Para una crítica de la violencia* (La nave de los locos; México, DF) para él que el *Angelus Novus*, título del cuadro de Klee, representa el ángel de la historia: "Su cara está vuelta hacia el pasado. En lo que para nosotros aparece como

en el ciclón de futuro, pero practicantes de un presente cargado de sentidos propios y de otros vueltos también propios y en ello de todos.

Y para alejarnos de ciertas confusiones que idealizan las formas espaciales a las que hacemos referencia, vale volver a decir de otra forma que no existen territorios "virgenes" sino "tatuados" por las huellas de la historia, de la cultura, del trabajo humano, que adquieren una carga cotidiana cuando se transforman, como en el caso de Tepoztlán en los "geosímbolos" de una cultura de la resistencia. El territorio es así un área de distribución de prácticas espacialmente localizadas, como fiestas del ciclo agrícola anual, rituales del ciclo de vida y rituales del panteón nacional, pero también es un camino, que no obstante tiene, a cada rato, que construir puentes, conduce a utopías socialmente realizables.

Por todo ello, los planteamientos actuales de la "desterritorialización" (Giménez, 1996), producto de la llamada cultura de masas, que cancela el apego al territorio y aun al sentimiento nacional, pensamos que deben ser revisados ante la evidencia de la multiplicación de casos como el de Tepoztlán. La cultura posmoderna es desterritorializada, desespacializada. Pero la desterritorialización física no es igual a la pérdida del sentido territorial en términos simbólicos y subjetivos ("cuando se emigra se lleva la patria dentro"); la "topofilia", es decir el apego afectivo al territorio y en particular al lugar de origen, es aún una constante antropológica.

Pero volviendo a nuestro punto de anclaje empírico, también aparece como un elemento básico de la identidad tepozteca lo étnico, no sólo como un referente más o menos remoto de origen, sino en cuanto y en su presencia diaria, en las fiestas, en las toponimias, los saludos, los apodos, la forma de ser y en sus expresiones políticas, como en la controversia constitucional establecida por los tepoztecos en el 2002 contra la resolución del poder legislativo sobre los derechos y cultura indígena y los referentes sobre esta cuestión en el *Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo* (OIT).

una cadena de acontecimientos, él ve una catástrofe única, que acumula sin cesar ruina y se las arroja a sus pies. El ángel quisiera detenerse, despertar a los muertos y recomponer lo despedazado. Pero una tormenta desciende del Paraíso y se arremolina en sus alas y es tan fuerte que el ángel no puede plegarlas. Esta tempestad lo arrastra hacia el futuro, al cual vuelve las espaldas, mientras el cúmulo de ruinas sube ante él hacia el cielo. Tal tempestad es lo que llamamos progreso" (pp. 123-124).

Sin embargo, se puede afirmar que el hilo conductor del conjunto del tejido social identitario de la comunidad de Tepoztlán, a lo largo de su historia y aun de sus referentes míticos, es sin duda el agrario, entremezclado institucionalmente con lo ambiental y el poder local; donde el municipio, el Parque Nacional El Tepozteco formado en la época cardenista y el Corredor Biológico Ajusco Chichinautzin, creado durante el gobierno de Miguel de la Madrid, se alternan con la comunidad agraria y el ejido de Tepoztlán para confluir en un territorio, en una patria-tierra referente, en un terruño para los integrantes de esa suerte de "nacionalidad" y "ciudadanía" tepozteca.

La comunidad estudiada

Para entrar propiamente en materia, antes hay que plantear que sobre el pueblo de Tepoztlán existe una serie de estudios que realmente impresionan por su calidad y por el carácter paradigmático que han adoptado para las ciencias sociales, tanto desde la antropología, como desde la etnografía y la sociología. En los primeros estudios etnográficos guiados por el funcionalismo, destaca como ejemplo el trabajo ya clásico de Robert Redfield publicado en 1930: *Tepoztlan a Mexican Village*, que contempla a este pueblo como representante tipo de las comunidades *folk*, en un tránsito a lo urbano, producto de una lenta pero inexorable asimilación de la cultura rural a la urbana. Años más tarde, contraviniendo una regla no escrita en los estudios etnográficos, Oscar Lewis repite, en los años cuarenta primero, en la década siguiente y en los sesenta, la investigación sobre el pueblo que estudió Redfield y al franquear los límites de los estudios funcionalistas, encuentra las situaciones de conflicto generadas, dice él, por la privación de bienes materiales, la competencia por los recursos, destacadamente la tierra, y por contradicciones que pertenecen más a las diferencias entre grupos sociales que actúan bajo circunstancias cambiantes (Hewit, 1984: 62). En este sentido, si bien Lewis (1964 y 1976) demuestra que la comunidad "ideal" que "vio" Redfield no existe, coincide en que la sociedad tepozteca estaba frente a un cambio sociocultural, podría decirse que imparabile, aunque Tepoztlán no vivía aún bajo el sino de la "cultura de la pobreza" porque las formas de "organización tradicional" eran todavía fuertes, esto es, ni los tepoztecos ni su cultura estaban totalmente desorganizados. En 1956 Lewis concluía su trabajo diciendo

Tepoztlán, en la actualidad suscita muchas interrogantes que sólo el tiempo podrá responder. ¿Traerá consigo el mayor individualismo, mayores angustias y frustraciones? ¿Ocasionará una mayor participación y más confianza en el gobierno? ¿Los patrones tradicionales de vida en el pueblo lograrán incorporar y reinterpretar los nuevos elementos presentes –como con frecuencia ha sucedido con elementos nuevos en el pasado– o bien la antigua y estable cultura de Tepoztlán será pronto irreconocible? ¿Continuarán los tepoztecos vendiendo sus tierras antiguas y con ello convertirán a Tepoztlán en una Cuernavaca chiquita? ¿A la reciente llegada de la electricidad seguirá el establecimiento de fábricas y el desarrollo de un proletariado sin tierra? ¿O bien la cultura de Tepoztlán absorberá el industrialismo que parece comenzar a instalarse, como ha sucedido en otros pueblos parecidos de México? (Lewis, 1964).

Y... Tepoztlán parece que vino a contradecir no sólo a estos estudiosos sino a los que siguieron.

A fines de los setenta y principios de los ochenta Claudio Lomnitz y Roberto Varela (Lomnitz, 1982; Varela, 1984 y 1986) realizan de nueva cuenta estudios en Tepoztlán y concluyen que no hay espacio para la autodeterminación del pueblo tepozteco debido a la modernización, expresada en la red de comercio y el balance negativo de “energía” de este pueblo en relación con la región y más aún por la presión de los habitantes de la Ciudad de México, en especial los intelectuales, sobre las tierras de los tepoztecos. Una vez más, la sentencia de muerte y las correspondientes actas de defunción eran extendidas por adelantado por estos representantes del estructural marxismo.

Años más tarde, en 1994, un megaproyecto turístico, con una inversión de 700 millones de dólares para diez años, centrado en un club de golf y casas de campo, quiso imponerse por un poderoso grupo de accionistas que recibieron el apoyo directo de un gobernador con una importante carrera militar. El resultado fue una larga lucha que descubrió una comunidad reinventada mil veces, plena de contradicciones internas pero a la vez con una fuerte cohesión. De ese momento, de esa coyuntura cargada de futuro y

otras más que hacen de Tepoztlán: un espacio en el tiempo, un lugar en la historia.¹³

Se trata entonces, de deshacer como Ariadna la historia para retejerla por medio de las coyunturas, de ciertos acontecimientos históricos pero en una clave de "larga duración", que han incidido en la conformación de ese territorio llamado Tepoztlán.

La encrucijada del origen de una identidad: Tepoztlán como comunidad de frontera, territorio fundado por los dioses

Se desconoce a ciencia cierta quiénes llegaron primero y cuándo lo hicieron. Pero por los vestigios arqueológicos y por su localización geográfica, Tepoztlán fue una zona de tránsito y una frontera en disputa y en ello "un corredor cultural receptor, (...) de diversas culturas" (Sánchez, 1998: 13). Las leyendas populares, repetidas por muchos tepoztecos (Corona y Pérez, 1999), hablan de un pasado remoto, de más de 25 siglos, de un origen histórico glorioso ligado a la cultura madre, la de los pueblos olmecas, y posteriormente a la tolteca-chichimeca y más adelante a la tlahuica, la xochimilca y la tenochca. En este sentido, la reconstrucción del origen de Tepoztlán en términos históricos subraya el carácter cultural de la conquista del territorio actual que ocupa esta comunidad; pero también que es un territorio y un pueblo que adoptan por nombre el de su dios creador, el Tepoztecatl.¹⁴ Las leyendas se entrecruzan con los datos históricos y Tepoztlán aparece por ejemplo, como el espacio donde Mixcoatl, el jefe militar de las tribus invasoras tolteca-chichimecas, fundador de la primera capital de ese imperio en Culhuacan, "sostuvo relaciones con Chimalma" en el año 947 en la zona de Tepoztlán y que el fruto de esa relación fue nada menos que el hombre-dios Ce Acatl Topiltzin Quetzalcóatl (López, 1998), personaje central, mejor aún, héroe cultural, del desarrollo de la civilización mesoamericana.

¹³ Un par de estudios que me parecen muy interesantes sobre la relación entre tradición y modernidad en Tepoztlán son los de Yolanda Corona y Carlos Pérez (1999 y 2001).

¹⁴ Alfredo López Austin (1998) en su libro *Hombre-Dios. Religión y política en el mundo náhuatl* (UNAM: México, DF) plantea que existe una "unidad íntima entre el nombre del dios creador y el de la población" (p. 79), y que esto estaba muy extendido en Mesoamérica lo que liga a esos poblados con una existencia mítica, con arquetipos religiosos que sirven para la "ordenación de los hombres, pueblos e instituciones" (p. 83) junto con el numeral o tiempo de fundación.

En el siglo XII, en medio del derrumbe del Imperio Tolteca, llegaron a los valles centrales, entre ellos los del ahora estado de Morelos, nuevas oleadas de emigrantes, también de habla náhuatl procedentes del mítico Aztlan-Chicomoztoc. Entre los nueve grupos que llegaron en torno al año 1156, estaban los tlahuicas que se asentaron en la región próxima a Tepoztlán (Saldaña, 1995; Carrasco, 1996), y los xochimilcas. En este sentido, las historias varían según la utilización que de ellas se hace en el presente. Así tenemos que Tepoztlán será refundado por los tlahuicas frente a los xochimilcas, versión con una importante fuerza política que sirve para enfrentar actualmente los problemas de límites entre Tepoztlán y diversas comunidades cercanas. Sin embargo, los vestigios arqueológicos (Sánchez, 1998) y diversas fuentes, especialmente las compiladas por Peter Gerhard (1986: 96-100) y seguidas por los estudios de Druzo Maldonado (2000), demuestran que la región de Tepoztlán en realidad fue repoblada por xochimilcas generándose una relación básicamente cultural y de identidad étnica; esta "versión" se corresponde con las relaciones estrechas en cuanto a festividades que mantienen actualmente los tepoztecos con los pueblos del valle de México y también liga a Tepoztlán con el mito de las migraciones "bárbaras" que rápidamente se "civilizan" (López, 1998: 99 y ss.).

Pero los asentamientos xochimilcas se vieron asediados por el despliegue del Imperio Mexica. Dos provincias, que comprenden el actual estado de Morelos, Cuauhnahuac y Huaxtepec, constituían la estructura territorial organizada antes de la llegada de los españoles que se llamaba en náhuatl Tonayan, Tierra caliente, o Tlalhuic, Tierra de los tlahuicas. Posteriormente, en guerra con los Tlahuicas, Moctezuma I reconquistará en 1433, entre otros lugares, Tepoztlán. En 1482 el gobernante azteca Tizoc ordena la construcción del templo del Tepozteco, que le fue dedicado al dios del pulque que tomó la denominación local de Tepoztecatl. Destaca la comunidad de nuestro interés por formar parte de los reinos relativamente independientes que pagaban tributo directamente a la Triple Alianza, compuesta por México-Tenochtitlan, Texcoco y Tlacopan. En 1487 se instalaron nuevos reyes en Cuauhnahuac, Tepoztlan, Huastepec y Xiloxochitepec (o Yautepec), más ligados al Imperio que sus antecesores; a lo que correspondió una estructura de gobierno local que constaba de su señor natural, "que tenía dos jueces para impartir justicia, y en la organización religiosa había dos sacerdotes mayores..." (Carrasco, 1996: 158). Al ser Tepoztlán un reino de frontera tanto entre los texcocanos y tenochcas, como

entre las provincias de Huastepc y Cuauhnahuac, pagaba su tributo en servicios militares y en la organización de las fiestas (otra de las características que conserva hasta nuestros días) tanto locales como en la propia Mexico-Tenochtitlan, especialmente en las exequias de los *huey tlatoques* y en la instalación de los nuevos reyes de los tenochcas (Carrasco, 1996: 566-567) y esta relación evidentemente dotaba a Tepoztlán de una cierta pero destacada autonomía.

Según el mito de origen todos los pueblos que poblaron la región de Tepoztlán eran de un mismo tronco, el náhuatl, (Lockhart, 1999: 75), lo que hablaría de una relativa identidad étnica mantenida durante más de diez siglos antes de la llegada de los españoles. Sin embargo, quizá sea más importante en términos de los rasgos distintivos del Tepoztlán actual la estructuración espacial del territorio en torno a la preeminencia política de la hoy cabecera municipal sobre los pueblos que la circundan, organizada en una suerte de "ciudad-Estado" y la relativa autonomía de este señorío en relación con el Imperio Mexica.¹⁵

Si bien el vínculo económico se daba a partir del tributo en maíz, probablemente en papel amate y en algodón, además de los servicios en las fiestas que brindaban los tepoztecos, la relación con el poder de los mexicas estaba mediada por el empleo de diversos mitos y especialmente de la vinculación entre los gobernantes con los sacerdotes locales relacionados con diversos dioses del panteón mexica y en especial con el conglomerado en torno a Ome Tochtli (Dos Conejo), el de los dioses del pulque, y básicamente en una de sus expresiones, el dios Tepoztecatl (Maldonado, 2000; Sánchez, 1998: 37).

Este dios tutelar de los tepoztecos está presente en la vida diaria, y podemos decir que le brinda a esta comunidad un referente particular y complejo de la cosmovisión mesoamericana y con ello un gran sentido de identidad que perdura hasta nuestros días. De igual modo, la relación de Quetzalcóatl con la región de Tepoztlán, en especial con el pueblo de Amatlán, expresa un subconjunto de elementos más elaborados que se mezclan con el dios que le da nombre a la región en su conjunto (Corona y Pérez, 1999: 25-36). Se trata de un referente agrícola, de una recreación del ciclo vital expresado en una serie de mitos y leyendas que ad-

¹⁵ Maldonado (2000) y Sánchez (1998: 37). Utilizo el término "señorío" siguiendo a los autores citados; sobre el mismo existe toda una discusión, en especial para sustituirlo por el de *altépetl*; por ir más allá de los intereses de la presente investigación y a pesar de su interés, no entro a este debate.

quieren forma en un dios tutelar, en este caso el Tepoztecatl, que a la vez es un semidiós, y también una serie de gobernantes y sacerdotes de la localidad. Su culto, entendido como "acción social", genera a la fecha una transferencia que revierte la relación causal y hace aparecer el fenómeno del barrido de los campos por el viento o la petición de lluvia, así como las fiestas en torno al maíz tierno, como una consecuencia de la realización misma de los rituales.¹⁶

Aunque interesante, sería muy largo enumerar los atributos del dios Tepoztecatl. Lo que puede directamente interesar es que el territorio que ocupa Tepoztlán desde hace aproximadamente 25 siglos, aparece como una espacialidad construida en términos míticos, que se empalma con la delimitación, tanto político administrativa del actual municipio como con la del trazado agrario de fines de la segunda década del siglo pasado.

El vértice más alto del territorio tepozteco hacia el norte, es la propia cúspide del volcán Chichinautzin, donde el Tepoztecatl, dice la leyenda, crea el pulque, no sólo en tanto sustancia de la fiesta de la embriaguez sino como parte de la fertilidad agrícola, y en términos más generales al ser el Tepoztecatl hijo de Ehecatl, dios del viento, el que prepara el terreno para las lluvias, representa una deidad relacionada con el comienzo de la vida y el nacimiento mismo (Maldonado, 2000: 227; López, 1998: 161-187). Desde este punto geográfico y en el recorrido de los límites del territorio de Tepoztlán se va mezclando el dios con diversos héroes míticos y gobernantes del mismo nombre, en las leyendas repetidas por muchos tepoztecos, recogidas a su vez por diferentes lingüistas y etnólogos como Pablo González Casanova (1889-1936)¹⁷ y expresadas en diversas fiestas y representaciones como la danza dialogada "El Tepozteco".

Pero también la ubicación de cada barrio del poblado de Tepoztlán, así como la distribución de los pueblos que circundan a la cabecera, sigue un patrón cósmico en relación con los puntos cardinales.¹⁸ En este sentido se constituyen diversos "paisajes rituales",¹⁹ por

¹⁶ Broda citado por Wolf (2001: 201).

¹⁷ Pablo González Casanova, citado por Sánchez (1998: 69). También de ese maravilloso lingüista, Pablo González Casanova, son una serie de cuentos recogidos en el municipio de Tepoztlán entre los que destaca aquél de la desobediencia del cacomizcle y la capizcayotl (zorra) al señor hueyi miztli (el león). Ver Pablo González Casanova, 2001 (1946), pp. 11-19 de *Cuentos indígenas*. UNAM; México, DF.

¹⁸ Bock (1980) citado por Claudio Lomnitz (1982: 255).

¹⁹ Como los denomina Broda, citado por Sánchez (1998: 83).

medio de los cuales se traslapan las estructuras de poder y se les da un carácter que trasciende la cotidianidad.

En estos dos sentidos, el referente mítico y ritual del territorio y el ordenamiento cósmico del espacio terrenal, podemos finalizar este "primer acto" sobre Tepoztlán, diciendo que la construcción del espacio con esos referentes le da fundamento al poder y a la apropiación del espacio físico, y con ello dota a los tepoztecos de una fuerte perspectiva ideológica y especialmente de un sentido autónomo de pertenencia, de profundas raíces históricas y podría decirse que a la vez "espirituales".

Pero también hay que subrayar que la comunidad de Tepoztlán "carga" con los referentes milenarios de las estructuras de poder y dominio, en particular con las diferencias entre la "ciudad-Estado" de Tepoztlán y las comunidades dominadas en esta particular distribución espacial, en lo que se puede antojar definir como la relación contradictoria entre un centro y una periferia comunitarias.²⁰

Los nuevos tatuajes comunitarios en el territorio tepozteco: entre un diálogo imposible y un nuevo canon histórico

—¡Oh, maldito seas de Dios, Sancho! —dijo a esta sazón don Quijote—. ¡Sesenta mil satanases te lleven a ti y a tus refranes! Una hora ha que los estás ensartando y dándome con cada uno tragos de tormento. Yo te aseguro que estos refranes te han de llevar un día a la horca; por ellos te han de quitar el gobierno tus vasallos, o ha de haber entre ellos *comunidades*.

De los consejos segundos que dio don Quijote a Sancho Panza

En un diálogo imposible²¹ con la cosmovisión mesoamericana, la conquista española llegó a las tierras tepoztecas en abril de 1521. A sangre y fuego los españoles tomaron la cabecera y doblegaron a

²⁰ Sobre la relación más precisa entre la construcción territorial del poder y las contradicciones que reporta esta distribución, tanto entre los barrios como entre la Villa de Tepoztlán y los pueblos que componen el municipio, las analizamos más adelante. Un elemento fundamental tiene que ver con la evolución de la tenencia de la tierra y la distribución de este recurso, en el sentido de que "la tierra es considerada como detentadora de un poder específico, hipostasiado a menudo bajo la forma de diosas y dioses ctónicos" (François Delpech, 1992. "El terrón: símbolos jurídicos y leyendas de fundación" en J. González y Manuel González (eds.) *La tierra. Mitos, ritos y realidades*. Anthropos; Barcelona; p. 59.

²¹ Sobre el sentido de un diálogo "imposible" entre la civilización occidental y la civilización mesoamericana ver Enrique Dussel, 1998. "Sentido ético de la rebelión maya de 1994 en Chiapas (Dos 'Juegos del lenguaje)'" en María Tarrío y

los principales. En 1523 Cortés funda en la región, como expresión fiel de la llamada conquista biológica (Carrillo, 1991: 42-58), la primera hacienda azucarera, siembra de naranjos y de moreras; también empezará a distribuir Mercedes de Tierras a algunos poblados indígenas, entre ellos al de Tepoztlán. Años más tarde empezó la "conquista espiritual" con la llegada de los dominicos en 1530 que enfrentaron la religión mesoamericana imponiendo la propia. Con la evangelización cada poblado y cada barrio fue encomendado a un santo patrono y los dominicos les dieron los mismos nombres que en otras latitudes, repitiendo un patrón de conquista determinado. Destaca, por las leyendas que se tejen en torno a este acto, el bautizo del rey Tepoztecatl el 8 de septiembre de 1538, coincidiendo con la natividad de la virgen María, siendo que el Tepoztecatl mítico era a su vez hijo de una virgen (Corona y Pérez, 1999: 26-28). Se van entretejiendo diversas creencias en la construcción de una religiosidad popular donde persisten diversos ritos prehispánicos.

Sin detenernos en esta lenta urdimbre espiritual, cabe resaltar el referente espacial de la misma, donde destacan la adjudicación de Tepoztlán al Marquesado del Valle, las prontas Mercedes Reales (en 1525) en defensa y contraposición de los pueblos indios, en el caso de Tepoztlán, al creciente poder de los criollos, en especial de Hernán Cortés y sus descendientes; pero quizá como acto que resume la relación entre la tierra y la nueva estructura de poder novohispana, la adjudicación en 1648 de los "Títulos Primordiales de Tepoztlán" sea una expresión de una particular cultura en construcción para conservar y transmitir la memoria colectiva.

El grado de destrucción de la comunidad de Tepoztlán durante la Colonia se puede describir en términos demográficos en tanto su población pasó a principios del siglo XVI de representar más de 15 mil habitantes (Lewis, 1976: 71) a 6,300 en 1590 y sólo cerca de 2,500 a principios del siglo XIX (Lomnitz, 1982: 91). Es evidente el efecto que esto conlleva, resultado de las enfermedades y las nuevas formas de explotación que rompen el tejido social como fueron la encomienda y el repartimiento.

Sin embargo, son fundamentales las contratendencias que la comunidad usa para retejer la trama y el envés social. En primer término, Tepoztlán es declarado una "República de Indios" con un principal y un cabildo indígenas, de los que se sirven para obtener

una Merced Real que le devuelve parte de sus tierras a los principales, así como tierras para montes y a la usanza española "ejidos" de los pueblos.

Ante la debacle poblacional se efectúa, en medio de una serie de pequeñas revueltas agrarias, una redistribución de la tierra entre los propios macehuales y los tequinanamiques o renteros de tierras. Además, se lleva a cabo la redistribución espacial de la población, impuesta para el caso de Tepoztlán, a pesar de dos fuertes impulsos de congregación, la estructura de los pueblos existentes antes de la llegada de los españoles y en el caso de los barrios del propio poblado de Tepoztlán, si bien hay fuertes muestras de su reestructuración, buena parte de las toponimias y la propia orientación y patrón de distribución fueron respetados.

La tercera "reconquista" del espacio por los lugareños es la que está referida a los cultos ligados con la actividad agrícola, en torno a cuevas y lugares especiales (Maldonado, 2000: 207-214; Sánchez, 1998: 107-108). En cuarto término, como culminación de los procesos anteriores, ya mencionábamos los Títulos Primordiales de Tepoztlán, que representan, un poco más de un siglo después de la Conquista, como bien dice Enrique Florescano (2002: 260), un nuevo *canon histórico*, un "artefacto especialmente creado para conservar y transmitir la memoria colectiva, producto de la interacción entre la cultura mesoamericana y la occidental". Este instrumento tuvo la intención de legitimar la posesión de la tierra ante el poder pero al obligar a las comunidades a que desplegaran sus tradiciones como pueblos, a que fundamentaran históricamente su existencia como reino y que recuperaran las líneas de los linajes de los principales, revaloró a la vez las piedras de toque de la identidad local en un momento que puede definirse como una verdadera encrucijada, frente a un "oscuro telón de fondo" ya que "la recomposición de la memoria indígena ocurre en medio de un resquebrajamiento radical del orden antiguo. En estos años, los dioses, los gobernantes, las instituciones, las tradiciones y la misma vida material de los pueblos fueron desencajados de sus cimientos y puestos en vilo por los cambios desatados por el gobierno español y las catástrofes naturales" (Florescano, 2002: 262).

En este sentido los *Títulos Primordiales* son una mezcla de la tradición mesoamericana con la española, representan una simbiosis que sienta las bases para una refundación que utiliza a la vez las tradiciones indígenas, como la ceremonia del fuego nuevo pero a la vez "renueva" el poblado central y el territorio de Tepoztlán reapropiándose de las mojoneras "cósmicas" para, asentándolas

en el papel, legitimar el poder español, al tiempo que se reconoce la existencia legal de la comunidad sobre la base de recuperar su histórica lucha por la tierra. El documento por medio del cual el "Señor Fiscal" recomienda reconocer los Títulos Primordiales de Tepoztlán el 21 de abril de 1648 y acepta la "donación" de 150 pesos para la Armada de Barlovento, es a la vez un recuento de las mercedes reales de tierras logradas a lo largo de un siglo por los tepoztecos, desde las primeras mercedes en 1548, pasando por las de 1555, 1556, 1602 hasta llegar a la de 1648 cuando se le confirman las mercedes reales y se le expide al pueblo títulos virreinales y además se le reconoce a Tepoztlán las demasías de tierras realengas que se encontraban comprendidas en sus linderos.

Valga adelantarnos y recordar que tres siglos después los tepoztecos enarbolaron esos Títulos Primordiales para reclamar sus bienes comunales y delimitar su espacialidad tanto por la acción social y la estructura de poder tomando como referente el vocablo equivoco de *comunidad*, en su sentido cotidiano y en el de las ciencias sociales, ya que aparece ligado a parejas de antónimos como las de lo "interior"—"exterior", "tradición"—"modernidad" o de lo "local"—"global", colocando procesos únicos, frente por frente a las figuras asociativas y con ello, dejando de lado lo "interior", la "tradición", o lo "local", y olvidando así su sentido original en castellano, el que el Quijote menciona, precaviendo a Sancho, cuando le dice que se cuide de la comunidad como sinónimo de revuelta popular.

Para nuestro interés vale decir que la comunidad es el referente social en torno al que se van construyendo, a lo largo del tiempo, identidades, sentidos de pertenencia en un espacio determinado que incluye la creación de fronteras "invisibles" pero no por ello menos reales. El peso de las fronteras político-administrativas se deja sentir en la definición comunitaria, porque si bien crea un referente de pertenencia al interior de la comunidad, a la vez la sujeta a otros espacios más amplios a partir de los caminos, las leyes, la presencia de otros poderes. Con esto queremos decir que la independencia comunitaria encuentra sus formas en un marco de interdependencia y que la autonomía en el ámbito local está referida a ciertos espacios regionales, estatales y nacionales de poder y hoy día, más que nunca, a referentes del sistema-mundo.

En el anterior sentido, nos interesa recuperar la historia de Tepoztlán en el marco de la historia regional y nacional porque es en esta encrucijada donde podemos entender la construcción de Tepoztlán en atención a los sujetos comunitarios en cuanto conju-

gación del "hombre en su condición de ser histórico y la de sujeto con conciencia capaz de reaccionar" sobre los procesos estructurales que lo determinan y de representar el espacio social a nivel local de los "procesos históricos globales" (Zemelman, 1996: 78).

Tepoztlán un lugar en la historia por la Independencia, en medio de la Reforma y de ahí a la Revolución

En la lucha por la Independencia, los vecinos de Cuautla, Yautepec y Tepoztlán participaron activamente, por ello el estado lleva el nombre de Morelos en honor a las grandes batallas que dio en la región. Se sabe, por múltiples referencias, que "las tropas insurgentes contaron con una fundición de cañones en Tepoztlán" (Sánchez, 1998: 147).

En 1820, singularmente un 8 de septiembre, día en que se festeja a Tepoztecatl, el pueblo instala su primer ayuntamiento. En medio de graves epidemias y una vez consumada la Independencia la lucha de los pueblos por sobrevivir enfrentó primero la resolución de Agustín de Iturbide que restableció los derechos de los hacendados en 1822 y de Antonio López de Santa Anna que, a imagen de las congregaciones de los españoles, reorganizó las cabeceras municipales que quedaron reducidas de las 94 existentes en 1800 a sólo 22 en 1834. En 1826, queda ratificado el ayuntamiento enmarcado en el Estado de México. Para 1848 la situación era insostenible para los pueblos de la región y varios de ellos, entre los que se contó a Tepoztlán, se insurreccionaron contra los hacendados y el año siguiente volvieron a tomar las armas, en protesta por el alza de impuestos.

En 1853 un decreto de Santa Anna permitió la ocupación de los terrenos baldíos para defender sus tierras y la Villa de Tepoztlán logró actualizar su posesión mediante un testimonio que les expidió el Archivo General y Público de la Nación.

Cuando los liberales promulgan la nueva Constitución de 1857, la región de Morelos vuelve a verse envuelta en la Guerra de Reforma, y años después los tepoztecos participan en la guerra contra la Intervención Francesa (1861-1867) de la que aún hoy se encuentran pintas en los cerros en contra de la invasión.

En esos años de zozobra, es famosa la gavilla de "Los Plateados" en la que participan no pocos tepoztecos y que fue inmortalizada por Ignacio Manuel Altamirano en su famosa novela de *El Zarco*.

En medio de todos estos densos acontecimientos, la lucha de los pueblos vuelve a darse en contra de las haciendas y de las visiones de "progreso" de los liberales. Tepoztlán sufre diversos despojos de tierras entre los que destaca, en 1869, año de la fundación del estado de Morelos, el "préstamo" forzado que hizo la hacienda de Oacalco de 2,100 hectáreas de las mejores tierras de humedad de la comunidad, mismas que serán recuperadas en 1929, sesenta años después. Pero lo más importante es que Tepoztlán logra sortear las leyes de Reforma que prohibían que las corporaciones, en este caso la comunidad indígena, tuvieran tierras, por medio de hacer del municipio el legítimo propietario de las tierras, condición que estaba prevista en la propia ley de desamortización.²²

Años después, en 1877 se inició, a pesar de la resistencia que ofrecieron los tepoztecos (Lewis, 1968: 73), la construcción del ferrocarril México-Cuernavaca, que inauguró Porfirio Díaz en 1897, y que pasó por un lado del poblado de San Juan Tlacotenco, para que el yerno de Díaz pudiera contar con un medio de transporte de los productos de su hacienda. Este nuevo "acto de modernidad" fue acompañado del intento de segregar el pueblo citado de la cabecera municipal, en un nuevo ordenamiento del territorio en atención a la utilización de fuerza de trabajo en las haciendas y la provisión de carbón de encino para las ciudades de México y de Cuernavaca.

Sin embargo, Tepoztlán se mantuvo relativamente fuera de la lógica económica y social del avance de las nuevas haciendas, por su natural aislamiento (Womack, 1976: 44), aunque la zona cercana al ferrocarril empezó a ser invadida. Las confrontaciones con el autoritarismo porfiriano, trajeron múltiples deportaciones, una práctica común que empleó el poder de los hacendados para derrotar a los pueblos en defensa de su existencia como tales.

Tepoztlán, que había sido un centro de las luchas independentistas, mantiene su tradición y en 1910 los leyvistas, la oposición regional a Porfirio Díaz relativamente tolerada, se apoderarán de la presidencia municipal de Tepoztlán (Womack, 1976: 60-61). También fue de los primeros pueblos en ser tomados por los maderistas,

²² Actualmente existe toda una línea en los historiadores de cómo los pueblos reivindicaron siempre sus derechos en el marco y a nombre de las libertades constitucionales articulando lenguajes que aparecen en principio como incompatibles. Ver por ejemplo el excelente trabajo de Antonio Annino (1999). "El primer constitucionalismo mexicano" en M. Carmagnani, A. Hernández y R. Romano (coords.), *Para una historia de América III. Los nudos (2)*. FCE/CM; México, DF, pp. 140-189.

entre ellos Eugenio Moreno oriundo de Tepoztlán, quienes quemaron los archivos municipales, saquearon las casas de los jefes políticos locales, para luego refugiarse en las montañas. Bernabé Labastida, el antiguo dirigente leyvista de Tepoztlán, "regresó de Quintana Roo dispuesto a vengarse de los caciques locales que lo habían deportado. Cuando descubrió que habían huido, dio muerte a dos de sus parientes y luego estableció su propio cuartel general en las afueras del pueblo" (Womack, 1976: 73).

Como dice Robert Redfield (1930), "es de interés observar que Tepoztlán fue una de las primeras poblaciones del estado de Morelos que se unió a la revuelta zapatista en contra del régimen de Díaz" en especial a la fracción encabezada por Genovevo de la O que actuaba en la sierra del Chichinautzin como escenario de la guerra de guerrillas, base del asedio continuo a Cuernavaca (Womack, 1976: 138). También destaca que el "único comisionado (a la Convención de Aguascalientes en 1914) de extracción meramente morelense era Galván, abogado de Tepoztlán" (Womack, 1976: 212).

Pero en la memoria colectiva de los tepoztecos sobre la Revolución, pesa igual que los sucesos victoriosos y la propia participación del pueblo en la Revolución, la represión carrancista. Casi no hay familia que no recuerde cómo fueron asesinados miles de tepoztecos y otros más tuvieron que abandonar el pueblo (Tostado, 1998). Fue a partir del 15 de septiembre de 1916 que los carrancistas empiezan las deportaciones masivas. Esto significó otra declaración de guerra contra la institución de los pueblos (Womack, 1976: 260). Zapata, ese mismo día decretó una "Ley General de Libertades Municipales"²³ por medio de la cual abolió todos los controles federales y estatales sobre los ayuntamientos en materia de administración y hacienda, además de ordenar que las elecciones fueran directas. El resto de los artículos de la Ley de Libertades Municipales eran fuertemente comunales, hechos para que los integrantes de la comunidad tomaran parte directamente en los principales asuntos de sus pueblos y evitar que los caudillos militares, incluyendo por supuesto a los zapatistas, llegasen a puestos de elección. Solamente los residentes del lugar podrían ocupar cargos públicos; los funcionarios sólo prestarían un año sus servicios y deberían esperar dos para poder reelegirse. Las cuestiones como el presupuesto municipal, la compra o venta de propiedad municipal, los contratos y empréstitos municipales tendrían que presentarse a una junta general públicamente anun-

²³ Zapata (s/f, 1916-1917).

ciada, para su plena discusión y aprobación por voto de la mayoría. Y una determinada minoría de ciudadanos podría solicitar en cualquier momento revisión de cuentas, e inclusive acusar ante los tribunales a los funcionarios.

Si recapitulamos sobre estos procesos podemos decir que la identidad comunitaria a la que hemos hecho referencia no sólo tuvo un referente agrario sino que ha estado directamente vinculada a la constitución de instituciones, como el *municipio*, por medio de las cuales los tepoztecos fueron desplegando, en un prolongado proceso histórico, diversas formas de autogestión y relativa independencia frente a los poderes "externos". Por ello es muy relevante que en la adversidad y la represión, como en 1916, se haya desplegado una experiencia autogestiva mediante el municipio y las leyes zapatistas.

Recordemos que el territorio tepozteco conservó los linderos del estado prehispánico del siglo XVI, pasando por una República de Indios durante la Colonia, adquirió forma en el municipio que no sólo representaba políticamente a los tepoztecos sino que fue, durante las leyes liberales, depositario de la tierra de todos los tepoztecos. Este órgano máximo de poder local, constituido a partir de la elección popular directa de sus integrantes con capacidad administrativa y con personalidad jurídica constituye en coyunturas determinantes una suerte de red que define la identidad en lo local, y que si bien está acotado por sus propios límites territoriales, tiene que ver con la particular historia que se va armando en torno a esta instancia político administrativa, que sirve a la vez de base para una particular "ciudadanización" fuertemente enraizada en el sentido de pertenencia e identidad de los tepoztecos que refieren a los derechos y las obligaciones de una civilidad articulada en la cultura y la identidad comunitaria.²⁴

No obstante, hay que aclarar que si bien el ayuntamiento es el máximo órgano de poder local para asuntos civiles, no es la instancia formal que controla los recursos naturales ya que éstos dependen del tipo de tenencia de la tierra y del poder agrario (Paz, 2002) que también se fueron constituyendo a lo largo de la historia del

²⁴ En términos generales, el ayuntamiento, especialmente en el medio rural, ha estado ligado a una identidad territorial, que al integrar la cuestión de los recursos naturales queda potenciada especialmente; al respecto véase el libro de Miguel Moreno Plata, 2001. *La reorganización territorial del ayuntamiento rural. Un enfoque alternativo para la modernización de los municipios rurales del país en los umbrales del siglo XXI*. Plaza y Valdés; México, DF, pp. 239.

territorio tepozteco y que con la Revolución y la ideología agrarista adquirieron cuerpo.

Tepoztlán un espacio en el tiempo: la comunidad agraria entre la identidad cultural y la ideología agrarista

Al triunfo de la Revolución los tepoztecos vieron reducida su población a menos de la mitad (GEA, 1992), pero pocos años después, el 24 de abril de 1921, vecinos de la Villa de Tepoztlán²⁵ reanudaron la lucha por las tierras pérdidas y solicitaron dotación de tierras; y el 16 de mayo del mismo año hicieron una solicitud de dotación, y lo más importante, una solicitud de restitución de tierras tomando como base los *Títulos Primordiales* y el Testimonio de 1853 que les expidió el Archivo General y Público de la Nación.

La solicitud de tierras estuvo dominada, a lo largo de la década de los años veinte y la primera mitad de los treinta, por la confrontación de dos grupos que se disputaron el poder político así como el control sobre los recursos comunales: los llamados "bolcheviques" y los "centrales" (Lomnitz, 1982) que estaban identificados con los antiguos caciques y aceptaban el aprovechamiento del bosque para producir carbón vegetal para la Ciudad de México. Los bolcheviques, llamados así por su origen zapatista y por estar ligados a grupos anarquistas de tepoztecos emigrados a la Ciudad de México, se planteaban un modelo de economía campesina más cerrado, con uso doméstico del bosque y la reactivación o invención de instituciones comunitarias de trabajo colectivo como el *cuatequiltl* y una ideología que tenía como eje la defensa de la propiedad comunal en manos del municipio, que por cierto estuvo dirigido por ellos entre 1922 y 1928. Durante este periodo los bolcheviques buscaron terminar con el poder de los caciques, para lo que se propusieron una redistribución de la tierra; sin embargo, a los abusos de poder cometidos por esta facción política en contra de sus opositores, se sumaron cambios de rumbo en la política estatal que favorecieron a los centrales y la confrontación interna terminó con una masacre en el carnaval de 1928, en el que el grupo de los bolcheviques asesina en plena celebración a casi todos los miembros del grupo de defensa de los centrales más otros civiles que se encontraban presentes: el saldo de la masacre fue de 22 personas muertas y 24 heridas. Esto representó el fin del dominio político bolchevique en

²⁵ Información obtenida del Archivo del Registro Agrario Nacional; Archivo 24.3131; Expediente de Restitución de Tierras de Tepoztlán, Morelos.

Tepoztlán y dio comienzo al periodo de los centrales (Lomnitz, 1982: 162-168; Varela, 1984: 257) comandados por Juan Hidalgo.

“En el año de 1928, por disposiciones de la política forestal en México expresadas a través de la Ley Forestal de 1926 que estipulaba que la explotación de los bosques comunales se haría a través de cooperativas forestales comunitarias creadas *ex profeso*, se formó la Cooperativa Forestal Central de Tepoztlán dirigida por quien fuera también presidente municipal y más adelante presidente del Comité Particular Administrativo Agrario, quedando los bosques, las tierras y el poder político bajo el control de una misma persona”,²⁶ nada menos que Juan Hidalgo.

Es en este contexto, de disputa por los recursos naturales y la presión externa sobre los mismos, desde diversos grupos de comuneros se retoma con fuerza la solicitud de 1928 y en 1929 ratifican la solicitud de restitución y dotación de tierras. Ese mismo año, el 26 de octubre, fue enviada a la instancia correspondiente la solicitud, recibida el 29 del mismo mes y el 31 de octubre fue dictaminado el expediente. Es decir, con una rapidez asombrosa: a los dos días de recibido fue resuelta, en segunda instancia, la solicitud de tierras a favor de Tepoztlán para su posesión definitiva. El 14 de noviembre de 1929 se emitió la *Resolución Presidencial*, el *Acta de Posesión* fue firmada el 26 de diciembre de 1929 solamente por el Presidente Municipal hecho significativo y que está relacionado con el entrecruzamiento entre la defensa de la tierra en términos agrarios y el dominio del territorio en términos político económicos por parte del poder municipal. Finalmente, la Resolución Presidencial fue publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 31 de enero de 1930 y el *Acta de Deslinde* se efectúa el 20 de junio de ese mismo año, aunque sólo se refiere en términos precisos a la restitución de tierras, 2,100 hectáreas, que se había apropiado (tomado “prestadas”) la hacienda de Oacalco, que se suman a las tierras reconocidas como comunidad agraria mancomunada en un solo núcleo de 23,800 hectáreas denominado “Comunidad Agraria de Tepoztlán” compuesto por las tierras comunales de la cabecera, es decir Tepoztlán y seis pueblos: Amatlán, San Andrés de la Cal, Santa Catarina, Santiago Tepetlapa, San Juan Tlacotenco y Santo Domingo Ocotitlán.

A partir de esta construcción llamada “Comunidad Agraria”, producto del pacto social que representa el artículo 27 de la Constitución, empieza en 1929 en Tepoztlán un largo ajuste pleno de malos entendidos y no pocas confusiones entre lo que podríamos

²⁶ Lomnitz (1982: 162-168) citado por Paz (2000: 105).

llamar la inercia de las prácticas y referentes de un folklore jurídico y la legalidad agraria misma. Lo que sí representa para los tepoztatecos un referente común, es la dimensión *local del territorio*, donde como ya señalamos más arriba, se va delimitando el propio espacio, en el que tiene que ver la forma y sobre todo el camino del reconocimiento de su existencia como pueblo originario y con ello de sus derechos colectivos.

Pero la comunidad agraria se transforma *realmente* en un referente identitario cultural, en tanto el ejercicio de las prácticas en el uso y apropiación efectiva del territorio pasan por la reproducción comunitaria, y en especial por la defensa de los recursos frente al acoso del exterior e interior y por una efectiva representación de los intereses comunes.

También, es por medio de diversas luchas en defensa de los recursos y de la tierra, que los pueblos que componen la Comunidad Agraria de Tepoztlán tienen un papel central, como se hace efectivo el control de los recursos naturales y la delimitación territorial. Este caso de los límites es además especialmente importante para Tepoztlán, ya que hasta la fecha existen disputas con sus vecinos en absolutamente todas sus fronteras. Fue precisamente el combate del pueblo de San Juan Tlacotenco que considera que fue despojado por la resolución de 1929 y el pueblo de Ocotitlán, por el recurso para hacer carbón vegetal, lo que llevó en 1935, a un grupo de personas originarias de estos pueblos a asesinar al presidente municipal Juan Hidalgo, integrante del grupo de los del "centro" y que había acaparado en su persona todo el poder, tanto municipal como de la cooperativa y sobre todo el del manejo de las tierras.

La muerte de Juan Hidalgo marca el declive carbonero en el municipio, mismo que recibirá el tiro de gracia en 1937 con el decreto del presidente Lázaro Cárdenas que convierte prácticamente todo el territorio de Tepoztlán (exceptuando las 2,100 hectáreas restituidas en 1929) en el *Parque Nacional El Tepozteco*. Los bosques comunales que habían sido seriamente dañados por la producción de carbón en los años anteriores quedaban ahora protegidos bajo esta figura de conservación, siendo las autoridades forestales federales las encargadas de su administración (Paz, 2002).

Tepoztlán se salva así de ver saqueados sus bosques por las compañías papeleras, como ocurre con los de sus vecinos, pero al sustraer de la lógica comunitaria el cuidado y manejo de los bosques se verifica un lento pero fuerte deterioro de los recursos que se ve acompañado de una disputa entre los pueblos y la cabecera

municipal, entre un ejido constituido sobre las 2,100 hectáreas restituidas y el conjunto de la comunidad agraria.

La vida de Tepoztlán a todo lo largo de los años cincuenta y sesenta estará dominada por la disputa en torno al control de los recursos comunales teniendo como actores principales, en un primer momento a los comuneros, la presidencia municipal y el comisariado de bienes ejidales, y más adelante a los pueblos de Tepoztlán, especialmente a San Juan Tlacotenco y a Santo Domingo Ocotitlán, que son justamente los que se encuentran enclavados en los bosques comunales (Paz, 2002: 107).

En 1953,

el conflicto explotó y los comuneros, tanto de la cabecera como de los pueblos, con el aval de la presidencia municipal, deciden nombrar su propio comisariado de bienes comunales, así como representantes de éste en cada una de las localidades. Como es de suponer, bienes ejidales no se queda con los brazos cruzados; acusa a la presidencia de manipular a los comuneros, de usurparle funciones y de situarse fuera de la ley. El conflicto continúa hasta 1956 sin que las autoridades agrarias estatales y federales intervengan, llegando ambos grupos a un enfrentamiento en el que el comisariado de bienes ejidales despoja al de bienes comunales del 'sello', que simboliza la autoridad; sin embargo, los representantes comunales de San Juan Tlacotenco y Santa Catarina se declaran en rebeldía, desconocen la autoridad del comisariado ejidal y no regresan los sellos correspondientes. A partir de este momento San Juan tendrá un papel protagónico que se prolongará hasta fines de los años noventa: de manera regular desconocerá cualquier autoridad de la cabecera que pretenda mandar sobre los montes comunales; el hecho no es extraño dado que este pueblo se encuentra situado justamente en la zona boscosa del municipio y reclama, como suyos, estos bosques (Paz, 2002: 110).

Lomnitz (1982) indica que después de 1935, tras la caída de la cooperativa carbonera y con la diversificación económica de Tepoztlán, propiciada tanto por la apertura de la carretera que lo unía a Cuernavaca como por la capitalización de los campesinos

conseguida mediante la venta del carbón que les permite dedicarse a otras actividades, desaparecen los grupos hegemónicos que controlan los recursos significativos de la comunidad, las tierras y los bosques: "ningún tepozteco ni siquiera ningún grupo de tepoztecos puede tener bajo su control directo poder sobre la mayoría del pueblo –es decir, que ya no existe la base económica para un cacicazgo";²⁷ sin embargo, convenimos con Fernanda Paz en que si bien lo anterior es cierto, no desaparecen por ello los conflictos en torno al control de los recursos y su administración, lo que sitúa a Tepoztlán en una posición vulnerable en un momento en que el estado de Morelos comenzaba a modernizarse, se construía la Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca (Civac) colindante con la comunidad agraria de Tepoztlán, y se abrían nuevas carreteras que hicieron de Tepoztlán, "hasta entonces un pueblo enclavado en la montaña, un lugar accesible y atractivo para aquellos que buscaban construir sus residencias de fin de semana" (Paz, 2002: 110-111).

Junto con la carretera La Pera-Cuautla se inició un proceso de adquisición ilegal de terrenos en el municipio de Tepoztlán a fines de los años cincuenta y principios de los sesenta para la construcción del Club de Golf Monte Castillo, antecedente directo del club de golf que se intentó construir a mediados de los noventa y que concitó una movilización que por sus características puede considerarse parte del paradigma de los llamados "nuevos" movimientos sociales.

En términos generales puede decirse con Arturo Warman (1976: 117-118), que los tepoztecos al igual que los "zapatistas no sólo habían peleado por la tierra sino también por ejercer el dominio sobre el territorio a través de la comunidad libre". En el fondo, consideramos que en la lucha de los tepoztecos es evidente una búsqueda, en el propio marco legal, por transformar la naturaleza del Estado y desarrollar una democracia rural con matices igualitarios. Por eso, parafraseando al joven Warman (1990), junto con los otros zapatistas, los del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), se puede plantear que Tepoztlán es un anticipo del nuevo milenio campesino y un experimento en el terreno de las nuevas utopías por venir. Pero antes de entrar en el terreno de las luchas sociales de los tepoztecos, es importante volver específicamente a las estructuras del o los poderes locales.

²⁷ Lomnitz citado por Paz (2002: 180).

Las estructuras de poder local

Aunque parezca obvio hay que subrayar que Tepoztlán no es una "aldea ideal", sino una entidad plena en contradicciones y resultado de una estructura de dominio y de referentes de poder. Ya desentrañamos algunos procesos de lucha en torno a la tierra y la defensa del territorio, sin embargo, podría quedar la idea de que nos referimos, en los términos de la antropología tradicional, a Tepoztlán como una sociedad de "solidaridad mecánica" donde los individuos si bien tienen una "sed de poder" en términos de intereses "personales", su "conciencia colectiva" es una suerte de constante automática debida, entre otras cosas, a las débiles o inexistentes instituciones políticas formales (De la Peña, 1986: 23) y a que la separación de lo económico y lo político²⁸ no se ha verificado por estar dominada esta sociedad por relaciones "precapitalistas".

Sin embargo, nos parece que en la perspectiva de la Antropología Política (De la Peña, 1986: 23-54), habría que colocar el acento más allá de la institucionalización del poder, y fijar nuestra atención en los sujetos de lo político. Además, todo sistema político refiere a cierto contexto histórico y en el caso de Tepoztlán guarda ciertas características en el largo alcance que ya hemos mencionado: una identidad referida a una fuerte memoria histórica; y la construcción de un imaginario social que adopta una expresión material en la territorialización de los referentes políticos que se institucionalizan en primer término, en los barrios y pueblos que integran el municipio por medio de una estructura político religiosa, coronada en los cargos y mayordomías, para la realización de las fiestas locales en cuanto representación del imaginario, la vuelta al origen, en conexión con la producción y el calendario agrícola, así como en la exaltación de valores comunes, donde la educación ha desempeñado un papel primordial.

En segundo lugar, coronando esta estructura y fungiendo como espacio básico del desarrollo de los conflictos y su confluencia, tenemos al municipio, en cuanto a que aparece como la representación política del territorio y a que tuvo y aún tiene un papel central en cuanto a la distribución y defensa de la tierra.

En tercer lugar, también pueden reconocerse otros espacios, como el productivo, el de la distribución y el consumo, donde "circula" el

²⁸ Como lo plantea la corriente estructuralista y la estructural marxista.

poder y donde se va dando una serie de conflictos y a la vez se construye

el del sistema de valores del que participa (la población); el espacio en el que es capaz de articular sus proyectos de acción colectiva con otros sujetos sociales presentes en su territorio; el espacio territorial que organiza por su forma de vincular, mediante sus desplazamientos, los lugares de residencia con los lugares de trabajo; su capacidad de crear instancias de decisión que no encuentran expresión en las estructuras institucionalizadas; o bien por su acceso a los diferentes centros de decisión distribuidos en el territorio; en una palabra, la amplitud y complejidad de los espacios en que la población puede asumir la calidad de sujeto (Zemelman 1996: 188-189).

En este sentido, si consideramos el poder como *praxis*, esto es, el poder como un proceso, básicamente en constitución, entonces debemos enfatizar la idea del conflicto, y analizar especialmente las situaciones de confrontación de las fuerzas sociales, que a escala local o de los "pequeños territorios" (Benedict, 1999) tiene mayor relevancia la intervención, las relaciones personales, si hay líderes o no, y si los individuos son activos o pasivos. Para Hugo Zemelman (2000: 147) lo político en un recorte local se concreta en el acceso de la población local a las instancias de poder que forman parte de un sistema extralocal (regional, nacional) y la creación de instancias de decisión locales (además de la tensión entre ambas y su utilización, según el caso; por ejemplo, el sindicato de maestros y la lucha contra el club de golf; o de los partidos; o de los grupos de ecologistas). El énfasis se encuentra en la creación o no de las instancias de decisión de las que depende la potencialidad de fuerzas locales en su proceso de constitución de poder.

Entonces, si convenimos que la base social depende de las relaciones sociales, tanto ocupacionales como socio demográficas (edad, sexo, escolaridad); de los intereses comunes (la defensa de un modo de vida) y de las organizaciones sociales, en el plano local adquiere un gran sentido la cuestión del acceso de los individuos a las organizaciones y su identificación con los intereses económicos, culturales, religiosos y políticos de las mismas. Aunque para el caso de Tepoztlán más que la cohesión en torno a un liderazgo o identificación de intereses de clase, encontramos una cohesión en

torno a la delimitación de una identidad común, referida permanentemente a una memoria histórica, recreada desde la cotidianeidad.

Por lo anterior, también son fundamentales el plano de la *resistencia* o de *lo político* por otros medios, así como en los conflictos tanto internos como externos, la memoria y la identidad en Tepoztlán. Desde lo que podemos llamar "laberintos", tanto los económicos como los sociales, que plantean el problema del desarrollo desde diversos actores y sujetos que actúan en Tepoztlán, para situar a la autogestión de los recursos naturales como alternativa recreada en los episodios clave de la lucha del pueblo de Tepoztlán por la defensa del bosque y en la permanente lucha de los comuneros y ejidatarios en defensa de la tierra y el territorio.

Bibliografía

- Almeyra, Guillermo, (2002), "Lo político y la política en la mundialización" en G. Ávalos (coord.) *Redefinir lo político*. UAM; México.
- Annino, Antonio, (1999), "El primer constitucionalismo mexicano" en M. Carmagnani, A. Hernández y R. Romano (coords.), *Para una historia de América III. Los nudos (2)*. FCE/CM; México.
- Ávalos, Gerardo (Coord.), (2002), *Redefinir lo político*. UAM; México.
- Benedict, Burton, (1999), "Características de los pequeños territorios y sus repercusiones en el desarrollo económico" en M. Banton (comp.), *Antropología de las sociedades complejas*. Alianza; Madrid.
- Benjamin, Walter, (1978), ix "Tesis de filosofía de la historia" en *Para una crítica de la violencia*. Ed. La nave de los locos; México.
- Bonfil, Guillermo, (1990), *México profundo. Una civilización negada*. Grijalbo / Conaculta, México.
- Braudel, Fernando, (1989), *La historia y las ciencias sociales*. Alianza, México, DF.
- Bordieu, Pierre, (1997), *Capital cultural, escuela y espacio social*. Siglo veintiuno editores, México.
- Calderón, Fernando y Mario Dos Santos, (1992), "Veinte tesis y un corolario. Hacia un nuevo orden estatal en América Latina", en *Estado nuevo orden económico y democracia en América Latina*. Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela.
- Cárdenas del Río, Lázaro, (1936), *Decreto de establecimiento del Parque Nacional El Tepozteco*.

- Carrasco, Pedro, (1997). *Estructura político-territorial del Imperio tenochca. La Triple Alianza de Tenochtitlan, Tetzcoco y Tlacopan*. FCE/Colegio de México, México.
- Chiriboga, Manuel, (1992), "Desarrollo agropecuario que necesitan América Latina y el Caribe: democracia económica y crecimiento con equidad", en *América Latina: opciones estratégicas de desarrollo*. Nueva Sociedad; Caracas, Venezuela.
- Comisión Nacional Agraria. (1933). *Acta de Deslinde*.
- Concheiro Bórquez, Luciano, (1996), "Tepoztlán: la dignidad tras las barricadas", en *Coyuntura*, núms. 67-68, enero-febrero, México.
- Corona Caraveo, Yolanda y Carlos Pérez Zavala, (1999). *Tradición y modernidad en Tepoztlán: historias y leyendas de un pueblo en resistencia*. UAM-X, DEC; México.
- _____. (2001). "Infancia y resistencias culturales. La participación de los niños en los movimientos de resistencia comunitarios", en Norma del Río L. (coord.), *La infancia vulnerable de México en un mundo globalizado*. UAM / Unicef; México.
- De La Peña, Guillermo, (1980), *Herederos de promesas. Agricultura política y ritual en los Altos de Morelos*. Ediciones de La Casa Chata; México.
- Diario Oficial de la Federación*. (1937). Decreto que declara Parque Nacional "El Tepozteco" los terrenos que rodean el pueblo de Tepoztlán. Tomo c, núm. 18, México, 22 de enero de 1937.
- _____. (1947). Decreto por el que se establece una Unidad Industrial de Explotación Forestal en favor de las Fabricas de Papel de Loreto y Peña Pobre, S.A: 19 de mayo de 1947.
- Florescano, Enrique, (2002), *Historia de las historias de la nación mexicana*. Taurus; México.
- García Canclini, Nestor et al. (1994), *De lo local a lo global. Perspectivas desde la antropología*. UAM-I; México.
- GEA, (1992), Tepoztlán. Hacia un manejo participativo de sus recursos naturales. Documento de trabajo, septiembre: México.
- _____. (1994), *Tepoztlán: hacia un manejo participativo de sus recursos naturales, Problemática y propuestas*. Cuadernos del Programa de Manejo Participativo de Recursos Naturales. Ed. Amigos de Tepoztlán, AC/Grupo de Estudios Ambientales, AC, México.
- Gerhard, Meter, (1986). *Geografía histórica de la Nueva España. 1519-1821*. UNAM; México.
- Gilly, Adolfo, (1971), *La revolución interrumpida*. El Caballito; México.

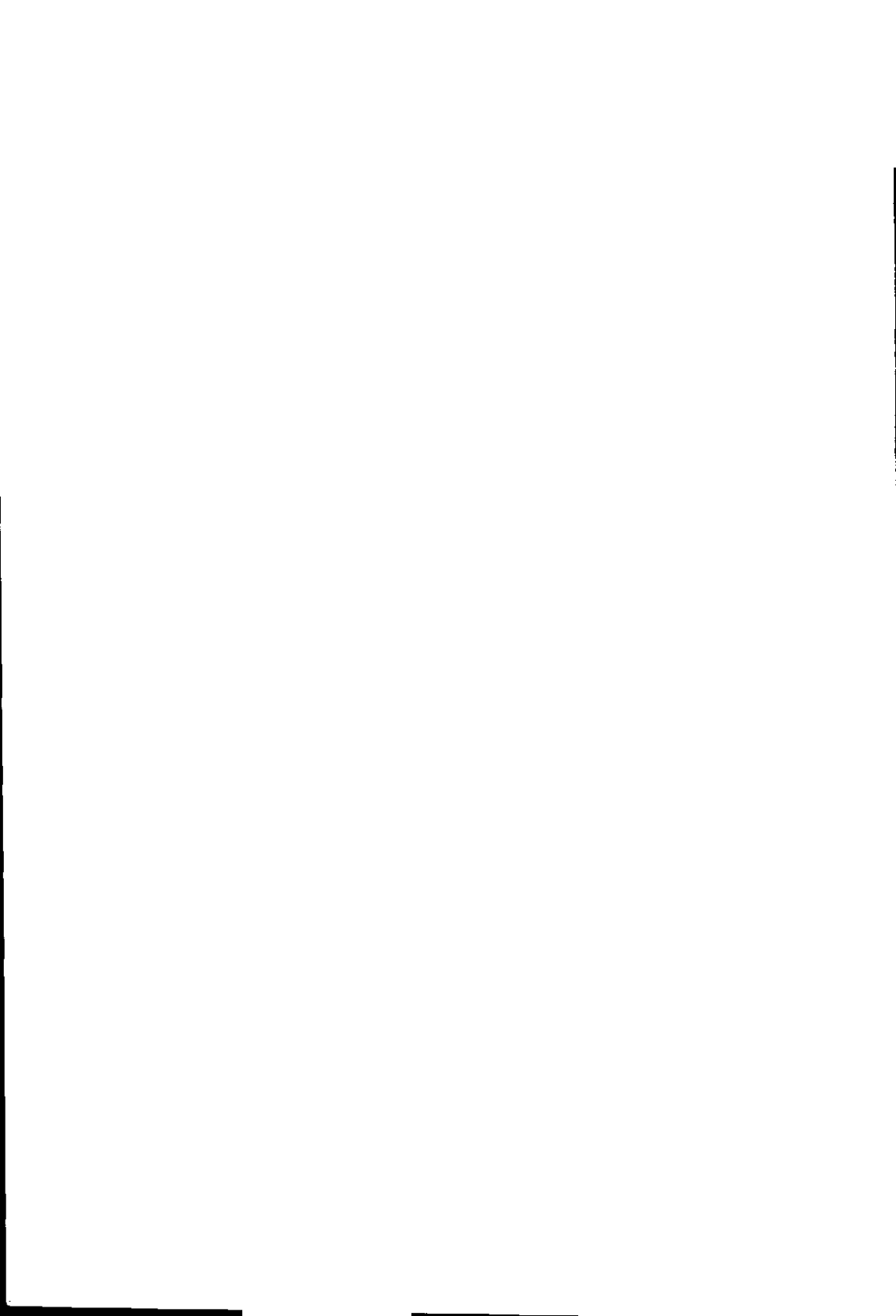
- Giménez, Gilberto, (1996). "Territorio y cultura" en *Estudios sobre las culturas contemporáneas*, Época II, Vol. II, núm. 4, diciembre. UAC; Colima; México.
- González Alcantud, José A. y Manuel González de Molina, (1992), "Introducción", en *La tierra. Mitos, ritos y realidades*. Anthropos/ Diputación Provincial de Granada; Barcelona.
- González y González, Luis, (1984), *Pueblo en viño*. FCE; México.
- _____, (1997), "Suave patria" en *Invitación a la microhistoria*. Clio; México.
- Grupo de Investigación Territorialidades Universidad de Caldas, (2001), "Temas y variaciones", en *Territorialidades reconstituidas. Armenia-Quindío 1999-2001*. Universidad de Caldas; Quindío, Colombia.
- Hewitt de Alcántara, Cynthia, (1984), *Anthropological perspectives on rural Mexico*. Routledge and Kegan Paul; Londres.
- _____, (1988), *Imágenes del campo. La interpretación antropológica del México rural*. El Colegio de México; México.
- Labastida, Julio y Antonio Carnou. (coords.), (2001), *Globalización, identidad y democracia*. Siglo veintiuno editores/UNAM; México.
- Lewis, Oscar, (1964), *Pedro Martínez. A Mexican Peasant and His Family*. Vintage Books; Nueva York.
- _____, (1976), *Tepoztlán. Un pueblo de México*. Joaquín Mortiz; México.
- _____, (1966), *Pedro Martínez. Un campesino mexicano y su familia*. Joaquín Mortiz; México.
- Lockhart, James, (1999), *Los nahuas después de la Conquista. Historia social y cultural de la población indígena del México central, siglos XVI-XVIII*. FCE; México.
- Lomnitz, Claudio, (1982), *Evolución de una sociedad rural*. FCE; México.
- López Austin, Alfredo (1998), *Hombre-Dios. Religión y política en el mundo náhuatl*, UNAM, México.
- Maldonado Jiménez, Druzo, (2000), *Deidas y espacio ritual en Cuauhnahuac y Huaxtepec. Tlalhuicas y xochimilcas de Morelos (siglos XII-XVI)*. Instituto de Investigaciones Antropológicas, UNAM; México.
- Negri, Antonio, (1994), *El poder constituyente. Ensayo sobre las alternativas de la modernidad*. Libertarias-Prodhufi; Madrid.
- Osorio, Jaime, (2001), *Fundamentos del análisis social. La realidad social y su conocimiento*, FCE-UAM.

- Paz Salinas, María Fernanda, (2002), "Entre el interés público y los intereses colectivos: obstáculos y oportunidades para la participación ciudadana en el Corredor Biológico Chichinautzin, Morelos"; Tesis de doctorado en Antropología Social, UAM-I.
- Portes Gil, Emilio, (1929), *Dotación y restitución de tierras a los pueblos integrantes del municipio de Tepoztlán*. Exp. 276.1/3470, Folio: 0052-0059; 14 de noviembre de 1929.
- Red Nacional de Investigación Urbana, (1999), *Globalización y reestructuración territorial*. UAM/RNIU; México.
- Redfield, Robert, (1930), *Tepoztlan: A mexican village. A study of folk life*. Universidad de Chicago; Chicago, EUA.
- Reina, Leticia y Elisa Servín, (coords.), (2002), *Crisis, Reforma y Revolución. México: historias de fin de siglo*. Taurus(Conaculta-INAH); México.
- Saldaña, María Cristina, (1995), "Los nahuas de Morelos" en *Etnografía contemporánea de los pueblos indígenas de México*. Centro. INI; México.
- San Vicente, Adelita y Luciano Concheiro, (1997), "Zapata cabalga de nuevo por el tepozteco", en *Vientos del Sur*, núm. 9, primavera; México.
- _____ et al. (2001), "La lucha de Tepoztlán por la autogestión de sus recursos naturales", en *Kit Ciudades y medio ambiente*. PNUD; México.
- Sánchez Ascencio, Pilar, (1998), *Antología histórica de Tepoztlán*. INAH, México, DF.
- Scheinfeld, Enrique, (1999), "Caso del club de golf El Tepozteco" en *Proyectos de inversión y conflictos ambientales*. INE/Semarnat/PNUD.
- Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, (1988). "Decreto Corredor Biológico Ajusco-Chichinautzin; Área de Protección de Flora y Fauna Silvestres, ubicada en los municipios de Huitzilac, Cuernavaca, Tepoztlán, Jiutepec, Tlalnepantla, Yautepec, Tlayacapan y Totolapan, Morelos" en *Diario Oficial de la Federación*, Tomo CDXXII, núm. 22, México; 30 de noviembre de 1988.
- Sector Agrario, (1998). "Tepoztlán. Análisis y perspectivas", *Inédito*, noviembre; México.
- Stern, Steve, (1999), *La historia secreta del género. Mujeres, hombres y poder en México en las DF*, pp. 522.
- Títulos Primordiales. s/f. *Testimonios de los Títulos Primordiales de composición de las tierras y linderos del pueblo de Tepoxtlán*. 1545; 1548; 1591; 1603; 1648; 1673; y 1853.

- Tostado, Marcela (Comp.), (1998), *Tepoztlán, nuestra historia. Testimonios de los habitantes de Tepoztlán, Morelos*. INAH; México.
- Varela, Roberto, (1984), "Tepoztlán" en *Expansión de sistemas y relaciones de poder*. UAM-Iztapalapa; México.
- _____, (1986), "Estructuras de poder en comunidades de Morelos" en *Poder local, poder regional*. El Colegio de México-CEMCA; México.
- Wallerstein, Immanuel, (1999), *Impensar las ciencias sociales*. CIIH, UNAM/ siglo veintiuno editores, México.
- Warman, Arturo, (1976), *...Y venimos a contradecir. Los campesinos de Morelos y el Estado nacional*. La Casa Chata; México.
- _____, (1990), "El proyecto político del zapatismo" en F. Katz. *Revolución, rebelión y revolución. La lucha rural en México del siglo XVI al siglo XX*. ERA; México.
- Womack, John, (1976), *Zapata y la Revolución mexicana*; siglo veintiuno editores, México.
- Zapata, Emiliano. s/f (1916-1917). *Derechos y obligaciones de los pueblos*. PRI; México.
- Zavaleta, René, (1986), "Cuatro conceptos de la democracia" en J. Labastida (coord.). *Los nuevos procesos sociales y la teoría política contemporánea*, siglo veintiuno editores / IIS, UNAM; México.
- Zemelman, Hugo, (1996), *Problemas antropológicos y utópicos del conocimiento*. El Colegio de México, México.

Fuentes de información

- Bosteels, Bruno, (2001), "Democracia radical. Tesis sobre la filosofía del radicalismo democrático", en *Metapolítica*, vol. 5, núm. 18, abril-junio, México.



ACUMULACIÓN Y
REPRODUCCIÓN



Un día después

Impacto de una devaluación sobre las decisiones de inversión en capital físico

Ramón Tirado Jiménez (†) *
rtirado@cueyatl.uam.mx

Resumen

El objetivo del presente artículo es presentar un modelo en el cual se describe el carácter recesivo e inflacionario de una depreciación del tipo de cambio nominal. En particular se muestra que una devaluación reduce los incentivos para invertir a partir de una alteración de la tasa real de interés. Se emplea un modelo q de Tobin para describir las conductas seguidas por las firmas para determinar el nivel de inversión y, se presenta un proceso de maximización intertemporal por parte de los consumidores para determinar la tasa real de interés. Se arriba a la conclusión de que modificaciones en el tipo de cambio nominal no son neutrales, lo cual influye en las decisiones físicas de inversión. Para tener una idea de la magnitud en que puede impactar una devaluación a la inversión en capital físico se realizan algunas simulaciones numéricas.

Introducción

Un día después de las grandes devaluaciones del tipo de cambio nominal comienza una recesión. En general las grandes modificaciones en la tasa de intercambio de una moneda por otra tienen como secuela inmediata reducciones en el nivel de producción, inversión y consumo, al menos. La experiencia mexicana de finales de 1994 y durante 1995 fue clara al respecto: una devaluación súbita del tipo de cambio inició, un día después de su verificación, la recesión más severa de la economía mexicana de los últimos sesenta años. Fenómenos equivalentes ocurridos en 1982, 1986 y 1987 garantizaron, aun cuando posiblemente no fue la única causa,

Profesor-investigador del área Política Económica y Acumulación.

Se desea agradecer a tres dictaminadores anónimos por sus observaciones críticas y comentarios, los errores que contenga el presente artículo, sin embargo, son responsabilidad de quien esto escribe.

una década completa de estancamiento de la economía nacional. Para el caso de la economía mexicana, en particular después de la devaluación de diciembre de 1994, Kamin y Rogers (2000) han mostrado evidencia empírica sobre las consecuencias contractivas de un aumento en el tipo de cambio.

El objetivo del presente artículo es mostrar un canal por medio del cual se puede describir el carácter recesivo de una devaluación a partir de la descripción de la forma en que altera a la inversión. Las aspiraciones del documento son modestas: solamente se pretende exhibir la forma en que una depreciación del tipo de cambio influye adversamente en las decisiones de inversión en capital físico a partir del modo en que la tasa de variación del tipo de cambio afecta a la tasa real de interés. No se estudiarán los mecanismos que impulsan una reducción en el nivel de producto o de consumo, aun cuando algunas intuiciones pueden obtenerse de los resultados a los que se arriba en este trabajo.

En el modelo que a continuación es presentado se arriba a algunas conclusiones que contradicen los resultados del esquema básico de economía abierta del tipo Mundell-Fleming. En ese modelo, como es sabido, se supone que las exportaciones dependen del tipo de cambio real, de modo que, manteniendo todo lo demás constante, un aumento del tipo de cambio nominal permite un desplazamiento hacia la derecha de la curva IS y a su vez ello implica un incremento en el nivel de actividad económica. Usualmente, entonces, una devaluación o una depreciación permitirán que el nivel de producción se incremente.

Otros autores han descrito el problema en los terrenos teórico y empírico. Buena parte de los trabajos actuales sobre los efectos recesivos de una devaluación se han basado en Krugman y Taylor (1978). El enfoque empleado por esos autores es diferente al desarrollado en el artículo que aquí se presenta. En primer lugar, ellos no desarrollan un modelo con agentes maximizadores, sino uno de inspiración keynesiana-kaleckiana, en el que los agregados están presentes desde el comienzo de la descripción del trabajo. La contribución de los autores arriba referidos, sin embargo, se aleja del modelo Mundell-Fleming tanto en los supuestos como en los resultados.

En segundo lugar, el trabajo de Krugman y Taylor se concentra en las consecuencias recesivas de un aumento en el tipo de cambio real y no, como se verá más adelante en esta contribución, del tipo de cambio nominal. Adicionalmente, los autores analizan el problema en un contexto más general, donde se estudia el impacto de una devaluación sobre la inversión y el nivel de producto.

En el planteamiento aquí presentado no se hablará del nivel correspondiente al tipo de cambio nominal. Más bien, en el contexto de un modelo dinámico que se estudia en sus condiciones de equilibrio estacionario, se hablará de la tasa de variación del tipo de cambio nominal. El interés esencial del presente modelo se centra en los mecanismos de transmisión del sector monetario al sector real, a partir de una modificación del tipo de cambio nominal que influye en la tasa real de interés. Esto es, se discute el problema en el contexto de la no superneutralidad del sector monetario. Esta última significa que la tasa de cambio de las variables nominales determina, junto con parámetros reales, a la tasa real de interés de largo plazo. Es decir, la relación de Fisher no se verifica.¹ Lo que distingue a la presente contribución de otros modelos, como el Mundell-Fleming o el trabajo de Krugman y Taylor (1978) antes citado, no es el estudio de la forma en que una variación del tipo de cambio real altera las conductas de inversión. Esto es así porque una modificación de un precio relativo, como es sabido, cambiará a todas las demás variables reales.

En este documento los términos devaluación o depreciación serán empleados como sinónimos, porque no interesa hacer una distinción precisa entre diversos regímenes cambiarios. Sin embargo, puede hacerse una definición clara: cuando en un momento dado se tiene una tasa de variación del tipo de cambio que es igual a cero, o muy cercana a cero, la economía está bajo un régimen de tipo de cambio fijo ya que la relación de intercambio de una moneda por otra no varía en el tiempo. Si se verifica una tasa de crecimiento positiva para el tipo de cambio en algún momento posterior, entonces se tendrá, claramente, una devaluación.

Para estudiar las conductas de inversión se desarrolla un modelo q como el debido a Tobin (1969). El modelo q se considera uno de los desarrollos más importantes en el contexto de la teoría de la inversión en capital físico, el cual permite mostrar las causas esenciales que guían al proceso de acumulación. Este modelo es importante en la medida en que las causas de la inversión son descritas, en último análisis, mediante la disociación entre el producto marginal del capital y la tasa real de interés, aun cuando estemos en condiciones de competencia perfecta. Dicho de otro modo, la demanda de inversión en capital físico no se determina

¹ La relación de Fisher simplemente significa que el sector monetario no influye en la determinación de la tasa real de interés de largo plazo. Para una discusión amplia del asunto pueden consultarse Orphanides y Solow (1990) y Tirado (2000).

por la igualdad, en equilibrio, entre la tasa real de interés y el producto marginal del capital. Usualmente, el modelo q se presenta en el contexto de una economía en la que existen costos de adaptación cuando se incrementa el acervo de capital. Para los fines esenciales del presente trabajo se hace abstracción del hecho de que existen tales costos y solamente estarán presentes los costos normales de reposición del acervo de capital. A partir de la alteración de los costos de reposición, cuando se modifica la tasa de interés debido a una devaluación, es que se explicará el efecto recesivo de la modificación del tipo de cambio.

El artículo se organiza del siguiente modo. En la primera sección se mostrará la forma en que se determina la q de Tobin a partir de la descripción de la conducta maximizadora de una firma representativa, caracterizada por una tecnología con rendimientos constantes a escala y decrecientes a los insumos. Se supone que la empresa maximiza el valor presente de los beneficios totales. En la segunda sección se muestra el comportamiento de los consumidores, quienes maximizan una función de utilidad intertemporal sujetos a una restricción de presupuesto, la cual es afectada por la tasa de variación del tipo de cambio. Ello permite encontrar los determinantes de la tasa real de interés. En la tercera sección se explica la forma en que una devaluación influye en la inversión y se muestran las condiciones en que reduce los incentivos a la acumulación de capital físico. Además se muestran algunos ejemplos numéricos que permiten dar cuenta, en forma simulada, de la forma en que un aumento repentino del tipo de cambio puede alterar en modo sustancial las condiciones para efectuar inversiones. En la última sección se concluye.

Conducta de los productores

Se supone, en el contexto del modelo q , que los productores maximizan el valor presente del flujo total de beneficios, desde la fecha inicial de la economía y para todo el futuro, descontados a la tasa real de interés, r . En cada instante, el flujo de beneficios, Π es igual a la diferencia entre el ingreso total del productor, $pQ(t)$, donde p es el precio del bien final y $Q(t)$ es la cantidad de bien producido en cada fecha, menos el valor de la cantidad de trabajo contratada, $w(t)L(t)$, donde $w(t)$ es el salario pagado a una unidad de trabajo y $L(t)$ es la cantidad total de trabajo empleada, a lo cual añadimos $pk(t)L(t)$, es decir, el costo por adquirir nuevos bienes de inversión, $I(t)$, al precio

$p_k(t)$. Formalmente, el problema del productor se puede plantear como el de la maximización de la siguiente función de beneficios intertemporal:

$$\Pi = \int_0^{\infty} e^{-rt} [pQ(t) - w(t)L(t) - p_k(t)I(t)] dt \quad (1)$$

La cantidad de producto se obtiene a partir de la siguiente función de producción, F , que relaciona a los insumos capital, $K(t)$, y trabajo, $L(t)$, con el nivel de producto, $Q(t)$:

$$Q(t) = F(K(t), L(t)) \quad (2)$$

Se supone la presencia de rendimientos decrecientes a los insumos empleados y rendimientos constantes a escala. Es decir, las primeras derivadas de la función respecto de cada uno de sus argumentos son positivas y las segundas derivadas son negativas. Adicionalmente, la función cumple con la siguiente propiedad: $F(\lambda K(t), \lambda L(t)) = \lambda F(K(t), L(t))$, de rendimientos constantes a escala.

En ausencia de costos de ajuste debidos a cambios en el acervo de capital, se tiene simplemente que la trayectoria del acervo neto de capital será:

$$\dot{K}(t) = I(t) - \delta K(t), \quad (3)$$

es decir, la inversión bruta efectuada en el año t , menos la proporción, δ , en que se deprecia el acervo de capital, $K(t)$.

El problema del productor es, entonces, maximizar la función objetivo (1), sujeta a las restricciones (2) y (3). Se puede sustituir (2) en (1). A partir de ello se tiene que el problema se reduce a maximizar (1) sujeta a (3), exclusivamente. Para simplificar la notación digamos que $p=1$, el precio del bien final es un numerario y suprimimos la notación temporal cuando no cause confusión. El hamiltoniano de valor presente para resolver el problema será:

$$H = e^{-rt} \int_0^{\infty} [F(K, L) - wL - p_k I] dt + \eta [I - \delta K]$$

Tomamos como variables de control al nivel de empleo elegido por la firma, L , y a la inversión bruta, I . Por otra parte, se toma a K

como variable de estado, y h es la variable de coestado asociada con el problema de maximización. A partir de lo anterior, las condiciones de primer orden asociadas son:

$$\frac{\partial H}{\partial L} = e^{-rt} F'_L - w = 0 \quad (4)$$

$$\frac{\partial H}{\partial I} = -e^{-rt} p_k + \eta = 0 \quad (5)$$

$$-\frac{\partial H}{\partial K} = \dot{\eta} = -e^{-rt} F'_K + \eta\delta \quad (6)$$

Para interpretar las condiciones de primer orden adecuadamente se introduce una definición: $\eta e^{rt} = q$, es decir, que el valor futuro de la variable de coestado es igual a q . Con esta definición en mente se puede plantear que

$$\eta = qe^{-rt}. \quad (7)$$

La correspondiente derivada respecto del tiempo de (7) será

$$\dot{\eta} = \left(\dot{q} - rq \right) e^{-rt}. \quad (8)$$

La condición de primer orden (4) solamente indica que el valor presente del producto marginal del trabajo ocupado por la empresa se iguala, en equilibrio, con el salario real pagado en cada instante, medido en términos del bien final.

En (5) podemos sustituir la definición (7), de modo que

$$e^{-rt} p_k = qe^{-rt},$$

es decir, que el valor presente del precio de una unidad de bien de capital se iguala con el valor presente de q . En cada fecha, entonces, el valor presente del precio de un bien de inversión es equivalente al valor q que se deduce a continuación.

Sustituyendo (7) y (8) en (6) y haciendo álgebra, se arriba a la ecuación del movimiento para q :

$$\dot{q} = (r + \delta)q - F'_K. \quad (9)$$

Esto es, que el cambio en el tiempo de q es una función creciente de q misma dadas las tasas de interés y de depreciación. Y es una función decreciente respecto del producto marginal del capital obtenido en cada fecha. En el estado estacionario, cuando $\dot{q} = 0$, se tiene que q queda definida como

$$q = \frac{F'_k}{r + \delta}. \quad (10)$$

La q , bajo las condiciones desarrolladas arriba describe el grado en que el incremento en una unidad adicional de capital aumenta el valor presente de los beneficios obtenidos por una firma. Es, por un lado, una función creciente del producto marginal del capital dados los demás insumos, por otro, es una función decreciente de las tasas de interés y de depreciación. Tómese en cuenta que es una función decreciente de la cantidad de capital físico, dado que por la forma correspondiente a la función de producción, el producto marginal del capital será siempre positivo pero decreciente.

El problema que a continuación se deducirá es la forma en que un aumento sustancial en la tasa de interés, debido a una devaluación, o una depreciación súbita del tipo de cambio, modifica las condiciones en que la inversión tiende a ser más o menos lucrativa.

Determinantes de la tasa real de interés

Para los fines del presente modelo la determinación de la tasa real de interés se inscribe en el desarrollo de un modelo dinámico en un contexto monetario. Estrictamente hablando, el esquema dinámico a emplear es el de Ramsey, a partir de la maximización de una función de utilidad individual sujeta a una restricción de presupuesto. Orphanides y Solow (1990) han desarrollado ampliamente el tema de los modelos dinámicos en un ambiente en el que el dinero aparece como un medio de cambio intertemporal.

En este contexto, el debate se centra en el tema de las propiedades de superneutralidad del activo monetario. En términos normativos, esclarecer el problema sería imprescindible en tanto que permitiría conocer el impacto de la política monetaria en el proceso de crecimiento y, en particular, en las condiciones de la producción y del acervo de capital de equilibrio estacionario. Pero el debate está lejos de haber concluido: cualquier modelo original puede ser de-

bidamente modificado para alcanzar un resultado diferente en relación con el modelo original. Tal hallazgo, por supuesto, no es nuevo, Stein (1970) ya había señalado que "Mi principal conclusión es que modelos igualmente plausibles llevan a resultados fundamentalmente distintos" (Citado por Orphanides y Solow, 1990).

El problema descrito se inscribe en el marco de los modelos monetarios en los que el dinero se incorpora en la forma de *cash-in-advance*, es decir, solamente en la restricción de presupuesto. Las decisiones del consumidor individual parten de la maximización de la siguiente función objetivo:

$$\max_c \int_0^{\infty} u(c) e^{-(\rho-n)t} dt \quad (11)$$

sujeto a la siguiente restricción de presupuesto

$$\dot{a} = w + (r - n)a - c - (\pi + n - e)m \quad (12)$$

Donde r es la tasa de preferencia por el tiempo, n es la tasa de crecimiento de la población, c es el consumo individual, a es la cantidad de activos que los agentes económicos acumulan, \dot{a} es la variación en el tiempo de los activos en posesión del individuo, w es el salario que el agente percibe por ofrecer inelásticamente una unidad de trabajo en cada instante, p es la tasa de inflación, e es la tasa de variación del tipo de cambio y m es la cantidad de saldos reales que el individuo posee.

La expresión $(\pi+n-e)m$ indica la proporción $(\pi+n-e)$ veces que los saldos reales, m , pierden poder de compra en el tiempo por mantenerlos en forma líquida y no invertirlos en un activo con rendimientos positivos. Tal expresión tiene el siguiente fundamento. Por definición se puede plantear que la variación de la cantidad de saldos reales en el tiempo bajo posesión de un consumidor representativo es: $\dot{m} = (\sigma + e - \pi - n)m$, donde σ es la tasa de crecimiento de la cantidad nominal de dinero. En el estado estacionario, cuando $\dot{m} = 0$, se tiene que $\sigma m = (\pi + n - e)m$. Que es lo que aparece en el último término de la expresión (12). Viendo de otro modo lo anterior, se tiene directamente que, por hipótesis, la inflación es

en todo momento y en todo lugar un fenómeno puramente monetario, debido a que en el estado estacionario se tiene que $\pi = \sigma + e - n$, tal que la tasa de inflación es creciente respecto de la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero y respecto de la tasa de variación del tipo de cambio nominal.

El hamiltoniano de valor presente que se obtiene, con el fin de solucionar el problema de la maximización de (11) sujeto a (12) es:

$$H = u(c)e^{-(\rho-n)t} + \lambda[w + (r+n)a - c - (\pi + n - e)m].$$

Se toma en cuenta que hay dos variables de control, c y m y una variable de estado, a , λ es la variable de coestado asociada con el problema de maximización. Las condiciones de primer orden correspondientes son:

$$\frac{\partial H}{\partial c} = u'(c)e^{-(\rho-n)t} - \lambda = 0 \quad (13)$$

$$\frac{\partial H}{\partial m} = -(\pi + n - e)\lambda = 0 \quad (14)$$

$$-\frac{\partial H}{\partial a} = \dot{\lambda} = -(r+n)\lambda \quad (15)$$

De la condición de primer orden (13) se desprende inmediatamente que el valor presente de la utilidad marginal se iguala con el precio sombra del ingreso, es decir, $u'(c)e^{-(\rho-n)t} = \lambda$, lo cual se sustituye en la parte derecha de (15). Derivando completamente respecto

del tiempo se tendrá que $\dot{\lambda} = \frac{du'(c)}{dt} e^{-(\rho-n)t} - (\rho - n)u'(c)e^{-(\rho-n)t}$, lo

cual se puede sustituir en la parte izquierda de (15). De (14) se tiene que $n = e - \pi$, lo que es posible sustituir en (15). Operando a partir de lo anterior se determina, en el estado estacionario, la tasa real de interés:

$$r = \rho + e - \pi - n \quad (16)$$

En (16) se ha llegado a un resultado fundamental: que la tasa real de interés de largo plazo es influida por dos variables nominales:

la tasa de variación del tipo de cambio nominal, e , y la tasa de crecimiento de los precios monetarios, la tasa de inflación, π . En ese resultado se tiene, entonces, que la relación de Fisher no se verifica porque la tasa real de interés no es determinada, exclusivamente, por datos reales de la economía. En este sentido se dice que el dinero no es superneutral. Adicionalmente, la política monetaria podrá influir en la determinación de la tasa real de interés vigente en la economía.

Como se muestra claramente en (16) la tasa real de interés es creciente respecto de la tasa de variación del tipo de cambio nominal y, por el contrario, es decreciente respecto de la tasa de inflación.

Efectos de una devaluación sobre las decisiones de inversión

En esta tercera parte del artículo se mostrará, directamente, la forma en que una devaluación influye en las decisiones de inversión que los agentes económicos toman a partir de las alteraciones sobre la tasa de interés y, por tanto, en la q estimada en la primera sección del documento.

Para ello sustituimos (16) en (10), tal que se arriba a

$$q = \frac{F'_K}{\rho + e - \pi - n + \delta} \quad (17)$$

Debido a que la tasa real de interés está determinada por (16), en la que influyen variables monetarias y reales, es evidente que la tasa de variación del tipo de cambio incide en q . Es importante notar que en (17) se tiene una q bajo condiciones de equilibrio estacionario, la cual es modificada por la tasa a la que se altera el tipo de cambio.

De (17) se puede mostrar inmediatamente que la primera derivada de q respecto de la tasa de variación del tipo de cambio será igual a

$$\frac{\partial q}{\partial e} = - \frac{F'_K}{(\rho + e - \pi - n)^2}, \quad (18)$$

de modo que es negativa. Esto significa simplemente que un aumento en la tasa de variación del tipo de cambio nominal reduce los incentivos para invertir en capital físico, en la medida en que

se reducirá la q . De este modo, se tiene que una devaluación o depreciación del tipo de cambio tiene efectos recesivos.

A partir de lo anterior se puede mostrar que una devaluación, lo cual significa en este contexto un aumento de la tasa de variación del tipo de cambio, tiene dos efectos: uno inflacionario, que se ha mostrado mediante la igualdad $\pi = \sigma + e - n$, y otro recesivo, el cual se exhibe en (18). Esto contradice, claramente, las conclusiones de los modelos del tipo Mundell-Fleming, donde se ha argumentado que una devaluación permite, bajo ciertas condiciones, una expansión del nivel de actividad económica, en la medida en que la curva IS en economía abierta puede desplazarse a la derecha, una vez que las exportaciones aumentan. A partir de los modelos del tipo Mundell-Fleming se sabe poco sobre los efectos inflacionarios de una depreciación.

Como es conocido, el modelo Mundell-Fleming es la versión en economía abierta del modelo IS-LM. Es decir, de un esquema cuyo punto de partida son los agregados macroeconómicos que describen el equilibrio de los mercados real, monetario y externo, en ausencia de microfundamentos. De ahí que a partir de las críticas de los años setenta al paradigma de la síntesis neoclásico-keynesiana, se ha mostrado que dicho esquema en economía abierta o cerrada no es robusto, más aún cuando se supone la presencia de precios rígidos. Entonces, un modelo en el que se modifican las condiciones iniciales, como en el caso aquí presentado, o como en la contribución de Krugman y Taylor (1978) –aun cuando también carece de microfundamentos– se arriba a resultados distintos y contrarios.

La experiencia reciente, además, ha mostrado que una devaluación tiene, simultáneamente, efectos recesivos e inflacionarios. Esto es, tiene efectos reales y efectos nominales, hechos que el presente modelo captura y describe claramente. Borbone y Rivera-Bátiz (1987) presentan evidencia empírica sobre el carácter recesivo de una devaluación, en concreto, ofrecen pruebas para el caso de Jamaica. Kamin y Rogers (2000) hacen lo propio para la economía mexicana. Upadhyaya (1999) matiza el problema: señala que, en el largo plazo según algunas piezas de evidencia empírica, una devaluación es neutral, en el corto plazo puede, en cambio, tener efectos recesivos. El debate, por supuesto, está abierto. No hay, en general, un consenso teórico o empírico al respecto. El artículo aquí presentado muestra que, en las condiciones arriba propuestas, es posible que la tasa real de interés sea afectada por la tasa de variación del tipo de cambio nominal y que ello modifique las

decisiones de inversión en capital. A continuación se mostrarán algunas simulaciones que permiten describir ciertas características relevantes de ese proceso.

Algunas simulaciones

Las condiciones generales de las que se parte en las simulaciones son las siguientes. Se supone la existencia de una función de producción del tipo Cobb-Douglas: $Q = F(K, L) = AK^{\alpha-1} L^{1-\alpha}$, con rendimientos constantes a escala. El producto marginal del capital será, entonces, $F'_k = \alpha K^{\alpha-1} L^{1-\alpha}$, es decir, es decreciente, tal y como se propuso en la primera sección. Se supondrá en todos los casos que $\alpha=0.6$. De igual modo, siempre normalizamos con $L=1$ y se impone por hipótesis que $A=100$. Suponemos en todas las simulaciones que la tasa de inflación, $\pi=0.1$, la tasa de crecimiento de la población es $n=0.02$, la tasa de depreciación, $\delta=0.03$. En los ejemplos que se muestran se compararán dos situaciones: en la primera, el nivel que alcanza q cuando $e=0$, el día anterior; en la segunda situación, el nuevo nivel de q que corresponde a una depreciación del 80 por ciento, $e=0.8$, esto es, un día después.

En el Cuadro 1 se muestra una primera simulación en la cual se asume que $\rho=0.2$. Puede verse con claridad que q disminuye a medida que el acervo de capital por persona aumenta, lo cual es resultado de la existencia de rendimientos decrecientes al capital físico. En este caso, es notable el impacto que una devaluación tiene sobre los estímulos de mercado para invertir. Después de una variación en 80 por ciento de la tasa de cambio, la q se reduce en 8.27 veces, dado el valor de todos los parámetros anotados arriba.

Es importante señalar que algunos episodios de devaluaciones súbitas no pueden ser previstos adecuadamente ni aun empleando el modelo más complejo de expectativas racionales. Ello es así debido a que en el conjunto de información de los agentes económicos la política monetaria y de tipo de cambio anunciadas hacen imprevisible un aumento del tipo de cambio en la magnitud descrita arriba. De este modo, los agentes no pueden tomar decisiones que les permiten adecuarse a la situación ocurrida y el impacto sobre las condiciones de inversión es sustancial.

Un hecho relevante que puede destacarse de las simulaciones realizadas es que entre menor sea la tasa de descuento y mayor la tasa de variación del tipo de cambio, el impacto sobre q tiende a aumentar, tal y como se muestra en el Cuadro 2, en el que supone que los agentes descuentan el futuro con $\rho=0.15$. En este caso, la

Cuadro 1
Caso con $r = 0.2$

Acervo de capital	q un día antes	q un día después
1	545.4545	65.9341
10	217.1494	26.2488
100	86.4487	10.4498
200	65.5159	7.9195
300	55.7070	6.7338
400	49.6518	6.0019
500	45.4120	5.4894
600	42.2180	5.1033
700	39.6935	4.7981
800	37.6290	4.5486
900	35.8973	4.3392
1000	34.4159	4.1602
2000	26.0823	3.1528
3000	22.1774	2.6808
4000	19.7667	2.3894
5000	18.0788	2.1854
6000	16.8073	2.0317
7000	15.8023	1.9102
8000	14.9804	1.8108
9000	14.2910	1.7275
10000	13.7012	1.6562
20000	10.3836	1.2552
30000	8.8290	1.0672
40000	7.8693	0.9512
50000	7.1973	0.8700
60000	6.6911	0.8088
70000	6.2910	0.7604
80000	5.9638	0.7209
90000	5.6893	0.6877
100000	5.4545	0.6593

q previa a una devaluación es 14 veces superior a la que se verifica una vez que el tipo de cambio ha pasado de una variación de cero a otra de 80 por ciento.

Adicionalmente, si se comparan los datos de los cuadros 1 y 2, se puede ver que a medida que la tasa de descuento sea menor, la q obtenida será mayor, independientemente del hecho de que una devaluación se verifique, o no. Ello ocurre porque a medida que la tasa de descuento tienda a ser menor, los agentes económicos tienden a valorar en una magnitud equivalente la utilidad presente y la futura, lo cual implica que están dispuestos a ahorrar más y, por tanto, a invertir más.

Por el contrario, cuando la tasa de descuento tiende a ser más alta, por ejemplo, que $\rho=1$, por una parte, la q obtenida tiende a ser relativamente menor, pero el impacto que tiene una devaluación sobre los estímulos para invertir, tiende a ser menor como se muestra en el Cuadro 3.

En el Cuadro 3 se tiene que si bien el impacto de una devaluación es considerable, debido a que el nivel de q anterior a la devaluación es 1.8 veces mayor a lo que ocurre un día después, es decir, es más que proporcional a la variación en el tipo de cambio, en comparación con la evidencia presentada en los cuadros 1 y 2, la reducción de q es sustancialmente menor.

Como puede apreciarse, entonces, la tasa de descuento resulta un parámetro crucial en la medida en que influye decisivamente sobre la magnitud en que un aumento de la tasa de variación del tipo de cambio puede incidir en las condiciones de inversión en capital físico. En una economía donde los agentes presentan una tasa de descuento relativamente alta, una vez que la devaluación ha ocurrido, el impacto sobre la q es menor. Posiblemente ello pueda interpretarse como el hecho de que los agentes esperan una devaluación y por lo tanto su prisa por consumir más en el presente y menos el futuro se verifique. Aun cuando ello no es el tema de la presente contribución, sí es importante tener en cuenta que a partir del razonamiento anterior sería necesario desarrollar una teoría sobre la determinación endógena de la tasa de descuento, lo cual no es, evidentemente, una tarea sencilla.

Conclusiones

En el desarrollo del modelo arriba presentado pueden destacarse algunos hechos que parecen relevantes. En primer lugar se muestra la forma en que las variables monetarias influyen en la determinación

Cuadro 2
Caso con $r = 0.15$

Acervo de capital	q un día antes	q un día después
1	1000.0000	69.7674
10	398.1072	27.7749
100	158.4893	11.0574
200	120.1124	8.3799
300	102.1296	7.1253
400	91.0282	6.3508
500	83.2553	5.8085
600	77.3997	5.4000
700	72.7714	5.0771
800	68.9865	4.8130
900	65.8117	4.5915
1000	63.0957	4.4020
2000	47.8176	3.3361
3000	40.6585	2.8366
4000	36.2390	2.5283
5000	33.1445	2.3124
6000	30.8134	2.1498
7000	28.9708	2.0212
8000	27.4640	1.9161
9000	26.2001	1.8279
10000	25.1189	1.7525
20000	19.0365	1.3281
30000	16.1864	1.1293
40000	14.4270	1.0065
50000	13.1951	0.9206
60000	12.2670	0.8558
70000	11.5335	0.8047
80000	10.9336	0.7628
90000	10.4304	0.7277
100000	10.0000	0.6977

Cuadro 3
Caso con $r = 1$

Acervo de capital	q un día antes	q un día después
1	65.9341	35.0877
10	26.2488	13.9687
100	10.4498	5.5610
200	7.9195	4.2145
300	6.7338	3.5835
400	6.0019	3.1940
500	5.4894	2.9212
600	5.1033	2.7158
700	4.7981	2.5534
800	4.5486	2.4206
900	4.3392	2.3092
1000	4.1602	2.2139
2000	3.1528	1.6778
3000	2.6808	1.4266
4000	2.3894	1.2715
5000	2.1854	1.1630
6000	2.0317	1.0812
7000	1.9102	1.0165
8000	1.8108	0.9636
9000	1.7275	0.9193
10000	1.6562	0.8814
20000	1.2552	0.6679
30000	1.0672	0.5679
40000	0.9512	0.5062
50000	0.8700	0.4630
60000	0.8088	0.4304
70000	0.7604	0.4047
80000	0.7209	0.3836
90000	0.6877	0.3660
100000	0.6593	0.3509

de la tasa real de interés. Hasta donde es sabido, pocos ejercicios se han realizado en el sentido de describir la forma en que las variaciones del tipo de cambio nominal influyen en la tasa real de interés. La mayor parte de los esfuerzos teóricos se han orientado, más bien, a describir los mecanismos de transmisión de la tasa de inflación al sector real de la economía. En esta contribución, a partir de un modelo simple, se muestra que la tasa de variación del tipo de cambio nominal tiene efectos reales una vez que influye en la tasa real de interés.

Un aumento de la tasa de variación del tipo de cambio nominal tiene, por una parte, efectos inflacionarios. Por otra, tiene efectos sobre la tasa real de interés. Esta última aumenta cuando la tasa de variación del tipo de cambio también aumenta. En este modelo la tasa real de interés desempeña dos papeles: por una parte, es el rendimiento del ahorro de los individuos, por otra, es un costo para los inversionistas, de hecho, es una parte del costo de reposición del acervo de capital físico que enfrentan los empresarios.

Una vez que se ha deducido que los movimientos en el tipo de cambio influyen en la tasa real de interés, puede demostrarse, a partir del modelo q de inversión, que los costos de reposición del acervo de capital se incrementan si la tasa de variación del tipo de cambio se incrementa, lo cual inhibe las decisiones de inversión.

Como se ha mostrado en las simulaciones de la tercera sección, el impacto puede ser considerable en cualquier caso. Sin embargo, a medida que la tasa de descuento es mayor, el nivel que alcanza la q tiende a reducirse, pero el impacto de una depreciación sobre la rentabilidad de una inversión tiende a ser relativamente menor. Es decir, entre menor sea el interés de los individuos por sacrificar consumo presente, menor el nivel inicial de q , pero menores, al mismo tiempo, las consecuencias de una devaluación sobre la misma q . De este modo, el nivel de la tasa de preferencia por el tiempo desempeña un papel crucial en el planteamiento del problema descrito.

Bibliografía

- Borbone, Luca y Francisco Rivera-Bátiz (1987). "Foreign capital and the contractionary impact of currency devaluation, with an application to Jamaica", en *Journal of Development Economics*, núm. 26.

- Kamin, Steve B. y John H. Rogers (2000). "Output and the real exchange rate in developing countries: an application to Mexico", en *Journal of Development Economics*, núm. 61.
- Krugman, Paul y Lance Taylor (1978). "Contractionary effects of devaluation", en *Journal of International Economics*, núm. 8.
- Orphanides, Athanasios y Robert Solow (1990). "Money, inflation and growth", en *Handbook of Monetary Economics*, vol. I Edited by B.M. Friedman y F.H. Hahn, North Holland, 1990.
- Tirado Jiménez, Ramón (2000a). "Crecimiento con cambio tecnológico endógeno, bancos y dinero. El caso de una economía con firmas innovadoras", en *Estudios Económicos*, núm. 15.
- _____ (2000b). "Crecimiento, imitación tecnológica, bancos y dinero. El caso de un país menos desarrollado", en *Momento Económico*, núm. 109.
- Tobin, James (1969). "A general equilibrium approach to monetary theory", en *Journal of Money, Credit and Banking*, núm. 1.
- Upadhyaya, Kamal P. (1999). "Currency devaluation aggregate output and the long run: an empirical study", en *Economic Letters*, núm. 64.

El consumo en el modelo Torrens-Benetti

Salvador Ferrer Ramírez*
sferrer@cueyatl.uam.mx

Introducción

Dentro del pensamiento clásico una preocupación central ha sido la cuestión de la reproducción del capital. En opinión de Carlo Benetti, uno de los autores que aborda esta problemática es Ricardo Torrens en su obra titulada *An Essay of the Production of Wealth* (1956: 349). Este autor desarrolla una concepción de la demanda efectiva de la cual deduce las condiciones de la reproducción general del capital y de la posibilidad de las crisis. Torrens proporciona dos definiciones de demanda efectiva: la primera plantea que ésta “consiste en la capacidad y en el deseo de los consumidores de entregar, en cambio directo e indirecto por mercancías, cierta porción mayor de todos los ingredientes del capital que cuesta su producción” y la segunda señala que “la demanda efectiva de una mercancía, a base de una tasa de ganancia dada, se halla siempre determinada y corresponde a la cantidad de las partes integrantes del capital o de las cosas que se requieren para su producción que los consumidores están dispuestos a entregar por ella” (Torrens, 1956: 349).

Para Benetti, el concepto de demanda efectiva en Torrens es primordial para construir una teoría dinámica de la reproducción y señala que la teoría de la demanda efectiva es un trabajo pionero, que incluso ni el mismo D. Ricardo ni Malthus lograron desarrollar: “Este modelo es, en nuestro conocimiento, la primera teoría coherente de la reproducción capitalista que la economía política haya producido. Es el punto de partida de los modelos clásicos de crecimiento con coeficientes de producción fijos y la primera formulación precisa de lo que Marx llama los esquemas de reproducción” (Benetti, 1985:45).

Con base en estas consideraciones, Benetti desarrolla un modelo dinámico en el que se establecen las reglas de formación de las tasas de crecimiento de cada sector de la economía, los precios

* Profesor-investigador del área política Económica y Acumulación.

de las mercancías en cada periodo así como, expone las condiciones de la sobreproducción general.

En este trabajo, en primer lugar haré una exposición del artículo de Carlo Benetti (1985). En segundo, comento algunas hipótesis y resultados que aparecen en este modelo; en particular, se centra la atención en el sistema g que determina las tasas de crecimiento para cada sector de la economía. Adicionalmente el autor muestra otro sistema donde se establecen los precios, ambos son importantes para determinar las condiciones de reproducción.

Benetti proporciona un resultado de existencia, es decir que tanto las g_i como los p_i se determinan en el mercado; sin embargo, el autor no dice nada de cómo se obtienen éstos. En el caso dinámico de la reproducción, hace una demostración para el caso particular de dos sectores, en este trabajo presento una demostración para el caso general.

Respecto del excedente, Benetti supone que todo se acumula, pero esta es una hipótesis particular ya que puede suceder que una parte del excedente sea consumido por los capitalistas. En este artículo doy una ampliación de la idea del autor y considero, precisamente, que una parte del excedente se acumula y otra se destina al consumo improductivo de los capitalistas. Este consumo se incorpora como una fracción de la producción. Además, expongo las soluciones y analizo las condiciones de la estabilidad en el sistema de cantidades y precios.

El modelo de Benetti

Hipótesis generales

- H_1 : La técnica de producción está dada y permanece invariable.
 $A = (X_{ij})$, donde X_{ij} es la cantidad de la mercancía j necesaria para la producción de una unidad de la mercancía i .
- H_2 : Los salarios que se suponen dados e invariables, están comprendidos como parte de los medios de producción.
- H_3 : Todas las mercancías son medios de producción o mercancías fundamentales, para las cuales, la utilización productiva es el único uso posible.
- H_4 : Todo el capital es circulante.
- H_5 : El horizonte económico de los productores está limitado al periodo unitario, comprende tanto la producción como el intercambio.
- H_6 : Hay rendimientos constantes a escala.

Funcionamiento del modelo

Puede considerarse como periodo unitario una semana, un mes, un año, etcétera, se trata de un tiempo discreto y comprende la producción y el intercambio. La descripción de la actividad económica del periodo es como sigue.

$$X_{i1}q_i \oplus X_{i2}q_i \oplus \dots \oplus X_{in}q_n \rightarrow q_i \leftrightarrow (1 + g_i)(X_{i1}q_i \oplus X_{i2}q_i \oplus \dots \oplus X_{in}q_n)$$

Donde q_i es la cantidad producida de la mercancía i , \rightarrow representa el proceso de producción y \leftrightarrow el proceso de intercambio de aquí que son reconstituidas, a una escala generalmente diferente, las condiciones iniciales de producción.

Las cantidades que están a la derecha de q_i , representan la demanda efectiva en el periodo considerado. Éstas dependen de g_i (que es una tasa puramente física) porque, en virtud de las hipótesis planteadas, los ingresos y los medios de producción se componen de cantidades diferentes de las mismas mercancías, tomadas en las mismas proporciones. Esta tasa mide la importancia de la demanda efectiva para la producción q_i .

La determinación de la demanda efectiva

Dentro del periodo t , las tasas de crecimiento son fijadas una vez que se han dado las operaciones de intercambio entre las cantidades producidas en t y los medios de producción necesarios. Su determinación exige pues, la adopción de una regla de intercambio que corresponda a la definición de la demanda efectiva.

Se adopta la regla que ha sido proporcionada por la concepción clásica del mercado de concurrencia y los términos de ajuste se establecen a partir de cantidades: las negociaciones continúan hasta que la cantidad total de la mercancía aportada al mercado, o producida en t , sea vendida a un precio positivo o nulo.

La primera etapa es la determinación de la demanda efectiva. El vector dado de cantidades producidas en el tiempo t es (q_1, q_2, \dots, q_n) . Las tasas g_i son obtenidas como solución del sistema siguiente: Sistema g :

$$\begin{aligned}
 q_1 &= X_{11}q_1(1+g_1) + X_{21}q_2(1+g_2) + \dots + X_{n1}q_n(1+g_n) \\
 q_2 &= X_{12}q_1(1+g_1) + X_{22}q_2(1+g_2) + \dots + X_{n2}q_n(1+g_n) \\
 &\vdots \\
 q_n &= X_{1n}q_1(1+g_1) + X_{2n}q_2(1+g_2) + \dots + X_{nn}q_n(1+g_n)
 \end{aligned} \tag{1}$$

Este sistema únicamente expresa la configuración de las cantidades al cerrarse el mercado en el periodo t . Con base en las hipótesis establecidas, el sistema (1) determina la demanda efectiva en cada rama. Esta demanda está en función por un lado, de los coeficientes de producción y por otro, de las proporciones (variables) entre las cantidades producidas. Las g_i que aparecen en el sistema, si bien se obtienen resolviendo éste, no pueden obtenerse de manera individual, sino sólo en un sistema de interdependencia general.

Los precios y las tasas de ganancia

Una vez que las g_i o las demandas efectivas son conocidas, la condición de igualdad entre ingresos y compras en cada rama permite obtener los precios de mercado en t como sigue:

$$\begin{aligned}
 p_1 &= (1+g_1)(X_{11}p_1 + X_{12}p_2 + \dots + X_{1n}p_n) \\
 p_2 &= (1+g_2)(X_{21}p_1 + X_{22}p_2 + \dots + X_{2n}p_n) \\
 &\vdots \\
 p_n &= (1+g_n)(X_{n1}p_1 + X_{n2}p_2 + \dots + X_{nn}p_n)
 \end{aligned} \tag{2}$$

Si las tasas de ganancia del periodo t las calculamos evaluando a los mismos precios, tanto los costos de producción como los ingresos (y compras); entonces la condición de igualdad en cada rama, entre costos y compras los obtenemos haciendo $r_i = g_i$, para toda i .

$$(1+r_i)(X_{i1}p_1 + X_{i2}p_2 + \dots + X_{in}p_n) = (1+g_i)(X_{i1}p_1 + X_{i2}p_2 + \dots + X_{in}p_n) \tag{3}$$

La igualdad entre la oferta y la demanda efectiva

Existe una estructura particular de la producción en la que aparece un vector $(q_1^*, q_2^*, \dots, q_n^*)$ tal que $g_i = g^*$ para toda i . Se trata del sistema homotético, del cual se obtiene g^* y el vector q^* . El sistema g^* :

$$\begin{aligned}
 q_1^* &= (1 + g^*) (X_{11}q_1^* + X_{21}q_2^* + \dots + X_{n1}q_n^*) \\
 q_2^* &= (1 + g^*) (X_{12}q_1^* + X_{22}q_2^* + \dots + X_{n2}q_n^*) \\
 &\vdots \\
 q_n^* &= (1 + g^*) (X_{1n}q_1^* + X_{2n}q_2^* + \dots + X_{nn}q_n^*)
 \end{aligned} \tag{4}$$

La condición de igualdad entre los costos, los ingresos y las compras de cada rama, para toda i , es como sigue:

$$\begin{aligned}
 (1 + r^*) (X_{i1}p_1^* + X_{i2}p_2^* + \dots + X_{in}p_n^*) &= p_i^* \\
 p_i^* &= (1 + g^*) (X_{i1}p_1^* + X_{i2}p_2^* + \dots + X_{in}p_n^*)
 \end{aligned} \tag{5}$$

De donde se deduce que $r^* = g^*$, independientemente del modo de cálculo de la tasa de ganancia; esto se debe a que los precios y el vector p^* (los precios naturales), permanecen inalterados de un periodo a otro.

Los sistemas (4) y (5) son la formalización de la definición que da Torrens sobre la igualdad entre la oferta y la demanda efectiva. La producción es "debidamente proporcionada" cuando es homotética respecto de los medios de producción. Cuando esta condición se satisface, la oferta es igual a la demanda efectiva y la tasa de ganancia es uniforme e igual a la tasa uniforme de reproducción. En caso contrario, las tasas de reproducción de las diferentes ramas son desiguales: la oferta difiere de la demanda efectiva.

La sobreproducción general

Para Torrens la sobreproducción de mercancías es inevitable cuando la condición de igualdad entre la oferta y la demanda efectiva, no se cumple. Precisemos esta idea: una mercancía está en estado de sobreproducción cuando el nivel relativo de su producción es tal que la tasa g_i cae a -1 , lo que significa que no existe precio positivo al cual toda la producción de i pueda ser vendida.

En este caso, la reproducción de la mercancía i para el periodo siguiente no es posible. Ello entraña, según Torrens, una carencia de demanda efectiva de las mercancías que utilizan i como medio de producción. Se trata en realidad de una imposibilidad técnica de intercambio que ha tenido lugar por el paso de producción de estas mercancías. Por ello, la imposibilidad técnica de intercambio

se transmite a otras mercancías y, de periodo en periodo, al conjunto de la economía: la sobreproducción se generaliza.

El punto consiste entonces en saber si la desigualdad entre la oferta y la demanda efectiva engendra una evolución tal de las proporciones entre las cantidades producidas, que desemboque en la sobreproducción de al menos una mercancía. Esta cuestión sólo puede ser tratada en el seno de un modelo dinámico. Partamos del sistema (1) que expresa un estado de desigualdad entre la oferta y la demanda efectiva. Para cualquiera que sea i , tenemos que $q_i(t)(1+g_i(t)) = q_i(t+1)$, esto se traduce en que el sistema (1) se transforma en:

$$\begin{aligned} q_1(t) &= X_{11}q_1(t+1) + X_{21}q_2(t+1) + \dots + X_{n1}q_n(t+1) \\ q_2(t) &= X_{12}q_1(t+1) + X_{22}q_2(t+1) + \dots + X_{n2}q_n(t+1) \\ &\vdots \\ q_n(t) &= X_{1n}q_1(t+1) + X_{2n}q_2(t+1) + \dots + X_{nn}q_n(t+1) \end{aligned} \quad (6)$$

El sistema (6) en forma matricial se traduce en $q(t+1) = (At)^{-1}q(t)$, siempre y cuando exista $(A)^{-1}$, donde q es el vector columna de las cantidades producidas.

El modelo de mercado en términos de cantidades

El sistema g reducido a dos mercancías es:

$$\begin{aligned} X_{11}q_1(1+g_1) + X_{21}q_2(1+g_2) &= q_1 \\ X_{12}q_1(1+g_1) + X_{22}q_2(1+g_2) &= q_2 \end{aligned}$$

Estableciendo $\lambda = \frac{q_2}{q_1}$ se obtiene:

$$\begin{aligned} X_{11}q_1(1+g_1) + \lambda X_{21}(1+g_2) &= 1 \\ X_{12}q_1(1+g_1) + \lambda X_{22}(1+g_2) &= \lambda \end{aligned} \quad (7)$$

de donde se deduce:

$$(1+g_1) = \frac{X_{22} - \lambda X_{21}}{X_{11}X_{22} - X_{12}X_{21}}$$

Ahora, si se establece $\beta_1 = \frac{X_{12}}{X_{11}}$ y $\beta_2 = \frac{X_{22}}{X_{21}}$ se obtiene que

$$(1+g_1) = \frac{\lambda - \beta_2}{X_{11}(\beta_1 - \beta_2)}$$

$$(1+g_2) = \frac{\lambda - \beta_1}{\lambda X_{21}(\beta_2 - \beta_1)} \quad (8)$$

Como la técnica de producción ha sido fijada, las tasas de reproducción y las demandas efectivas de las dos mercancías, dependen únicamente de la proporción entre las cantidades producidas en ese periodo. Se sabe que una vez que esas tasas son conocidas, el precio y la tasa de ganancia están determinados.

La reconstitución de las condiciones de producción y con ello, la continuación de la actividad en el periodo siguiente, exige que la demanda de cada mercancía sea positiva.

De acuerdo con el sistema (7), la condición de existencia de una demanda efectiva positiva para cada mercancía es:

$$(1+g_1) > 0 \text{ y } (1+g_2) > 0 \quad (9)$$

Haciendo algunos pasos algebraicos, llegamos a la siguiente condición:

$$\beta_2 > \lambda > \beta_1 \text{ o } \beta_2 < \lambda < \beta_1 \quad (10)$$

Es decir, que la proporción en la cual las mercancías 1 y 2 son producidas, está en el intervalo definido por las proporciones en las cuales la mercancía 1 y la mercancía 2 son utilizadas como medios de producción en las dos ramas.

Los valores de g_1 y de g_2 determinados por (8) son obtenidos a partir de un proceso de negociación en el mercado. El proceso de mercado es estable si g_1 es una función creciente de λ y g_2 es una función decreciente de la misma. De acuerdo con (10) esto se verifica cuando: $\beta_2 - \beta_1 < 0$, es decir, cuando el determinante de la matriz A' es negativo.

En consecuencia, la condición de reproducción es:

$$\beta_2 < \lambda < \beta_1 \quad (11)$$

Si esta condición no se cumple, el proceso de mercado en el periodo siguiente conduce a la anulación de una de las dos tasas $(1+g_j)$. Esto es que si $\lambda < \lambda^*$, entonces $(1+g_1)=0$ y si $\lambda > \lambda^*$ entonces $(1+g_2)=0$. En ambos casos, la producción de una mercancía es nula en el periodo siguiente, lo que se traduce en la sobreproducción de la otra mercancía.

El modelo de mercado en términos de precios

En este caso el punto de partida es la restricción presupuestaria de cada rama, que debe ser representada durante todo el proceso de mercado. Ahora tenemos el sistema en términos de precios como sigue.

$$\begin{aligned} (1+g_1)X_{11}q_1p_1 + (1+g_1)X_{12}q_1p_2 &= q_1p_1 \\ (1+g_2)X_{21}q_2p_1 + (1+g_2)X_{22}q_2p_2 &= q_2p_2 \end{aligned} \quad (12)$$

Como mencionamos anteriormente, el sistema (12) de precios y el (7) de cantidades son formalmente equivalentes; por tanto, la condición de reproducción es la misma.

El caso general

Si suponemos que todo el excedente se acumula, tenemos la siguiente condición:

$$q(t) = A^t q(t+1)$$

La pregunta que surge es la siguiente: ¿bajo qué condiciones el sistema se puede reproducir? Esto depende básicamente de que exista la inversa de A^t . Si ésta existe, podemos plantear entonces el siguiente sistema de ecuaciones en diferencias.

$$q(t+1) = (A^t)^{-1} q(t)$$

Si hacemos $t = 0$, tenemos que

$$q(1) = (A^0)^{-1} q(0)$$

de tal forma que obtendríamos el caso general como sigue:

$$q(t) = (A^T)^{-t} q(0)$$

Ahora, si $B = A^T$ obtenemos:

$$q(t) = (B)^{-t} q(0)$$

Y la condición para la reproducción del sistema es

$$(B)^{-t} q(0) > 0 \text{ para } t \geq 1$$

Si adicionalmente pedimos que la matriz B sea conectada, por el teorema Frobenius, sabemos que existen $\lambda^* > 0$ y $q^* > 0$ tales que:

$$Bq^* = \lambda^* q^*$$

Como B es invertible, tenemos por inducción matemática que

$$(B)^{-t} q^* = (\lambda^*)^{-t} q^* > 0 \text{ para } t \geq 1$$

Entonces, para que $(B)^{-t} q(0) > 0$ para toda $t \geq 1$, se tiene que cumplir la siguiente condición.

$$q(0) = \mu q^* \text{ con } \mu > 0$$

Con esto llegamos a la conclusión de que en una situación dinámica, el único caso en que el sistema se puede reproducir es cuando estamos en las "buenas proporciones". Es decir, cuando el vector de producción inicial $q(0)$ está en la misma dirección que el vector de Frobenius; en cualquier otro caso el sistema tiende a la sobreproducción.

El modelo con consumo

Suponemos que el producto de los capitalistas está distribuido de la siguiente manera.

$$q^t_i = \alpha q^t_i + (1 - \alpha_i) q^t_i$$

donde $0 \leq \alpha < 1$.

El primer sumando representa el consumo improductivo de los capitalistas y el segundo el consumo productivo. Incluyendo esta hipótesis en el sistema g obtenemos:

$$\begin{aligned}(1 - \alpha_1)q_1 &= X_{11}q_1(1 + g_1) + X_{21}q_2(1 + g_2) \\ (1 - \alpha_2)q_2 &= X_{12}q_1(1 + g_1) + X_{22}q_2(1 + g_2)\end{aligned}\quad (13)$$

Si $\alpha_i = 0$, no hay consumo improductivo. En este caso todo lo que se produce se acumula.

Si $\alpha_i = 1$, implica que $X_{1i} = X_{2i} = 0$ y nos quedaría una sola ecuación con dos grados de libertad, lo que implica una infinidad de soluciones para el sistema (13). Por esto pedimos que $\alpha_i < 1$, para toda i . Económicamente esto significa que todos los bienes deben ser medios de producción.

Habíamos obtenido ya en el modelo de Benetti que conociendo las g_i y evaluando los costos de producción a los precios de venta, $g_i = r_i$, para toda i y de aquí obteníamos los precios.

En el modelo con consumo esto no lo podemos hacer, ya que una parte del excedente se consume improductivamente. Ahora surge una nueva pregunta: ¿cuál es la relación entre g_i y r_i ?

Si definimos la tasa de ganancia como:

$$r_i = \frac{p^i q_i - pA^i q_i}{pA^i q_i}$$

donde A^i es la columna i -ésima de la matriz A , obtenemos la siguiente igualdad:

$$(1 + r_i)pA_i q_i = p^i q_i$$

Del sistema de precios (12), tenemos de una parte:

$$p_1 q_1 = (1 + r_1)(X_{11}p_1 + X_{12}p_2)q_1$$

y de otra, del sistema (13) tenemos que el valor del producto de la mercancía 1 tiene como primer sumando $(1 + g_1)(X_{11}p_1 + X_{12}p_2)q_1$ al que se le tendría que agregar el valor del consumo del productor 1.

Esto nos llevaría a la conclusión de que $g_i \leq r_i$, para toda i .

Determinación de las g_i

El sistema (13) lo podemos escribir de la siguiente forma.

$$\begin{aligned} X_{11}(1+g_1) + X_{21}\lambda(1+g_2) &= (1-\alpha_1) \\ X_{12}(1+g_1) + X_{22}\lambda(1+g_2) &= (1-\alpha_2) \end{aligned} \quad (14)$$

donde, $\lambda = \frac{q_2}{q_1}$

Haciendo las siguientes sustituciones en (14)

$$\theta = \frac{(1-\alpha_2)}{(1-\alpha_1)}; \quad \beta_1 = \frac{X_{12}}{X_{11}}; \quad \beta_2 = \frac{X_{22}}{X_{21}}$$

la solución que obtenemos es:

$$\begin{aligned} (1+g_1) &= \frac{(1-\alpha_1)(\lambda\theta - \beta_2)}{\lambda X_{21}(\beta_2 - \beta_1)} \\ (1+g_2) &= \frac{(1-\alpha_1)(\lambda\theta - \beta_1)}{\lambda X_{21}(\beta_2 - \beta_1)} \end{aligned} \quad (15)$$

Ahora lo que tenemos que garantizar son las condiciones bajo las cuales las soluciones del sistema (14) sean positivas. Para ello debe cumplirse la siguiente condición:

$$(1+g_1) > 0 \cap (1+g_2) > 0$$

Esta condición implica los siguientes casos:

- i) $(\lambda\theta - \beta_2) > 0 \cap (\beta_1 - \beta_2) > 0 \cap (\lambda\theta - \beta_1) > 0 \cap (\beta_2 - \beta_1) > 0$
- ii) $(\lambda\theta - \beta_2) > 0 \cap (\beta_1 - \beta_2) > 0 \cap (\lambda\theta - \beta_1) < 0 \cap (\beta_2 - \beta_1) < 0$
- iii) $(\lambda\theta - \beta_2) < 0 \cap (\beta_1 - \beta_2) < 0 \cap (\lambda\theta - \beta_1) > 0 \cap (\beta_2 - \beta_1) > 0$

$$iv) (\lambda\theta - \beta_2) < 0 \cap (\beta_1 - \beta_2) < 0 \cap (\lambda\theta - \beta_1) < 0 \cap (\beta_2 - \beta_1) < 0$$

De donde obtenemos las condiciones para que las tasas de crecimiento sean positivas:

$$\beta_2 < \lambda\theta < \beta_1 \quad o \quad \beta_1 < \lambda\theta < \beta_2$$

Pero para garantizar las condiciones de estabilidad, necesitamos que el determinante de la matriz A' sea negativo, esto es que $(\beta_2 - \beta_1) < 0$. Por lo tanto la condición que garantiza la reproducción del sistema con consumo es:

$$\beta_2 < \lambda\theta < \beta_1$$

y es la misma que había obtenido Benetti en su modelo, pero ahora incluyendo el consumo de los capitalistas.

Determinación de los precios y la tasa de ganancia

Dado que $r_i - g_i > 0$ entonces: $[(X_{11}p_1 + X_{12}p_2)q_1](r_1 - g_1)$ representa el valor del consumo del capitalista del sector 1 y $[(X_{21}p_1 + X_{22}p_2)q_2](r_1 - g_1)$ el valor del capitalista del sector 2.

Ahora si consideramos que $\alpha_1 p_1 q_1$ y $\alpha_2 p_2 q_2$ son el valor de la producción que se destina al consumo de cada uno de los sectores respectivamente, tendremos las siguientes ecuaciones:

$$\begin{aligned} \alpha_1 p_1 q_1 &= c_{11} \alpha_1 q_1 p_1 + (1 - c_{11}) \alpha_1 q_1 p_1 \\ \alpha_2 p_2 q_2 &= c_{12} \alpha_2 q_2 p_2 + (1 - c_{12}) \alpha_2 q_2 p_2 \end{aligned} \quad (16)$$

donde c_{11} y c_{12} es la parte proporcional del consumo capitalista del sector uno y dos respectivamente. Como estamos hablando de reproducción, las ecuaciones de intercambio son las siguientes.

$$\begin{aligned} (1 + g_1)X_{11}p_1 + (1 + g_2)X_{21}p_1 + \alpha_1 q_1 p_1 &= \\ &= (1 + g_1)(X_{11}p_1 + X_{12}p_2) + c_{11} \alpha_1 q_1 p_1 + c_{12} \alpha_2 q_2 p_2 \\ (1 + g_1)X_{11}p_2 + (1 + g_2)X_{22}p_2 + \alpha_2 q_2 p_2 &= \\ &= (1 + g_2)(X_{21}p_1 + X_{22}p_2) + (1 - c_{11}) \alpha_1 q_1 p_1 + (1 - c_{12}) \alpha_2 q_2 p_2 \end{aligned}$$

donde la parte izquierda de la igualdad, representa las ventas de cada uno de los sectores y la derecha las compras. Si suponemos que $p_1=1$, $q_1>0$ y $q_2>0$, obtenemos el siguiente sistema:

$$1 = (1 + r_1)(X_{11} + X_{12}p_2) \quad (17)$$

$$p_2 = (1 + r_2)(X_{21} + X_{22}p_2) \quad (18)$$

$$(1 + g_2)X_{21} + (1 - c_{11})\alpha_1q_1 = p_2((1 + g_1)X_{12} + c_{12}\alpha_2q_2) \quad (19)$$

$$(1 + g_2)X_{21} + (1 - c_{11}\alpha_1) = p_2((1 + g_1)X_{12} + \alpha_2q_2 - (1 - c_{12}\alpha_2p_2)) \quad (20)$$

De (19) y (20), obtenemos:

$$p_2 = \frac{(1 + g_2) + (1 - c_{11}\alpha_1)}{(1 + g_1)X_{12} + c_{12}}$$

que es un precio positivo que depende de las preferencias de los consumidores y de las tasas de crecimiento de cada uno de los sectores. Conociendo p_2 de (17) y (18), podemos obtener a r_1 y r_2 :

$$r_1 = \left(\frac{1}{X_{11} + X_{12}p_2} \right) - 1$$

$$r_2 = \left(\frac{p_2}{X_{21} + X_{22}p_2} \right) - 1$$

para que r_1 y r_2 sean positivas necesitamos que:

$$(X_{11}p_1 + X_{12}p_2) < p_1 \quad \text{y} \quad (X_{21}p_1 + X_{22}p_2) < p_2$$

Es decir que el valor de los insumos, tiene que ser menor que el valor del producto en cada uno de los sectores.

Conclusión

En primer lugar creemos que el modelo de Benetti, basado en el concepto de demanda efectiva de R. Torrens, proporciona un marco adecuado para el estudio de la reproducción. Aquí aparecen tanto las cantidades como los precios de las mercancías que se

determinan en la interacción que tienen los agentes en el mercado. En particular, los precios que se obtienen son variables ya que cambian periodo a periodo de acuerdo con el cambio de las proporciones de los distintos sectores.

Dentro del modelo una variable importante para el comportamiento del sistema son las tasas de crecimiento. En el planteamiento de Benetti se señala que, si el mercado funciona, las tasas de crecimiento se obtienen como la solución del sistema g , lo que implica un resultado de existencia. Una limitante del modelo de Benetti es que no explica cómo se obtienen los valores de las g_i . Este aspecto es importante, porque para determinar los precios no sólo intervienen las condiciones técnicas, sino también el mercado. En consecuencia, la intervención del mercado para la determinación de los precios, en este autor, no tiene una respuesta satisfactoria.

Otro aspecto relevante en el modelo de Benetti, es la formalización que hace del concepto de demanda efectiva de R. Torrens. A partir de un sistema de ecuaciones en diferencias, demuestra que el único caso donde el sistema se puede reproducir es el homotético; es decir, cuando el producto tiene la misma estructura que los insumos y por tanto, tasa uniforme de crecimiento. En la terminología de R. Torrens esto significa que la oferta es igual a la demanda efectiva.

Expresando el planteamiento de Benetti en términos de vectores, observamos que el único caso en que el sistema se reproduce, es cuando el vector de producción inicial está en la misma dirección que vector de Frobenius de la matriz $(A^T)^{-1}$. La demostración de la estabilidad que hace Benetti para el caso de la dinámica intertemporal, es sólo para dos sectores. En este trabajo hacemos una demostración para el caso general.

Por último, el modelo de Benetti tiene otra limitante en el sentido de que considera que todo el excedente se acumula. Esto se traduce en un caso particular ya que no se considera el consumo improductivo. De mi parte, para el caso de dos sectores, incluyo el consumo de los capitalistas como una fracción del producto. Los resultados obtenidos aquí, respecto de las tasas de crecimiento en un solo periodo, son esencialmente los mismos a los que llega Benetti pero ahora considerando el consumo. Aquí se obtiene que los precios de las mercancías dependen de la estructura del consumo y de las tasas de crecimiento. Además, las tasas de ganancia serán positivas, siempre y cuando el valor de los insumos sea menor que el valor del producto.

En la reproducción, dos aspectos importantes son: la intervención del mercado en la formación de los precios y el consumo de los capitalistas. En el modelo de Benetti ambos aspectos no se abordan y en mi trabajo el análisis se restringe a incorporar el consumo. Como vemos, se trata de un primer paso en la formulación de un modelo que integre en la reproducción, tanto las condiciones técnicas como el mercado y el consumo.

Bibliografía

Torrens R., (1956). *An Essay of the Production of Wealth*, A.M. Kelley, Nueva York.

Fuentes de información

Benetti, Carlo, (1985). "La teoría de la demanda efectiva en Torrens", en *Análisis económico*, UAM-A, México.

_____, (1990). "El problema de la crisis en la tradición clásica y marxista", en *Economía, Teoría y Práctica*, núm. 1, UAM, México.

Castaingts, Teillery J., (1990). "Estabilidad e inestabilidad en las relaciones precios-cantidades de los sistemas de reproducción. El caso del modelo Benetti-Torrens", en *Economía, Teoría y Práctica*, núm. 1, UAM, México.

Klimovsky, Barrón E., (1999). "Modelos básicos de las teorías de los precios", en *Problemas del desarrollo, revista latinoamericana*, num. 119, México.



Integración y Desarrollo regional
se terminó de imprimir
el 29 de noviembre de 2003
en los talleres de

Mercado Gráfico

Cda. Tenepantla núm. 3,
Col. Valle Escondido, Tlalpan
C.P. 14600, México, D.F.
Tel. 55553476

La edición consta de 500 ejemplares
más sobrantes para reposición.
www.mercadografico.com

INTEGRACIÓN Y DESARROLLO REGIONAL

Este libro es resultado de los trabajos de investigación del Departamento de Producción Económica que tradicionalmente se presentan en su Congreso Anual de Investigación, por lo tanto es el producto de un esfuerzo colectivo y una muestra del quehacer académico cotidiano del cuerpo de investigadores del departamento.

Los trabajos presentados no poseen una unidad temática ni un mismo enfoque para abordar los problemas, se tratan varios temas, diversos enfoques y niveles analíticos en el abordamiento de los objetos de investigación, producto de la multiplicidad de los problemas y perspectivas teóricas que se estudian dentro de las Ciencias Sociales y en particular en las disciplinas económico-administrativas, sin embargo se procuró que todos los trabajos tuvieran un común denominador: rigurosidad científica.

Los artículos que se presentan en este libro son los siguientes: *Crítica al concepto de comunidad norteamericana de Robert Pastor, Integración con proteccionismo. El caso del TLCAN, Especialización productiva y comercial de las manufacturas mexicanas: determinantes y problemáticas, Inversión extranjera directa en el sector de tecnología de la información en México, Dinámica demográfica y reestructuración económica en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 1988-1998, Regiones de Hidalgo: Microeconomía de la expansión de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Campesinado y territorio en el Bajío: De la construcción del espacio socio-histórico a las transformaciones neoliberales, Tepoztlán: un espacio en el tiempo, un lugar en la historia, Un día después. Impacto de una devaluación sobre las decisiones de inversión en capital físico, El consumo en el modelo Torrens – Benetti.*

