

EXPRESIÓN ECONÓMICA

MAYO-AGOSTO 2001 / NÚMERO 9



CUCEA

El mejor lugar para el talento

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 4, No. 9, Mayo-Agosto 2001, es una publicación cuatrimestral editada por la Universidad de Guadalajara, a través del Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Tel:33 3770 3300 Ext. 25213 y 25361, <http://expresioneconomica.cucea.udg.mx>, expresioneconomica@cucea.udg.mx, Editor responsable: Salvador Peniche Camps. Reserva de derechos al uso exclusivo del título No. 04- 2017-120818583500-102, E-ISSN: en trámite, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de éste número: Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Pedro Chávez Gómez. Fecha de la última modificación 28 de octubre de 2022.

La propiedad intelectual y responsabilidad de las opiniones expresadas es de sus autores, no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Se permite la reproducción de las ideas siempre y cuando se cite la fuente.

Los derechos de publicación son de la Universidad de Guadalajara, por lo tanto, sin su previa autorización queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes.

Expresión Económica aparece listada o indexada en: Catálogo del sistema de información en línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (LATINDEX), CLASE Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades, DOAJ (Directory of Open Access Journals) y Econbiz (German National Library of Economics).

Los artículos presentados en esta publicación han sido evaluados por pares de manera anónima por académicos de prestigio en cada una de sus áreas. Con esto se pretende mantener y garantizar la calidad de los trabajos inéditos aquí presentados. Así mismo se pretende con esto cumplir con los estándares de calidad exigidos por programas académicos y de investigación como el PRODEP (Programa de Desarrollo Profesional Docente de la Secretaría de Educación Pública) y del SNI (Sistema Nacional de Investigadores del Conacyt).

Producción: Ediciones de la Noche.

Contenido

Presentación	3
<i>José Lorenzo Santos Valle</i>	

SECCIÓN TEORÍA ECONÓMICA

Racionalidad, <i>free riders</i> y el suministro óptimo de bienes públicos: deficiencias del modelo convencional	7
<i>José Casas y Francisco García Sobrecases</i>	

SECCIÓN ESTUDIOS ECONÓMICOS SECTORIALES

La política comercial en México: principales impactos	25
<i>Bernardo Jaén</i>	

Procesos de reestructuración económica, el caso de dos ciudades: Monterrey y Guadalajara	39
<i>María del Rosario Cota Yáñez y Juan Jorge Rodríguez Batista</i>	

SECCIÓN ASPECTOS FINANCIEROS

La globalización financiera y las crisis bancarias de América Latina. Posturas y desafíos de la banca latinoamericana contemporánea	53
<i>Robert Rollinat</i>	

Pertinencia y viabilidad del impuesto 'global' de James Tobin	75
<i>José Lorenzo Santos Valle</i>	

El Banco Grameen de Bangladesh: una alternativa de financiamiento para grupos marginados	87
<i>Mario Sánchez Silva</i>	

SECCIÓN RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

Acerca del libro <i>Derecho y economía</i> , de Robert Cooter y Thomas Ulen	105
<i>José Héctor Cortés Fregoso</i>	

SECCIÓN ESTADÍSTICAS Y COMENTARIO

Estadísticas acerca de la carrera de licenciado en Economía en el Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara	111
<i>María Luisa García Bátiz</i>	

Directorio

Lic. José Trinidad Padilla López
Rector General

Mtro. Ricardo Gutiérrez Padilla
Vicerrector Ejecutivo

Mtro. I. Tonatiuh Bravo Padilla
Rector del CUCEA

Dr. Jesús Arroyo Alejandre
Director de la División de Economía y Sociedad

Mtro. J. Abelino Torres Montes de Oca
Jefe del Departamento de Economía

Mtro. Marcos Antonio Ramírez Martínez
Director del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas

EXPRESIÓN ECONÓMICA

Consejo Editorial:

José Héctor Cortés Fregoso, Carlos Curiel Gutiérrez, Jaime López Delgadillo, Enrique Rojas Díaz, José Lorenzo Santos Valle (Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas -CUCEA- de la Universidad de Guadalajara), Alejandro Dávila Flores (Universidad Autónoma de Coahuila), Horacio Sobarzo Fimbres (Colegio de México), Robert Rollinat (Université D'Artois), José María Labeaga Azcona (Universidad Nacional de Educación a Distancia, de España - UNED) y Josefina León León (Universidad Autónoma Metropolitana - Azcapotzalco)

Editor:

José Lorenzo Santos Valle

Difusión:

Jorge Barba Chacón y Juan Francisco Durán González

Presentación

Se inicia esta entrega con un trabajo acerca de la teoría económica: el artículo "Racionalidad, *free riders* y el suministro óptimo de bienes públicos: deficiencias del modelo convencional" de José Casas y Francisco García Sobrecases, profesores de la Universidad de Valencia (España), en donde los autores tratan de la oferta de los bienes públicos. Éstos suelen estar caracterizados por niveles subóptimos en su suministro. Por ello interrogan los planteamientos del modelo convencional. En el tratamiento de este tema de innegable interés, los autores se valen para su análisis de alguna variación del juego convencional conocido como *dilema del prisionero*.

Después se presentan dos ensayos acerca de temas sectoriales. En primer lugar tenemos el trabajo de Bernardo Jaén Jiménez, profesor del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA), de la Universidad de Guadalajara, el cual tiene por objetivo analizar, de manera general, algunos de los principales efectos de la reforma comercial que se ha impulsado en México desde los años ochenta, en especial la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) puesto en práctica en enero de 1994. En el estudio, primero se realiza una somera revisión de las teorías más relevantes del comercio internacional y, posteriormente, se intenta contrastar con la evidencia empírica de México en los últimos años. El periodo de estudio abarca de 1980 hasta los datos más recientes del año 2000, pero se pone el énfasis en el periodo que abarca la década de los noventa.

Las principales conclusiones del estudio indican que algunas de las predicciones de las teorías del comercio se verifican para el caso de México, tal como el aumento en el volumen del comercio y la especialización comercial y productiva. Sin embargo, se destaca como un efecto pernicioso para las aspiraciones de desarrollo del país que el proceso de especialización y las políticas industriales hayan puesto un excesivo énfasis en la promoción de la industria maquiladora de exportación ya que este tipo de industria tiene un bajo grado de integración nacional, no genera cadenas productivas y paga bajos salarios, entre otras características.

El comportamiento que presenciamos en las modernas urbes y la configuración espacial del entorno que las enmarca está influido, además de que interacciona con ellos al propio tiempo, por los procesos de reestructuración e internacionalización de las economías en marcha.

De ello se puede leer en el ensayo de los profesores María del Rosario Cota Yáñez y Juan Jorge Rodríguez Batista, también del CUCEA, y cuyo título es "Procesos de reestructuración económica, el caso de dos ciudades: Monterrey y Guadalajara". También analizan el comportamiento demográfico, al unísono con la dinámica y el crecimiento de las zonas metropolitanas de Guadalajara y Monterrey dentro de un amplio periodo, de 1950 a 1993, si bien se centran de manera destacada en el lapso 1985-1993, en las que constituyen respectivamente las áreas urbanas 2 y 3 dentro del territorio nacional.

Los autores se sirven de manera primordial del análisis de variables de población y de personal ocupado de los sectores urbanos clave (industria, comercio y servicios), estadísticas que obtienen de la información de los censos económicos obtenidos y publicados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)

En una sección relativa a temas financieros se ofrecen al lector tres ensayos diferentes. Dos de ellos sobre asuntos financieros internacionales en general y uno más acerca del crédito popular actual: el caso del llamado banco de los pobres, en Bangladesh.

El artículo de Robert Rollinat, profesor de la Université D'Artois, plantea que para que se pueda hablar de un modelo de desarrollo estable y sostenible, es preciso que se presenten a la vez crecimiento económico y progreso social. Los programas que se han puesto en práctica en los diez o quince años pasados en la generalidad de economías de América Latina, experiencias fuertemente marcadas por procesos de liberalización así como de privatizaciones y un progresivo y persistente achicamiento y retraimiento del Estado nacional se hallan cada vez más lejanos de aquel desarrollo deseable al que se ha hecho mención.

En realidad, y para colmo, los análisis de coyuntura y los preceptos que siguen siendo recomendados se inscriben en la misma línea de énfasis totalmente favorable al mercado y a la empresa privada como fuentes para el remedio de todos los males, incluyendo señaladamente los provenientes de organismos financieros internacionales. Muy en particular, cabe hacer mención que no sólo los sectores productivos sino en especial los sectores de las finanzas y en particular el financiamiento bancario han sufrido cambios y transformaciones realmente históricos y estructurales, desde fines de los años setenta y principios del decenio siguiente. En el trabajo del profesor francés Robert Rollinat, "La globalización financiera y las crisis bancarias de América Latina. Posturas y desafíos de la banca latinoamericana contemporánea", será principalmente materia de estudio y reflexión, así como de sugerencias en cuanto a posibles líneas de acción alternativas, el último tema señalado, el de los sectores de banca y finanzas en general de los países aludidos.

En el segundo trabajo se aborda el análisis de la especulación y la volatilidad internacionales actuales, las que se explican sobre todo por la desregulación ocurrida en los años ochenta y noventa en un gran número de países, fenómenos éstos, la especulación y volatilidad, que se han constituido en las fuentes primordiales de penosas crisis recurrentes que las economías han presenciado a lo largo de los últimos 3 o 4 lustros —de hecho, desde la supresión o terminación del esquema posbélico de los tipos de cambio fijos (a partir de los acuerdos emanados de Bretton-Woods en 1944).

Se analiza la viabilidad de un impuesto internacional, según es planteado por diversas organizaciones, tanto académicas como políticas, provenientes lo mismo de países ricos que de subdesarrollados. Dicho impuesto sería una respuesta a tales inconvenientes de volatilidad y especulación, así como sus temibles efectos sobre las economías y sociedades actuales. De ello trata José Lorenzo Santos Valle en su artículo "Pertinencia y viabilidad del impuesto 'global' de James Tobin".

Se analizan las posibilidades, así como alcances, limitaciones y adversarios del impuesto Tobin. Se explica, también, el origen ya remoto (1978) de la célebre iniciativa propuesta por James Tobin, premio Nobel de Economía 1981, misma que debió esperar 20

años para recobrar una real y merecida notoriedad pública internacional cuando, en junio de 1998, tuvo nacimiento en Francia, y gracias a la promoción de organizaciones no gubernamentales (sindicatos de trabajadores y asociaciones ciudadanas, todas encabezadas por un medio periodístico de renombre internacional, el mensual *Le Monde Diplomatique*) la Asociación en pro del Impuesto Tobin y de Ayuda a los Ciudadanos (cuyas siglas en francés son ATTAC).

El siguiente artículo es un trabajo monográfico de enorme pertinencia e importancia. Dentro de los asuntos financieros y del crédito en lo particular, si hay algún tema poco analizado y conocido es aquel que tiene que ver con formas de financiamiento alternativas o populares. También podríamos denominarlas como informales para diferenciarlas de aquéllas formales; estas últimas son conocidas más ampliamente, más no por ello son las únicas. En el caso mexicano, se conoce muy poco acerca del funcionamiento de las finanzas alternativas, en especial sobre cajas populares (origen de muy tristes experiencias, por lo demás, en los últimos tiempos).

En el trabajo que aquí nos ocupa, el de Mario Sánchez Silva, profesor e investigador del Instituto Politécnico Nacional (el IPN) "El Banco Grameen de Bangladesh: una alternativa de financiamiento para grupos marginados", se nos explica ampliamente el funcionamiento del Banco Grameen de Bangladesh, en la península indostánica. Nos describe los orígenes del banco y su desarrollo; sus características principales, tanto como sus limitaciones; su gran potencial a favor de los pobres, pero de manera especial en favor de las mujeres y de los niños, los grupos más frágiles y expuestos socialmente.

Ante el crecimiento de la pobreza y la marginalidad, un estudio de este tipo cobra importancia innegable. Y, también, ante la emergencia de opciones alternativas de financiamiento en México —lo que ha llevado a la administración foxista a declarar repetidamente su interés en propuestas a favor de formas alternativas de financiamiento, por ejemplo aquéllas dirigidas a pequeñas y medianas empresas.

Como reseña bibliográfica les presentamos en esta ocasión el trabajo de José Héctor Cortés Fregoso, también profesor e investigador de nuestro Centro Universitario, la cual se basa en la atenta lectura y acuciosa revisión del libro *Derecho y economía*, y el cual fue escrito por Robert Cooter y Thomas Ulen. El libro, editado en una segunda edición en 1998 por el Fondo de Cultura Económica (México) nos ofrece pertinentes análisis y temas para reflexión sobre la interacción de ambas disciplinas científicas que el título enuncia.

Por último, se ofrecen al lector algunos cuadros estadísticos. En esta ocasión estas "Estadísticas acerca de la carrera de licenciado en Economía" en el Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas, de la Universidad de Guadalajara, se deben a María Luisa García Bátiz. En este trabajo sobresalen datos acerca del número de alumnos admitidos a dicha carrera en los últimos años, así como, en una serie de tiempo más larga, otros relativos a lo que se ha acostumbrado denominar como "eficiencia terminal" de los egresados del propio programa de estudios universitarios: la proporción entre titulados y egresados. El conjunto de datos y cuadros es acompañado, además, por algunos comentarios de nuestra colaboradora, misma que se desempeña como coordinadora del propio programa de estudios de licenciatura mencionado, en el CUCEA.

José Lorenzo Santos Valle

11

THE
STATE
OF
NEW YORK
IN SENATE
JANUARY 18, 1907.

Suministro óptimo de bienes públicos: deficiencias del modelo convencional¹

JOSÉ CASAS PARDO
FRANCISCO GARCÍA SOBRECASES²

Sumario

El modelo convencional que trata de la oferta voluntaria de bienes públicos asume el carácter subóptimo de la oferta de estos bienes. La estrategia de comportamiento registrada por los individuos para la oferta voluntaria de bienes públicos (del tipo de Samuelson) es aquella propia del *free rider*. Por ello, esto implica que el individuo no cooperará en la oferta de bienes públicos si sabe que los otros miembros de la comunidad sí lo harán. Así, desde el ángulo del modelo convencional esto es considerado una salida o partida desde la conjetura implícita sobre la que las soluciones Nash-Cournot están basadas. Esta conjetura establece que no hay cambios en la contribución esperada que efectúa el resto de la comunidad, $Q'e$, cuando el individuo varía su propia contribución, q : $dQ'e/dq=0$. Esta conjetura implica que el individuo maximiza su utilidad sin considerar lo que hace el resto de la comunidad. El modelo convencional establece en forma exógena que las salidas hacia este equilibrio serán siempre positivas: $\sigma=dQ'e/dq>0$. En otras palabras, de todas las salidas posibles sólo las que implican un nivel mayor de cooperación son analizadas, lo que significa alcanzar un nivel mayor de producción de bienes públicos que el subóptimo inicial, y el cual puede incluir alcanzar un nivel de localización eficiente en términos óptimos del modelo Pareto.

No obstante, la salida observada desde el punto de equilibrio subóptimo inicial es establecida sin la introducción de las motivaciones necesarias o incentivos. Pero en un modelo de información simétrica e individuos idénticos, es posible también que las salidas negativas se incrementen una vez que introduzcamos conjeturas diferentes que

1. Documento presentado en la Reunión Anual de la Sociedad de Elección Pública Europea en Praga, del 2 al 5 de abril de 1997.
2. Universidad de Valencia.

las iniciales del modelo de Nash, por ejemplo $dQ'e/dq \neq 0$. Incluso en el análisis del presente artículo, la salida obtenida cuando se introduce exógenamente la conjetura positiva, puede interpretarse en forma diferente si introducimos un análisis de tiempo extra. Además, el resultado obtenido es el juego de suma-cero que conduce de nuevo, en la mejor de las circunstancias, a la solución de Nash inicial.

Si tomamos en cuenta sólo la salida que hemos llamado de soluciones positivas, llevando a niveles más altos de cooperación dentro del modelo teórico convencional, y rechazando al mismo tiempo las soluciones negativas, tal vez podríamos introducir en este análisis alguna variación en el juego convencional del Dilema del Prisionero. Al hacer esto, podemos observar que el modelo podría explicar entonces mucho más acerca del comportamiento cooperativo individual, lo que implica una provisión mayor de bienes públicos.

Adicionalmente, para ser consistentes, las presunciones o conjeturas ahora discutidas deben reflejar una respuesta óptima por parte de los otros agentes, así como una que sea idéntica a la del individuo en este nuevo equilibrio resultante. Además, si las suposiciones deben también ser racionales, deben ser consistentes en el sentido de que pueden ser implementadas.³

Además, si se abandona el equilibrio de Nash, o no-cooperativo, y de esta manera el individuo toma una decisión personal e independiente, sosteniendo el objetivo de obtener un resultado consistente con sus preferencias, ¿cómo puede él continuar sosteniendo esta suposición de racionalidad económica individual, convencional dentro del esquema de cooperación? El individuo percibe correctamente el nuevo esquema y se da cuenta del hecho de que otros individuos están jugando también el juego, y de ese modo alterando el resultado con sus propias decisiones. En este esquema, las decisiones efectuadas por otros no pueden ser dadas por supuestas (Johansen, 1982: 432). Por ello, la conducta racional, destacada dentro del esquema de cooperación, debe abandonar los postulados convencionales de maximización de la utilidad individual en los cuales la maximización de otros agentes económicos no es tomada en cuenta. Los supuestos que deben hacerse para abandonar las soluciones menos-que-el-óptimo deben necesariamente ser caracterizadas como endógenas, dado que de otro modo no hay garantía de que la salida o partida del equilibrio de Nash significará una provisión mayor de bienes públicos que la que existía inicialmente. En otras palabras, si dentro del esquema a través del cual las soluciones a la no-cooperación son abandonadas (i. e. las soluciones de Nash), como sugiere Robert Sugden, hay:

una teoría que es consistente, contraria a la de Nash, con conductas no maximizadoras de la utilidad, con la que aún menos bienes públicos serían suministrados que con el equilibrio de Nash, y [así] no habría nunca ningún suministro de bienes públicos (1985: 118).⁴

3. Para una discusión más detallada de este punto, véase Comes y Sandler, 1984: 367-379.

4. Además debemos tener en mente, como hace Sugden, que "si los individuos maximizan la utilidad sobre la base de conjeturas acerca de la conducta de otros entonces, para cada individuo, las contribuciones de otras personas estarán normalmente relacionadas *negativamente* con las suyas propias" (1985: 118).

En nuestra opinión, las soluciones ofrecidas por la teoría convencional no son válidas para justificar aproximaciones al modelo óptimo-de-Pareto desde los puntos de vista del modelo Nash-Cournot o del no-cooperativo.⁵ Además creemos que no hay una compatibilidad fuerte entre el equilibrio consistente implicado en la teoría convencional y las bases que lo sostienen. Por ello, las salidas propuestas por la teoría para abandonar el equilibrio Nash-Cournot pueden caracterizarse como más arriesgadas que benéficas. ¿Supone la salida de este equilibrio que siempre esté acompañada por una aproximación al óptimo-de-Pareto? Como trataremos de demostrar en la siguiente sección, se trata de un supuesto efectuado exógena y arbitrariamente, además de uno que la teoría convencional por sí misma es incapaz de defender por completo.

Conductas cooperativas: la teoría convencional

Como se mencionó antes, la teoría convencional considera las conductas de cooperación mostradas por los individuos cuando enfrentan circunstancias que requieren o demandan este tipo de acción colectiva, como una especie de evento extraordinario. Si se analiza la construcción del modelo teórico, el primer aspecto que cuestionamos es qué tan racional puede lograrse que sea la conducta del individuo para la provisión voluntaria de bienes públicos. Es obvio que este comportamiento racional, dentro del esquema de los bienes públicos, sin duda resulta en la maximización de la utilidad individual. Este comportamiento racional toma ventaja, por un lado, de la naturaleza de los bienes públicos y, por otro, del hecho de que las conductas racionales han sido dirigidas hacia la adquisición de bienes privados, dada la rivalidad por estos bienes. Por ello, esta conducta racional está dirigida a lograr que los bienes públicos desempeñen sólo un papel de un mero costo de oportunidad para la obtención de los bienes privados (Andreoni, 1995: 2).⁶ Esta segunda condición se convierte, dentro del esquema de la provisión de bienes públicos, en un generador de externalidades negativas para los propios bienes públicos. Estas externalidades, a un cierto grado, desalientan a los individuos a contribuir más, lo que podría, a su vez, conducir a la provisión de estos bienes, y así al logro de un óptimo-de-Pareto.

Debemos partir formalmente de la función de utilidad de Arrow o de bienestar individual, descrito como $U_i = U(x_i, Q)$, donde x representa el bien privado por el cual el individuo i compite con los otros individuos, y Q siendo el total de bienes públicos disponibles para una comunidad. Adicionalmente, sabemos que la función de utilidad U es continua, estrictamente de incremento y estrictamente cuasicóncava, y en todos lados diferenciable respecto de sus dos argumentos explicados.⁷ Ciertamente, lo que es

5. Asumiremos que aunque el equilibrio Nash-Cournot es una estrategia dominante en nuestro esquema, no es una solución óptima en los términos de Pareto. En nuestro esquema de provisión voluntaria de bienes públicos y, bajo estos supuestos de racionalidad económica convencional, *free riding* es la mejor estrategia para el individuo.
6. Esto es lo que Andreoni (1995: 2) llama "el esquema-negativo" por lo cual la estrategia definida es enfocada a resolver el problema de la acción colectiva como se ha establecido a través de la provisión de bienes públicos.
7. A esto también se le ha llamado la función de utilidad social, al resultar de la agregación de las diferentes funciones de utilidad individual. Véase K. J. Arrow, *Social Choice and Individual Values* (Nueva York, Wiley, 1963).

más interesante para nuestro estudio es conocer cómo ubica el individuo sus fuentes de manera de lograr el nivel máximo de bienestar personal. Considérese, por ejemplo, que la restricción al ingreso de un individuo, representado como I , puede ser interpretada en términos del monto de bienes privados disponibles. El factor determinante es la cantidad de bienes privados que puede ser sacrificada para los bienes públicos que, a su vez, maximice su propio nivel de utilidad o bienestar.⁸ En otras palabras, la cantidad de bien público que el agente económico considera satisface su bienestar es Q , pero, ¿qué cantidad será necesaria para que él se interese realmente y al mismo tiempo mantenga su objetivo? Aunque la cantidad total Q del bien público esté disponible para el individuo suponiendo que, por un lado, nadie compite por el mismo bien y, por otro, que no hay mecanismo de exclusión aplicable a este bien, la contribución por efectuar para conseguir Q será una fracción pequeña de Q , representada como q , dado que el individuo es capaz de beneficiarse de las contribuciones hechas por los otros hacia la consecución y provisión de Q . Esto puede representarse como sigue:

$$Q = \sum_i q^i \quad \forall i = 1, 2, \dots, n$$

Debe notarse que en la función de bienestar individual, la contribución que efectúa el individuo hacia la adquisición del bien público, y la que los otros hacen, son perfectamente sustituyentes. Por ello la contribución hecha por el resto de la colectividad, para ser Q' , debe ser determinada por:

$$Q' = Q - q$$

Si, dentro del esquema descrito, uno trata de imponer exógenamente motivaciones, creencias o incluso una justificación racional en los agentes económicos, dirigiendo el esfuerzo del individuo hacia la cooperación, el resultado serían las así llamadas salidas del equilibrio de Nash o equilibrio no-cooperativo. Además, la propia teoría convencional ha caracterizado el equilibrio de Nash como carente de conjeturas básicas o supuestos en los que las variaciones en la contribución esperada para la provisión de bienes públicos por parte del resto de la comunidad cuando ocurren las variaciones en las contribuciones individuales son cero: ($dQ^e/dq=0$). En el lado contrario, las soluciones cooperativas son las que el propio modelo ha determinado como aquellas que deben ser dirigidas por un cierto tipo de conjetura o motivación exógena al modelo, de manera que ($dQ^e/dq \neq 0$). Ciertamente el individuo espera, en este caso, que su propia contribución o "provisión del bien público tendrá una influencia positiva o negativa sobre la provisión de la comunidad" (Cornes y Sandler, 1984: 373).

Sin embargo, el análisis efectuado acerca de las conjeturas introducidas sin abandonar el esquema convencional (véase el apéndice) significaba inicialmente que todos los

8. Es una cuestión de un costo de oportunidad que resulta de las unidades de bienes privados que son sacrificados para obtener una unidad de un bien público.

individuos son idénticos,⁹ o más bien, ellos muestran las mismas preferencias para las cuales la constante b o, en el caso lineal, α (que representa la variación en el valor esperado de provisión del bien público por el resto de la comunidad cuando las contribuciones individuales varían) es igual a 1. Esto puede representarse así:

$$\sigma = \frac{dQ^e}{dq} = \left[\frac{q}{Q'} \right]^\theta \text{ if } b = 1$$

En segundo lugar, lo antes mencionado asume que las conjeturas o suposiciones exógenas al modelo pueden haber sido creadas por la elasticidad θ . La formulación de esta variable implica que:

el agente se anticipa a los otros [en la comunidad] a responder positivamente al desbordamiento incrementado: mientras mayor sea la contribución relativa del agente, comparado con el resto de la comunidad, mayor será la respuesta esperada de la comunidad (Ibíd.: 376).

En concreto, creemos que el hecho reprochable de la teoría convencional descansa, básicamente, en este segundo factor debido a que intenta explicar un comportamiento cooperativo sin partir del esquema de racionalidad implícita que yace, inicialmente, en el centro de la propia teoría. En otras palabras, intenta hacer que el individuo coopere cuando el sistema está todavía diseñado de manera que maximice el bienestar o la utilidad individual, en sus propios términos, sin basar esta cooperación en la acción colectiva de los individuos en la comunidad, entendiendo esta acción colectiva como una consecuencia de las soluciones distinta de las de Nash-Cournot.

Además, si observamos cómo está definido el término de elasticidad θ , podemos ver que la comunidad es influida hacia un grado mayor por aquellos que contribuyen con más bienes públicos que por aquellos que contribuyen con menos.¹⁰ En otras palabras, las salidas de la solución de Nash o de equilibrio implican que el resto de la comunidad responderá positivamente en términos de la contribución para la provisión del bien público comparadas con las variaciones producidas en las contribuciones individuales. Este resultado de la teoría convencional en sí misma ignora por completo el hecho de que la salida de la solución de Nash, o no-cooperativa, contiene otro aspecto al cual puede ser dirigido. Este no es otro que el aspecto de que se distanciaría aún más del equilibrio de Nash (considerado como la solución inicial para analizar las salidas potenciales), por lo cual el problema de la acción colectiva que se supone va a resolverse, por el contrario, empeorará.

9. Todos los individuos comparten el mismo monto de información y el esquema resultante es el de información simétrica.
 10. Este hecho ha sido caracterizado como $0 < \theta < 1$. En este caso, la variación de la contribución esperada hecha por la comunidad, comparada con las variaciones en la contribución del agente, será la misma como una proporción de lo que la contribución del agente económico representa en términos del total de lo contribuido por el resto de la comunidad, dado que q/Q' es una constante. Aquí, el parámetro decisivo que permita sostener el supuesto básico no-Nash es evidentemente b , aunque éste se encuentra sujeto siempre al valor de q/Q' . Además, si $b > 0$, la solución no-Nash alcanzada estaría más

Por ello, si seguimos la lógica del razonamiento teórico sobre el que está construido el modelo, el individuo se comporta de acuerdo con las expectativas que él anticipa al considerar las contribuciones hechas por el resto de la comunidad. Por lo tanto, en términos de la función de utilidad o del bienestar del individuo, el argumento relevante será Q^e , agregándolo a los argumentos tradicionales bien establecidos, como el bien privado x , y las contribuciones individuales del agente q . Así, la función de utilidad se convierte en:

$$U_i = U_i(x, Q^e + q)$$

Asimismo, hemos visto que si se abandona el equilibrio de Nash, y las preferencias individuales son idénticas en el evento, por ejemplo $b=1$, los valores de la contribución esperada para el resto de la comunidad deberán ser explicados con los argumentos siguientes:

$Q^e = F(\theta, q, K)$, donde K es una constante de integración dependiente de las condiciones iniciales, tales como el valor real de Q^e . Por ello, la maximización de la utilidad individual se convertirá en $\max_{x,q} U_i(x, Q^e(\theta, q, K) + q)$, sujeta a las restricciones del ingreso, conocidas como $I = x + p^*q$.¹¹

Sin embargo, lo que estamos interesados en analizar es el modelo que explica el comportamiento esperado por la comunidad en términos de los cambios efectuados en la provisión o contribución del individuo. Si $dQ^e/dq = [q/Q^e]^\theta$ en el caso de que $b=1$, y dada la aplicación de la restricción del equilibrio simétrico, la contribución de los otros puede expresarse como $Q^e = (n-1)*q$, podemos observar que la reacción que se producirá en la contribución efectuada por el resto de la comunidad, comparada con las variaciones en la contribución individual, dependerá del tamaño de la comunidad n . Esto puede representarse como sigue:

$$\frac{d'Q^e}{dq} = \left[\frac{q}{Q^e} \right]^\theta = \frac{q^\theta}{Q^{\theta}} = \frac{q^\theta}{(n-1)^\theta q^\theta} = (n-1)^{-\theta}$$

cerca del óptimo-de-Pareto, y por ello nos acercaría a resolver o eliminar el problema del *free rider* como lo contempla la solución de Nash. En el caso $b < 0$, se obtendría claramente el caso opuesto exacto.

No obstante, dado que la teoría convencional establece un esquema de equilibrio simétrico, i. e. que los individuos de una comunidad son idénticos, lo antes mencionado implica que $b=1$. Este caso particular está contenido, por ello, en $b > 0$.

11. En el caso de las salidas del equilibrio de Nash-Cournot, la primera condición de orden que satisface esta función de utilidad es

$$\left[\left(\frac{d'Q^e}{dq} \right) + 1 \right] * MRS_{Q^e} = I$$

Como ya hemos visto, si enfrentamos una solución de subprovisión de Nash no hay conjeturas o supuestos para introducir la cooperación, y por ello $dQ^e/dq=0$, por lo cual la condición de equilibrio individual alcanzada es menor que la alcanzada por medio del equilibrio de Samuelson, dado que éste no cuenta para las externalidades derivadas de los bienes públicos que el individuo puede adquirir.

Por ello, esta clase de conjetura ofrece una explicación a la conclusión tradicional que considera que la conducta del *free rider* se incrementa en relación con el crecimiento en el tamaño de la comunidad, como fue establecido por Olson (1965). No obstante, veamos los valores que la elasticidad puede suponer de manera de introducir los diferentes comportamientos que justifiquen la existencia de la cooperación entre individuos, y simultáneamente se resuelva el problema de la suboptimalidad. ¿Hay entonces una aproximación al equilibrio óptimo-de-Pareto? De acuerdo con el modelo expuesto, sólo cuando la elasticidad $\theta = -1$ la suposición de cooperación entre los individuos en la comunidad se convierte en una motivación imperativa de primer orden. A través de ella se revela una motivación social en los actos individuales, de manera que su conducta se convierte en la norma de conducta para la comunidad entera. En resumen, la motivación que se alcanza aquí está basada en normas de justicia tales como la de tipo Kantiano.¹² En este caso, la teoría convencional intenta justificar la salida del equilibrio de Nash dirigida hacia la cooperación de manera que se logre el suministro de bienes públicos más cercano al óptimo-de-Pareto.

Además, en el caso de que $\theta = 1$ y $n = 2$, observamos la conducta de los individuos basada en la norma Kantiana que, como se indicó antes, proporcionará una solución al problema planteado de la acción colectiva. En los otros casos, por ejemplo cuando $\theta \rightarrow \infty$ y cuando $\theta = 1$ y $n \neq 2$, se observa una convergencia hacia la solución de Nash, sin que haya ninguna posibilidad de salidas de la suboptimalidad que supone este equilibrio (Cornes y Sandler, 1984: 377). Por ello, el problema que surge de la existencia de la conducta del polizón, a mayor o menor grado, muestra que el modelo convencional, cuando se aplica la suposición más simple en la cual todos los individuos de una comunidad tienen las mismas preferencias, resuelve parcialmente el problema. Sin embargo, este modelo no ofrece un mayor análisis sobre los resultados de las salidas tomadas del equilibrio de Nash en la dirección opuesta, esto es, $dQ^*/dq < 0$.

12. Elster (1985). La norma de justicia supone cooperación incondicional. Aunque "[...] la presencia de un núcleo de cooperadores incondicionales es vital para la supervivencia de las sociedades [porque induce] a la vergüenza entre los no-cooperadores [y provee] al resto de la sociedad con un mínimo vital de bienes colectivos" (p. 245), observamos que esta motivación no es justa para los individuos que cooperan. Esta norma de cooperación, si es ciertamente estricta en su concepción, también es bastante injusta. En el caso de que sólo un individuo del grupo desee contribuir, ¿es justo que él deba cargar con el costo total de financiación? Nadie obliga al individuo a cumplir con esta norma social, ni incluso el resto de la comunidad está obligada a hacerlo. Por ello, puede ser necesario instrumentar otras normas de justicia más laxas en su propia concepción de cooperación, y que se orienten hacia todos los individuos de la comunidad. En el caso Kantiano (podemos tomarlo sólo como un caso extremo de cooperación), es difícil establecer el vínculo de cooperación entre los individuos para resolver un problema de acción colectiva tal como la del suministro voluntario de bienes públicos. Tal vez una norma de justicia basada en la reciprocidad sería más plausible. Por otro lado, en términos de nuestro objetivo es mejor involucrar a todos los individuos en estrategias de cooperación en el tiempo con información asimétrica.

Deficiencias de la teoría convencional

Respecto a lo mencionado, debemos proceder a definir el significado real de las soluciones analíticas mostradas antes, en forma específica, la solución obtenida desde $\theta = -1$. Si podemos ciertamente observar analíticamente que las conjeturas o supuestos efectuados para abandonar el equilibrio de Nash constituyen un signo positivo, y por ello indican en forma implícita que las contribuciones de los otros se espera estén en la misma dirección que las efectuadas por el individuo, observamos que esa elasticidad negativa, de hecho, no adquiere realmente este significado.

No obstante, es conveniente enfatizar los dos supuestos siguientes:

1. Para que este esquema analítico sea interpretado en forma coherente, todos los individuos de una comunidad tienen que tomar decisiones alguna vez acerca de cooperar o no. Todas estas decisiones no pueden ser tomadas al mismo tiempo por todos los individuos. Sólo en este caso las contribuciones *esperadas* tienen sentido.

2. Todas las decisiones tomadas por el individuo deberían efectuarse en un periodo infinito de tiempo de tal manera que si el individuo decide primero, el resto de la comunidad lo hace igualmente en un momento más tarde, y el individuo lo hará así sólo después de que la comunidad tome su decisión, y así sucesivamente. Por eso, el esquema de cooperación convencional mencionado antes cumple los dos supuestos. Si éste no fuera el caso, el individuo (así como la comunidad) estaría de nuevo situado en la repetición del juego del Dilema del Prisionero. Todos sabemos entonces que la estrategia dominante sería la de la no-cooperación entre los individuos de la comunidad en su contribución hacia el suministro de bienes públicos. El individuo estaría ubicado en un equilibrio de Nash-Cournot sin tener la posibilidad de salir de él. Por el contrario, si los individuos toman decisiones de cooperación o de no-cooperación en un periodo infinito de tiempo, la cooperación como estrategia dominante para el individuo puede entonces ser vista.

Consideramos que el segundo esquema es el indicado para el análisis descrito arriba. Pero debemos tener en mente que la interpretación de la elasticidad θ no nos conduce a afirmar que incrementar la cooperación resultará de los valores que la teoría convencional le asigna. La salida del equilibrio de Nash no es cierta ahora, y es aún menos cierto que la salida potencial estará en una dirección positiva, como este modelo defiende.

Dada la definición ofrecida por el concepto de elasticidad, el resultado que se contrasta aquí carece de un significado coherente. Sin duda se observa una interpretación contradictoria. En concreto, $\theta = -1$ implica que el individuo de una comunidad anticipa una reducción de su contribución hacia el suministro de bienes públicos en proporción al volumen que el incremento implica en la contribución hecha por el resto de la comunidad cuando el individuo incrementa la suya propia. Pero lo que el individuo espera o anticipa en un momento posterior (referirse a esto como $t+1$) dependerá de lo que se haya, de hecho, contribuido por el individuo en el momento t . Así, ¿cómo puede el individuo esperar reducir su contribución en un momento posterior si el resto de la comunidad anticipó como positivo el incremento que el individuo efectuó en el momento t ?

En cualquier evento, si damos por supuesto que en el momento t el resto de la comunidad reacciona verdaderamente de la misma manera (positiva, en este caso) de forma que el individuo, esto es, que cada uno contribuya, y por ello coopere en el suministro del bien público, veremos que, de acuerdo con este tipo de definición de elasticidad ($\theta = -1$), el individuo disminuye el incremento de su contribución en $t+1$, lo que significa que el resto de la comunidad continúa igualmente el incremento de sus contribuciones. El resultado de este comportamiento, analizado en el tiempo, no implica automáticamente una solución al nivel de subprovisión del bien público ascendiendo desde el equilibrio de Nash. Aun en un caso extremo, el efecto acumulado de todas estas anticipaciones en los momentos sucesivos en el tiempo puede significar un juego de suma cero, lo que no provoca ningún efecto en la habilidad para salir o abandonar el equilibrio de Nash inicial.

Además, si consideramos el segundo supuesto de cooperación, por ejemplo $\theta = 1$ y $n = 2$, si la contradicción que se mencionó antes no se revela en términos del valor de la elasticidad, deberíamos decir que una comunidad de dos individuos no es muy representativa para desarrollar un problema de acción colectiva real tal como la que estamos analizando. En este caso, es difícilmente explicativa para justificar acciones de cooperación, comparadas con las no-cooperativas por parte de los individuos de la comunidad, y así resolver el problema del polizón en el suministro de bienes públicos.

Para resumir, la introducción de supuestos de conducta individual positiva dentro del esquema de equilibrio simétrico resulta difícilmente explicativa para justificar el grado de cooperación necesaria para alcanzar niveles de suministro voluntario eficientes en términos de Pareto.

Además, el modelo convencional ha tratado de ignorar que son plausibles las salidas o partidas del equilibrio de Nash, hasta el punto de considerar la salida expuesta aquí como lo correcto y el mantener un esquema utilitarista racional como referencia, no es más que una elección arbitraria, al conocer que este comportamiento cooperativo ha sido también introducido exógenamente en el modelo. El modelo convencional no ofrece ningún tipo de incentivo que logre que este razonamiento sea el correcto, con el cual se pueda alcanzar un equilibrio o solución mejor que el que proporciona la solución Nash-Cournot y, mucho menos, la del óptimo-de-Pareto. En otras palabras, el supuesto exógeno de conducta ha sido efectuado sólo por el individuo en cuestión mientras mantiene un esquema convencional racional para la comunidad, entonces, de acuerdo con Sudgen:

[...] sea lo que fuere en lo que la gente *crea* que es el caso, cualquier incremento en la contribución de una persona inducirá *de hecho* a las otras personas a reducir las suyas, aunque no tanto como para contrarrestar completamente el incremento en la contribución que efectuó la primera persona. Si la gente espera que los otros les hagan el juego, están equivocados (1985, 120).¹³

13. La conclusión a la que llega Sudgen es sostenida en el marco de los bienes públicos normales. Sólo en el caso de los bienes privados inferiores ocurrirá un comportamiento cooperativo en el resto de la comunidad. En los otros casos, la conducta de los otros individuos es compensatoria respecto de las variaciones en la contribución individual.

Es erróneo pensar que las salidas del modelo tradicionalmente construidas implicarán un comportamiento cooperativo en los individuos de una comunidad.

Dado el resultado alcanzado por medio del modelo convencional cuando el objetivo buscado es la creación de una aproximación hacia niveles de mayor eficiencia en el suministro de bienes públicos, es necesario el establecimiento e instrumentación de motivaciones para dirigir a los individuos hacia niveles más altos de cooperación. El objetivo deseado es el establecimiento de prácticas institucionales que produzcan salidas efectivas del equilibrio de Nash y, además, otras que comprendan conjeturas o supuestos positivos (Cornes y Sandler, 1985a: 129) contrarios a los analizados antes. Así, estos supuestos deben ser operativos para todos los miembros del grupo. No deben implicar meras expectativas sólo para algunos mientras el resto del grupo continúa comportándose de una manera no solidaria, pues este tipo de conducta sólo agrega más combustible al problema del polizón, que es inicialmente el que debe corregirse.

Además, en este esquema de información simétrica con individuos idénticos y basado en una repetición infinita del juego del dilema del prisionero, la solución puede obtenerse mediante las estrategias llamadas *Tit-For-Tat* (*Quid pro quo*) (Axelrod, 1981).¹⁴

El obstáculo principal encontrado es que θ es todavía -1 , lo que significa la no salida del equilibrio de Nash dominante de este juego. Nuestro propósito es proporcionar una solución parcial a este hecho¹⁵ y así obtener un nuevo enfoque de la teoría de los juegos que sea congruente con los supuestos especificados arriba.

Así, tomando sólo en cuenta las salidas que hemos llamado *soluciones positivas*, que conducen a niveles más altos de cooperación (y a niveles mayores de suministro de bienes públicos) dentro del modelo teórico convencional, y rechazando al mismo tiempo las *soluciones negativas*, tal vez podríamos introducir en este análisis una especie de juegos de reputación en el esquema del Dilema del Prisionero, pero con alguna variación asimétrica.¹⁶

-
14. Estas estrategias tienen algunas propiedades que encajan en nuestro esquema. De hecho, estamos tratando de establecer las bases para incrementar la cooperación bajo los supuestos básicos relacionados con la racionalidad y la conducta individual del modelo convencional desarrollado en este documento. Sin embargo, como veremos, no podemos explicar un incremento en la cooperación con los valores dadas la elasticidad inherente a este modelo. Esta es la causa por la que necesitamos introducir algunas variaciones en los supuestos iniciales. Por ello: "La habilidad para reconocer una defección cuando ésta ocurre no es el único requisito para que surja la cooperación exitosa, pero ciertamente es uno importante. Por ello, el ámbito de cooperación sostenida puede ser expandido por cualquier tipo de mejoras en la habilidad de los jugadores para reconocerse entre ellos a partir del pasado, y para tener confianza acerca de las acciones prioritarias que deben ser llevadas a cabo realmente". (Axelrod, 1984: 140)
 15. Esto es, cómo incrementar la cooperación entre los individuos para lograr el suministro voluntario de bienes públicos y evitar el valor dado por la elasticidad θ del modelo convencional.
 16. De acuerdo con los dos supuestos especificados arriba acerca de la toma de decisiones en el tiempo, y del periodo de tiempo en el cual esas decisiones deben ser tomadas, las estrategias *Tit-For-Tat* (*Quid pro quo*) pueden producir una solución cooperativa.

		Individuo 2 (i_2)	
		cooperación	No cooperación
Individuo 1 (i_1)	A	(5, 5)	(0, 0)
	B	(10, -5)	(0, 0)

Matriz de saldo (i_1, i_2)

En la estrategia A: el individuo anticipa un incremento en su contribución individual (el individuo incrementa la tasa de crecimiento de su contribución).

En la estrategia B: el individuo anticipa un decremento en su contribución individual (el individuo reduce la tasa de crecimiento de su contribución).

Podemos ver que este juego de Dilema del Prisionero unilateral tiene propiedades similares al P. D. estándar, pero éstas no encajan en la definición usual porque es asimétrico (Rasmusen, 1994: 130).¹⁷ Si el juego se repite un número infinito de veces, puede observarse un amplio rango de resultados en el equilibrio. En este juego también observamos que la razón de preferencia de tiempo es cero, o positiva y suficientemente pequeña. La probabilidad de que el juego termine en cualquier repetición es cero, o positiva y suficientemente pequeña. Así, obtenemos una modelización de las soluciones positivas mencionadas antes, las cuales implican cooperación de la comunidad como la estrategia por escoger. Por ello, la reputación que muestra el individuo 1 a los otros, cuando él escoge entre las estrategias A y B, será el punto crucial para el establecimiento de estrategias de cooperación entre los individuos de esta comunidad.

Se obtendría un equilibrio dominante cuando el individuo 1 anticipe un incremento en su contribución individual mientras el individuo 2 desea cooperar. Con esta estrategia que eligen todos —la del saldo (5, 5)—, los resultados de equilibrio son lo suficientemente elevados hasta el punto de que el individuo 1 no deseará sacrificar su suministro futuro de bienes públicos por la expectativa de un decremento de su contribución individual. El comportamiento del individuo 2, según Rasmusen “[...] es simple y racional: él no puede beneficiarse si se desvía del equilibrio” (Ibíd.: 132), al grado que, en este caso, el equilibrio será el de la cooperación. En este contexto, una estrategia de no-cooperación prevalecerá obviamente si el individuo 1 anticipa un decremento en su contribución individual. Eso es, ciertamente, lo que ocurre en el modelo convencional analizado antes. No obstante, ahora no sería una estrategia dominante.

17. Aunque estamos intentando resolver el problema dentro de un contexto de comportamiento racional, de interés propio, la asimetría observada surge básicamente de información incompleta. En otras palabras, el individuo 2 (o en nuestro caso, el resto de la comunidad) no tiene la certeza absoluta de que el individuo 1 jugará *racionalmente* de acuerdo con el saldo mostrado en la matriz.

Conclusiones

La introducción de los supuestos o conjeturas en este modelo se ha hecho tradicionalmente en forma exógena, pero sin abandonar el esquema utilitario sobre el cual el juego del Dilema del Prisionero prevalece. Además, se ha asumido implícitamente que las salidas del equilibrio de Nash inicial han conducido al predominio de comportamientos de cooperación sobre los de cualquier otro tipo. Esto también se ha asumido como el núcleo del modelo convencional, ignorando el hecho de que las salidas de este equilibrio de Nash pueden también adoptar una dirección divergente del óptimo-de-Pareto, no sólo en el sentido compensatorio (como en las contribuciones hechas por los otros individuos comparadas con el comportamiento que adopta el individuo para el suministro de los bienes públicos), sino también en el sentido de la cooperación (como aquel en el que el individuo se hace el juego a sí mismo). Este último supuesto es el que se ha hecho para prevalecer sobre el antiguo. Este hecho, que puede observarse aun en la propia solución de Lindahl, se ha elaborado originalmente con base en un supuesto positivo.¹⁸

Sin embargo, el factor más relevante de esta solución es que una solución óptimo-de-Pareto puede lograrse, lo que significa resolver completamente el problema del polizón. En otras palabras, el equilibrio de Lindahl cumple con dos propiedades que son bastante similares a los dos principios básicos de la economía del bienestar (Cornes y Sandler, 1985b: 110). Primero, el equilibrio de Lindahl, si existe verdaderamente, es óptimo-de-Pareto. Segundo, cualquier óptimo-de-Pareto puede identificarse como un equilibrio de Lindahl si las preferencias son convexas.

Lo que hemos tratado de obtener mediante la aplicación del esquema de teoría de los juegos desarrollado en este estudio es un comportamiento estratégico, por lo cual ambos jugadores esperan convencer al otro de que ellos cooperarán, y los dispositivos que inducen a la cooperación en el juego unilateral del Dilema del Prisionero obtendrán usualmente el mismo resultado en el juego bilateral con repeticiones infinitas (Rasmusen, 1994: 131). Así, en este contexto de incertidumbre respecto de las estrategias elegidas por los individuos, la reputación puede desempeñar un papel importante en el establecimiento de la cooperación necesaria para incrementar la contribución voluntaria hacia niveles más elevados y, de ser posible, alcanzar un suministro óptimo de los bienes públicos en términos de Pareto. No obstante, podrían encontrarse otros problemas si el contexto fuera un juego con repeticiones finitas. En este caso, la cooperación asegurada

18. Véase Cornes y Sandler (1986: 100). La solución de Lindahl se elabora con base en el supuesto o conjetura:

$$\sigma_i = \frac{d'Q}{dq_i} = \frac{1 - \delta_i}{\delta_i} > 0 \text{ being } \delta_{\text{subi}} = \frac{q_i}{q_i + Q'} \text{, then:}$$

$$\sigma_i = \frac{\frac{q_i + Q' - q_i}{q_i + Q'}}{\frac{q_i}{q_i + Q'}} = \frac{Q'}{q_i} > 0 \text{ we observe that: } b = 1 \wedge \theta = 0$$

no podría alcanzarse en todos los escenarios, y el individuo 1 no escogería la estrategia A en las últimas repeticiones. Él maximizaría su utilidad, de acuerdo con la matriz de saldo, al escoger la estrategia B, y el resto de la comunidad elegiría no cooperar como la estrategia óptima. Incluso en este caso la reputación desempeña un papel central: es bastante obvio que si el individuo 1 sabe que el juego termina en un momento específico del tiempo, él no necesitará comportarse de manera tal de alcanzar las soluciones positivas que son las únicas que el modelo convencional considera como satisfactorias.

Por último, hemos visto que hay problemas al incrementar la cooperación entre los individuos. Así, el modelo convencional necesita ser reformulado en la dirección que se indica arriba. Para hacerlo debemos no sólo abandonar las expectativas que algunos individuos pueden construir, sino debe haber además una motivación¹⁹ que es exógena inicialmente, pero después significa una restricción para el individuo en el sentido de sujetar la maximización de su bienestar a su nueva situación. La introducción de estas conjeturas o supuestos es importante por estas dos razones. Primero, debido al hecho de que estas conjeturas no implican necesariamente el cumplimiento con el principio de neutralidad y, segundo, porque ellas pueden conducir a una suboptimidad menor dado que llevan a mayores contribuciones que las implicadas por el equilibrio de Nash.²⁰

Apéndice

Las conjeturas o supuestos introducidos deben responder al modelo no lineal siguiente:

$$\sigma = \frac{d'Q^e}{dq} = b * \left(\frac{q}{Q'}\right)^\theta$$

hasta el grado en que la ecuación de comportamiento pueda representarse por:

$$Q^{g+1} = b * q^{g+1} + K$$

donde g es la elasticidad de dQ^e/dq en relación con la proporción de la contribución del individuo dada la contribución del resto de la comunidad q/Q' . Específicamente, θ es la expectativa del individuo al considerar la respuesta reflejada por el resto de la comunidad hacia el suministro de bienes públicos generada por el suministro o contribución personal del agente. Por ello, la elasticidad puede representarse analíticamente como:

$$\theta = \frac{d\beta}{d(q/Q')} * \frac{q/Q'}{\beta} \text{ being } \beta = \frac{dQ^e}{dq}$$

19. La motivación puede establecerse mediante una restricción incentivo-compatible tal como la que se introdujo en el modelo, indicando que el contribuyente individual debe desear cooperar más que proporcionalmente que lo que los otros esperan, en un esquema donde la reputación puede desempeñar un papel central.

20. Sandler y Posnett, 1991: 37. Véanse también Buchholz, 1993; Warr, 1983 y Bergstrom et al., 1986, entre otros.

En términos generales, podemos observar que, por un lado, la constante b es la que introduce el signo de las conjeturas o supuestos mientras que, por otro, θ incluye los comportamientos de los individuos de los cuales ellos pueden ser clasificados ya sea como oscilando desde el equilibrio de Nash o no-cooperativo hasta el tipo más cooperativo basado en las normas sociales, o como las de la justicia Kantiana.

Del análisis de θ , observamos estas consecuencias:

1. En el caso $\theta=1$, la variación en la contribución esperada hecha por la comunidad, comparada con las variaciones en la contribución del agente, será la misma que una proporción de lo que la contribución del agente económico representa en términos del total contribuido por el resto de la comunidad, dado que q/Q' es una constante. Aquí, el parámetro decisivo para medir la capacidad de sostener el supuesto no-Nash básico es evidentemente b , aunque ésta se encuentre siempre sujeta al valor de q/Q' . Además, si $b>0$, la solución no-Nash alcanzada estaría más cerca del óptimo-de-Pareto y, por ello, nos acercaría a resolver o eliminar el problema del polizón según lo contempla la solución de Nash. En el caso $b<0$, se obtendría claramente el caso opuesto.

2. Si $\theta>1$ y $b>0$, podemos obtener una solución superior, comparada con el caso anterior. En otras palabras, la contribución esperada hecha por la comunidad sería mayor proporcionalmente que la efectuada por el individuo. Pero lo que podría ocurrir en este caso es que la contribución de la comunidad resulte superior al costo real de suministro del bien público. Entonces necesitamos efectuar varios ajustes:

a) Si el suministro de bienes públicos es descentralizado, la posible aparición de un excedente en la contribución sería absorbida a través de los precios, esto es, un incremento en el costo de los bienes públicos que serán suministrados después de la aparición del excedente. Se observaría una pérdida en la utilidad individual y, por ello, podríamos obtener niveles menores de bienestar social debido a la desviación del ingreso personal de los bienes privados a los bienes públicos consumidos por los individuos.

b) Si hay un suministro centralizado o público de los bienes públicos, obtendremos un excedente en el presupuesto. Esta situación arrastraría los recursos privados hacia el interior de la comunidad, recursos que podrían destinarse a otras alternativas. De nuevo, se observaría una pérdida en la utilidad individual y, por tanto, niveles menores de bienestar social. Pero si la autoridad central fuera capaz de balancear este excedente presupuestario por medio de transferencias en la dirección opuesta, podría alcanzarse un nivel de equilibrio más elevado, comparado con el que resulta del suministro de bienes públicos para un nivel de utilidad dado.

3. Si $0<\theta<1$ y $b>0$, obtendremos un resultado muy similar al anterior, pero sin generar las pérdidas de utilidad observadas. La contribución esperada hecha por la comunidad cuando el individuo incrementa la suya es inferior, en términos proporcionales, a la que analizamos en el caso mencionado arriba. No seríamos capaces de erradicar por completo la posibilidad de pérdidas en el bienestar.

4. Si $0<\theta\leq 1$ y $b<0$, el parámetro relevante será otra vez b . En este caso, lo que observamos es que la salida de equilibrio por alcanzar es inferior al equilibrio de Nash-Cournot. El grado de divergencia entre ellos es determinado por θ . Dado $b<0$, si $\theta>1$, la

salida de equilibrio se encuentra al otro extremo que en el equilibrio óptimo-de-Pareto, en tanto que el caso $0 < \theta < 1$ sería también inferior que el equilibrio de Nash-Cournot.

5. Si $b=0$, obtendremos el equilibrio de Nash-Cournot. Las contribuciones efectuadas por el individuo no afectan las decisiones tomadas por el resto de la comunidad relacionadas con sus contribuciones.

6. Finalmente, si asumimos un equilibrio simétrico, esto es, todos los individuos de la comunidad son idénticos $[Q'-(n-1)*q]$ o $b=1$, la solución dependerá sólo de la elasticidad θ . De esta manera, si $n \rightarrow \infty$ las conjeturas o supuestos son $\rightarrow 0$.²¹ En otras palabras, convergemos hacia el equilibrio de Nash-Cournot. Ese es el caso cuando $b=1$, y el que el modelo convencional toma como representativo, dado que $b=1$ implica contribuyentes idénticos.

Además, si consideramos el caso en el cual el hecho de que $\theta=0$ y se introduce $b=\alpha$ en la ecuación de comportamiento antes mencionada, obtendríamos un caso especial de comportamiento lineal:

$$\frac{d'Q^e}{dq} = \alpha \quad \text{donde } \alpha \text{ es un parámetro constante}$$

el que genera una ecuación representativa de las contribuciones hacia el financiamiento de los bienes públicos correspondiente a:

$$Q^e = \alpha * q + K$$

donde K es una constante de integración hasta el grado de provocar que varíe, obtendremos los diferentes grupos o curvas de comportamiento en el financiamiento de los bienes públicos.

Por otro lado, es necesario distinguir tres casos:

1. Si $\alpha=0$, entonces obtenemos un comportamiento Nash-Cournot. En otras palabras, la antigua ecuación indica que no habrá reacción por parte del resto de la comunidad cuando hay cambios en la contribución individual hacia el suministro de bienes públicos.

2. Si $\alpha > 0$, el comportamiento observado no es del tipo Nash-Cournot en el sentido de que cualquier incremento en la contribución hecha por el individuo generará un incremento en la contribución esperada del resto de la comunidad.

3. Si $\alpha < 0$, el comportamiento observado no es del tipo Nash-Cournot, sino el opuesto del segundo caso: cuando las contribuciones efectuadas por el individuo para suministrar los bienes públicos se están incrementando, el resto de la comunidad reaccionará

21. El valor que asignamos a la elasticidad, θ , sólo nos dará el grado de convergencia al equilibrio de Nash-Cournot cuando la población de la comunidad se aproxime a infinito. En este caso, no seremos capaces de obtener una ubicación del óptimo-de-Pareto y, por ello, continuará existiendo el problema del polizón.

reduciendo las suyas. Esto significa que el problema del polizón que existe en el equilibrio de Nash-Cournot empeorará ahora, y la ubicación de los recursos económicos alcanzados será peor que la observada en el equilibrio de Nash-Cournot inicial.

Sólo el segundo caso analizado es útil para resolver el problema del polizón. Debemos enfatizar que aunque este comportamiento no existe en su versión más estricta, la solución alcanzada no es un óptimo en términos de Pareto (en nuestro contexto del suministro de los bienes públicos).

Bibliografía

- Andreoni, J. (1995) "Warm-Glow Versus Cold Prickle: The Effects of Positive and Negative Framing on Cooperation in Experiments", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. cx, febrero, ejemplar I, pp. 1-21.
- Arrow, K. J. (1963) *Social Choice and Individual Values*, Nueva York, Wiley.
- Axelrod, R. (1981) "The Emergence of Cooperation among Egoists", en *The American Political Science Review*, vol. 75, pp. 306-318.
- (1984) *The Evolution of Cooperation*, Nueva York, Basic Books.
- Bergstrom, T., L. Blume y H. Varian (1986) "On the private provision of public goods", en *Journal of Public Economics*, núm. 29, febrero, pp. 25-49.
- Buchholz, W. (1993) "A Further Perspective on Neutrality in Public Goods Economy with Conjectural Variations", en *Public Finance Quarterly*, vol. 21, núm. 1, enero, pp. 115-118.
- Cornes, R. y T. Sandler (1984) "The Theory of Public Goods: Non-Nash Behavior", en *Journal of Public Economics*, núm. 23, pp. 367-379.
- (1985a) "On the consistency of conjectures with public goods", en *Journal of Public Economics*, núm. 27, pp. 125-129.
- (1985b) "The Simple Analytics of Pure Public Good Provision", en *Economica*, núm. 52, pp. 103-116.
- (1986) *The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods*, Cambridge University Press.
- Elster, J. (1985) "Weakness of will and the free rider problem", en *Economics and Philosophy*, núm. 1, pp. 231-265.
- (1990) *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge University Press.
- Johansen, L. (1982) "On the Status of the Nash Type of Noncooperative Equilibrium in Economic Theory", en *Scandinavian Journal of Economics*, núm. 84, pp. 421-441.
- Olson, M. (1965) *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Rasmusen, E. (1994) *Games and Information. An Introduction to Game Theory*, Cambridge, Massachusetts, Blackwell.
- Sandler, T., y J. Posnett (1991) "The private provision of public goods: A perspective on neutrality", en *Public Finance Quarterly*, 19, núm. 1, enero, pp. 22-42.

- Sudgen, R. (1985) "Consistent conjectures and voluntary contributions to public goods: Why the conventional theory doesn't work", en *Journal of Public Economics*, núm. 27, pp. 117-124.
- Warr, P. G. (1983) "The Private Provision of a public good is independent of the distribution of income", en *Economics Letters*, núm. 13, pp. 207-211.



La política comercial en México: principales impactos

BERNARDO JAÉN JIMÉNEZ¹

Introducción

En enero del presente año 2002 se cumple un aniversario más de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Recordemos que ante la firma del tratado se generó toda una serie de reacciones a favor y en contra de las negociaciones que el gobierno del presidente Salinas de Gortari había iniciado dos años antes con los gobiernos de Estados Unidos y Canadá. En México, los grupos que estaban en contra del tratado argumentaban que la apertura de los mercados que traería el acuerdo inundaría el mercado mexicano de productos importados más baratos y de mayor calidad, lo cual provocaría el cierre de empresas y el despido de miles de trabajadores. En Estados Unidos y Canadá, por el contrario, los grupos opositores al tratado argumentaban que se presentaría la transferencia de inversiones productivas hacia México para aprovechar los bajos salarios de los trabajadores mexicanos, lo cual provocaría el cierre de empresas, el crecimiento del desempleo y la caída de los salarios de los trabajadores estadounidenses y canadienses.

Por otra parte, la posición de los diversos grupos y del propio gobierno mexicano que estaban a favor del tratado, argumentaban que la apertura de los mercados beneficiaría tanto a México como a los dos países desarrollados del norte. Estas posiciones tienen un sustento en la teoría del comercio internacional, la cual predice que la eliminación de las barreras al comercio dentro de un bloque de países provoca el aumento del volumen del comercio, la especialización productiva dentro de los países y la tendencia a la igualación de los precios de los bienes, lo cual finalmente beneficia a los consumidores de los países socios. A siete años de la firma del TLCAN, nos proponemos en este artículo analizar algunos de los principales impactos que ha traído el acuerdo que México firmó en enero de 1994 con Estados Unidos y Canadá, principalmente en lo que se refiere al crecimiento del volumen del comercio y la especialización productiva en la industria mexicana. El estudio de los impactos en los precios y el nivel de consumo se dejan fuera de los objetivos de este trabajo. El periodo de análisis abarca desde principios de los ochenta hasta los meses más recientes del año 2000. El trabajo pretende

1. Profesor Investigador del Departamento de Métodos Cuantitativos, CUCEA, Universidad de Guadalajara. E. Mail: bjaien@cucea.udg.mx.

contrastar, por una parte, las principales predicciones de la teoría del comercio internacional y, por otra, la evidencia empírica mostrada por la economía mexicana en los últimos años. El estudio retoma los principales postulados tanto de la teoría neoclásica como de las llamadas "nuevas" teorías del comercio internacional. Si bien ambos enfoques comparten supuestos similares, la nueva teoría incorpora supuestos más realistas, y sus principales predicciones en cuanto al patrón de comercio son distintos al de la teoría tradicional.

El artículo se divide en tres secciones; en el siguiente apartado se describen de manera general los principales postulados de las teorías del comercio internacional antes mencionadas. Este capítulo no es exhaustivo, sólo se pretende mostrar los principales supuestos y pronósticos de las teorías que son útiles a los objetivos de este trabajo. En la siguiente sección se analizan los principales resultados en el comercio exterior de nuestro país, destacando los relativos al volumen de comercio exterior y al desempeño de las exportaciones e importaciones a nivel sectorial. Finalmente, en las conclusiones se hará una reflexión sobre los principales hallazgos.

Teorías del comercio internacional

Una de las preguntas más antiguas que se han hecho los teóricos del comercio internacional se refiere a los beneficios que trae el intercambio en los países que eliminan las barreras al comercio de mercancías. En la teoría del comercio existen dos modelos predominantes: la teoría tradicional, llamada también modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) y la nueva teoría del comercio internacional, llamada también teoría de las economías de escala, y cuyo principal impulsor es Paul Krugman.

El modelo H-O-S tiene su origen en las teorías económicas clásica y neoclásica; este modelo establece que los países cuentan con una dotación de factores determinadas por la ubicación geográfica, la experiencia y las habilidades adquiridas por los trabajadores. De acuerdo con el modelo y con los supuestos subyacentes, los países, una vez que empiezan a comerciar con otros países se deben especializar en la producción de aquellos bienes que utilicen de manera intensiva los factores abundantes y disminuir la producción de aquellos bienes que utilicen de manera intensiva el factor escaso. Los países exportan aquellos bienes donde tienen ventajas comparativas (o aquellos bienes que utilizan de manera intensiva el factor abundante) e importan aquellos bienes donde tienen una desventaja comparativa. El comercio internacional induce la especialización productiva y, bajo este esquema, los países ganan porque los productores domésticos pueden vender sus productos a un mayor precio en los mercados externos, y los consumidores (de ambos países) también ganan porque pueden adquirir bienes importados a un menor precio.²

Por otra parte, la nueva teoría de comercio parte de supuestos un tanto diferentes al

2. Para una explicación más detallada de este modelo, véase Apleyard (1995).

Cuadro 1
Principales características teóricas de los modelos de comercio

Características teóricas	Teoría tradicional del comercio	Nuevas teorías del comercio
Origen teórico	- Teorías económicas clásica y neoclásica	- Teoría neoclásica (D. Ricardo) - Teoría de la organización industrial
Principales pensadores	- Adam Smith - David Ricardo - Heckscher-Ohlin	- P. Krugman - Maurice Obstfeld
Principales supuestos	- Rendimientos constantes a escala - Competencia perfecta - Perfecta movilidad de los factores en el interior - Dotación dada de factores	- Competencia imperfecta - Rendimientos crecientes a escala - Diferenciación de los productos
Determinantes del comercio	- Diferencias en la dotación de factores entre los países - Diferencias en los precios relativos	- Producción de productos diferenciados entre países - Aprovechamiento de economías de escala - Diferencias en los patrones de consumo
Tipo de comercio resultante	- Patrón de comercio interindustrial	- Patrón de comercio intraindustrial

Fuente: elaboración propia con base en Krugman (1994) y Appleyard (1995).

modelo neoclásico. En este segundo enfoque se relajan los supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala y, por el contrario, se supone un esquema más realista donde predomina la competencia imperfecta (por ejemplo, la competencia monopolística) y los rendimientos crecientes a escala. A diferencia del modelo anterior, los productores de los países no producen bienes homogéneos, sino bienes diferenciados; bajo este esquema, el origen del comercio es la especialización productiva que realizan las empresas dentro de los países en su afán por diferenciar sus productos. Adicionalmente, las diferencias en los patrones de consumo (derivado de las diferencias en los niveles de ingresos) conducen a que los países demanden bienes diferenciados de otros países. Esto, a su vez, incentiva aún más el comercio internacional y provoca que, al aumentar los volúmenes de comercio, las empresas aprovechen sus economías de escala (disminución del costo medio) incentivando aún más el comercio internacional por las diferencias en los precios de los bienes.³

3. Como puede deducirse, en este modelo es determinante el aprovechamiento de las economías de escala, ya que eso supone el crecimiento del tamaño de las empresas y la aparición de estructuras de mercados no competitivas que inducen la producción diferenciada de los bienes. Véase Krugman (1994).

Para este modelo, igualmente la apertura de los mercados entre los países es benéfica porque ganan los productores, ya que pueden especializarse en unas líneas de productos y venderlos a un mejor precio en los mercados externos, y ganan los consumidores porque pueden adquirir una mayor variedad de productos a un menor precio. En el cuadro 1 se resumen las principales características de los modelos descritos.

En conclusión, los principales resultados de los dos modelos analizados se pueden resumir de la siguiente manera:

a) Para ambos modelos la mejor política comercial es la apertura de los mercados, la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

b) Los dos modelos predicen que el comercio internacional provoca un crecimiento en el volumen del comercio.

c) Los dos enfoques analizados predicen una especialización productiva; en el modelo neoclásico se presenta una especialización interindustrial, mientras que en las nuevas teorías una especialización intraindustrial.

d) El patrón de comercio resultante del modelo tradicional es interindustrial, ya que los países exportan bienes donde tienen ventajas comparativas e importan aquéllos donde tienen una desventaja (exportan e importan bienes de industrias diferentes); mientras, en las nuevas teorías el comercio es intraindustrial, ya que los países exportan e importan bienes diferenciados de una misma rama industrial.

Principales resultados del comercio exterior de México

Impactos a nivel global

Durante las últimas dos décadas México ha sufrido profundas transformaciones en su estructura productiva y comercial. El punto de inflexión podemos ubicarlo en los inicios de la década de los ochenta, cuando se impulsó una serie de reformas económicas que tenían por objetivo: a) terminar con la política de transferencias de incentivos que el gobierno había otorgado por décadas al sector privado; b) la desincorporación, venta o desaparición de empresas paraestatales, las cuales ocasionaban, en muchos casos, una sangría presupuestal al gobierno, y c) la desregulación del sector comercial externo. Adicionalmente se impulsó una serie de políticas macroeconómicas de corto plazo que buscaban enfrentar la crisis de la deuda y el enorme déficit presupuestario y comercial que se habían acumulado en el periodo anterior.⁴

La reestructuración del sector externo, por la magnitud e impacto de las políticas, fue una de las más importantes; esta reforma abarcó tres grandes áreas: a) la eliminación gradual de los permisos de importación y la reducción de los niveles arancelarios; b) la promoción y el fomento de las exportaciones manufactureras, y c) como medidas de

4. En 1970 el déficit de la balanza comercial alcanzó 3% del PIB, y el déficit del sector público 6.7%. Para 1980 eran de 2% y 12.6%, respectivamente. Véase Balassa (2000).

mediano plazo, la incorporación de México al GATT y la firma de un tratado comercial con América del Norte. El objetivo de este apartado es profundizar en las características que asumió la reforma del sector externo en México, principalmente en lo que se refiere a los impactos del TLCAN.

En términos generales, se puede afirmar que la reforma del mercado externo ha traído consigo efectos positivos y negativos en el mediano plazo. Uno de los impactos positivos ha sido el incremento del volumen de comercio exterior (suma de exportaciones más importaciones), principalmente en el sector manufacturero. En efecto, para 1982 el volumen de comercio exterior era aproximadamente del orden de los 30 mil millones de dólares; diez años después ya se había triplicado a 110 mil millones de dólares y, para el tercer trimestre del 2000, ya había rebasado los 242 mil millones de dólares. En el cuadro 2 se puede observar la importancia que ha adquirido el comercio exterior en la economía mexicana. En efecto, para el periodo 1980-1982 el volumen de comercio exterior como proporción del PIB ($X+M/PIB$) era 19.9%, y progresivamente fue creciendo hasta llegar a 56.5% en el periodo 1998-2000.

Cuadro 2
México: principales indicadores macroeconómicos, 1980-2000

Concepto	1980-82	1983-85	1986-88	1989-91	1992-94	1995-97	1998-00 2/
% PIB (1993=100)	5.7	0.7	-0.03	4.5	3.3	1.9	5.2
X+M / PIB 1/	19.9	27.9	31.2	30.8	30.8	54.57	56.5
SBC / PIB 1/	0.02	7.8	3.6	-0.97	-4.03	1.39	-1.38
TCN (Pesos/dólar)	0.0349	0.2152	1.4444	2.779	3.196	7.2946	9.3938

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Análisis Macroeconómico y Banco de México.

Sin embargo, el punto de ruptura en el crecimiento del comercio exterior podemos ubicarlo a partir del periodo 1983-1985. Por el lado de las exportaciones, éstas crecieron muy rápido básicamente por tres razones: a) la devaluación drástica de la moneda doméstica en relación con la moneda de nuestro principal socio comercial; el tipo de cambio nominal pasó de 0.2152 en el periodo 1983-1985 a 1.444 nuevos pesos en el periodo 1986-1988; b) la perspectiva favorable que generó a mediados de los ochenta el ingreso de México al GATT, lo que atrajo inversión extranjera directa de filiales de transnacionales que venían a invertir a México con el único fin de exportar al mercado estadounidense, y c) por el efecto residual, ya que ante la caída en la demanda interna que se presentó durante buena parte de los ochenta, los productores nacionales buscaron nuevos mercados a sus productos, encontrando en las exportaciones una alternativa viable y rentable; el PIB sólo creció 0.7% en el periodo 1983-1985 y cayó a -0.03% en el periodo 1986-1988. Este desempeño del comercio exterior se ha reflejado en el saldo de la balanza comercial (SBC) como proporción del PIB, que refleja un desempeño típico de economías como la mexicana: en periodos de rápido crecimiento del producto, registra saldos negativos, y en periodos de crisis el saldo de la balanza logra el superávit.

Por su parte, las importaciones han mostrado un comportamiento diferenciado. Primero tuvieron una caída muy fuerte a principios de los ochenta, derivada de la caída en la demanda interna y del crecimiento del tipo de cambio real; posteriormente, para la segunda mitad de esa década, empezaron a crecer por la apreciación gradual del tipo de cambio real y el crecimiento de la demanda interna.

Diversos estudiosos (Casar, 1991; Máttar, 1993) han mostrado que las exportaciones, desde finales de los ochenta, han seguido una dinámica un tanto distinta, básicamente porque ya no dependen sobremanera de la paridad cambiaria; es decir, en años recientes el tipo de cambio real ha tendido a apreciarse y no por eso han disminuido de manera sensible las exportaciones. Adicionalmente, la actividad económica se ha incrementado en relación con la década anterior, promediando 3.0% en el periodo 1990-1997, pero las exportaciones no disminuyeron de manera sensible su ritmo de crecimiento.

Las características que ha asumido el comercio exterior muestran que México ha logrado inscribirse en la dinámica de los mercados externos con relativo éxito. Los sectores productivos que elaboran bienes intercambiables respondieron de manera positiva y lograron aprender los complejos mecanismos del comercio exterior. Además, las políticas de desregulación interna y externa que el gobierno impulsó con la finalidad de propiciar un contexto más competitivo, funcionaron como un incentivo para que las empresas introdujeran procesos más eficientes en la producción de bienes.

Las políticas adoptadas lograron modificar sustancialmente la composición del comercio exterior de México. Para el periodo inicial de 1980-1982 el grueso de las exportaciones lo absorbían las ventas de productos petroleros; sin embargo, a partir de principios de los ochenta las exportaciones manufactureras empezaron a registrar un rápido crecimiento y pasaron, de representar 27.5% de las exportaciones totales, a 89% en el periodo 1998-2000 (véase cuadro 3). Es evidente en todo el periodo de análisis que las exportaciones de bienes extractivos y agropecuarios han disminuido considerablemente su participación en el comercio exterior.

Por su parte, las importaciones igualmente han mostrado cambios, aunque quizá menos espectaculares que las exportaciones. Los bienes de consumo, después de la apertura comercial de 1985 y 1987 tuvieron un rápido crecimiento, aunque después tendieron a estabilizarse en niveles que prevalecían antes de la apertura; los bienes intermedios han mostrado una tendencia creciente desde inicios del periodo, lo cual refleja la fuerte dependencia de este tipo de insumos para el funcionamiento de la economía nacional; en cuanto a los bienes de capital, han disminuido su participación en las importaciones totales, lo cual quizá sea reflejo de la nueva inversión extranjera directa que ha fluido al país en los últimos años y que se ha ubicado en la producción de este tipo de bienes.

El planteamiento anterior muestra que la reforma del sector externo y la política adoptada de fomento a las exportaciones lograron uno de sus objetivos más importantes, que era y sigue siendo insertar a México en los mercados externos. Sin embargo, como se puede observar en el cuadro 4, el destino y origen del comercio exterior de

Cuadro 3
Comercio exterior de México, 1980-2000

Concepto	1980-82	1983-85	1986-88	1989-91	1992-94	1995-97	1998-00 1/
Exportaciones totales	100	100	100	100	100	100	100
Petroleras	63.4	57.9	27.0	22.1	14.6	11.0	7.8
No petroleras	36.6	42.1	73.0	77.9	85.4	89.0	92.2
Agropecuarias	6.5	5.0	6.6	5.3	4.6	4.0	2.9
Extractivas	2.6	1.9	2.2	1.5	0.6	0.5	0.3
Manufactureras	27.5	32.2	64.2	71.2	80.2	84.5	89.0
Importaciones totales	100	100	100.0	100	100	100	100
B. de consumo	10.4	5.5	5.6	11.4	12.1	7.8	8.9
B. de uso intermedio	63.2	77.3	79.4	72.6	70.5	79.4	77.0
B. de capital	26.4	17.2	15.1	15.9	17.4	12.8	14.0

Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Análisis Macroeconómico y en el Banco de México.

nuestro país se ha concentrado aún más en Estados Unidos. En efecto, el TLCAN ha logrado aumentar de manera significativa el volumen del comercio exterior y transformado la composición de las exportaciones, como ya se mostró, pero no ha logrado diversificar a los socios comerciales; más bien parece que la dependencia comercial hacia Estados Unidos se ha profundizado.⁵ Este tipo de fenómenos siempre conlleva el riesgo de que las fluctuaciones de la economía estadounidense afecten sobremanera a la mexicana.

Impactos a nivel sectorial

Es indudable que el efecto combinado de la apertura comercial (impulsada a mediados de los ochenta) y del TLCAN (firmado en 1994) han transformado radicalmente el patrón de comercio exterior de la economía mexicana. Esta nueva inserción de los productos mexicanos en los mercados externos ha sido gradual, pero continua, desde hace quince años y ha tenido un impacto significativo en la estructura productiva de nuestra economía. En efecto, la teoría del comercio predice que una política de apertura comercial trae como consecuencia un proceso de especialización en el comercio exterior y esto induce, a su vez, un proceso de especialización productiva.

Existe una estrecha relación entre el patrón de comercio y la estructura productiva, tal como lo explicamos en párrafos anteriores. La economía mexicana ha registrado un

5. Algunas de las razones de este fenómeno son quizá la drástica depreciación del peso frente al dólar, el arribo de empresas transnacionales a México como trampolín para exportar a Estados Unidos, la escasa promoción del comercio exterior con otros continentes y, por supuesto, la cercanía geográfica.

Cuadro 4
Comercio exterior de México:
principales socios comerciales (participaciones porcentuales)

Países/bloques	1993	1995	1998
Exportaciones			
Estados Unidos	82.6	83.3	87.6
Canadá	3.0	2.5	1.3
América Latina	4.9	5.2	4.4
Resto del mundo	9.5	9.0	6.7
Total	100	100	100
Importaciones			
Estados Unidos	69.3	77.2	74.3
Canadá	1.8	1.9	1.8
América Latina	3.7	2.2	2.3
Resto del Mundo	25.2	18.6	21.6
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Análisis Macroeconómico.

importante crecimiento en su comercio exterior desde mediados de la década pasada; el dinamismo en las exportaciones ha orientado una estructura productiva que responde a la nueva orientación de los mercados externos. En el cuadro 5 se puede observar cómo la tasa de crecimiento del PIB sectorial ha sido muy asimétrica; mientras que la producción de los productos provenientes del campo y la minería han registrado una tasa promedio de crecimiento en el periodo 1989-1999 de sólo 1.8% y 1.7%, respectivamente, ambas muy por debajo de la tasa promedio del PIB global (3.3% en el mismo periodo), el PIB de la industria manufacturera registró en el mismo periodo un crecimiento de 4.8%.

Tal como lo predicen las teorías de comercio internacional analizadas en secciones anteriores, la apertura comercial induce un proceso de especialización en favor de los sectores que participan activamente en el comercio exterior, en detrimento de los sectores poco competitivos.

Si observamos con mayor detalle la producción de la industria manufacturera, podemos ver que los tres grandes sectores que la componen igualmente han registrado diferencias importantes en su crecimiento. En el cuadro 6 se puede observar que, a ex-

Cuadro 5
 Producto interno bruto sectorial
 (Tasas de crecimiento anual, 1993=100)

Año	Agricultura, silvicultura y pesca	Minería	Manufactura
1989	-0.13	-0.29	7.89
1990	5.63	3.39	6.77
1991	2.32	1.04	3.43
1992	-0.97	1.26	4.16
1993	3.08	1.84	-0.67
1994	0.18	2.54	4.07
1995	1.83	-2.68	-4.94
1996	3.80	8.11	10.83
1997	0.16	4.47	9.96
1998	0.38	2.74	7.31
1999	3.47	-3.25	4.08
Promedio	1.80	1.7	4.8

Fuente: Banco de México.

cepción de 1995 donde la producción de los bienes de consumo, intermedios y de capital registraron una caída importante, el resto del periodo tuvieron tasas de crecimiento que superaron por mucho el crecimiento del PIB global (2.9% en el mismo periodo).

Destaca la tasa promedio de crecimiento de los bienes de capital, que alcanzaron 8.1% en el periodo 1994-1999; este ritmo de crecimiento en la producción interna explica el desempeño de las importaciones de este tipo de bienes, que desde principios de los ochenta han venido decreciendo continuamente, tal como se mostró en el cuadro 3.

La reforma económica y la política industrial, en especial, han favorecido el crecimiento de la industria maquiladora en todo el territorio nacional. Para Katz (2000), en América Latina se han venido configurando dos modelos de especialización productiva: el primero representado por los principales países del sur, como Brasil, Argentina y

Cuadro 6
 PIB Industria manufacturera
 (Tasas de crecimiento anual, 1993=100)

Año	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
1994	3.1	4.5	2.6
1995	-3.9	-4.5	-15.4
1996	6.5	9.9	26.1
1997	5.9	8.5	19.3
1998	5.8	6.5	10.3
1999	4.9	2.9	5.7
Promedio	3.7	4.6	8.1

Fuente: Banco de México.

Chile, que han impulsado a las ramas procesadoras de recursos naturales que producen *commodities* industriales y, el segundo modelo, representado por México y los países de Centroamérica, donde las políticas se han orientado hacia la promoción de la industria maquiladora de exportación. Para el caso de México, este tipo de empresas operan como enclaves: modernas plantas que producen con tecnología de punta, similar a la de sus países de origen, estrechamente interconectadas con sus empresas matrices y filiales en otras partes del mundo y que operan como plataforma de exportación para el principal mercado mundial: el de Estados Unidos.

En el cuadro 7 se puede observar que el comercio exterior de este sector ha sido cada vez más importante desde principios de los ochenta; en efecto, en el periodo 1980-1982 las exportaciones de las maquiladoras representaban 11.5% de las ventas totales, y esta participación creció de manera importante hasta 46.3% en el último periodo, 1998-2000. Igualmente, las importaciones de estos productos registraron un importante crecimiento.

Es indudable que el patrón de comercio exterior que se ha venido configurando en México está orientado a convertirnos en un país maquilador, con todas las desventajas que todo esto implica, a saber:

1. Buena parte de la inversión extranjera, vía maquiladoras, está casi exclusivamente atraída por los bajos salarios de la mano de obra mexicana.
2. Esta industria no favorece el establecimiento de cadenas productivas, porque casi la totalidad de los insumos que utiliza son importados.
3. Esta orientación industrial, si bien tiene impactos positivos en el comercio ex-

Cuadro 7
Comercio exterior e industria maquiladora
(Miles de millones de dólares y participación porcentual)

Concepto	1980-82	1983-85	1986-88	1989-91	1992-94	1995-97	1998-00
X. totales	24,797.9	26,411.8	26,698.2	39,523.	52,978.	95,324.	125,322.7
				1	9	2	
X. manufactureras *	24.1%	36.3%	64.2%	71.2%	80.2%	84.5%	88.8%
X. maquiladoras *	11.5%	17.2%	28.6%	35.5%	42.0%	39.6%	46.3%
M. totales	21,761.4	15,374.5	21,226.1	42,108.	68,947.	90,576.	131,321.9
				6	3	5	
M. B. intermedios *	63.2%	77.3%	79.4%	72.6%	70.5%	79.4%	77.2%
M. maquiladoras *	9.1%	22.5%	27.7%	24.9%	24.6%	34.2%	35.0%

Fuente: Banco de México.

terior y en el crecimiento de la economía, no favorece el desarrollo económico debido a los bajos salarios que prevalecen en esta industria.

Las políticas de integración de las maquiladoras con las empresas manufactureras y de servicios que el gobierno ha impulsado han sido escasas y no se ha logrado el objetivo deseado; el dinamismo exportador de estas empresas no ha "arrastrado" a los proveedores locales. El grado de integración nacional sigue siendo bajo, entre 3 y 4%, y no se vislumbran en el mediano plazo las políticas industriales apropiadas que busquen integrar aún más a esta industria a las empresas nacionales.

Conclusiones

El patrón de industrialización y comercio exterior que se impulsó en nuestro país desde principios de los ochenta terminó en definitiva con el modelo sustitutivo de importaciones y de orientación hacia el mercado interno que predominó en la economía mexicana por varias décadas. El nuevo modelo ha estado orientado, por el contrario, hacia los mercados externos con énfasis en la producción manufacturera y dentro de esta industria, en especial la industria maquiladora de exportación. Siguiendo con la línea de argumentación mostrada en el documento, podemos concluir algunos aspectos que considero relevantes:

- Los modelos del comercio internacional más conocidos y utilizados Heckscher-Ohlin (modelo neoclásico) y el de Paul Krugman ("nuevas" teorías del comercio internacional) predicen que un proceso de apertura comercial induce un crecimiento en el volumen de comercio exterior del país que adopta esta política. La eviden-

cia empírica muestra que el volumen de comercio exterior de México creció exponencialmente, al pasar de casi 40 mil millones de dólares, a un poco más de 250 mil millones de dólares de 1980 al año 2000.

- Los mismos modelos teóricos predicen un proceso de especialización en el comercio exterior a favor de aquellos sectores donde se tienen ventajas comparativas (modelo neoclásico) o en aquellas industrias donde se aprovechan más las economías de escala (“nuevas” teorías). Sin que podamos en este estudio explicar cuál modelo lo explica, la evidencia empírica muestra que en México, desde la apertura, se ha presentado un crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados, cuya tasa de crecimiento rebasa a la de las exportaciones totales.
- La teoría igualmente predice que la apertura comercial induce un proceso de especialización productiva en aquellos sectores más dinámicos en el comercio exterior. La especialización en el comercio exterior “jala” a un mayor nivel de especialización en la producción de los bienes transaccionables. En el caso de México, se ha presentado un rápido crecimiento en el PIB de la industria manufacturera que supera a la tasa de crecimiento del PIB global.
- Sin embargo, mostramos en el estudio que dentro del crecimiento del comercio exterior y de la producción de la industria manufacturera, la industria maquiladora es la que explica este dinamismo. En efecto, un poco más del 46% del crecimiento de las exportaciones totales es explicado por el crecimiento de la industria maquiladora y 35% de las importaciones totales.
- En cuanto al tipo de comercio que la apertura comercial ha inducido, se ha demostrado en otros estudios (Casar, 1989 y 1991; Tornell, 1986 y Jaén, 1999) que el patrón de comercio exterior de México es cada vez más intraindustrial en lugar de interindustrial. En efecto, tanto a nivel de toda la industria manufacturera, como a nivel sectorial, se ha demostrado que el patrón de comercio tiende a ser cada vez más de tipo intraindustrial, el cual puede ser explicado por las nuevas teorías del comercio.

Es indudable que la reforma comercial que se impulsó ha logrado inscribir a México en los mercados externos. Sin embargo, se ha exagerado en las virtudes del libre comercio, ya que la apertura comercial ha provocado el cierre de miles de empresas que no pudieron competir y el rompimiento de cadenas productivas que no se han logrado volver a unir.⁶ Por otra parte, esta reforma se complementó con el abandono de políticas industriales activas (como las que se venían aplicando décadas atrás) que compensaran a los sectores perjudicados por la apertura, de tal suerte que se generó un ambiente indeseable para miles de empresas que tuvieron que “lidiar” con crisis económica interna y mayor competencia externa durante gran parte de la década de los ochenta y mediados de los noventa.

El proceso de especialización productiva que se ha impulsado es, además, indesea-

6. Para un extenso análisis de la quiebra de empresas en América Latina, véase Katz (2000).

ble, ya que buena parte del éxito en el comercio exterior ha sido gracias a la expansión de la industria maquiladora. Este tipo de fenómenos, si bien puede ser positivo para algunas industrias, es sumamente negativo si tenemos objetivos de desarrollo ya que, como sabemos, la atracción de este tipo de industrias se ha dado principalmente por los bajos salarios y por la drástica depreciación de nuestra moneda que se ha presentado en nuestro país en los últimos años. Fajnzylber (citado por Kosacoff, 1999) ha calificado a estos tipos de competitividad como espurias, porque tienen una sustentación endeble y porque, si bien pueden provocar crecimiento, están lejos de promover el desarrollo integral de la industria y del país.

Bibliografía

- Appleyard, Dennis, y A. Field (1995), *Economía internacional*, Irwin, España.
- Casar, José I. (1989), *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano, 1978-1987*, ILET-Nafinsa.
- Balassa, B. (2000), "La política de comercio exterior de México" en *Comercio Exterior*, Número especial: Quincuagésimo aniversario II.
- Casar, José I. (1991), "La competitividad de la industria manufacturera mexicana, 1980-1990", ILET, inédito.
- Jaén, Bernardo (1999), "Comercio exterior y estructura de mercado de la industria petroquímica mexicana, 1986-1992", en *Economía Teoría y Práctica*, núm. 11, UAM.
- Katz, Jorge (2000), "Cambios estructurales en la productividad de la industria latinoamericana, 1970-1996" en *Revista de la CEPAL*, núm. 71. Chile.
- Kosacoff, Bernardo, y A. Ramos (1999), "El debate sobre política industrial", en *Revista de la CEPAL*, núm. 68, agosto, Chile.
- Krugman, Paul, y M. Obstfeld (1994), *Economía internacional: teoría y política*, McGraw-Hill, España.
- Máttar, J. y Claudia Schatán (1993), "El comercio intraindustrial México-Estados Unidos: autopartes, electrónicos y petroquímicos" en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 2, febrero, pp. 103-124.



Procesos de reestructuración económica. El caso de dos ciudades: Monterrey y Guadalajara¹

MARÍA DEL ROSARIO COTA YÁÑEZ
JUAN JORGE RODRÍGUEZ BAUTISTA²

Introducción

Los procesos que tienen lugar en el ámbito mundial, como la reestructuración económica y su internacionalización, inciden de forma directa en el comportamiento urbano y la configuración espacial. Por un lado, se presenta un nuevo proceso de aglomeración urbana donde se da una expansión de las ciudades tradicionales, lo que genera fenómenos como las superciudades, megaciudades o megalópolis, en ellas surgen actividades terciarias vinculadas al desarrollo industrial y su reordenamiento poblacional hacia la periferia, lo cual provoca un crecimiento de la mancha urbana.

Por otro lado, estos procesos han transformado las redes urbanas y modificado las jerarquías de ciudades: hoy en día, son más importantes los roles y funciones que tienen dentro de la red, en vez de la aglomeración industrial y poblacional del periodo fordista. Lo anterior ha provocado una desconcentración demográfica y productiva, pero una centralización de funciones relevantes para controlar los procesos productivos desconcentrados.

Por último, estos procesos manifiestan una reorganización interna en las metrópolis: pasan de ser monocéntricas a policéntricas; a la vez, la infraestructura y el equipamiento urbano se generan para desenvolver más los servicios que la industria; así también, se pasa de una ciudad compactada a una ciudad difusa. Las relaciones entre ciudades y su periferia son cada vez más endeble, mientras que las relaciones entre ciudades asumen un rol con mayor protagonismo que entre éstas y el ámbito rural.

-
1. Una versión de este trabajo fue presentada en la V Reunión sobre Estudios Fronterizos "De cara al siglo XXI", noviembre de 1998, Cd. Victoria, Tamaulipas, México.
 2. Profesores Investigadores del Departamento de Estudios Económicos y Regionales (DESER) de la Universidad de Guadalajara. e-mail: macotaya@cucea.udg.mx y rj14451@cucea.udg.mx, respectivamente.

En este trabajo se analizará el comportamiento de la población, (distribución y crecimiento) en las zonas metropolitanas de Monterrey³ y Guadalajara,⁴ desde 1950 a 1995, con el fin de encontrar la organización interna que se está desarrollando. De igual forma se revisarán los cambios en la base económica durante el periodo de 1985 y 1993, en el entendido de que el país y, particularmente, las zonas metropolitanas desarrollan nuevas actividades exigidas por las tendencias de la reestructuración productiva.

El análisis anterior parte de la idea de que la reestructuración económica en el ámbito mundial, y particularmente en las metrópolis, provoca cambios en la base económica y en sus localizaciones intrametropolitanas de las nuevas actividades.

El documento se divide en tres apartados: al inicio se visualizan algunas consideraciones teóricas en torno al tema de estudio, con el fin de poder entender los procesos del cambio; después, se revisará el comportamiento poblacional de las zonas metropolitanas de Monterrey y Guadalajara, su distribución a nivel municipal, para corroborar la tendencia desconcentradora que se manifiesta hacia la periferia; al mismo tiempo, se analizará la evolución de las diferentes actividades económicas con el fin de detectar su comportamiento al interior de los municipios que conforman dichas ciudades. Al final, se plantearán algunas reflexiones con la intención de detectar la etapa de evolución que presentan, así como sus cambios demográficos y económicos debidos a la reestructuración económica.

Impacto de la reestructuración en las ciudades

Desde la década de 1970 Berry (1977) estudió los procesos de cambio en la estructura urbana y argumentó que emergía una nueva forma de urbanización en los Estados Unidos, llamada "contraurbanización". En años posteriores se llegó a las mismas conclusiones para los países occidentales de mayor industrialización. En la década de 1970 los principales centros poblacionales empezaron a tener un declive en la atracción de los flujos migratorios. Sin embargo, para México existen diferencias en cuanto a una realidad sociocultural, política, económica y geográfica: ello permite exponer que existe una transición hacia una sociedad urbano-industrial madura en la cual existe todavía una racionalización de la agricultura, el crecimiento urbano y el desarrollo de sistemas de ciudades (Ferrás, 1996).

Cabe destacar que el crecimiento o declive de una ciudad está directamente relacionado con los procesos industriales que se desarrollan de forma ínter e intrarregional. Actualmente estamos viviendo una urbanización postindustrial debida, principalmente, a la reestructuración económica y al proceso de internacionalización de la economía.

La primera está relacionada principalmente con la proliferación del sector servicios,⁵

3. La zona metropolitana de Monterrey esta conformada por los municipios de Monterrey, San Nicolás de los Garzas, San Pedro Garza García, General Escobedo, Apodaca, Santa Catarina, Guadalupe y García.

4. La zona metropolitana de Guadalajara está conformada por los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tonalá, Tlaquepaque, El Salto y Tlajomulco.

5. Conocido como "terciarización" de la economía (Méndez, 1994).

debido al proceso productivo fragmentado, lo cual exige el desarrollo de actividades que sirvan para coordinar estas actividades descentralizadas, además de apoyar a cualquier sector productivo para lograr los niveles de productividad y competitividad que exige la economía global. La posibilidad de que surjan estos servicios se debe al desarrollo de la información y la integración en mayor medida del "conocimiento" para alcanzar productividad y competitividad (Borja y Castells, 1998).

Al darse estos cambios, es necesario introducir nuevas tecnologías que a su vez requieren de espacios, no sólo intranacionales sino internacionales. Esta internacionalización provoca cambios demográficos masivos, en los estilos de vida e incorporación de la mano de obra femenina al mercado del trabajo, por lo que actúan creando una "nueva arquitectura del sistema urbano" (Bourne, 1992: 26).

Estos cambios se ven reflejados, en primera instancia, dentro de las ciudades de países desarrollados, pero las aglomeraciones de las naciones periféricas no quedan al margen. Para De Mattos (2001), las nuevas tecnologías (las cuales son el sustento de la nueva economía) manifiestan transformaciones económicas, sociales y morfológicas en las ciudades latinoamericanas. La nueva arquitectura productiva exige redes de producción tanto en países desarrollados como periféricos, impulsando una serie de actividades que permiten estas relaciones, así como procesos productivos que requieren localizarse en diferentes ciudades con el fin de aprovechar ventajas comparativas y competitivas.

Las transformaciones sociales se ven reflejadas principalmente en la nueva organización del trabajo y en la tendencia de una ciudad dual. En Latinoamérica, la reestructuración ha disminuido funciones regulatorias, restringido la asistencia del Estado y genera una mayor flexibilidad salarial. Lo anterior tiene como consecuencia un aumento de la informalidad y precarización de los mercados de trabajo, lo que acarrea una acentuación de la polarización social (De Mattos, 2001).

Por último, los cambios en la morfología urbana se han caracterizado por una intensificación en la pérdida de áreas rurales, debido a una expansión hacia el exterior de la zona urbanizada, lo que conforma las llamadas ciudades región, caracterizadas por una continua metropolización expandida o ampliada (Delgado, 1998).

Lo anterior es un ejemplo de lo que ha ocurrido en las zonas metropolitanas de Guadalajara y Monterrey. Se encuentra que los sistemas urbanos nacionales entran a un nuevo periodo de desconcentración urbana, o contraurbanización, donde la nueva división internacional del trabajo ha propiciado una nueva división espacial de las actividades económicas; ello provoca una desindustrialización de las metrópolis: los procesos productivos se localizan en zonas alejadas de la ciudad central, aunque mantienen el vínculo mediante la matriz.

Los componentes del sistema productivo están distribuidos espacialmente como parte de una tendencia mundial. No existen vínculos determinantes en los lugares donde se localizan. Pueden cambiar de lugar fácilmente, dependiendo de las condiciones de costo-beneficio⁶ y afectando tanto a las naciones como a las regiones.

6. Esta nueva división internacional del trabajo está dada por la interrelación de los cambios mundiales en el mercado laboral con las transformaciones en el ámbito de los lugares de producción (Frobel, 1980, citado por Aguilar, 1993).

En estos cambios de carácter mundial se dan tres procesos que pueden ocurrir simultáneamente: la desindustrialización, reindustrialización y terciarización. En el primero se observa una disminución del empleo, inversión y producción manufacturera, de forma más evidente en los sectores tradicionales. El segundo se manifiesta mediante la proliferación de pequeñas empresas localizadas en ciudades medias, o por otro lado, presentando notables crecimientos en la producción de algunas metrópolis, principalmente por las industrias de alta tecnología. En el tercero adquieren gran importancia las actividades relacionadas con los servicios, principalmente los avanzados⁷ como son los financieros, consultorías, asesorías y otros servicios profesionales. A diferencia de los países subdesarrollados, en donde va adquiriendo relevancia el empleo informal dentro de las actividades relacionadas con los servicios al consumidor (por ejemplo, talleres familiares, comercios, servicios personales y servicio doméstico).

Esta reestructuración económica se manifiesta al interior de las grandes ciudades mediante una serie de cambios que inciden de forma categórica para la conformación de los espacios (véase cuadro 1).

Cuadro 1
Reestructuración económica al interior de las metrópolis

PROCESO	CARACTERÍSTICAS
Cierre de plantas industriales	Afecta principalmente a las actividades tradicionales.
Apertura de nuevas empresas	Intensivas en mano de obra con baja calificación y abundancia del trabajo femenino, específicamente en la industria textil y la electrónica.
Proliferación de actividades de servicios	Diferenciación salarial muy notable entre los diferentes tipos de servicios
Desarrollo de centros corporativos	Grandes complejos de oficinas gerenciales
Relocalización de actividades corporativas en zonas suburbanas	Relocalización de actividades corporativas hacia los suburbios.

Fuente: Elaboración propia con base en información de Aguilar, 1993.

Las actividades económicas tradicionales buscan localizarse en zonas donde los beneficios son mayores, debido a que los insumos —como la mano de obra y otros servicios— incrementan su valor, lo cual provoca un aumento en los costos y, en consecuencia, una disminución en los ingresos. Como el producto de estas actividades no es novedoso, la única forma de mantenerse en el mercado es la competencia en el precio.

En el ámbito mundial, muchas de las empresas que se mantienen dentro de las metrópolis son aquellas relacionadas con las nuevas tecnologías, que ofrecen productos de vanguardia y una organización empresarial novedosa; sin embargo, también se generan actividades enfocadas a la economía informal donde, cada vez más, la mano de

7. También conocidos como servicios al productor, los cuales apoyan a los sectores económicos (agricultura, minería, manufactura, comercio y servicios) para que sean más eficientes, productivos y competitivos en un mercado cada vez más global.

obra incapaz de incorporarse en las industrias de alta tecnología busca ofrecer su trabajo en empresas donde la calificación no es importante; pero sus remuneraciones y sus prestaciones sociales son bajas y nulas, respectivamente. A esto le llama Castells (1995) la "ciudad dual o polarizada", debido a que existe fuerza de trabajo bien remunerada, calificada y que participa en la parte fundamental del proceso productivo, y otra que presenta características contrarias.

La terciarización de la economía surge por la capacidad de segmentar el proceso productivo y por la búsqueda de reducir costos. En ese sentido se puede observar, en el ámbito mundial, que las actividades del sector terciario (servicios al productor) han proliferado por la necesidad —en la mayoría de las empresas modernas y tradicionales— de ciertos servicios profesionales, de investigación, financieros, de mantenimiento a su tecnología o incluso de apoyo administrativo. De igual forma, se requiere de otros servicios debido al ritmo de vida de las ciudades y al incremento de la población (servicios distributivos, personales y colectivos).

Actualmente, se observa una segmentación mayor dentro del sector manufacturero. Por un lado, dentro de una firma industrial el proceso productivo tiende a relocarse en otras áreas semi-urbanas o rurales donde la mano de obra no es importante, sin embargo ciertas funciones administrativas siguen manteniéndose en las grandes ciudades, ya que se pretende estar cerca del mercado para obtener ciertos beneficios de servicios o de toma de decisiones, imperantes en dichos espacios urbanos. En ese sentido, es importante destacar el surgimiento de la terciarización de la industria (Méndez, 1994), donde las compañías separan las funciones meramente administrativas o cooperativas de la actividad productiva y mantienen ciertas funciones en la parte central de su zona de influencia.

Sin embargo, esas corporaciones no siempre se localizan en la parte del centro histórico de la ciudad, sino en el centro económico. Esto significa que en las grandes ciudades el centro histórico ya no es aquel lugar de carácter económico, sino que está cambiando la dinámica hacia una parte semiperiférica, a tal grado que en muchas ocasiones el centro tradicional pierde importancia, se deteriora y modifica su funcionalidad económica a una actividad poco rentable e importante.

En ese sentido se puede entender que las ciudades de Monterrey y Guadalajara estén teniendo cambios similares, considerando que se encuentran inmersas en la dinámica de la reestructuración.

En la siguiente parte se buscará comprobar la hipótesis señalada al inicio, donde se afirma que existe un cambio en la base económica de la ciudad y que, además, se dan cambios de ubicación al interior de la misma, lo que significa que los municipios centrales⁸ están perdiendo la base económica para dar paso a municipios periféricos, los cuales

8. Los municipios centrales para este trabajo son Monterrey y Guadalajara. Lo ideal sería trabajar con Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB), con la intención de diferenciar el centro histórico de la cada ciudad y comprobar con mayor sustento la hipótesis de cambio de localización, pero la información no es publicable a ese nivel espacial. Sin embargo, se está realizando un trabajo —en el caso de Guadalajara— a ese nivel para hacer un análisis más preciso. (Véase "Los impactos de la nueva economía en la estructura económica y sus redes en Guadalajara". Proyecto de tesis doctoral de Juan Jorge Rodríguez Bautista. En proceso).

están teniendo una mayor dinámica y desarrollo dentro de la economía urbana de las respectivas zonas metropolitanas.

Comportamiento de la población y las actividades económicas al interior de las ciudades

El crecimiento de las ciudades ha propiciado que se rebasen los límites administrativos para dar paso a las grandes metrópolis. Sin embargo, hoy en día estamos viviendo un nuevo proceso de urbanización. Las zonas centrales empiezan a despoblarse y las zonas periféricas o los suburbios comienzan a tener una mayor densidad poblacional. En algunas ciudades los suburbios ya superan en población a las zonas centrales, tal es el caso de Monterrey: en 1990 ya era superado el municipio central y para 1995 la diferencia entre el centro y la periferia ya era casi el doble. Por otro lado, Guadalajara fue rebasa por los municipios periféricos apenas en 1995 (véase cuadro 2).

Cuadro 2
Distribución de la población en las zonas metropolitanas de Monterrey y Guadalajara (1990-1995)

MUNICIPIOS	POB-90	%	POB-95	%
ZM de Monterrey	2 575 659	100.0	2 971 777	100.0
<i>Monterrey</i>	1 069 238	41.2	1 088 041	36.6
San Nicolás de los Garza	436 603	16.8	487 918	16.4
Garza García	113 040	4.3	120 752	4.2
General Escobedo	98 147	3.8	176 831	6.1
Apodaca	115 913	4.5	219 140	7.4
Santa Catarina	163 848	6.3	202 112	7.2
Guadalupe	535 560	20.6	618 890	21.0
García	13 164	0.5	23 973	1.0
Santiago	30 182	1.2	34 120	1.3
<i>Municipios Periféricos</i>	<i>1 506 457</i>	<i>58.8</i>	<i>1 883 736</i>	<i>63.4</i>
ZM de Guadalajara	2 987 194	100.0	3 449 580	100.0
<i>Guadalajara</i>	1 650 205	55.3	1 632 521	47.3
El Salto	38 281	1.3	70 085	2.4
Tlajomulco	68 428	2.3	100 527	2.9
Tlaquepaque	339 649	11.4	449 495	13.4
Tonalá	168 555	5.6	271 969	7.9
Zapopan	712 008	23.8	924 983	26.8
Juanacatlán	10 068	0.3	11 513	0.3
<i>Municipios Periféricos</i>	<i>1 336 989</i>	<i>44.7</i>	<i>1 828 572</i>	<i>53.7</i>

Fuente: Elaboración propia con base en el Censo de Población y Vivienda de 1990, y el Censo de 1995, INEGI.

En ese sentido, se puede suponer que las ciudades donde la periferia rebasa a la zona central muestran una etapa superior de metropolización y en las ciudades donde se presenta el fenómeno inverso sucede lo contrario. Aunque se debe aclarar que es necesario retomar otros factores que puedan corroborar esa hipótesis, por ejemplo: la superficie de los municipios centrales o las actividades económicas dinámicas en el ámbito mundial y su relación económica global.

La distribución poblacional en las dos ciudades permite observar que la zona metropolitana de Monterrey (ZMM) presenta una mayor desconcentración debido a que el municipio central (Monterrey) tiene casi 37% de la población total, y los municipios periféricos (San Nicolás de los Garza y Guadalupe) tienen 16% y 21%, respectivamente; en cambio, en la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) el municipio central (Guadalajara) alcanza casi 50% de la población total existente, y sólo un municipio rebasa 26% (Zapopan), esto indica que únicamente dos municipios acaparan casi tres cuartas partes de la población total, a diferencia de la ZMM donde son tres municipios los que alcanzan ese mismo porcentaje.

Con base en lo anterior, se puede decir que la ZMG apenas está pasando a una etapa de descentralización, donde los municipios periféricos empiezan a tomar un mayor papel en la dinámica demográfica; ello implica la creación de más infraestructura urbana que se demandará en las nuevas zonas. Para el caso de la ZMM se puede decir que desde inicios de la década de 1990 se mostraba la relevancia que empezaban a tener los municipios periféricos, y para 1995 el proceso se consolida: en ese año ya hay más población en la zona periférica que el municipio central.

Lo anterior significa que en las dos zonas metropolitanas se puede encontrar una similitud en la dinámica económica, es decir, se daría una desconcentración de las actividades a los municipios periféricos; ello implica serios problemas de ordenamiento urbano; a la vez, deben generarse nuevas estrategias en los municipios centrales para evitar el abandono de las actividades.

El indicador para analizar el comportamiento de las actividades económicas es su distribución entre las diferentes actividades al interior de los municipios metropolitanos. Para ello, se dividieron en manufacturas y servicios; las primeras se clasifican en los tipos de bienes que generan (básicos, intermedios y de capital)⁹ y los segundos, en su función principal dentro de la ciudad (distributivos, productivos, sociales y personales).¹⁰

Anteriormente se ha explicado que el proceso de reestructuración ha provocado cambios en la base económica, ello se debe a la relevancia que está teniendo el sector terciario y al proceso de segmentación que muestran las grandes corporaciones manufactureras, lo cual ha generado industrias que producen bienes modernos, tal es el caso de la rama electrónica y automotriz.

-
9. En la manufactura básica se ubican las industrias: alimenticias, textil, del calzado y de la madera; en bienes intermedios: química, minerales metálicos y no metálicos; y en bienes de capital: maquinaria y equipo.
 10. En los servicios personales se ubica al comercio; en los servicios productivos: actividades financieras, bienes raíces y servicios profesionales; en los servicios sociales: médicos y educativos; y en los servicios personales: hoteles, restaurantes, entretenimiento, reparación, mantenimiento y servicios personales.

Para 1985, respecto a la distribución del personal ocupado se puede encontrar que en las dos zonas metropolitanas los servicios distributivos (comercio) acaparan el mayor porcentaje, aunque Guadalajara casi alcanza 50% y muestra una mayor especialización. Para 1993 la importancia de los servicios distributivos se mantiene, pero se reducen los porcentajes, principalmente en Guadalajara que alcanzó 35%, mientras que Monterrey sólo redujo dos puntos porcentuales (véase cuadros 3, 4, 5 y 6).

Cuadro 3
Porcentaje del personal ocupado por tipos de bienes y servicios en los municipios de la zona metropolitana de Monterrey, 1985

	Apodaca	García	General Escobedo	Garza García	Guadalupe	Monterrey	Nicolás de los Garza	Santa Catarina	ZMM
BIENES									
Básicos	3.76	11.26	11.49	8.79	24.17	15.76	15.55	15.12	15.76
Intermedio	2.12	54	36.31	9.63	9.86	17.74	31.14	40.92	21.37
Capital	68.47	32.30	25.38	46.68	18.75	15.90	28.92	27.52	20.93
SERVICIOS									
Distributivos	17.65	2.23	2.76	30.17	18.10	32.87	18.77	11.67	27.97
Productivos	4.28	0.00	13.21	0.31	0.49	6.49	1.75	3.01	5.06
Sociales	0.08	0.05	1.32	0.10	0.80	3.52	0.45	0.06	2.39
Personales	3.64	0.17	9.52	4.32	7.82	7.73	3.42	1.70	6.52
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1986, INEGI.

Lo anterior permite concluir que, dentro de los servicios, la actividad comercial es la base económica de estas dos ciudades; los servicios productivos quedaron muy abajo, con menos de 10 por ciento, y se vio una reducción entre los dos periodos de análisis.

Cuadro 4
Porcentaje del personal ocupado por tipos de bienes y servicios en los municipios de la zona metropolitana de Monterrey, 1993

	Apodaca	García	General Escobedo	Garza García	Guadalupe	Monterrey	Nicolás de los Garza	Santa Catarina	ZMM
BIENES									
Básicos	8.88	9.31	5.98	16.46	16.05	19.93	16.22	11.44	14.14
Intermedio	14.64	61.45	15.37	18.62	5.17	8.96	14.57	23.44	11.77
Capital	52.54	20.01	4.50	47.67	23.89	9.45	27.13	29.37	17.36
SERVICIOS									
Distributivos	17.17	5.25	24.22	14.91	35.64	31.93	26.28	22.80	29.14
Productivos	1.46	1.58	20.22	0.16	5.61	13.59	5.02	7.61	10.52
Sociales	1.01	0.77	10.20	0.05	3.02	7.78	2.36	1.18	5.66
Personales	4.30	1.64	19.51	2.13	10.62	13.37	8.41	4.16	11.41
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1994, INEGI.

Dentro del sector manufacturero se observan mayores cambios. La ZMM refleja un incremento en el personal ocupado de las tres clasificaciones, acercándose cada vez más la industria de bienes de capital con los servicios distributivos. Dentro de este sector no cambia la base económica y dicha industria se mantiene como la más importante en esta ciudad. En Guadalajara los porcentajes se incrementan también en las manufacturas, pero se mantiene la industria alimenticia con el mayor número de personal ocupado, y se encuentran todavía lejos de los servicios, particularmente de los distributivos.

Cuadro 5
Porcentaje del personal ocupado por tipos de bienes y servicios en los municipios de la zona metropolitana de Guadalajara, 1985

	Guadalajara	El salto	Tlajomulco	Tlaquepaque	Tonalá	Zapopan	ZMG
BIENES							
Básicos	16.56	37.58	36.65	15.59	17.98	20.06	18
Intermedio	6.01	19.18	5.03	23.08	15.91	14.28	8
Capital	6.47	39.70	9.28	8.16	1.97	13.91	8
SERVICIOS							
Distributivos	54.87	2.16	26.37	34.80	52.02	25.72	49
Productivos	2.82	0.00	1.66	0.48	1.06	1.82	3
Sociales	3.45	0.08	1.41	2.94	1.13	11.53	4
Personales	9.80	1.31	19.05	14.95	9.94	12.67	10
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1986, INEGI.

Lo antes expuesto muestra la importancia que sigue manteniendo la manufactura en Monterrey en relación con Guadalajara y, por otro lado, la relevancia que manifiesta el comercio en Guadalajara respecto a Monterrey. Por otro lado, se reconoce el cambio en la base económica en relación con la industria en Monterrey, ya que en 1985 el personal ocupado se ubicaba mayoritariamente en los bienes intermedios y para 1993 se observa un cambio hacia los bienes de capital. En el caso de Guadalajara no existe un cambio en la base económica, aunque sí un debilitamiento de los servicios distributivos, pero que no representa un cambio radical.

En cuanto a la distribución de las actividades en los municipios metropolitanos se puede encontrar que no se especializan en la manufactura, ello implica que las ciudades tienden a terciarizarse; tal y como se ha explicado en cuanto a la proliferación de actividades industriales en las periferias de las ciudades y la consolidación de la actividad central dentro de las metrópolis.

Por el lado de la ZMM, para 1985, los municipios de General Escobedo, Nicolás de los Garza y Santa Catarina se especializan en los bienes intermedios, mientras que para 1993 los municipios predominantes en los bienes de capital son: Apodaca, Garza García y Santa Catarina. Lo anterior puede explicar que los municipios periféricos estén industrializándose, mientras que el municipio central está enfocándose hacia la

Cuadro 6
Porcentaje del personal ocupado por tipos de bienes y servicios en
los municipios de la zona metropolitana de Guadalajara, 1993

	Guadalajara	El salto	Tlajomulco	Tlaquepaque	Tonalá	Zapopan	ZMG
BIENES							
Básicos	19.04	21.99	12.66	19.60	24.81	13.58	19
Intermedio	15.66	17.68	15.21	14.45	38.45	6.22	16
Capital	6.59	41.84	17.48	9.17	2.41	11.59	9
SERVICIOS							
Distributivos	36.50	11.64	35.03	34.20	17.14	50.08	35
Productivos	1.83	0.60	0.86	0.64	6.56	1.92	2
Sociales	6.01	0.66	4.24	7.63	1.71	2.30	6
Personales	14.38	5.59	14.52	14.31	8.91	14.31	14
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1994, INEGI.

terciarización; en 1985 Monterrey fue el único especializado en uno de los servicios, mientras que en 1993 se agregaron en esta lista General Escobedo, Guadalupe y San Nicolás de los Garza, teniendo en los servicios distributivos su base económica (véase cuadros 3 y 4).

Lo que se encuentra también es que los municipios metropolitanos de Monterrey han tenido cambios, porque las actividades tienden a relocalizarse dentro de la misma ciudad: mientras que los municipios de Apodaca y General Escobedo se especializan — en los dos periodos de análisis— en la producción de bienes de capital, Guadalupe y Monterrey lo hacen en los servicios distributivos y García en los bienes intermedios; los municipios que cambiaron su base económica fueron San Pedro Garza García (de bienes intermedios a servicios distributivos), San Nicolás de los Garza (de bienes de capital a servicios distributivos) y Santa Catarina (de bienes intermedios a bienes de capital), por lo que los municipios que controlan la base económica de la ciudad (tanto en bienes de capital como servicios distributivos) son todos, excepto García, que sigue controlando la base económica de 1985 (bienes intermedios).

En el caso de la ZMG sólo dos municipios se especializaron en el sector manufacturero en los dos periodos de análisis; para 1985, Tlajomulco es el que se especializó en la base económica de la ciudad dentro del sector industrial, y para 1993 ninguno acapara el mayor porcentaje de personal ocupado dentro de esta industria, pero El Salto y Tonalá se especializaron en los bienes de capital e intermedios, respectivamente. Esta situación muestra que la ZMG prácticamente está enfocada hacia los servicios —aunque el municipio de El Salto se enfoca a la industria electrónica con la empresa IBM—, ello ha generado el *boom* de este sector en otros municipios como Zapopan, Tlaquepaque y Tlajomulco, aunque en ellos sobresalgan más los servicios distributivos (véanse cuadros 5 y 6).

A pesar de que la ZMG mantiene la base económica, el porcentaje en personal ocupado se ha distribuido en otros sectores. Para 1985 se tenía que la producción de bienes básicos era de 18%, para 1993 se incrementó un punto porcentual, pero la industria de

bienes intermedios se duplicó de 8% a 16%, lo que indica que esta última rama se consideraría como parte de la base económica de la ciudad.

Por el lado de los servicios distributivos el porcentaje disminuyó más de diez puntos porcentuales, provocando un ligero incremento en los servicios personales, aunque no es tan significativo como para considerarlo dentro de la base económica de la ciudad.

Por otro lado, la concentración que se manifestó en estas actividades en Guadalajara para 1985 disminuyó relativamente en 1993, dando cabida al municipio de Zapopan como el segundo en captar el personal ocupado en las actividades especializantes de la ciudad. A diferencia de la ZMM, Guadalajara muestra una mayor concentración permitiendo que sólo un municipio periférico tenga la capacidad de competir con el municipio central.

La especialización por cada municipio metropolitano manifestó cambios en este periodo de análisis. En 1985 los municipios de El Salto, Tlajomulco y Zapopan eran donde sobresalía el personal ocupado dedicado a la industria de bienes básicos, y Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan se especializaban en los servicios distributivos. Para 1993 se presentan ligeros cambios en la base económica de los municipios. Los únicos que cambian de actividad son Zapopan, que busca concentrarse más en los servicios distributivos, dejando de lado la industria de bienes básicos, y Tlajomulco pasa a la especialización de bienes intermedios, el resto consolida la especialización que tuvieron desde 1985, salvo Guadalajara que tiende a una diversificación de actividades.

A manera de conclusión

La especialización es una forma de conocer la etapa en que se encuentra la zona metropolitana. Según algunos especialistas (Castells, Hall, Méndez y otros) las ciudades presentan cuatro etapas de especialización económica; una de ellas es cuando se comercializa productos agropecuarios, este tipo de ciudades tienen un mayor vínculo con las actividades primarias; una segunda etapa es cuando se genera transformación de la materia prima que se tiene a la mano (proceso de industrialización); una tercera es el desarrollo de la actividad comercial, pero con una mayor diversificación y ofreciendo productos manufacturados; y por último, el desarrollo de la actividad de servicios, que pueden ser los servicios sociales que se desarrollan por el crecimiento de las ciudades, los servicios personales y distributivos —que también tienen que ver con el crecimiento de la ciudad o ritmo de vida—, y por último los servicios productivos, que se vinculan con el desarrollo de las actividades manufactureras modernas. En ese sentido, cada una de las ciudades presenta una especialización que tiene que ver con el tamaño demográfico y económico.

Las zonas metropolitanas en México no necesariamente pasan por las mismas etapas, o se encuentran en el óptimo desarrollo al insertarse en el proceso de terciarización. Existen ciudades cuya industrialización ha sido y es importante para el desarrollo económico de su entorno, tal es el caso de Monterrey, Puebla, Tlaxcala y Toluca (Rodríguez y Cota, 1998), las cuales se han involucrado en las actividades industriales dinámicas (automotriz y electrónica).

Dentro de la actividad terciaria es importante la especialización que se genera con el fin de vincularse a la economía internacional; en ese sentido, estas dos ciudades no desarrollan los servicios productivos, sólo los distributivos, los cuales no se vinculan necesariamente con las actividades dinámicas a escala mundial.

En términos generales se puede observar que estas metrópolis presentan el proceso de suburbanización: los municipios centrales tienden a disminuir su población, mientras que los municipios periféricos se densifican. Esto mismo se manifiesta dentro de las actividades económicas. Sin embargo, la ZMM presenta una mayor desconcentración, permitiendo que otros municipios participen en la dinámica demográfica y económica, tal es el caso de San Nicolás de los Garza, Garza García y Guadalupe. Para la ZMG, sólo dos municipios son los que controlan la dinámica demográfica y económica de la ciudad: Guadalajara y Zapopan.

La base económica de algunos municipios de las zonas metropolitanas tiende a modificarse, por lo que será necesario rediseñar su funcionalidad dentro del contexto urbano y regional. Así también se debe contemplar el cambio en la estructura urbana con el fin de que la infraestructura existente sea acorde con las necesidades de las nuevas actividades.

Estas tendencias traen consigo la necesidad de hacer un análisis más exhaustivo de la dinámica que está llevando a las ciudades en este proceso de reestructuración económica. En primer lugar, es importante considerar los efectos que genera el cambio de la base económica en los mercados de trabajo, así como la estructura urbana que se requiere desarrollar para las actividades que está demandando la base económica.

En nuestro país, la tendencia es la función que tiene la zona metropolitana de la Ciudad de México: ser la bisagra de la economía nacional con la global (Parrreiter, 1998). Queda claro que estas dos ciudades analizadas deben cumplir ese mismo compromiso: ser el pivote entre la economía local y la nacional, e incluso la global. Para ello es necesario entender los efectos que están teniendo tales procesos de reestructuración e internacionalización económica en dichas ciudades.

Bibliografía

- Aguilar, Adrián Guillermo (1993) "La ciudad de México y las nuevas dimensiones de la reestructuración metropolitana", en *Espacio urbano y cambio Social*, Cabrales Barajas, Luis Felipe (comp.), Guadalajara, Universidad de Guadalajara, pp. 25-52.
- (1995) "Dinámica metropolitana y terciarización del empleo en México. 1970-1990", en *Desarrollo Regional y Urbano (tendencias y alternativas)*, tomo I, Juan Pablos Editores-Instituto de Geografía-CUSH, pp. 75-128.
- Aydalot, P. (1987) "El declive urbano y sus relaciones con la población y el empleo", en *Estudios Territoriales*, núm. 24, pp. 15-32.
- Berry, Bryan J. (1977) "Poblation Redistribution in the United States in the 1970's", en *Population and Development Review*, vol. 3, pp. 443-471.

- Bourne, L. S. (1992). "Restructuring Urban Systems: Problems of Differential Growth in Peripheral Urban Systems", en *Investigaciones Geográficas. Boletín del Instituto de Geografía*, México, DF, UNAM, pp. 23-38.
- Borja, Jordi y Manuel Castells (1998) *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, España, Taurus, pp. 418.
- Castells, Manuel (1995) *La ciudad informacional*, España, Alianza Editorial.
- CONAPO (1994) *Evolución de las ciudades de México, 1900-1990*, Consejo Nacional de Población.
- Champion, A. G. (1989) *Counterurbanization: the changing face and nature of population desconcentration*, Londres, Editorial Arnold.
- Champion, A. G. (1992) "Counterurbanization and Population Growth within the Urban System Urban Systems", en *Investigaciones Geográficas. Boletín del Instituto de Geografía*, México, DF, UNAM, pp. 39-61.
- Delgado, Javier (1998) *Ciudad-región y transporte en el México Central. Un largo camino de rupturas y continuidades*, México, Plaza & Valdés.
- Ferrás Sexto, Carlos (1996) "Urbanización postindustrial y desarrollo regional. Significado en la Europa Atlántica e implicaciones para México", en *Carta Económica Regional*, núm. 50, Universidad de Guadalajara.
- Frey, W. H. (1988) "Migration and Metropolitan Decline in Developed Countries", en *Population and Development Review*, vol. 14, núm. 4.
- Graizbord, Boris (1984) "Perspectivas de una descentralización del crecimiento urbano en el sistema de ciudades de México", en *Revista de Interamericana de Planificación*, vol. XVIII, núm. 71.
- INEGI, Censos de Población 1990 y Censo de 1995; y Censos Económicos 1986, 1994,
- Mattos, Carlos de (2001) *Crecimiento metropolitano en América Latina: ¿Los Ángeles como referente?* Trabajo presentado en el Diplomado "Fenómeno metropolitano: Enfoques desafíos y soluciones", ofrecido por el PUEC y la UNAM, septiembre de 2001 a febrero de 2002.
- Méndez Gutiérrez del Valle, Ricardo (1994) "Reestructuración industrial en las grandes ciudades y nuevos desequilibrios territoriales", en *Notas Censales*, núm. 9, Aguascalientes, INEGI, pp. 30-41.
- Parnreiter, Christof (1998) "La ciudad de México, ¿una ciudad global?", en *Anuario de Espacios Urbanos*, UAM-Azcapotzalco.
- Rodríguez Bautista, J. Jorge y Rosario Cota Yáñez (1998) "Evolución interna de las principales zonas metropolitanas de México", en *Comercio Exterior*, agosto de 1999.

Anexo
Clasificación de los subsectores económicos

SUBSECTORES	RAMAS
PRODUCTOS BÁSICOS	Industria de alimentos, bebidas y tabaco
	Industria textil
	Confección de ropa
	Industria del calzado y piel
	Industria de la madera e impresores
PRODUCTOS INTERMEDIOS	Industrias química, del hule y del plástico
	Industria de minerales no metales
	Industria de los metales
PRODUCTOS DE CAPITAL	Industria eléctrica y electrónica
	Industria de maquinaria y equipo
SERV. DISTRIBUTIVOS	Comercio mayoreo
	Comercio menudeo
SERVICIOS PRODUCTIVOS	Bancos, financiamiento, seguros
	Bienes y raíces
	Servicios profesionales
SEVICIOS SOCIALES	Médicos
	Educativos
SERVICIOS PERSONALES	Hotel, restaurante, bar.
	Entretenimiento
	Reparación, mantenimiento
	Servicios personales

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, 1994.

La globalización financiera y las crisis bancarias de América Latina.

Posturas y desafíos de la banca latinoamericana contemporánea

ROBERT ROLLINAT¹

Gris, querido amigo, es toda teoría,
y verde el árbol dorado de la vida.

Goethe, *Faust*, II

El reciente cambio de la situación económica y financiera en algunos países latinoamericanos (Ecuador, Venezuela y Colombia), las elecciones en México y, más recientemente, la grave crisis institucional y social ocurrida en Argentina, confirman que los programas de "liberalización" y de privatizaciones impulsados por las instituciones financieras internacionales en América Latina casi no han contribuido a conformar un modelo capaz de asegurar, a la vez, el crecimiento económico y el progreso social.

Sin embargo, los análisis coyunturales ortodoxos continúan haciendo énfasis en la necesidad de profundizar dichas políticas y preconizan el retorno a los principales "equilibrios", principalmente los monetarios, presupuestarios y de balanza de pagos, al tiempo que proclaman desear tomar en cuenta, en lo sucesivo, los problemas sociales y la pobreza.

De hecho, subestiman considerablemente el nuevo contexto institucional surgido de las recientes crisis y marcado en particular por un completo trastorno no sólo de las estructuras productivas, sino también de las estructuras de banca y financiamiento de la economía. Es de estos últimos aspectos que trataremos en el presente trabajo.

Las crisis bancarias y financieras han modificado el papel y el lugar de los bancos en las sociedades latinoamericanas. Dichos bancos han sufrido un intenso proceso de racionalización y concentración, la mayoría con cargo a las finanzas y al presupuesto de los diferentes países, mediante mecanismos específicos y costosos para su recapitalización. Su capital, en parte, fue cedido a los intereses extranjeros y nuevas redes fueron

1. Université D'Artois.

establecidas. Las transferencias importantes de activos han sido, en algunos casos, realizadas para beneficio de grupos financieros nacionales y operadores extranjeros.² Ellos han contribuido ampliamente a cuestionar las políticas monetaria y de crédito puestas en práctica por los estados.

Nuestro objetivo será, simplemente, en el contexto de una globalización económica y financiera considerada por muchos expertos como incontrolable, ver cómo los diferentes países latinoamericanos podrían retomar el dominio de un desarrollo económico y social centrado en ellos mismos, no sometido, ya sea nacional o integrado a algún plan regional. En ese sentido, retomar la función de financiamiento y de crédito será un elemento determinante que condicionará en particular las posturas y los resultados de los procesos, actualmente en curso, en materia de dolarización de las economías, los cuales no son, en los hechos, otros que los de la soberanía monetaria y política de esos diversos países.

Liberalización y crisis bancarias en América Latina

Si bien las crisis bancarias, evidentemente, no son nada nuevo en América Latina y en otros países, hay que recordar que su ritmo se incrementó durante las décadas de 1980 y 1990 y que, por ejemplo, entre 1980 y 1986, dos tercios de los 181 países miembros del FMI han confrontado serios problemas en el funcionamiento de sus bancos (Amieva Huerta y Urriza González, 2000). A pesar del insuficiente conocimiento empírico sobre las crisis bancarias, en particular las de los países en vías de desarrollo, es posible recapitular y discutir las principales explicaciones “teóricas” propuestas por los expertos para entender sus orígenes y principales características.

Generalmente, se acude a dos tipos de análisis: los macroeconómicos, que hacen énfasis en el contexto global de las economías, las causas “exógenas” (en particular los *shocks* macroeconómicos antes y durante el desencadenamiento de las crisis de los bancos); y los análisis microeconómicos, que señalan las fallas en los sistemas de contabilidad, regulación y supervisión de los bancos, y que particularmente tuvieron como efecto permitir a banqueros considerados como “imprudentes” prestar a clientes “riesgosos” cuya insolvencia dio como resultado el gran volumen de préstamos irrecuperables (García-Herrero, 1997).³

2. Un indicio indirecto de la situación de desorden en la que se encuentra hoy en día América Latina se puede observar en la estructura de los préstamos de la banca mundial. Mientras que de 1987 a 1997 los préstamos llamados “de ajuste” nunca habían sobrepasado, en el ámbito mundial, 25% del total de los préstamos autorizados, en 1998 y 1999, dichos préstamos han superado, por primera vez, los de “inversión” (García, 2000). El cambio de destino de los préstamos entre 1980 y 1998 indica, entre otras cosas, un alza de los préstamos destinados al sector financiero.
3. Este es el enfoque microeconómico que subyace a todos los análisis del comportamiento bancario basados sobre las asimetrías de información y los fenómenos de “selección adversa”. Según esta concepción, en los procesos de concesión de créditos por los banqueros hay un conflicto de intereses entre quien presta y el deudor. Hay un “riesgo moral” porque, aguijoneado por la competencia, quien ofrece el crédito (el banquero) estará, a cambio de una tasa de interés más elevada, dispuesto a aceptar las menores garantías de la parte que solicita el crédito (el prestatario) y verlo invertir en proyectos arriesgados. En toda operación de crédito hay necesariamente “información incompleta” para el banquero, pero ¿no es la naturaleza de la actividad bancaria el estar sujeta a la rentabilidad incierta de esos proyectos de inversión (o de especula-

En el contexto de un acercamiento macroeconómico —que será el que privilegiaremos aquí—, se ha establecido el consenso de que las crisis bancarias han sido, sobre todo en la década de 1990, facilitadas o permitidas por la des-regulación y la liberalización financiera de los diferentes flujos de capitales a escala internacional (Arias, 1999). Los flujos “externos” de capitales en busca de rendimientos, más o menos efímeros, han influido en el comportamiento no solamente de los mercados bursátiles, la mayoría de las veces exigüos y poco controlados, sino también de los sistemas bancarios. En el caso de América Latina, podemos también considerar que la demanda de moneda y los flujos internacionales de capital han sido, durante las décadas de 1980 y 1990, dos veces más volátiles que en los países desarrollados (Gavin y Hausmann, en Hausmann y Rojas-Suárez, 1996).

Esos ingresos de capitales han tomado, en el transcurso de la década de 1990, cada vez más la forma de flujos de capitales privados, ya se trate de inversiones de cartera o de inversiones directas orientadas principalmente a las privatizaciones en esos países. Estas entradas contribuyen a acentuar la “universalización” de las funciones de los bancos locales, es decir a reforzar su “des-especialización”. También se ven drásticamente reducidos los créditos específicos para ciertos sectores de la producción, particularmente aquellos de la tradicional banca de desarrollo al estilo CEPAL. A menudo las reservas legales, a consecuencia de la relación “privilegiada” entre los bancos comerciales y el banco central, una de las garantías esenciales de liquidez y solvencia del sistema bancario (en el papel de “prestamista en última instancia”), han sido suprimidas.

La composición de la cartera de los bancos se encuentra profundamente modificada: la parte enfocada al sector público, incluyendo el banco central, prácticamente ha desaparecido en algunos países en beneficio de los créditos para el sector privado. El riesgo se ha acrecentado notoriamente: por un lado, las exigencias de rentabilidad a corto plazo han llevado a préstamos con tasas elevadas de interés, es decir de alto riesgo, y ello más aún puesto que la capacidad y experiencia de los banqueros no ha sido suficiente para afrontar la nueva situación (Ghiglizza García, 2000: 77). El riesgo proviene también de los fondos de retiro.

Los fondos de retiro como fuente de nuevos riesgos

Para los países que los han puesto en práctica, los fondos de retiro privatizados comenzaron con el objetivo de erigir una contraparte al pago de jubilaciones, al captar el ahorro financiero de sus afiliados. En América Latina es, evidentemente, un proceso que no ha sido independiente de los cambios coyunturales globales de los últimos años. Podemos considerar que la puesta en marcha de los fondos de retiro ha conducido a un proceso de

ción) del prestatario? El mayor inconveniente de este método de análisis, objeción planteada por todos los organismos financieros internacionales y por renombrados economistas, consiste en que remite la actividad de financiamiento de los bancos así como la crisis bancaria a los comportamientos individuales de optimización de riesgos, es decir: abstrayéndose de la coyuntura económica y social global.

“privatización” de los recursos destinados para las jubilaciones, de acuerdo con los mecanismos mundiales de la des-regulación financiera. Ahí donde habían subsistido los sistemas públicos de aseguramiento, en particular para garantizar la atención de los antiguos derechohabientes, se les ha intentado cuestionar cada vez más.⁴

Bajo el sistema público las jubilaciones están basadas en la repartición, regulación y equilibrio del sistema, pues eran obligación del Estado. En el sistema privado, fundado sobre la capitalización, es necesario que se pueda obtener una rentabilidad financiera suficiente, bastante cercana a la rentabilidad global del capital en la economía, para que los asalariados-ahorradores se vean estimulados, cuando el régimen no es obligatorio, a participar en él. En América Latina, sometidos a las leyes de la competencia, los fondos de retiro (generalmente, a cargo de filiales de bancos o de instituciones financieras nacionales o extranjeras), emprenden, después de la fase de puesta en marcha inicial, una “guerra de transferencias” con el fin de conseguir, con ofertas de rendimientos más elevados, más afiliados (Quijano, 1998; Braberman, Chisari, Quesada, 2000). Esta competencia, en la mayoría de los países, ha aumentado considerablemente los costos de comercialización y de publicidad. Así, en Chile, entre 1990 y 1996, dichos costos casi se triplicaron: pasaron de 11% a 33% del costo total de gestión.

Se han adoptado diferentes medidas para reducir dichas transferencias: en Chile, la “flexibilización” de las comisiones según sea la permanencia de los afiliados (ley de junio de 1995); en Argentina, la resolución de noviembre de 1997 para reducir las transferencias y hacerlas más difíciles; en Uruguay, la obligación, establecida en abril de 1997, para toda transferencia de una escritura pública bajo el control del banco central, etc. Sólo la puesta en práctica de nuevas normas, regidas por el Estado, aparece entonces como medio de hacer frente a los efectos perversos de la libre competencia.

Sin embargo, el principal problema de los fondos de retiro es el de su “regulación” a largo plazo. La insuficiente madurez de los sistemas de capitalización individual no les permite predecir el rendimiento futuro de las cantidades invertidas. La poca transparencia propia de los flujos de capital en América Latina, la volatilidad de las tasas de interés y de la rentabilidad financiera aumentan considerablemente la cadena de riesgos. Ciertamente, en algunos países como Chile se han puesto en marcha algunas reglas: la obligación para los administradores de fondos de limitar sus inversiones por tipo de colocación particularmente en acciones o por emisor, la exigencia de una rentabilidad mínima para las inversiones realizadas, además de instancias de regulación competentes e “imparciales”, pero es muy difícil hacer obedecer una legislación aún incipiente, sobre todo que la respeten las instituciones extranjeras o sus filiales en el país (Ayala, 1998).

Aunque según el espíritu de sus iniciadores, la puesta en marcha de los fondos de pensión privados debía contribuir al desarrollo del ahorro nacional y, por ende, al financiamiento de las economías que eligieran ponerlos en práctica, es necesario cons-

4. El ejemplo más reciente es el de Argentina donde, como parte del plan de rescate organizado por el FMI, se ha exigido al país suprimir el sistema estatal de pensiones para reducir, a partir de 2001, el gasto público en medio millón de dólares.

tatar que, actualmente, dichos objetivos no se han realizado. Ahí donde estos sistemas de capitalización se han puesto en práctica, la mayoría de las veces por una parte reducida de la población asalariada, éstos permanecen, en gran medida, ajenos al financiamiento de la economía.⁵ Debido a su ausencia de nexo con el mercado financiero externo, cuando existe, no constituyen, en lo más mínimo, una alternativa creíble al sistema de repartición que, por razones sociales evidentes, debe ser preservado en la mayoría de los países.

Liberalización de los ingresos de capital, *booms* de crédito y crisis bancarias

Una mayor integración de los diferentes países con mercados financieros "globales", movimiento que se ha amplificado con la globalización de la década de 1980, ha tenido un cierto número de efectos perversos sobre los sistemas bancarios nacionales, en particular en América Latina. Numerosos estudios empíricos hechos principalmente en los países en desarrollo, establecieron un nexo entre los flujos de entrada de capital privado internacional en esos países con *booms* de expansión de crédito interno en los mismos (Banco Mundial, 1997). Esos procesos parecen haber sido particularmente marcados en América Latina.⁶

Bajo una óptica esencialmente coyuntural, Hernández y Landerretche, a partir de un estudio sobre 61 países, desarrollados y en vías de desarrollo, entre 1970 y 1995, han establecido que la probabilidad de que una entrada de capital entrañe un *boom* interno de crédito es dos veces más elevada para estos últimos⁷ (el *boom* de crédito está considerado como un incremento rápido del crédito durante dos años consecutivos). ¿Qué relación se puede establecer entre esos "*booms* de crédito", frecuentemente bruscos y puntuales, y el riesgo de inestabilidad de los sistemas bancarios?

El ejemplo "clásico" de un *boom* de crédito interno ocasionado por las entradas (o repatriaciones) de capital nos lo proporcionan los procesos que precedieron a la crisis mexicana de 1994. Es, de hecho, la "liberación de la cuenta de capital" consecutiva a la

5. Chile, donde los fondos de retiro se pusieron en práctica hace ya 20 años, es el único país que permite hacer un balance provisional. 1. Con el tiempo, el número de afiliados no ha dejado de bajar, según los reportes. En este régimen obligatorio sólo 56% de los afiliados cotizaba en 1996, a causa de los retrasos en los pagos y de la inestabilidad del empleo. 2. Ha sido necesario instituir una "pensión mínima", muy reducida pero financiada por el presupuesto público. 3. Los fondos de retiro chilenos se han invertido, esencialmente, en títulos del Estado y no en aquellos que puedan tener impacto sobre el financiamiento del capital real (salvo con la garantía de ciertas inversiones a largo plazo). 4. Los costos de administración del sistema, aunque reducidos, siguen siendo muy elevados, lo que muestra cierta ineficacia en la administración a manos de particulares. Así, contrariamente a la "filosofía" que condujo a su puesta en práctica, los fondos de retiro casi no han contribuido a la eficiencia en la administración de los recursos del ahorro (Uthoff, 1997).
6. Buscando obtener alguna lección de la crisis asiática, Kregel constata que después de Bretton Woods "en general, las grandes entradas de capital favorecen una saturación de los préstamos bancarios y cuando esos capitales se retiran presenciamos la inestabilidad o la falla de los sistemas bancarios" (Kregel, 1999).
7. Para cada país la importancia del capital privado "importado" se mide en el porcentaje del PIB, considerando el déficit en cuenta corriente del país más el incremento de las reservas internacionales, menos los flujos de créditos de los organismos oficiales de préstamo. El crédito bancario privado interno es también evaluado refiriéndolo al PIB en cada país (Hernández y Landerretche, 2000).

apertura económica lo que ha conducido a una apreciación cambiaria de la moneda nacional respecto al dólar y lo que ha contribuido al establecimiento de una nueva estructura interna de endeudamiento. Asistimos, en efecto, a un "boom de demanda" de los productos y los bienes de capital extranjeros, así como de los bienes inmobiliarios, relativamente menos caros habida cuenta del tipo de cambio. Esta demanda, de hecho, muy artificial, será sin embargo amplificada por los créditos obtenidos por los bancos. El "riesgo moral" ligado a esos préstamos se va a revelar al momento de su regreso coyuntural: el endeudamiento permitido por causa del tipo de cambio ya no es tolerable en el momento en que los capitales extranjeros se retiran y es preciso devaluar la moneda. Los bancos enfrentan graves problemas de solvencia y deben reducir drásticamente sus créditos (situación clásica de un *credit crunch*) (Rollinat, 1996).

Ese mecanismo no solamente se ha manifestado en México. Entre 1990 y 1994, hemos asistido a un alza importante de las exposiciones crediticias en la mayor parte de los países latinoamericanos. Podemos evaluar ese crecimiento de los créditos refiriéndolo al crecimiento del PIB, que ha sido de 156% en Perú, 116.2% en México, 68.3% en Brasil, 57.1% en Argentina. Sólo Venezuela ha visto sus créditos aumentar menos rápido que el PIB: -32% (Sachs, 1996).

El indiscriminado frenesí de préstamos se ha manifestado principalmente en el sector inmobiliario "de alta calidad" en ciertas ciudades latinoamericanas. Ese sector podría, en efecto, servir de refugio, principalmente para los capitales repatriados, con una importante esperanza de valorización. No se trataba, simplemente, de sectores "errados" de inversión por parte de los banqueros (teoría de la información imperfecta y del "riesgo moral") sino más bien por el apremio de rentabilidad de su parte en un contexto macroeconómico dado. En todo caso, puede ser que en ese sector los efectos del regreso del ciclo sean los más espectaculares. En el momento del reflujó, numerosos inversionistas inmobiliarios no pudieron, frente al brutal agotamiento de la demanda, afrontar el reembolso de los préstamos otorgados. Los bancos no pueden hacer valer sus garantías hipotecarias habida cuenta del hundimiento del valor de sus activos.

Es preciso aquí subrayar el carácter completamente parasitario de los "booms de crédito" así como sus efectos destructivos sobre las estructuras de la banca. Ese proceso está particularmente marcado en los países donde, enseguida de la liberalización y la pérdida de control de los bancos centrales sobre los mercados externos, el contrabando y el comercio ilícito se han desarrollado considerablemente, en buena parte financiados por los bancos interesados por las actividades "paralelas" con altos rendimientos: financiamiento del comercio de re-exportación, del contrabando, préstamos a tasas de usura.

El ejemplo de Paraguay, al cual se podría referir, hasta cierto punto, los países como Perú, Venezuela o Colombia, es un ejemplo revelador de los desconsiderados empeños de los bancos en la búsqueda de la máxima ganancia. En Paraguay se va a establecer rápidamente una dicotomía entre los bancos extranjeros o las sucursales de los bancos con capitales extranjeros que van a orientar sus créditos hacia los grandes grupos, y los bancos nacionales orientados hacia las actividades especulativas, las car-

tas de crédito y los préstamos de consumo.⁸ Los primeros sobrevivieron a la crisis principalmente salvando el capital o fusionándose con los segundos (Straub, 1998: 128).

Desde un punto de vista macroeconómico, la liberalización financiera, la afluencia de capitales externos, los *booms* de crédito que ella genera explican, por una parte, la relativa prosperidad de la economía en la fase ascendente del ciclo. El precio de los activos muebles (acciones, títulos) o inmobiliarios aumenta bajo la presión de una demanda creciente (aunque limitada a los estratos más altos de la población). Este "efecto riqueza" no debe, sin embargo, hacernos ilusiones en los países donde el comportamiento bancario ha estado desregulado durante mucho tiempo: ello se logra al precio de una "fragilización" incrementada de los sistemas bancarios. El alza de las tasas internas de interés por los préstamos bancarios es un indicador de dicha situación. Incluso si un factor "externo" puede servir como desencadenador de la crisis bancaria, sus causas son fundamentalmente endógenas. Fue posible, entonces, a partir de los datos empíricos, establecer, para ciertos países de América Latina y Asia una relación entre la importancia de los "booms de crédito" mal dirigidos y la importancia de las crisis bancarias, en particular en los países que fueron más lejos en la des-regulación financiera. Las políticas de restricción drástica del crédito (*credit crunch*) que se derivan provienen del nuevo contexto institucional interno así creado (Hernández y Landèrretche, 2000: 99-101).

Los flujos masivos de entradas de capitales siempre han generado una "saturación" de préstamos bancarios a las actividades de producción (Kregel, 1999) y han acrecentado considerablemente la volatilidad de los sistemas financieros. Los expertos del FMI y de la banca mundial están conscientes de ello, pero las soluciones generalmente propuestas para limitar los riesgos consisten no en cuestionar la lógica "salvaje" de los mercados sino en "mejorar su funcionamiento" proponiendo recurrir a la "disciplina" de las diferentes formas de la regulación prudente para los bancos (Eichengreen, 1999) o en tratar de organizar una "liberalización secuencial", es decir distribuida en el tiempo, de los movimientos de capitales (Johnston, 1998).⁹

El rescate bancario: costos fiscales y cuasi fiscales

Frente a la agravación generalizada de los riesgos, la penuria en lo sucesivo generalizada del crédito, principalmente para las pequeñas y medianas empresas, la reestructuración y la recapitalización de los bancos ha sido considerada como la condición previa a la recuperación económica de la mayoría de los países latinoamericanos.

Siempre presentada como la condición esencial de la modernización del Estado y de la eficacia económica, la liberalización de los sistemas bancarios ha encontrado

8. Entre 1989 y 1994, 13 nuevos bancos y 38 compañías financieras habían abierto en Paraguay, atraídos por la total liberación de tasas de interés y la reducción de las obligaciones de reservan en la banca central.

9. Una presentación más detallada de esas medidas sería necesaria aquí, al igual que un balance de su eficacia, muy aleatoria, para evitar las crisis de liquidez y de solvencia. Véase Aristobulo, 1999; y Caprio y Klingebiel, 1996 y 1997.

rápidamente sus límites en los periodos de crisis. Los bancos centrales, estigmatizados por su estrecha dependencia de los poderes políticos y fiscales, y que a finales de la década de 1980 en América Latina tenían todos un status de independencia y autonomía, son nuevamente requeridos, no sólo para contribuir al rescate de los bancos en problemas sino también para poner en práctica las urgentes medidas de salvamento.

Desde ese punto de vista, la crisis bancaria chilena de los años 1981-1985 constituye una referencia históricamente importante, sobre todo por la manera en la cual pudo ser remontada. Sus orígenes, en lo sucesivo clásicos para América Latina, remiten esencialmente a una tasa de cambio sobrevaluada con sus consecuencias sobre la cuenta corriente y la dependencia frente a los flujos internacionales de capital (Amievá y Urriza, 2000).

Alexander ha estimado que las pérdidas globales directas ascendían, en porcentaje del PIB, para la Banca Central de Chile a 16% en 1985, 8% en 1986, 2% anual entre 1987 y 1990, 1% anualmente de 1990 a 1997. El costo total estaría, así, alrededor de un tercio del PIB anual (Alexander, 1997). Sin embargo, las pérdidas globales son, desde un punto de vista macroeconómico, mucho más elevadas porque haría falta tomar en cuenta el impacto sobre el tipo de cambio y las tasa de interés. Las más importantes pérdidas financieras fueron ocasionadas por la compra de las carteras de préstamos de alto riesgo (más de una cincuentena de deudas de las empresas fueron "reestructuradas" en 1984), por los préstamos de la banca central a los bancos en dificultades (préstamos financiados por las emisiones de "bonos de indemnización"), así como por una política de "dólar preferencial", que ha conducido a reforzar los bancos en dificultades a costa del "sacrificio" de una parte de las reservas internacionales.

A través de esos diferentes mecanismos, y conforme a la lógica "liberal" del gobierno, cuatro de cinco bancos "recapitalizados" por el Estado fueron vendidos y privatizados en 1986 (entre ellos, los dos bancos más grandes del país), el quinto se fusionó con otro. Muy rápidamente, después de esta "purga", el sistema bancario volvió, desde 1985, a obtener utilidades. En 1986, una nueva ley bancaria redujo fuertemente la intervención del Estado en el sistema. Los bancos adquirieron a buen precio las carteras de deudas de alto riesgo cedidas al Estado durante el periodo de crisis y se embarcaron en una política de diversificación de sus actividades: creación de fondos de retiro, actividades bursátiles o de *factoring*.

El ejemplo mexicano es también ilustrativo. Se estima que el costo global del rescate de los bancos mexicanos, al irrumper la crisis que se desató después de 1995 y a inicios del año 2000, ascendió a 21% del PIB con un costo para el Estado estimado en 9,580 millones de pesos (según los análisis de Standard and Poor's), mientras que la privatización de FNM (Ferrocarriles Nacionales de México) no le representó más que 1914 millones de pesos, es decir cerca de cincuenta veces menos. Al inicio de 1998, la ayuda total acordada para el Fobaproa (Fondo bancario de protección al ahorro) en los procesos de recapitalización bancaria en México equivalió a 44% del total de los créditos autorizados en esa época. Más recientemente, el solo "saneamiento" del tercer banco del país ha costado a los mexicanos 4.2 millones de dólares entre julio de 1999 y febrero de 2000,

según el secretario adjunto del IPAB,¹⁰ organismo que sustituyó al Fobaproa. De hecho, la recapitalización de los bancos en problemas ha sido la ocasión para un largo proceso de fusión entre instituciones nacionales (15 bancos se habían fusionado en México a inicios de 1998), esos procesos permitieron el ingreso masivo de instituciones bancarias y de capital extranjeras (*El Financiero*, 5 de marzo de 1998). Hoy en día, la estimación global del costo fiscal del rescate de la banca mexicana ha sido evaluada en 100 millones de dólares (*Excélsior*, 21 de abril de 2000).¹¹

Costo fiscal de las crisis bancarias en América Latina
(porcentaje del PIB)

País	Periodo	Costo fiscal
Argentina	1980-1982	55.3
Chile	1981-1983	41.2
Uruguay	1981-1984	31.2
México	1995	13.5
Israel	1977-1983	30.0
Costa de Marfil	1988-1991	25.0
Suiza	1991	6.4
Estados Unidos	1984-1991	3.2

Fuente: Caprio, Klingbel, 1996.

Es en América Latina donde los costos fiscales de las crisis bancarias, medidos en porcentaje del PIB, figuran como los más elevados. Solamente Israel y ciertos países africanos han tenido costos de recapitalización equivalentes; el costo de las pérdidas de las cajas de ahorro americanas de finales de la década de 1980 aparece como proporcionalmente más redituable. Pero, además de los costos fiscales inmediatos, es igualmente

10. A modo de comparación, acordémonos que un reciente reporte de la Corte de Costos ha evaluado, para Francia, el costo para el contribuyente del rescate de *Crédit Lyonnais*, del *Crédit Foncier* y de *Comptoir des Entrepreneurs*, en 140 millones de francos, que son el equivalente a cinco años de RMI.
11. La dificultad para percatarse del costo real de la recapitalización de los bancos radica en la manera de operar de los organismos encargados de "anular" ciertas deudas, a la vez que de autorizar nuevos préstamos para "salvar" a ciertas empresas o a ciertos accionistas de los bancos en problemas. En México la existencia de una asociación denominada "El Barzón", que se encarga de defender los intereses de los pequeños ahorradores y empresarios, ha favorecido la revelación de ciertos escándalos financieros ligados al mundo político y a los "neo-banqueros" a la cabeza del Fobaproa, que en 1998 devino en el IPAB (Instituto para la Protección del Ahorro Bancario). También se han exhibido los "préstamos relacionados", préstamos "ficticios" de connivencia entre los mismos banqueros, las operaciones cruzadas entre instituciones, etc. Esas operaciones fraudulentas, que conciernen tanto a la banca privada como a la banca de desarrollo (Banrural), han contribuido a hacer más pesado el costo para el Estado de la recapitalización bancaria en México (*Proceso*, núm. 1,220, 19 de marzo de 2000). La desorganización del sector bancario "oficial" ha conducido, por otra parte, a la proliferación, sin un control real, de bancos "para pobres", las "uniones de crédito", que ofrecen tasas de interés para los depósitos de 45%, el doble de la tasa ofrecida por los bancos, y también de crédito cooperativo "informal", principalmente en el medio rural. Esas "uniones de crédito" han sido recientemente declaradas en quiebra en la mayoría de los estados mexicanos y los depositantes han perdido todos sus ahorros ("En crisis, banca de pobres", *Excélsior*, 10 de abril de 2000).

necesario tomar en cuenta un costo directo adicional: el de los compromisos a futuro de los gobiernos inducidos a emitir pagarés o bonos a largo plazo para sostener las operaciones de rescate. En todos los países, una de las formas clásicas de encarar el incremento, a veces, vertiginoso de la cartera de créditos dudosos de los bancos (cartera morosa o pesada) es de cambiarla por pagarés o bonos emitidos por el Estado. Incluso si los procedimientos de "rescate" escalonado de esos créditos han sido generalmente previstos, es evidente que el "porte" de esas operaciones se hace en detrimento del presupuesto nacional y del endeudamiento global del país.¹²

Así, en México los "bonos de protección al ahorro" emitidos por el IPAB están garantizados por los artículos 47 de la Ley de Protección al Ahorro, y 2 de la Ley 2000 sobre las rentas del Estado. El IPAB tiene así la posibilidad de refinanciar sus pasivos a partir de los recursos del gobierno federal en el Banco de México. Los "bonos de protección al ahorro" han recibido, recientemente, por parte de la correduría norteamericana "Standard and Poor's", el mismo status de garantía que las emisiones de deuda del gobierno federal como los Cetes (Certificados de la Tesorería) (*Excelsior*, 9 de diciembre de 2000).

De hecho, México ha utilizado toda la gama de instrumentos para recapitalizar los bancos desde 1995: rescate de créditos otorgados a los bancos, abastecimiento para las liquidaciones por medio de Fobaproa, programas de reestructuración de créditos, principalmente por la figura de las Unidades de Inversión (UDI),¹³ rescate de los activos bancarios convertidos en deuda a largo plazo, etc. Asistimos a una "socialización de las pérdidas" bajo una norma en la cual el Estado debe garantizar y respaldar una parte del costo del proceso de la "purga" del sistema.

¿Privatización o "socialización" del riesgo bancario?

El seguro de depósitos como herramienta para la prevención de las crisis

La puesta en práctica del seguro de depósitos ha sido presentada, en la mayoría de los países latinoamericanos, no solamente como un modo para contribuir a resolver las crisis bancarias sino también como un instrumento para reducir el costo de dichas crisis para el Estado. Inicialmente concebida desde un punto de vista teórico, como medio para que cada banco garantice los haberes de los depositantes, como contrapartida al pago de una "prima" individual de riesgo, rápidamente pareció que podría ser no sólo

12. Así, en Perú los préstamos dudosos de los bancos representaron, a mediados del 1999, alrededor 1.4 billones de pesos, es decir, 76% del patrimonio del sistema bancario. Una parte (400 millones) fue intercambiada por bonos emitidos por el gobierno (Borneo, 1999). También se puede considerar emitir esos pagarés en dólares con el fin de atraer suscriptores extranjeros (véase el ejemplo mexicano de desarrollar sus Tesobonos, emitidos en dólares, que sustituyeron a los Cetes, emitidos en pesos).

13. El programa UDI concierne a las empresas deudoras de la banca. Para aligerar sus problemas de liquidez, sus créditos a corto plazo fueron convertidos en créditos de largo plazo a una tasa de interés real fija que se negocia entre los bancos y los deudores y que debe permitir "neutralizar" la inflación del servicio de la deuda. Este es el instrumento que ha sido, desde el principio, el más costoso para el Estado (17 millones de pesos en 1995) (Mariano López, 1996).

disuasiva sino que podría desacreditar la función bancaria misma. La puesta en práctica de un seguro de depósitos de ese tipo ¿no significa reconocer la existencia de un riesgo y, por lo tanto, de las dificultades por venir?

En América Latina esto se ha hecho bajo la égida de los bancos centrales, el seguro de depósitos ha sido instituido bajo normas generalmente establecidas por ley. En los hechos, los fondos permanentes se han puesto en práctica para ayudar a los depositantes. Esos fondos han sido alimentados por los banqueros, los depositantes y el Estado, en proporciones variables.¹⁴ El seguro de depósitos aparece así como una garantía explícita (aunque las más de las veces explícita) de protección a los ahorros y al sistema. Para los bancos poco capitalizados, esta garantía gubernamental "subsidiaria" el riesgo que corren los banqueros. En los hechos, la banca obtiene los beneficios de los proyectos rentables a la vez que el fisco absorbe las pérdidas, en caso contrario (Villar, Backal, Treviño, 1998).

El seguro de depósitos no aparece más, entonces, como el modo para el Estado y la sociedad de reducir el costo de las crisis bancarias. Los expertos de la banca mundial coinciden en decir que un seguro de depósitos muy "generoso" tendría como efecto librar a los agentes económicos y a los banqueros de las consecuencias de sus actos y generaría efectos de comportamiento "adverso" por parte de los depositantes, acrecentando, en los hechos, la incertidumbre y el "riesgo moral". Así mismo, ciertos autores han demostrado, a partir del análisis de las causas de un determinado número de crisis bancarias, que la existencia de sistemas organizados de seguro de depósitos podría contribuir a incrementar la vulnerabilidad global de los sistemas de banca (Demigurkunt y Detragiache, 1997). Una de las maneras de forzar a los depositantes a evaluar los riesgos asociados a cada categoría de institución sería, entonces, fijar un tope a la garantía aportada en caso de falla del sistema bancario.¹⁵

La realidad de las crisis bancarias recientes en América Latina ha mostrado que el seguro de depósitos no ha sido un "instrumento capaz de reducir la incertidumbre del sistema financiero" (Quijano, 2000). Ciertamente, es posible, bajo una lógica de experiencia bancaria, instalar un cierto número de "indicadores de alerta" que permitan detectar los establecimientos de créditos en riesgo (González-Hermosillo, 1999). Mediante los balances bancarios se puede tratar de evaluar los riesgos del mercado, los riesgos de firma y los riesgos de liquidez,¹⁶ pero, en los hechos, esa pericia bancaria no ha sido jamás realmente desarrollada en América Latina, a falta de medios institucionales.

14. Así, en Colombia la ley de 1985, actualizada en 1988, prevé que los bancos aporten a los fondos 0.3% del total anual de los depósitos, y que los depositantes aporten 0.5% (Parra y Salazar, 2000).

15. En América Latina, en los países donde el seguro de depósitos ha sido instituido, son los sistemas de "topes de reembolso" los que han prevalecido, aunque con montos generalmente limitados, puesto que fueron fijados en 1999 en 30,000 dólares en Argentina, 14,000 dólares en Venezuela, y cayeron a 10,000 dólares en Colombia, 3,000 en Chile y 2,000 en Perú.

16. Recordemos que el riesgo de mercado es aquel que está ligado a la baja de los activos subyacentes a los préstamos, que el riesgo de firma es sensible en los sectores expuestos cuando los deudores no tienen manera de reembolsar sus créditos. El riesgo de liquidez, en el contexto de las fallas de los bancos, es el riesgo de retiros masivos de depósitos bancarios (corrida bancaria) o de la insuficiencia de activos líquidos en los bancos para cubrir esos retiros.

El riesgo de solvencia y el riesgo de "sistema", mucho más dependientes del contexto macroeconómico y del entorno internacional (y por tanto, susceptibles de permitir el contagio de las crisis, incluso el hundimiento de todo el sistema) son evidentemente los riesgos más difíciles de percibir. Se ha podido constatar, en particular desde la crisis mexicana de 1994 y, más recientemente, con la crisis asiática, las carencias a este respecto de las instituciones financieras internacionales y sus expertos.

La experiencia latinoamericana reciente ha revelado que los fondos de seguro de depósitos no pueden verdaderamente jugar su papel al momento de las crisis, porque deben ser recapitalizados a toda prisa o ser administrados directamente por los bancos centrales. En algunos países, el banco central ha sido inducido, a despecho de anteriores declaraciones de independencia, a reasumir la casi totalidad de las funciones clásicas de la banca de último recurso.¹⁷ Así, en Colombia, en 1998, de conformidad con su status orgánico, el emisor debió facilitar las liquidaciones a los intermediarios financieros a través de los medios habituales: facilidades para el ingreso con "cupos" de liquidez, operaciones "repo", reducción de las reservas de la cuenta corriente de los bancos, remuneración de esas nuevas reservas, etc. (Parra, Salazar, 2000). En Argentina, en marzo de 1995, la banca central inyectó masivamente liquidez en el sistema bancario en problemas, gracias al instrumento de los "pases" (compra de títulos públicos asegurada de una venta simultánea al término) (Calcagno, 1997).

En los hechos, resulta revelador constatar que un sistema esencialmente concebido a partir de una gestión aseguradora privada, fundamentalmente basada en los mecanismos del mercado, sea muy a menudo inducida a recurrir al Estado y al banco central de los países respectivos, no solamente para fijar las normas y las modalidades del sistema, el modo y la organización de su gestión sino también para alimentar, bajo la forma de capital, las líneas de crédito específicas o además de las garantías, los fondos de reservas constituidos para servir de base al sistema de rescate de los bancos.

Rescate de los bancos y las instituciones internacionales

En la discusión actual sobre el balance y la necesaria evolución del papel de las instituciones financieras internacionales, principalmente enseguida de las crisis asiática, el asunto de los bancos y su rescate ocupa un lugar importante. En América Latina, la recapitalización-reestructuración de los bancos se ha llevado a cabo en parte gracias a las ayudas del FMI y de la banca mundial, principalmente en el momento que los progra-

17. En Venezuela el Fogade (Fondo de Garantías de Depósitos) fue recapitalizado en 1994 (10% del PIB); en México el Fobaproa (después del Fogade) ha sido objeto de las mismas medidas. En Argentina, el Fondo Fiduciario de Capitalización Bancaria, fundado en 1995 durante la crisis bancaria bajo la égida de la banca central con los préstamos de la banca mundial; en Colombia el Fogafin (Fondo de Garantías Financieras) ha debido ser recapitalizado luego de la crisis bancaria de 1998. Uno de los modos de financiamiento del Fogafin consistió en instituir un impuesto sobre las transacciones bancarias (¿una forma de impuesto Tobin?) de 2/1,000 en 1998. Sólo Brasil ha podido conservar una relativa independencia del sistema de garantía de depósitos fundado en 1995 y financiado por los propios bancos.

mas de sostén han estado sujetos a la privatización o a la concentración de las instituciones de banca.

Algunos expertos han denunciado las respuestas dadas por el FMI cuando la crisis mexicana de 1994-1995 y en la más reciente crisis asiática como “políticas peligrosas y cortas de vista” en la medida en que esas políticas contribuyen a confirmar la “doctrina” Clinton de “rescate financiero global”, equivalente, en los hechos, según numerosos expertos, a transferir a los acreedores —principalmente a los más ricos— los fondos destinados al rescate de los sistemas financieros en problemas. Esta redistribución de la riqueza hacia ciertos sectores industriales y de la banca de los países desarrollados ha marcado, principalmente luego de la crisis mexicana de 1994-1995, la política del FMI y de la Reserva Federal norteamericana. No se hacen para asegurar la regulación del sistema internacional mediante la liquidez (función “natural”) sino solventarlo, en contradicción con los principios rectores de una economía de mercado “donde aquellos que corren los riesgos deben ganar o perder en relación con los resultados producto de sus decisiones” (Calomiris, 1999: 276).

Ana J. Schwartz, partiendo también del principio de “la eficiencia” supuesta del libre juego del mercado, denuncia: “el mito del rescate global”, y muestra que, respecto a México, el “paquete” del FMI fue destinado en beneficio de los norteamericanos y mexicanos que habían invertido en Tesobonos, en Cetes y otros préstamos librados en dólares y cotizados en el exterior como los ADR (American Deposit Recipits). Los préstamos “de urgencia” sirvieron, de hecho, para reducir el “riesgo” de los inversionistas en esos activos extranjeros de alto rendimiento (Schwartz, 1999).

Calomiris, ex consejero del Banco Mundial ha hecho notar las adaptaciones a la “condicionalidad” de la ayuda (principio que esgrime el FMI para justificarla), en particular en el caso del reglamento de las crisis bancarias. En la medida de que la condicionalidad había sido el objeto de acuerdos secretos con los gobiernos, frecuentemente fue difícil controlar su aplicación. Las ayudas no sólo tuvieron como consecuencia, según él, operar una transferencia de los países en vías de desarrollo en favor de ciertos ciudadanos de los países más ricos, sino que también condujeron a retrasar el retorno al crecimiento económico en la medida en que, a menudo, los sistemas de garantía bancaria establecidos a resultas las crisis han favorecido a los grandes deudores (por ejemplo: el sistema de “seguro de depósitos” a 100% en México en 1995 que ha conducido a que el Estado respalde los préstamos bancarios de alto riesgo). Por lo tanto, la reanudación de un nuevo ciclo de créditos a la producción resulta afectada.

Sin embargo después de la crisis asiática, se trata más bien de operar una nueva repartición del peso (*burden sharing*) entre las diferentes categorías de acreedores, privados o públicos, bancarios o no bancarios, bilaterales o multilaterales. La respuesta a la “suerte moral” ligada a los flujos de inversión es que, en lo sucesivo, el costo de las crisis deberá entonces estar igualmente respaldado por el sector privado (Eichengreen, 1999). La idea central es que el FMI, de cara a la bancarrota de los estados, no puede jugar el papel de prestamista de última instancia, en sustitución de los bancos centrales de los países involucrados.

Los proyectos de reforma, principalmente aquellos contenidos en la Comisión Meltzer, encargada de reexaminar los roles respectivos del FMI, del Banco Mundial y de las instituciones regionales de desarrollo (principalmente para América Latina: el BID — Banco Interamericano de Desarrollo—), involucrarían así directamente el futuro de los sistemas bancarios latinoamericanos tan drásticamente fragilizados. Tal parece, sin embargo, que la reinstauración de una lógica de mercado en el ámbito internacional no supone que la soberanía bancaria y monetaria, principalmente la función de prestamista en última instancia, pueda ser retomada al nivel de los estados. Muy por el contrario, ella (la lógica del mercado) no hará sino, en ausencia de reglas y normas rigurosas, generalizar una dinámica de caos y desequilibrio.

El robustecido oligopolio bancario latinoamericano

El importante proceso de concentración bancaria emprendido en América Latina después del inicio de la década de 1990 (Rollinat, 1998) se ha profundizado todavía más. Las participaciones de los bancos norteamericanos y europeos, principalmente los españoles en las redes de la banca local, de por sí ya muy concentrada, condujeron, en los hechos, a una nueva forma de integración de esas redes a las finanzas mundiales, así como a una nueva forma de banca oligopólica en detrimento, frecuentemente, de los bancos públicos locales o regionales.

El ejemplo brasileño es, desde ese punto de vista, revelador. Desde 1996, trece bancos del Estado fueron privatizados u adquiridos por bancos privados y otros catorce fueron transformados en instituciones de desarrollo económico. Hoy en día Banespa y Banco del estado de San Paulo han sido puestos a la venta.¹⁸

La mayor parte de las grandes redes bancarias extranjeras ahora presentes en América Latina han tenido acceso a desarrollar sus actividades como bancos comerciales, pero han emprendido un importante proceso de diversificación, principalmente en los seguros, los fondos de retiro y, más recientemente, en los sistemas de salud privados. A finales de 1998, se estimaba que en Argentina los bancos extranjeros habían adquirido más de 51% de los activos controlados por los bancos del país; en Perú ese control era de cerca de 60%, 40% en Venezuela, alrededor de una tercera parte en Chile y Colombia, 21% en Brasil y 16% en México. Con ese control, los bancos españoles habían tomado

18. Entre los probables candidatos están el norteamericano Citygroup, la HSBC (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation) que, como su nombre lo indica, es inglesa; dos bancos españoles: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Banco Santander Central Hispano (BSCH). Este último grupo posee, actualmente, 3% del mercado bancario brasileño y los grupos españoles están, hoy en día, presentes en toda América, ya sea como Banco Santander (Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay, Brasil), sea por intermediación de Banco Central Hispano, accionista mayoritario de otros bancos privados del sub-continente (Calderón, Casilda, 2000). Los bancos extranjeros administran ahora 16% de los depósitos y 20% de las operaciones de crédito luego de diversas desregulaciones y esta tendencia se refuerza. Sin embargo, los servicios bancarios permanecen caros y las tasas de interés elevadas. Los bancos extranjeros, antes que estimular el crédito productivo, se han adaptado a la situación local: inversiones sobre un mercado rentable y de poco riesgo, principalmente el de los bonos del Tesoro brasileño.

una posición determinante, sobre todo en Argentina, Chile, Colombia y Perú. Ese proceso se acentuó después (Macedo Cintra, 2000).

Si bien, en un cierto número de casos, la intensa reestructuración-recapitalización de los bancos emprendida en América Latina, bajo la égida de los bancos centrales y con la costosa ayuda fiscal de los gobiernos, ha permitido restablecer en parte los ratios de solvencia de los bancos fusionados, la banca, globalmente, ha reducido sus actividades: menos sucursales, menos empleados, menos clientes y menores volúmenes de transacciones. La reducción de créditos a largo plazo ha sido particularmente espectacular en los países tocados por el retorno del *boom* inmobiliario cíclico de principios de la década de 1990. En Colombia, Argentina y México, no solamente los organismos especializados en el largo plazo se han visto en la clásica situación de *credit crunch* sino que la mayoría de los bancos, en ese sector, continúan acumulando los créditos dudosos (Calderón, Casilda, 2000).

Igualmente, si se puede estimar que los bancos extranjeros han podido contribuir a la modernización de los sistemas financieros del subcontinente, principalmente con la introducción de nuevos instrumentos y tecnologías, ello no ha permitido beneficiar a los ahorradores e inversionistas locales. En la mayor parte de los países el crédito a la producción no se ha restablecido, habida cuenta de las muy elevadas tasas de interés.

Los sistemas públicos latinoamericanos de reaseguro hoy en día se encuentran bajo control extranjero.¹⁹ El restablecimiento parcial de la rentabilidad no ha sido suficiente por sí mismo para restablecer la rentabilidad a largo plazo, la que supondría el restablecimiento de flujos importantes de crédito a la producción. Esto no sólo depende de los banqueros, sino del restablecimiento de la confianza en el crédito y en las instituciones de banca en la mayor parte de los países.²⁰

Argentina: crisis bancaria en un régimen de convertibilidad

Partiendo del principio de que la movilidad creciente de los capitales se ha convertido en un elemento incontrolable de la economía mundial, la elección política de Argentina en 1991 fue no solamente establecer un régimen de convertibilidad en el cual el banco central, en adelante "independiente", fue llevada a garantizar la totalidad de la base

19. Así, en Chile la Caja Reaseguradora fue vendida a Mapfre, una compañía de seguros española. En 1998, la más grande compañía de seguros mexicana, Seguros Alianza también fue vendida a inicios del año 2000; Reacol, el más grande reasegurador de Colombia ha sido rescatado por aseguradoras extranjeras. Reaseguros de Brasil se encuentran en vías de privatización (*The Economist*, Londres, núm. 8,154, enero de 2000, p. 84).

20. Por lo tanto, en ciertos países como México, las casas de bolsa norteamericanas consideran que los bancos son nuevamente rentables e invitan a comprar sus acciones. Así, la correduría Bear Stearns considera que los bancos mexicanos han podido saldar el costo de su rescate y de sus créditos dudosos después de la crisis de 1994. Mejor capitalizados, pueden relanzar su política de crédito. Al mismo tiempo, las dos redes de bancos mexicanos (Banco Serfin y Bancomer) implicadas en 1998 en la operación "Casablanca" de lavado de dinero que se ha traducido en el arresto de muchos narcotraficantes y banqueros, podría reiniciar sus actividades en Estados Unidos (*Excelsior*, secc. Financiera, México, 9 y 13 de diciembre de 2001).

monetaria del país con sus reservas en dólares, esa elección igualmente ha consistido, para encarar la “desmonetización” de la economía, en estimular la expansión del segmento dolarizado del sistema bancario y financiero doméstico. El régimen de convertibilidad, así, instituyó un nuevo funcionamiento del sistema bancario donde la fuente principal de liquidez ya no era el banco central sino el flujo de capitales externos (Calcagno, 1997). El banco central, en adelante independiente, perdió así su función de “prestamista en última instancia” del sistema bancario, limitando considerablemente su capacidad de asegurar el financiamiento monetario frente al desequilibrio fiscal.

Durante la fase de expansión que siguió a la puesta en marcha del sistema, de 1991 a 1994, el coeficiente de liquidez (medido por $M3/PIB$) triple, pasó de 5.4%, en 1990, a 17%. La deflación de la economía, combinada con la afluencia de capitales externos (de los cuales muchos eran de corto plazo) contribuyó a la “remonetización” de la economía. Las reservas internacionales aumentaron, al igual que todas las operaciones bancarias en moneda extranjera (principalmente los préstamos personales y al consumo). Por lo tanto, las tasas de interés permanecieron muy elevadas, lo mismo que los márgenes entre tasas activas y tasas pasivas de interés.

De hecho, esas elevadas tasas de interés, el financiamiento de actividades de rentabilidad comprometida en el contexto de la apertura y moneda sobrevaluada, hicieron del sistema bancario argentino un sistema muy frágil, antes incluso del desencadenamiento de la crisis mexicana (Sotelsek, 1999). El rígido mecanismo de la caja de conversión hizo que el menor signo de salida de capitales pudiera entrañar la eliminación de la circulación de la moneda nacional y su remplazo por la moneda de reserva extranjera.

El efecto “tequila” condujo a una pérdida importante de reservas con una disminución inmediata de créditos. De hecho, entre noviembre de 1994 y noviembre de 1997, el sistema bancario argentino se redujo a la mitad. La banca extranjera debe ser considerada como la gran beneficiada por la crisis porque es ella la que, en relación con el exterior, la que está en posibilidad de ofrecer crédito con mejores condiciones que los bancos locales, es también la que recogió, de cara a la incertidumbre, los depósitos y las colocaciones en busca de “seguridad”. Ya a finales de 1997, había recogido 50% de los activos y pasivos. La crisis le permitió multiplicar por cinco su participación de capital en el sistema.

En el transcurso de la crisis bancaria de 1995 en Argentina, BCRA, el banco central, fue obligado a establecer una “red de seguridad” bancaria en relación con los principales bancos nacionales de capital privado y adoptó el papel de “Banco de la nación argentina”. Frente a la gravedad de la situación, la ley orgánica del BCRA fue modificada para permitirle dar “una asistencia extraordinaria por falta de liquidez” a fin de salvar un cierto número de instituciones y poner un alto a los retiros de los depositantes.²¹

21. La experiencia histórica en América Latina muestra que en un periodo de crisis, los bancos pueden quebrar, pero también que los depositantes pueden perder una parte de sus haberes. Asistimos entonces a fenómenos de retiros masivos de depósitos y de pánico bancario.

Después que un sistema de seguro de depósitos, obligatorio y habiendo pagado su establecimiento, después de que habían sido creados diferentes fondos de rescate y principalmente el “Fondo Fiduciario de Capitalización Bancaria” (decreto 445/95), se puede considerar que el BCRA había retomado, bajo la presión de lo acontecimientos, su función de “prestador de última instancia” (Zuccolo, 1998).

En Argentina, la ley de convertibilidad que mantuvo la paridad del tipo de cambio impidió que la devaluación pudiera ser un factor de ajuste. Es, de hecho, el sector bancario el que va a constituir la variable de ajuste. En Argentina, los recientes acontecimientos sociales y políticos remitidos directamente al tipo de cambio, nos permiten ilustrar retrospectivamente los efectos perversamente brutales de la convertibilidad, principalmente sobre el sistema bancario, y obtener gran cantidad de enseñanzas para el futuro.

La apertura comercial, las inversiones externas y el financiamiento productivo en América Latina

La evolución de las economías latinoamericanas en los años recientes ha amplificado los efectos perversos de la liberalización comercial y financiera. Desde un punto de vista político, se ha operado una ruptura y el proceso de globalización, en su evolución misma, parece establecer una ruptura temporal duradera entre “modernidad” y Estado-nación. En América Latina, nación y modernidad eran, hasta entonces, de los procesos que tenían de común acuerdo y que encontrarían su expresión principalmente a través de la idea de “proyecto nacional” (Ortiz, 2000). La ruptura entre Estado-nación y progreso cuestiona la esencia misma del proyecto con la idea misma de programa económico y político que podría justificar su puesta en marcha. Esta es una nueva situación que refuerza todavía más la necesidad del fortalecimiento institucional y político de maneras autónomas de financiamiento de las economías.

En efecto, la comprensión de la compleja dialéctica de la región con la economía internacional obliga a la revaluación, principalmente después de 1994, de las relaciones entre las inversiones internas y su modo de financiamiento. La apertura financiera ha tenido como consecuencia el aumento de flujo de capitales hacia América Latina. Este “ahorro externo”, a costa del ahorro interno, ha podido favorecer la inversión local, principalmente aquella que se hace de inversiones extranjeras directas. Pero esos flujos, en lo sucesivo con predominio privado y cada vez menos dependientes de instituciones internacionales oficiales, son cada vez más volátiles.²²

22. Desde un punto de vista económico, el ahorro externo es, por definición, el saldo deficitario de la cuenta corriente de la balanza de pagos de un país. Esa cuenta corriente incluye dos rubros principales, el saldo de las operaciones comerciales sobre bienes y servicios y el saldo de los rendimientos de la propiedad y de las transferencias corrientes (calificada como “rendimiento neto de los factores ante el extranjero”). Como dicho saldo, en América Latina, es ampliamente negativo habida cuenta de la importancia de los intereses de la deuda externa, el ahorro interno se ve, por lo tanto reducido, es decir también el financiamiento de las inversiones. A partir de datos de la CEPAL, se puede evaluar, para el sub-continente, que el ahorro interno se ve así, cada año, potencialmente reducido dos puntos del PIB, habida cuenta de las transferencias al exterior (García, 2000).

Por otro lado, aunque esos flujos han estado integrados por inversiones extranjeras directas, la relación con la inversión interna y la formación bruta de capital está lejos de ser evidente, como lo suponen implícitamente los defensores de la apertura económica. De hecho, los IED pueden asumir la forma de tomas de control de las empresas o de las actividades por el sesgo de la compra de títulos. Pero se hacen transferencias de propiedad (no solamente con motivo de las privatizaciones), que no se traducen necesariamente en una formación de capital nuevo, portador de innovación. Tenemos, de hecho, un proceso de "externalización" de la producción en el cual los beneficios y los dividendos, antes reutilizados localmente, en adelante serán transferidos y reinvertidos en el extranjero.

Por otro lado, para los principales países de América Latina beneficiarios durante la década de 1990 de la mayor parte de los IED: Brasil, México, Argentina, Chile, la parte de las transferencias al exterior de los beneficios obtenidos luego por ese tipo de inversiones en cada uno de los países no ha cesado de aumentar. Así, para Argentina, cuando, en 1992, la parte de los beneficios reinvertidos en el país representó 72% del total, en 1998 no significaron más que 22%. El papel global de este "ahorro externo", del cual los IED son un componente, debe ser reexaminado para determinar el impacto real sobre las economías nacionales.

La apertura comercial ha enfrentado, a menudo brutalmente, a los países de América Latina con economías más competitivas, y les ha acarreado déficit crecientes de sus balances comerciales. Esos déficit han generado nuevas formas de endeudamiento de los países respectivos con, principalmente, el alza colosal de los intereses. La novedad de la década de 1990 es que en adelante los déficit de la balanza corriente han tenido como causa los déficit comerciales. Como lo recuerda A. T. García: "Los déficit comerciales han sido, durante la década de 1990, el alimento de la deuda externa dado que han debido ser financiados por los mercados internacionales" (García, 2000: 133).

Es cierto que ese proceso no es lineal, en la medida que con el "efecto tequila", en 1994-1995, en 1998, durante y después de la crisis asiática, los déficit comerciales se reducen a consecuencia de la drástica reducción de los flujos de importación. Pero, una vez que los flujos de capitales se restablecen, los déficit vuelven a crecer de manera rápida y casi automática. Argentina y sobre todo México en 1998 son el ejemplo. En este último país, cuando se había podido restablecer un saldo positivo en la balanza se manifestó nuevamente un grave déficit.

La política económica y monetaria y la rehabilitación de las funciones de la banca de crédito

Frente a una estrategia mundial orientada hacia la apertura comercial, los planes de "estabilización" fiscal y las privatizaciones, frente a los defensores de una globalización financiera "mundial" indistinta, se tiene que poner en evidencia un cierto número de especificidades institucionales de los sistemas financieros de América Latina. Es en

particular en la organización de los bancos, en la parte mayor o menor tomada en su capital por las instituciones extranjeras, por los modos de regulación y supervisión bancaria que han sido vueltos a establecer en ciertos países para encarar las crisis recientes que es todavía posible pensar en la puesta en práctica de políticas económicas o monetarias "nacionales" susceptibles de ofrecer una vía autónoma (pero no autárquica) de desarrollo. La comparación esbozada entre Argentina, México, Brasil o Colombia en ese aspecto, revela la supervivencia de importantes márgenes de maniobra para esas políticas independientes.

La banca se encuentra, necesariamente, en el centro de esas problemáticas porque es ella la que es capaz, por las vueltas del financiamiento y del crédito, de estimular y organizar las condiciones de una reactivación productiva.²³ Podemos, por otro lado, pensar que hoy en día ciertos "excesos" de la globalización, denunciados y comprendidos por los expertos de las organizaciones internacionales,²⁴ harán necesario que el Estado y los bancos vuelvan a asumir algunas de sus funciones históricas, no simplemente por razones de mera racionalidad económica sino también bajo la presión social y política de los ciudadanos y los pueblos.

No es necesario recordar aquí la importancia histórica de los sistemas bancarios como factor de desarrollo económico. Los sistemas intermediarios de banca que permiten garantizar la seguridad de los sistemas de crédito orientados hacia las necesidades internas del crecimiento, han sido, como hemos dicho, satanizados a causa de las nuevas concepciones de la independencia proclamada de los bancos centrales y de la liberalización financiera. Es la crisis profunda de ese tipo de bancos la que, a la par del cuestionamiento de una parte importante del financiamiento público, hacen hoy en día posible las propuestas ilusorias de la dolarización en la mayoría de los países latinoamericanos.

Sin embargo, es también la comprensión de eso que ha sido el funcionamiento de los sistemas bancarios latinoamericanos en el transcurso de los años recientes lo que nos permite hacer algunas propuestas concretas de política económica y monetaria donde las instituciones de banca, con sus instrumentos específicos serían mucho más relevantes.

Así, en los países como Argentina, el cuestionamiento y el abandono del régimen de la caja de convertibilidad supuso una política gradual de retorno a una credibilidad del actuar del banco central. ¿Cómo podría ponerse esto en práctica? Porque los elementos concretos de política monetaria suponen necesariamente una cierta forma de

23. Para hacer eso, es necesario, teóricamente, romper con un cierto "fundamentalismo monetario" y volver a una problemática fundada sobre la demanda y la renta. Entre los quince "errores funestos" denunciados por Vickrey, retenemos principalmente aquel que considera "que el valor de la moneda nacional en divisas es necesariamente un indicador de salud económica y que pensar los modos para mantener el curso contribuye a esa salud" (Vickrey, 1996).

24. La postura de un disidente del Banco Mundial como Joseph Moritz permite, a partir del balance de la crisis asiática, cuestionar la visión oficial de la globalización: "Sin un sistema financiero sólido, en cuya creación y funcionamiento el Estado juegue un papel muy importante, es muy difícil estimular el ahorro y realizar una aplicación importante del capital" (Stiglitz, 1998).

voluntarismo político y no a través de una comparación abstracta, porque no es calculable, entre el "costo" de mantener el sistema actual de la convertibilidad y el "costo" de abandonarlo.

Ese régimen de convertibilidad transitorio o limitado supondría el necesario retorno al control de la circulación de los capitales y, principalmente, para ciertos agentes, la imposibilidad de convertir sus activos externos en activos en moneda nacional y viceversa. Es, por supuesto, durante la fase de entradas de capitales que esta política gradual podría ser la más fácil de llevar al cabo.

El segundo imperativo, complementario del primero, consistiría en restablecer un componente de política monetaria anti-cíclica con el instrumento habitual de ese tipo de intervención concebido para enfrentar la falta interna de liquidez bancaria: la emisión monetaria como contraparte de una emisión controlada de títulos públicos incluso denominados en dólares. Restablecer progresivamente en las reservas la parte de los títulos públicos nacionales en lugar de las reservas "externas" en dólares, muy volátiles, esto es contribuir a la estabilización de la base monetaria y, luego, al restablecimiento del flujo interno de crédito.²⁵

La salida progresiva de la convertibilidad, la menos costosa económicamente, (Salama, 2000), es aquella que no sea coaccionada por una pérdida brutal de reservas o por una crisis bancaria o fiscal, interna o "externa". Para ello, hace falta ordenar, mediante medidas políticas, las contradicciones insostenibles de la caja de conversión y restablecer gradualmente las funciones de un sistema permitiendo cumplir las tareas normales del banco central, principalmente aquella de ser instancia de último recurso en caso de crisis bancaria (Williamson, 1995: 35).

De manera más específica, hoy en día es necesario, en la mayor parte de los países de América Latina, principalmente para escapar a la dolarización "rampante" y excluyente, restablecer un verdadero circuito de liquidez alimentado por los bancos centrales. La función de intermediación así rehabilitada²⁶ conduciría a rehacer la banca central como prestador en última instancia, el pivote de un sistema de redescuento de créditos orientados para el acceso de las pequeñas y medianas empresas, además hacia el completo sistema productivo. Este es uno de los modos de remontar la "estructura de usura", extravertida, de las políticas liberales en materia financiera y de emprender un proceso

25. Esas propuestas no son utópicas si nos acordamos de la manera en la cual Argentina salió de la crisis de 1929, en un contexto, es cierto, de tipo de cambio flotante. Se eligió asumir una política monetaria independiente a fin de estimular la producción interna y "volver del revés" las anticipaciones deflacionistas. A partir de 1931, las tasas de interés elevadas fueron reducidas por las inyecciones de liquidez, la garantía -oro del *stock* de moneda bajó de 78%, en 1929, a 43%, en 1932. El redescuento de los pagarés de crédito, al mismo tiempo, pasó de 0 a 30% de la base monetaria. ¿Es qué la "ortodoxia" de la convertibilidad y de los balances-dólar sería hoy en día más apremiante que la "disciplina" del patrón de cambio-oro de principios de la década de 1930? Todo es cuestión de voluntad política (Della Paolera y Taylor, 1999).

26. Es evidente que en ese proceso el papel de la política, las instituciones "voluntarias" y de sus funciones toman un lugar determinante. Desde ese punto de vista, el concepto de "banca limitada" (*narrow banking*), propuesto originalmente por Simons en 1948, podría encontrar una nueva aplicación en América Latina. Ello se hace, de hecho, en una forma de banca "insumergible" porque sus pasivos estarían 100% garantizados. El "riesgo moral" se encuentra así eliminado y es también posible "especializar" el crédito, orientarlo hacia los sectores prioritarios de la economía (Naranjo, 1997).

orgánico interno de recomposición económica que permitiría reasumir las funciones de la soberanía monetaria y las ventajas de un nuevo crecimiento.

Bibliografía

- Alexander, W. (1997) "Recent experiences in Systemic Bank Restructuring: Lessons and Elements of Best Practice", IIVIF, ponencia, Washington.
- Amieva Huerta, J. y B. Urriza González (2000) "Crisis bancarias: causas, costos, duración, efectos y opciones de política", Santiago de Chile, CEPAL, núm. 108.
- Arias, X. C. (1999) "Reformas financieras en América Latina, 1990-1998", en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, vol. 39, número 155, octubre-diciembre, IDES, pp. 361-384.
- Aristobulo, J. (1999) "Does Bank Insolvency Matter? And What to Do About It?", en *World Bank* (www1.worldbank.org/flnance).
- Ayala, U. (1998) "La regulación de los fondos de pensiones en América Latina: reseña y lecciones de la experiencia", en *Coyuntura Económica*, Bogotá, Fedesarrollo, diciembre.
- Banque Mondiale (1997) "Private Capital Flows to Developing. The Road to Financial Integration", Oxford University Press.
- Borneo, K. (1999) "¿Solución a la recesión? Canje de bonos por cartera atrasada", en *Actualidad Económica*, Lima, núm. 199, agosto.
- Braberman, D. G.; Chasiri, O.; Quesada, L. (2000) "La industria de las AFP en la Argentina: costos, comisiones y alternativas para la regulación", en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, núm. 158, julio-septiembre.
- Calcagno, A. F. (1997) "El régimen de convertibilidad y el sistema bancario en la Argentina", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, núm. 61, abril.
- Calomiris, Charles L. (1998) "The IMF's Imprudent Role as a Lender of Last Resort", en *The Cato Journal*, Washington, núm. 3, invierno, pp. 275-294.
- Calderón A., Casilda R. (2000) "La estrategia de los bancos españoles en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, núm. 70, abril, pp. 71-89.
- Caprio, G. y D. Mingeziel (1996) "Bank Insolvencies: Cross-Country Experience". Documento de trabajo, World Bank Policy Research, Washington.
- (1997) "Bank Insolvency: Bad Luck, Bad Policy or Bad Banking?", en Bruno, M. y B. Pleskovic (eds.) *Annual World Bank Conference*, 1996.
- Della Paolera, G. y A. M. Taylor (1999) "Internal vs. External Convertibility and Developing Country Financial Crises: Lessons from the Argentine Bank Bailout of the 1930's". Documento de trabajo. National Bureau of Economic Research, octubre.
- Demircug-Kunt, A. y Detragiache (1997) "The Determinants of Banking Crisis: Evidence from Developing and Developed Countries", IIVIF, documentos de trabajo.
- Eichengreen, B. (1999) "Prévention et résolution des crises: est-il impossible impliquer

davantage le secteur privé?”, en *Finances et Développement*, FMI, septiembre, pp. 16-19.

García, A. T. (2000) “Liberalización financiera y relación ahorro-inversión en América Latina”, en *Realidad Económica*, Buenos Aires, núm. 174, agosto-septiembre.

García, V.F. (2000) “América Latina y el Banco Mundial”, en *Boletín del CEMLA*, enero-febrero.

García-Herrero, A. (1997) “Banking Crises in Latin America en the 1990’s: Lessons from Argentina, Paraguay y Venezuela”, en *IMF Working Paper*, núm 97/140, p. 70.

Pertinencia y viabilidad del impuesto "global" de James Tobin

JOSÉ LORENZO SANTOS VALLE¹

Un diagnóstico acerca de la inestabilidad de los mercados internacionales de capitales y otros de sus efectos perniciosos en las economías

Ante los devastadores efectos de la transnacionalización económica, y principalmente de la falta de control y creciente desregulación del capital financiero, crece la preocupación en diferentes sectores de la ciudadanía mundial. Parlamentos, centros académicos, sindicatos, organismos económicos han alzado su voz frente a las consecuencias de la hegemonía de movimientos de capitales financieros.

Diferentes organizaciones en un sinnúmero de países, prácticamente de los cinco continentes, tanto de países en vías de desarrollo como altamente industrializados, países que han experimentado sacudidas de tipo financiero o de índole cambiaria, altamente endeudados o no; también organizaciones no gubernamentales, muchas de éstas de un nivel internacional, o incluso "global" para no "desentonar" con el discurso actual de la globalización, vienen impulsando el impuesto Tobin. Se trata de un impuesto internacional uniforme, que va de 0.1% a 0.5% sobre los movimientos de capitales de toda índole, y por cualquier plazo: bien sean de corto plazo (las de índole típicamente especulativa y que sólo buscan la rentabilidad más jugosa, en el menor plazo posible; como aquéllas, las restantes, que se explican por operaciones "clásicas" o "tradicionales": las que obedecen al comercio de bienes y servicios no financieros), ayudas internacionales, movimientos debidos a remesas de emigrados, pagos por factores explicados por la inversión extranjera *directa*. En pocas palabras, operaciones que en sentido estricto, las últimas, corresponden a las de la economía real y en contraposición a las primeras, las típicas de la economía especulativa, las de la *financiarización* de la economía.

El impuesto apunta al centro de la inestabilidad financiera contemporánea: los mercados de divisas post-Bretton Woods. El paso a tipos de cambio flexibles, la desregulación de los mercados financieros y de divisas y la introducción de nuevas tecnologías aplicadas incluso a la transmisión de datos y por tanto de flujos financieros internacionales,

1. Profesor Investigador del Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara.

han causado una enorme expansión de los mercados de divisas. Los tipos de cambio inestables ofrecen amplias oportunidades para el especulador en los mercados al contado y de opciones, así como en los mercados de arbitraje de interés de los novedosos mercados de derivados.

Los intentos unilaterales de los países para ganar estabilidad en sus tipos de cambio a través de vinculaciones y anclajes (normalmente con el dólar) conllevan costos crecientes: es necesario acumular y mantener impresionantes montos como reservas internacionales para intervenir en el mercado de divisas y contar con unos tipos de interés local extremadamente elevados para atraer al capital extranjero. Estos intentos, apoyados en países de Asia y América Latina por el Fondo Monetario Internacional (FMI) durante el decenio de 1990, generalmente han fracasado.

De ahí que hayan surgido algunas iniciativas y propuestas del tipo del impuesto Tobin. O tal vez debería más bien hablarse de que resurgen: dicha iniciativa del economista James Tobin ya había sido formulada desde los años setenta. Tanta popularidad alcanzada, en tantos países, se explica por las desilusiones provocadas por la mundialización financiera. La total libertad de desplazamientos de los capitales de un extremo al otro del planeta, impulsada por los inversionistas de portafolio y apoyada por los gobiernos de los países del Grupo de los Siete (G7), hubiera debido acelerar el crecimiento mundial y la reducción de la pobreza. Sin embargo se multiplicaron las más grandes crisis y se agravaron la pobreza y los males que la acompañan. ¿Qué soluciones proponen el G7 y las instituciones internacionales que ellos controlan, el FMI y el Banco Mundial (BM)? Únicamente mejor información económica, mayor transparencia de los mercados, mayor prudencia en el comportamiento de los inversionistas: es decir, la pomposamente denominada "nueva arquitectura financiera internacional".

Propuestas todas ya escuchadas y en parte puestas en práctica sin éxito alguno durante la crisis de la deuda de los países del Tercer Mundo a principios del decenio de 1980 y que no impidieron la repetición de las crisis durante la década siguiente, como la última ocurrida en el sureste asiático. En la base de estos fracasos se encuentra la cuasi religiosa creencia en la eficacia de los mercados y la sacrosanta libertad de desplazamiento de los capitales.

Las iniciativas en pro del impuesto han puesto de relieve que son muchos los jóvenes y no tan jóvenes decididos a comprometerse sobre este tema y otros muchos que le están vinculados, para luchar contra los nefastos efectos de la mundialización liberal. Esta movilización es la que de algún modo explica por qué en el caso de un país como Francia (en donde se ha reabierto la iniciativa internacional Tobin recientemente, es decir desde junio de 1998), en la Asamblea Nacional, en el Senado, en los recientes informes de la Comisión de Finanzas y del Consejo Económico y Social se ha comenzado finalmente a analizar la utilidad y la factibilidad del impuesto Tobin. Mientras el Consejo de Análisis se pronunciaba contra el impuesto, el primer ministro francés consideraba sin embargo, el primero de julio de 2000, que había llegado el momento de "impulsarlo en instancias internacionales". Se esperaba entonces que fuese aprovechada la presidencia francesa (es decir a lo largo del segundo semestre de ese año) de la

Unión Europea (UE) para poner en práctica su declaración. En el Parlamento europeo se produjo un primer encuentro de diputados que apoyan su establecimiento. En otras iniciativas, en abril de 2000 un diputado y un senador norteamericanos, un diputado europeo y uno francés lanzaron desde Washington un "Llamamiento mundial a los parlamentarios". El gobierno finlandés y el Parlamento canadiense ya se pronunciaron a su favor. Para el primer semestre de 2001, en que tocará el turno a los belgas de presidir a la UE, ya ha sido propuesta y aprobada en el Parlamento del propio país una iniciativa equivalente: que en esos seis meses se prosiga con el impulso y la promoción del impuesto hasta que se consiga su esperada aprobación, la cual, para que tenga eficacia y sentido deberá ser precisamente tomada de manera simultánea y del mismo nivel de imposición en no uno sino un numeroso grupo de países. Si su adopción se diese, en teoría únicamente, en un país, o bien en dos o tres, los especuladores institucionales simplemente ignorarían tal decisión que así resultaría ilusa y totalmente ineficaz; más aún, con toda seguridad más bien harían éstos pagar muy cara su "osadía" a los gobiernos que llegasen a semejante decisión, totalmente suicida, además de ilusa e ineficaz.

En la actualidad, 84%% de todas las transacciones extranjeras ocurre sólo en nueve países. O sea en una proporción de seis de cada siete operaciones. La implantación del impuesto Tobin en éstos y otros países puede otorgar inicialmente un régimen de impuesto factible. Es decir, en realidad con esos y algunos otros países realmente importantes se podría dar el primero paso. Si se llegase al equivalente de 90% del mercado, como mínimo, ya se podría partir de una buena base, en tanto se siguiesen sumando más y más países a la iniciativa.

En suma, el impuesto Tobin se abre camino. El impuesto mundial sobre las transacciones cambiarias, también conocido como "tasa" Tobin, ha encontrado eco creciente en Francia y el resto del mundo, sobre todo entre naciones desarrolladas o subdesarrolladas de Europa y del norte y sur de América. La asociación que en Francia lo impulsa desde 1998, y que lucha por su implantación, tiene ya más de 30,000 adherentes y forma parte de una muy activa red internacional

La alternativa que representa y ventajas del impuesto

James Tobin, premio Nobel de Economía en 1981, en su tiempo consejero del presidente Kennedy (1960-1963) y profesor de la Universidad de Yale, propuso establecer un impuesto a las transacciones de divisas en 1978.

Dicho impuesto fue diseñado como un freno a la especulación que provoca agudas fluctuaciones en los tipos de cambio y serios daños a las economías. La idea no fue acogida con entusiasmo en su momento, pues era un periodo de optimismo y confianza en los tipos de cambio flexibles. Al irrumpir en los años siguientes diversas crisis cambiarias, renació la propuesta del impuesto Tobin para reducir la volatilidad en los mercados de divisas.

En el decenio de 1990, dos hechos adicionales agudizaron el interés sobre la idea de Tobin y sus variantes.

En primer lugar, el inmenso crecimiento del mercado de divisas, el cual llegaba ya a la asombrosa y especulativa cifra de 1.8 billones de dólares diarios, de acuerdo con el informe del Banco de Pagos Internacionales (BPI) en 1998, y el correspondiente incremento de la inestabilidad monetaria, como la crisis de 1992 en el Sistema Monetario Europeo y la de 1994-1995 en México. En Alemania, algunos parlamentarios propusieron en 1998 una moción argumentando que entre 1975 y 1994 las transacciones en el mercado de divisas se habían multiplicado por 80, mientras el comercio internacional lo había hecho solamente por 2.5 veces.

Ello significaba que, mientras el comercio internacional había aumentado 31%, la especulación financiera de corto plazo se había incrementado 80%, causando un desajuste colosal en las distintas economías.

En segundo lugar, como el impuesto podría generar sumas sustanciales, la idea llamó la atención de quienes se preocupan por el financiamiento público del desarrollo, el que se ve acentuado por los retos fiscales de los Estados (vale recordar al trabajo clásico en la materia, de la década de 1970, de James O'Connor, *The Fiscal crisis of the State*), así como por la creciente necesidad de una cooperación internacional en la solución de problemas relacionados con el medio ambiente, la pobreza, la paz y la seguridad, entre otros.

En función de la fórmula adoptada, y de acuerdo con diferentes estimaciones de especialistas, el impuesto Tobin podría generar entre 150 y 300 mil millones de dólares anuales.

Como un dato de referencia, la ONU y el Banco Mundial estimaron en 1997 que el costo de erradicar las peores formas de pobreza y de proveer una básica protección medioambiental rondaría los 225 mil millones de dólares anuales.

La propuesta de establecer un impuesto a los mercados de cambios parte de otra lógica. Los mercados financieros se equivocan a menudo y es conveniente restringir la libertad de desplazamiento de los capitales. La idea es muy simple: un impuesto pequeño, de 0.1%, por ejemplo, sobre cada cambio de una moneda por otra, permitiría frenar la especulación monetaria. ¿Por qué? Porque los especuladores, es decir los fondos especializados en especular, los bancos, las grandes empresas, etc. obtienen grandes ganancias procediendo al va y viene incesante entre diferentes monedas, provocando fluctuaciones más o menos acentuadas en las tasas de cambio de los distintos países. De tal modo que pagando un impuesto se sentirían disuadidos de continuar cambiando monedas, ya que estas operaciones dejarían de ser rentables, o al menos lo serían en menores proporciones. Las operaciones comerciales y las inversiones internacionales (en relación con las inversiones extranjeras directas), mucho menos frecuentes, no deberían pagar, sino marginalmente, tales impuestos. Los ingresos fiscales se estima que aumentarían. Según algunas hipótesis, considerando una reducción de 50% sobre la cantidad de transacciones cambiarias como efecto precisamente del impuesto, se lograrían entre 50 y 250 miles de millones de dólares anuales, o sea entre 54 y 268 mil millones de euros. ¿A qué podrían destinarse esos ingresos?

Se prevé que deberían servir primordialmente a reducir las desigualdades sociales,

a financiar el desarrollo y a preservar el medio ambiente, sin por ello eximir a los gobiernos de sus propias responsabilidades. De acuerdo con el Informe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) del 2000, faltan en los países en desarrollo, a escala planetaria, alrededor de 80 mil millones de dólares anuales para poder asegurar los servicios básicos. Podría utilizarse también parte de estos recursos para financiar la producción local de medicamentos y el acceso al cuidado de su enfermedad a los enfermos de SIDA, especialmente en África. Las necesidades no son, lamentablemente, lo que falta.

Los adversarios del impuesto. Sus razones, sus argumentos

Si el establecimiento de un impuesto a las operaciones de cambio goza de tantas virtudes, ¿por qué hay tanta oposición?

El desafío es fundamentalmente político. Para los defensores encarnecidos del poder de los mercados, está fuera de toda discusión la posibilidad siquiera de un impuesto sobre las ganancias, así sean éstas especulativas, porque sería como reconocer que la libertad de invertir no conduce al mejor de los mundos, después de dos décadas de invertir demasiado dinero tratando de probarlo. En momentos en que se organizan con éxito las movilizaciones en ocasión de cada una de las cumbres internacionales, la adopción del impuesto sería visualizada como una gran victoria política sobre la fatalidad de la mundialización liberal. Se comprende así por qué el gobierno de los Estados Unidos hace todo lo posible por prohibir toda referencia al impuesto Tobin en las cumbres internacionales y en las instituciones internacionales, por impedir los estudios de factibilidad, así como la publicación de obras relacionadas con lo mismo.

El desafío es también económico. Los bancos son los primeros actores en los mercados de cambios y serían las primeras víctimas de la iniciativa Tobin. No es nada extraño, entonces, que se opongan salvajemente a ella.

¿Cuáles son los argumentos verdaderamente serios que se oponen al impuesto Tobin? El primero es que este impuesto es impracticable en el plano técnico. Sin embargo, las innovaciones técnicas, base de los sistemas de pago electrónico tanto nacionales como internacionales, indispensables al sistema bancario y al financiero, vuelven materialmente posible cobrarlo sin grandes dificultades. Estos sistemas permiten identificar la naturaleza de las transacciones y especialmente las transacciones cambiarias, y la identidad de vendedores y de compradores, lo que evidentemente permite cobrarles dicho impuesto. Existen acuerdos internacionales como los llamados "acuerdos de Lamfalussy" que datan de 1988, que establecen el marco jurídico apropiado para que los bancos centrales hagan respetar la legislación de su país a todo aquél que quiera utilizar su sistema nacional de pagos electrónicos. Y por lo tanto de hacer respetar el pago del impuesto. Los paraísos fiscales, y los sistemas privados de pagos llamados *off shore* no podrían eludir por mucho tiempo esta propuesta. Sólo existen por el hecho de que no hay voluntad política de eliminarlos. Por otra parte, los capitales no pueden permanecer

eternamente confinados en los paraísos fiscales ni usar permanentemente sistemas de pago privados. Tarde o temprano deben salir para realizar inversiones y usar los sistemas oficiales de pago. Se les podría entonces cobrar el impuesto con adicionales punitivos. De modo que el impuesto Tobin es técnicamente posible. Pero ¿es útil y eficaz?

Este es otro de los argumentos frecuentes. La iniciativa Tobin sería ineficaz, sostienen sus detractores, en el caso de ataques especulativos de gran magnitud, como el que condujo a la explosión del Sistema Monetario Europeo en el periodo 1992-1993, o como el de la fuga de capitales del sureste asiático. Se puede rebatir tal argumento si se considera que la principal utilidad y *raison d'être* del impuesto es *actuar precisamente de modo preventivo* impidiendo que pequeños ataques especulativos se transformen en ataques de gran tamaño, al volverlos no rentables. Si a pesar de todo se desatara un gran ataque especulativo sobre una determinada moneda se podría aumentar transitoriamente el monto del impuesto, como lo propone P. B. Sphan, exceptuando siempre las transacciones vinculadas al comercio y a la inversión (las referidas a la economía real). Anunciando públicamente y por anticipado que el impuesto aumentaría automáticamente si las tasas de cambio llegasen a fluctuar fuertemente, cualquier banco central podría desalentar eficazmente la especulación. Si esto no fuera suficiente, nada impediría recurrir a las clásicas medidas de control de cambios como lo hizo eficazmente Malasia en 1998, pese a la oposición de los inversionistas internacionales. Más aún, se podría incluso contar con recursos complementarios de tributación: dicho gravamen puede igualmente combinarse con uno más a los ingresos excesivos de capital, puesto en práctica hasta hace muy poco tiempo por Chile.

En un momento dado, se argumentó contra el impuesto Tobin que podría aumentar las barreras al comercio internacional, lo cual podría producir la caída de éste. La probabilidad de que ello ocurra es extraordinariamente limitada.

Dado que el comercio es esencial para el crecimiento económico, es improbable que un impuesto mínimo corte la demanda comercial en diversos países. Hasta 40% del comercio actual tiene la forma de remesas de bienes entre las sucursales de corporaciones transnacionales —ya este elemento en sí es importante, especialmente las transacciones efectuadas entre las filiales y las casas matrices—, financiadas por entradas contables, en vez de conversiones de una moneda a otra. Por lo tanto, la mayor parte de estas transacciones ni siquiera están sujetas a impuesto. Además, es la reiteración de operaciones de cambio (las propias de la actividad especulativa, que pasa incesantemente de una moneda a otra, conforme emigran de uno a otro de los mercados financieros por el mundo, ya sean de los llamados *emergentes* o no) lo que haría que para determinado monto el impuesto se tornase disuasivo. Y no es el caso, por supuesto, cuando se trata de operaciones relativas al comercio o a la llamada inversión extranjera directa (IED), por ejemplo.

En realidad, con la aplicación del impuesto Tobin el comercio y las actividades productivas en general podrían gozar de mayor confianza en los niveles de tasa de cambio, lo que les permitiría una mejor planificación y pronóstico de las transacciones comerciales. Es por ello que entre sus partidarios deberán estar por doquier todos los

agentes económicos cuyas actividades estén basadas en lo que hemos definido como economía real.

En síntesis, un impuesto sobre las transacciones de divisas sería un elemento estratégico de la gestión financiera global, pues podría, primero, reducir los flujos de divisas y capitales de corto plazo y especulativos, que constituye el aspecto más interesante del impuesto Tobin; segundo, estimular la autonomía de la política nacional, que en la medida en que se acerca una globalización, no sobre las empresas multinacionales, sino en cuanto a una gestión financiera del mundo, es evidente que los países van perdiendo la autonomía de sus decisiones dentro de sus propias fronteras; y tercero, reestablecer la capacidad impositiva de los Estados-nación, afectada por la internacionalización de los mercados.

El impuesto es una fórmula para reducir los flujos desestabilizadores, y es atractivamente simple. Su base tributaria consiste en transacciones de muy corto plazo, de doble dirección especulativa y de arbitraje financiero en el mercado interbancario. A mayor frecuencia de las transacciones, mayor carga supone el impuesto. Así, se pretende desincentivar las transacciones a corto plazo, sin perjudicar al comercio internacional, los flujos de capital a largo plazo, ni los ajustes en el valor de las monedas cuando son consecuencia de cambios en la economía real.

En síntesis, el gravamen no sería significativo sobre los "negocios normales", gracias al reducido tipo impositivo: de 0.1% a 0.5% (en función, por supuesto, del propósito específico). De acuerdo con los cálculos de parlamentarios alemanes, asumiendo una tasa de 0.2% un especulador que trabaje sobre la base de movimientos diarios se enfrentará a un gravamen de 48% anual; un inversionista con un horizonte temporal semanal pagaría 10%, y, si ampliamos el plazo a una perspectiva mensual, la carga representaría solamente 2.4%. Como el 40% de las transacciones de divisas tiene un horizonte temporal de menos de dos días —hay que darse cuenta de lo que esto significa: se trata del capital especulativo internacional que busca ingresar sus capitales donde sea atractivo para obtener utilidades sin dejar absolutamente nada para el país receptor—, y 80% —estamos hablando de 1.8 billones de dólares diarios— no alcanza el plazo de una semana, el impuesto, indudablemente, tendría un efecto disuasivo.

Algunas acciones complementarias y alcances de la propuesta

El impuesto Tobin no es la panacea universal a todos los males del planeta. Pero podría contribuir eficazmente a la reconstrucción de un sistema monetario internacional en el que las tasas de cambio serían regularmente renegociadas entre los países en función de los objetivos de crecimiento y de desarrollo. Tal sistema administrado de tasas de cambio sería menos utópico y menos costoso en lo que hace a la soberanía nacional que la propuesta de R. Mundell (que juzga a Tobin como "una idea idiota", de vincular el dólar, el yen y el euro mediante una tasa de cambio fija para los países en desarrollo). Teniendo en cuenta la enorme heterogeneidad que existe entre dichos países, esta pro-

puesta acentuaría la competencia y tendría devastadores efectos sociales. El requerimiento expresado por el movimiento social a través de la iniciativa pro Tobin como medida universal, tiende por el contrario a recrear la necesaria solidaridad entre el Norte y el Sur para que finalmente la mundialización beneficie a los pueblos.

En un mediano o largo plazo, seguramente no habría que descartar que entre los países en vías de desarrollo se vayan adoptando esquemas "de convergencia" que estuviesen encaminados a adoptar monedas comunes en el ámbito regional, en un lapso, podría pensarse, de unos diez a quince años...

Por fin el creador del principio antiespeculación financiera se suma a la campaña internacional que porta su nombre... "Tobin rompe el silencio"

¡James Tobin acaba de firmar el Llamado Mundial de los Economistas a favor de la Tasa... Tobin!

Luego de cuarenta años el profesor James Tobin está participando intensamente en debates tanto universitarios como políticos. Ha publicado numerosos trabajos sobre temas macroeconómicos. Recibió el premio Nobel en 1981 por sus investigaciones sobre las relaciones entre la bolsa y las inversiones en equipamiento de las empresas.

Fue, en su momento, uno de los tres miembros del Consejo Económico del presidente durante el periodo de Kennedy (1960-1963). En dicho periodo colaboró en la puesta en marcha de políticas impositivas y de gastos públicos que permitió alcanzar el más bajo nivel de desocupación después de la Segunda Guerra Mundial.

James Tobin comenzó a pensar en la idea de establecer un impuesto a las transacciones financieras a fines de la década de 1970. A partir de entonces muchos economistas han desarrollado sus argumentos en diferentes direcciones y analizaron la factibilidad técnica de aplicar impuestos de este tipo (podemos citar al profesor Felix, por ejemplo, también firmante del Llamado; a Schmidt, muchos de cuyos estudios han sido publicados en Internet, a Spahn, autor de la idea de un impuesto Tobin de "dos velocidades", y a los miembros del Consejo Científico de ATTAC, que trabajan sobre este tema).

Dicho "llamado" ha sido firmado por más de doscientos economistas de más de treinta países diferentes. Se trata ciertamente de una representativa cantidad de profesionales que piensan que la iniciativa Tobin no sólo es factible sino, más aún, perfectamente útil.

Actualmente, en la ONU, un equipo dirigido por John Langmore está trabajando sobre el artículo 111e (bis) de la declaración final de la Cumbre de Ginebra "Copenhague + 5" (junio de 2000) con el objeto de elaborar un estudio internacional sobre la factibilidad técnica del impuesto Tobin (El texto puede encontrarse en: <http://attac.org/fra/asso/doc/doc18es.htm>).

El siguiente texto ha sido extraído de la declaración final de la mencionada Cumbre de la ONU 111.

Promote, through international action, the mobilisation of new and additional resources for social development by, inter alia:(...) (e) bis Conducting a rigorous analysis of advantages, disadvantages and other implications of proposals for developing new and innovative sources of funding, both public and private, for dedication to social development and poverty eradication programmes.

Este párrafo pudo ser votado por los diferentes países gracias al intenso cabildeo realizado por las diferentes organizaciones reunidas en Ginebra, convertidas luego en red mundial de apoyo a la iniciativa Tobin. Merecen citarse Jong Sung You (Coalición ciudadana para la Justicia Económica, de Corea) y Robin Rood (Halifax Initiative, de Canadá).

Otras ventajas y análisis en relación con las economías dependientes

Las consecuencias sociales de estas evoluciones son todavía más graves para los países dependientes, que se ven brutalmente afectados por la crisis financiera al obligar a los poderes públicos a reducir al mínimo los presupuestos de los servicios sociales, y condenan a las sociedades al subdesarrollo. Por su parte, las tasas de interés, más elevadas que en los países del Norte, contribuyen a destruir las empresas nacionales; por otra parte, se concretan privatizaciones y desnacionalizaciones salvajes para encontrar los recursos exigidos por los inversionistas.

Allí donde existen sistemas de jubilación (sistemas de jubilación llamados de *solidaridad*), los empleados se ven obligados a sustituirlos por un mecanismo de fondos de pensiones (sistemas basados en la *capitalización* de los propios aportes o cotizaciones), que conducen a someter aún más a sus propias empresas a los imperativos de la rentabilidad inmediata, a ampliar la zona de influencia de la esfera financiera y a persuadir a los ciudadanos de la obsolescencia de sistemas solidarios entre naciones, pueblos y generaciones.

La desregulación afecta al mercado del trabajo y tiene como consecuencia la degradación de las condiciones de empleo, el aumento de la precariedad y del desempleo y el desmantelamiento de los sistemas de protección social. También contribuye al desplome en la distribución del ingreso y al agravamiento de la inequidad, a la elevación en los indicadores diversos sobre la miseria (tanto en países industrializados como dependientes), y a fomentar y extender los procesos de subcontratación o de *maquiladoras*.

En estas condiciones, se ha reducido la autonomía del Estado en general para determinar políticas económicas, trasladándose crecientemente la capacidad decisoria fuera de las fronteras nacionales, en particular en los países dependientes.

En la medida en que se acrecienta aún más el poder financiero internacional las grandes medidas financieras ya no se tomarán localmente, sino en el extranjero y provocarán, en algunos casos, efectos deplorables. Ello significa entregar el país a un mercado ciego, en favor de las empresas transnacionales.

La iniciativa indicada debe llevar a los gobiernos de los países dependientes de América Latina a postular este planteamiento en el marco de los acuerdos comerciales multilaterales en negociaciones con la Unión Europea y en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Las posibles acciones comunes tienen como objetivo poner trabas a la especulación internacional, gravar los ingresos de capital, sancionar los paraísos fiscales, impedir la generalización de los fondos de pensiones, promover la transparencia de las inversiones en los países dependientes, establecer un marco legal para las operaciones bancarias y financieras a fin de no penalizar todavía más a los consumidores y a los ciudadanos, y apoyar la reivindicación de la anulación general de la deuda pública de los países dependientes, y la utilización de recursos liberados a favor de los pueblos y del desarrollo sustentable, que muchos llaman "el pago de la deuda social y ecológica".

El debate está abierto sobre la manera de distribuir este impuesto. Una de las proposiciones consiste en crear una nueva entidad internacional democrática que se preocupe por los aspectos sociales y de medio ambiente y que esté encargada del dinero producido por este impuesto. A la par con los posibles usos del producto, otro asunto de gran complejidad y para el cual existen ya diferentes propuestas alternativas es el de cómo administrar y cobrar el producto.

De manera más global, este combate se inscribe en la lucha contra el desempleo y la exclusión. La desregulación de los mercados del trabajo va de la mano con las políticas del empleo que en nombre de la lucha contra el desempleo acentúa el trabajo precario y los bajos sueldos. Va de par también con las políticas de desmantelamiento del Estado social.

La mejor manera de hacer cambiar de opinión a los gobiernos es el peso de las movilizaciones ciudadanas. Esta presión podrá expresarse a escala europea en un primer tiempo.

Los paraísos fiscales

El control de los flujos financieros está ligado con los paraísos fiscales, lugares privilegiados de reciclaje de los capitales de la criminalidad financiera. Su desmantelamiento es indispensable. Los paraísos fiscales son un río de diamantes en el cuello del planeta. Los constituyen tres tipos de agentes a escala internacional: las multinacionales (fraude fiscal, gigantescas comisiones sobre los mercados mundiales del petróleo, armas, transportes, etc.), las organizaciones para el *lavado* del dinero del crimen, y los Estados (para el financiamiento de partidos y hombres políticos). Los verdaderos responsables son realmente los gobiernos y los Estados. Y éstos no tienen ninguna voluntad de desmantelar a los paraísos fiscales, aun cuando la población al interior esté en contra. Los más importantes paraísos fiscales no son de los llamados *off-shore* (Panamá, Singapur, Islas Caimán, Bahamas, etc.), sino que se hallan en Londres, Ginebra, Zurich, Luxemburgo, etc.

Bibliografía

- <http://attac.org/geneve2000/textes/doc/crestax.htm>. Acerca de las negociaciones que se llevan a cabo en esa ciudad fronteriza de Suiza al borde del lago Lemán. Para mayor información existe una sección íntegra en Internet dedicada al impuesto Tobin que puede consultarse en: <http://www.attac.org/esp/themes/propositions/speculation.htm>.
- Documento de análisis de Bruno Jetin publicado en Internet “Reconstruire un nouveau système financier international”: <http://www.attac.org/fra/list/doc/jetin.htm>.
- Marchini, Genevieve (1999), “Los sistemas financieros de América Latina ante la liberalización y la mundialización”, en Preciado Coronado, Jaime Antonio y Alberto Rocha Valencia (compiladores), *La integración latinoamericana. Aspectos históricos y repercusiones políticas*, versión preliminar, inédita, pp. 98-126.
- Huerta Moreno, María Guadalupe (1999), “La apertura del sistema financiero mexicano en el contexto de la desregulación financiera mundial”, profesora del Departamento de Administración de la UAM-Azcapotzalco, 16 págs.
- Tortora, Manuela (1999), “La gestión del sistema monetario y financiero internacional: la perspectiva de América Latina y el Caribe”, en *Aportes*, número 10, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 9-23



El Banco Grameen de Bangladesh: una alternativa de financiamiento para grupos marginados

MARIO SÁNCHEZ SILVA¹

Introducción

Bangladesh es un país asiático con una población de 124'774,000 habitantes. Adquirió su independencia en diciembre de 1971 después de la guerra de liberación; este proceso de cambio económico, político y social, ocasionó una profunda crisis económica que provocó una terrible hambruna sufrida en 1974.

En este contexto, el profesor de Economía Muhammad Yunus, de la Universidad Chittagong, se interesó profundamente en el problema de la pobreza que día con día se agudizaba, por lo que comenzó a visitar a la gente más pobre de los lugares aledaños a la universidad, debido a que es ahí donde en mayor medida se percibe dicho problema. Como resultado de esto, el profesor Yunus se dio cuenta de que existían personas capaces, trabajadoras y hábiles para producir diversos bienes y así ganarse la vida pero que, sin embargo, no contaban con el capital necesario para emplearse y obtener todas las ganancias implicadas en el producto final. Esto debido a que gran parte del capital (la materia prima) era prestado por los comerciantes a los productores y, finalmente, el producto terminado era comprado por el mismo comerciante a un precio que apenas cubría el de esas materias primas.

Lo anterior impulsó a Yunus a conceder préstamos a un determinado número de personas, aclarándoles previamente a éstas que el dinero debía serle reembolsado. Esta iniciativa tuvo éxito, pero lamentablemente él no contaba con los recursos suficientes para continuar otorgando préstamos, por lo que acudió a un banco comercial, considerándolo como la institución que debía tomar esta responsabilidad.

La actitud del banco hacia esta propuesta fue negativa, argumentaron lo siguiente: "No es viable otorgar crédito a gente pobre sin garantía alguna, sólo si tienen un fiador

1. Profesor Investigador de la sección de estudios de posgrado e investigación de la Escuela Superior de Economía, IPN.

por cada préstamo". Esto no era una solución para Yunus, debido a que el fiador trataría al acreditado como un esclavo, al ser el responsable de su préstamo, por lo cual él mismo se propuso ante el banco como fiador y fue aceptado. Así, en 1976 comenzó el proyecto Grameen en la villa Jobra, al fungir Yunus como fiador en diversos bancos. El resultado de esta experiencia fue satisfactorio, al cumplir los pobres en reembolsar al banco el dinero prestado y al mejorar sus ingresos. El programa fue extendido a Tangail (distrito cercano a Dhaka) en 1979. Con los efectos obtenidos en Tangail las actividades del programa fueron posteriormente extendidas a muchos otros distritos en el país: Chittagong, Dhaka, Rangpur y Patuakhali.

Este programa de crédito, desde su inicio, presta dinero solamente a la gente que no posee ni tierra ni propiedades. El Banco Grameen fue establecido para que las mujeres de las familias rurales más pobres invirtieran el capital en proyectos que les produjeran ingresos y desarrollaran la disciplina de reembolsar los préstamos. Tuvo tal éxito este disciplinamiento que hubo récord de reembolsos respecto a los otros programas de crédito.

En octubre de 1983 el proyecto Grameen fue transformado en un banco independiente, por orden del gobierno de Bangladesh, con el nombre de "Banco Grameen". El gobierno otorgó 60% del capital del banco, mientras que 40% fue aportado por los prestatarios del mismo banco. Ya para julio de 1986, la participación del gobierno dentro del banco disminuyó a 25% mientras 75% era de los prestatarios.

El proyecto de Chittagong concluyó que los individuos más pobres de las zonas rurales eran sujetos viables para recibir crédito por parte de los bancos debido a las siguientes razones:

a) Estos individuos deseaban utilizar pequeños montos de capital para incrementar su nivel de ingreso.

b) Estaban en disposición de utilizar las habilidades con que contaban.

c) Estaban en condiciones de reponer el préstamo inicial en un año, y así utilizar los subsecuentes préstamos más grandes en una inversión futura.

Hipótesis

De este modo, el proyecto dio validez a la hipótesis manejada por Grameen: "El crédito es el instrumento más poderoso para romper con el círculo vicioso de la pobreza". El círculo vicioso se fortalece al disminuir el ingreso, debido a un ahorro menor, la inversión decrece provocando una disminución adicional del ingreso, lo cual se revierte con una inyección de crédito.

El sistema de crédito

El crédito consiste en ofrecer otros recursos, además de dinero, a los pobres; lo cual incluye capacitación para el uso racional de éstos. Tal es precisamente lo que el Banco

Grameen se fija como objetivo. Provee el crédito exclusivamente a pobres a quienes las instituciones de crédito bancarias no atienden. Se trata de un procedimiento de manejo y un sistema de motivación para el personal calificado, que atiende a los más desposeídos.

En efecto, los elementos de la organización establecen los procedimientos de trabajo así como los procesos de manejo. Una evaluación posterior realizada por David Gibbons, cataloga estos elementos como la esencia del Banco Grameen, ya que para éste la forma rescate significa otorgar crédito a los más pobres.

Existe un enfoque exclusivo para los más pobres en la comunidad:

a) Se establece claramente un criterio para seleccionar a la clientela apropiada y para adoptar medidas prácticas que den a conocer el sistema.

b) Este tipo de rescate ha incrementado su asignación a mujeres.

c) El sistema está investigando el desarrollo socioeconómico de los pobres para conocer sus necesidades.

d) Los procedimientos de trabajo, sus regulaciones, sus métodos, su estructura de motivación y organización del personal calificado han estado en torno a las necesidades de los pobres.

Cuando una persona solicita un préstamo al Banco Grameen, se le pide que forme un grupo de cinco personas con situación económica similar. Una vez formado el grupo, solamente se elige a dos de ellos, de preferencia a los más necesitados, para que reciban el préstamo en primera instancia. El grupo estará entonces encargado de verificar que le den un buen uso al dinero, y que el pago se haga a tiempo, para no tener problemas. De lo contrario, el banco tendrá sus dudas para tratar con este grupo en el futuro y en este caso los otros tres miembros no recibirán el préstamo. De esta manera, surge la solidaridad en el grupo como una participación de interacción entre todos los miembros. Ellos pueden adquirir capacitación para planear y ejecutar a nivel micro el desarrollo de sus decisiones.

Así mismo, varios grupos se unen y forman un centro. En cada pueblo existen uno o dos centros, este centro es el foro que trata con el banco, respondiendo al principio sostenido por Grameen "La gente no debe ir al banco, el banco debe ir a la gente". En un día determinado a la semana, el centro se reúne y tiene una junta con un representante del banco y es en esta reunión donde todas las transacciones bancarias tienen lugar, en su propio vecindario, lo cual crea mayor confianza.

Los condicionantes especiales de préstamo manejados por el banco son particularmente apropiados para los pobres, a saber:

a) Pequeños montos de préstamos sin ningún colateral.

b) Préstamos reembolsados semanalmente durante un periodo de un año, a partir del momento en que se extiende.

c) Elección de un subsecuente préstamo dependiendo del reembolso del primer préstamo.

d) El individuo elige la actividad que le generará ingresos de acuerdo con sus habilidades.

- e) La supervisión del crédito es tan eficiente para el grupo como para el banco.
 - f) La disciplina de crédito y la responsabilidad colectiva de los prestatarios debe tener atención especial.
 - g) Salvaguardas especiales a través de ahorros voluntarios minimizan los riesgos enfrentados por los pobres.
 - h) Transparencia en las transacciones de todos los bancos, las cuales se efectúan cuando se reúnen los miembros del grupo al que se otorga el crédito.
- Para ayudar a los pobres con los múltiples problemas a que se enfrentan debido a las dimensiones de su situación se requiere:
- a) Incrementar la conciencia política y social de los nuevos grupos organizados.
 - b) Ampliar el enfoque existente sobre las mujeres de las familias más pobres, quienes tienen mayor interés sobre el desarrollo de la familia nueva.
 - c) Fomentar su participación en la planeación, ejecución y monitoreo de los proyectos, la infraestructura social y física, los alojamientos básicos, el saneamiento, las escuelas para niños, la planeación familiar y el cuidado del medio ambiente.

Expansión de la cartera de préstamos

Como el programa de crédito general recauda ingresos y el prestatario llega a familiarizarse con la disciplina que implica el crédito que se le otorgó, han sido introducidos otros programas de préstamo para el desarrollo de las necesidades sociales y económicas del cliente. Considerando que el crédito permite aumentos en el ingreso, y que esto genera una demanda de otras necesidades básicas, como, por ejemplo, albergues, saneamiento y provisión de agua potable, el Banco da financiamiento a los viejos prestatarios para que cubran estas necesidades básicas, tomando en cuenta que ellos han vivido a lo largo de su vida en chozas construidas con diversos materiales de deshechos y en condiciones deplorables. Así, con este préstamo podrán construir una casa-habitación adecuada. También fueron concedidos otros tipos de préstamo con diferente maduración:

- a) Créditos para la construcción de letrinas sanitarias.
- b) Para la instalación de tubería que administre agua potable.
- c) Para cultivo de productos agrícolas.
- d) Para la articulación de empresas emprendidas por el grupo.
- e) Recientemente, se ha implementado un programa para financiar proyectos que sean emprendidos por toda la familia de los prestatarios.

Organización

La evolución en la organización y el sistema de manejo del Banco Grameen han sido graduales, a través de una estructura de procesos de aprendizaje que está integrada por esfuerzos, errores y ajustes continuos.

El nivel de operaciones de la sucursal puede expandirse horizontalmente en función de la capacidad de adiestramiento del centro para convertir al *staff* en profesionales calificados. Sin embargo, con tal expansión horizontal la necesidad de centralizar la administración es mayor.

En lugar del crecimiento jerárquico de la pirámide organizacional, las decisiones y las autorizaciones han sido gradualmente descentralizadas, y desagregadas las funciones administrativas a los diferentes niveles en forma descendente.

¿Cómo enfrentar los nuevos riesgos?

En general, la gente puede pensar que los pobres serían incapaces de sobrevivir a los riesgos crediticios de este programa de Grameen, considerando que no poseen tierras, ni alguna otra propiedad para garantizar los créditos, pero esto sólo tiene validez en el sentido teórico, ya que en la realidad los pobres buscan la forma de superar su vida diariamente. Aun en medio de un ambiente hostil, han probado su habilidad para utilizar eficientemente cualquier actividad productiva con que cuenten e invierten los escasos recursos que puedan emplear. En Bangladesh, desde el final de la década de 1960, pequeños agricultores, campesinos marginados e incluso aquellos que no tenían tierras (por lo tanto, estuvieron rentando terrenos de otras personas), adoptaron recientemente la irrigación y la nueva tecnología basada en semillas, ya que pidieron prestado crédito para inversiones modernas de alto costo, como bombas de riego y fertilizantes.

Podemos decir que el riesgo es inherente a los pobres, ya que lo llevan consigo en cualquier oportunidad que tengan para invertir y, marginalmente, incrementar su ingreso.

Luego entonces, este tipo de gente está constantemente considerando el riesgo al calcular los costos que significan los préstamos de prestadores de dinero tradicionales o de amigos y parientes, tomando en cuenta que tales préstamos los requieren para sobre llevar su supervivencia. Pero actualmente los pobres toman riesgos a alto costo, involucrados en un juego de oportunidades en donde tales oportunidades están en contra de ellos. Están unidos por una relación de explotación con el prestador de dinero, de la cual no se pueden escapar a causa de las tasas de interés altas y recuperaciones de inversión marginales. Por tanto, una inundación, un fuerte ciclón, una prolongada sequía, una enfermedad grave en sus familias pueden afectar sus vidas en gran medida.

Los pobres confrontan resistencia política y social en su lucha por tener acceso a recursos productivos, sean éstos tierra, irrigación, tecnología, crédito o cualquier otro recurso. Los pobres requieren de seguridades especiales para mejorar su capacidad de enfrentar el riesgo al tomar decisiones de inversión.

En vista de la vulnerabilidad de su clientela, el Banco ha construido cuidadosamente sistemas de crédito innovadores y seguros. Éstos permiten a los miembros del proyecto Grameen superar desastres humanos y naturales.

Los componentes esenciales de tal sistema se mencionan a continuación:

1. La parte medular del sistema de crédito es el proceso de desarrollo de organiza-

ción en la base. Éste ayuda a la construcción de unidades viables dentro de los grupos y los centros para promover la solidaridad, puesto que se ha comprobado que donde la solidaridad del grupo es fuerte, los pobres pueden confrontar en una forma organizada a aquellos que son política y socialmente poderosos. Es decir, que esto protege contra la estructura de fuerza tradicional, contra defraudadores individuales y contra miembros que cometen errores dentro de la organización.

2. Se han establecido una serie de fondos para mejorar la elasticidad financiera de los prestatarios, con lo cual se les protege de los cambios externos y desastres naturales, tales subsidios son los que a continuación se mencionan:

a) El más importante es el fondo del grupo, que está formado por ahorros individuales, aportando hasta un taka (moneda en Bangladesh, en donde 1 taka es igual a 1.49 dólares) cada semana, estos ahorros ganan un interés de 8.5% anual y son reembolsables cuando un integrante abandone el grupo. Por otra parte, está compuesto por la contribución obligatoria de 5% de la cantidad prestada, lo que es llamado el impuesto grupo, pero, a diferencia del anterior, éste no es reembolsable por el miembro que deja el grupo. Este impuesto pertenece al grupo, y es manejado por él. Funciona como otro "pequeño banco" al cual los miembros del grupo tienen derecho a pedir préstamos para cubrir sus necesidades personales, frecuentemente sin ningún interés. Los hechos muestran que las personas del pequeño grupo recurren a estos préstamos de manera creciente para su consumo e inversión. Así, este "pequeño banco" se ha desarrollado a tal magnitud que ahora es considerado como un recurso substancial para Grameen y sus componentes. El monto total de ahorro en fondo del grupo ascendió, en junio de 1993, a 41.15 millones de dólares.

b) El fondo de emergencia, hasta mediados de 1991, estaba integrado por contribuciones obligatorias que son 25% de interés de los pagos, ganando 8.5% de interés. A partir de julio de 1991 la forma de pago de este subsidio ha cambiado, ahora los miembros pagan una cantidad fija: 5 takas por cada 1,000 para un préstamo mayor a 1,000 takas (1,490 dólares de 1991). También es mantenido en una cuenta separada. Es manejado por el centro, el que decide su uso durante crisis importantes, tales como las inundaciones que últimamente se han presentado en diversas áreas de manera frecuente. Sin embargo, este recurso ha sido empleado principalmente para proporcionar beneficios de garantía a determinadas personas del grupo designadas por el solicitante de crédito.

c) Desde el momento en que se llega a formar parte de Grameen, los nuevos integrantes son incitados a aportar voluntariamente un recurso llamado ahorro especial. Este subsidio es manejado por el centro y él se encarga de determinar la cantidad de contribuciones que se harán, variando de uno a cinco takas por semana. Ha sido empleado en la construcción de la casa del centro, que es donde tienen lugar los encuentros de los grupos, y en la construcción de las escuelas que se establecen cerca de esta casa. Este tipo de proyecto puede ser financiado por el banco en forma de préstamo suplementario, sin exceder 10 veces la cantidad de ahorros acumulados por los miembros.

d) A partir del segundo año de operar con el Banco, los integrantes contribuyen con el fondo para beneficio de los niños, esta contribución asciende a un taka por semana.

Este fondo es usado para los gastos de la escuela del centro, incluyendo los horarios pagados a los maestros y la compra del modesto equipo. Se atiende a los niños pequeños de los prestatarios, para poder posteriormente asistir a la escuela primaria que es ofrecida por el gobierno.

e) El fondo de desastre fue creado en 1988, cuando se suscitaron una serie de inundaciones devastadoras que afectaron a muchos miembros de Grameen, en los distritos del norte y el centro del país. Por este motivo, el Programa Mundial de comida de trigo asistió al Banco Grameen para la distribución inmediata entre los integrantes afectados. Puesto que Grameen no confiaba en esta caridad, la distribución se hizo bajo el principio "toma esto por que lo necesitas ahora para sobrevivir, pero paga cuando puedas". De hecho, la mayoría de los miembros pagó el valor del trigo que habían recibido. Luego surgió este fondo, que se reúne en los respectivos centros. Adicionalmente, se creó un fondo financiero central para prevenir desastres o emergencias futuras. Así, cuando el 30 de abril de 1991 un ciclón golpeó los distritos costeros de Bangladesh, provocó 10,000 muertos y 10'000,000 de damnificados, Grameen no tuvo que buscar asistencia alimentaria para proporcionar auxilio inmediato a sus miembros, ya que contaba con los fondos de desastre central. De nuevo, quienes recibieron asistencia están cubriendo los pagos del valor de los granos y otras ayudas que ellos recibieron.

Se proporciona información oportuna a los integrantes del grupo, ya sea individualmente o al grupo completo de individuos se les imparte un curso sobre el manejo y estado de los fondos de ahorro respectivos. En el libro de entradas y salidas registran todas las transacciones y muestran el balance al cierre del ejercicio. Las funciones y usos de estos fondos, así como los nuevos proyectos al ser fundados a partir de estos ahorros, son discutidos y aprobados en las reuniones centrales. Actualmente, los depósitos del fondo del grupo sumados al fondo de emergencia ascienden a más de 46 millones de dólares. Por otra parte, el pago del préstamo neto durante 1992 fue de 148.23 millones de dólares. Esto evidencia que los ahorros de los pobres, aunque recolectados en pequeñas cantidades, pueden llegar a ser medios poderosos de desarrollo y ayuda propia, y así pueden protegerse contra muchos riesgos económicos y sociales.

También se han preocupado por movilizar recursos en diversos pueblos alejados, ofreciendo la misma tasa de interés que otros bancos comerciales. Como la sucursal paga 8.5% sobre estos depósitos, mientras el costo de fondos pedidos como préstamo de la oficina principal de Grameen es 12%, las sucursales tienden a la movilización local de ahorros. Esto reducirá el costo de los fondos de préstamo a nivel de la sucursal y promoverá la viabilidad de operaciones de crédito. Los servicios de depósito bancario tienen la facultad de atacar la pobreza rural, lo cual puede unir los esfuerzos de ahorro rural con el financiamiento local del programa de crédito. Esto es toda una innovación respecto a lo que la banca convencional ha venido promoviendo, que es el flujo de recursos de las áreas rurales hacia las urbanas para financiar sus desigualdades financieras en la mayoría de los países subdesarrollados, puesto que el sistema de crédito del Banco Grameen puede revertir esta tendencia.

La tecnología

El programa de crédito considera que el prestatario es quien mejor conoce el mercado local, su capacidad productiva y los riesgos asociados con micro iniciativas, por lo que da a éste plena facultad para tomar su decisión de inversión, sin omitir la evaluación del grupo y el centro. La adopción de la tecnología toma en cuenta el nivel del solicitante del crédito, considerando que éste está familiarizado con las técnicas de producción relevantes.

Sin embargo, cuando se introduce nueva tecnología el Banco establece contacto con la agencia para asesorar al operador. En cuanto al desarrollo de los sistemas de producción animal, que conforman más de una tercera parte de todas las inversiones en el Banco Grameen, éste mantiene una relación directa entre los prestatarios y los servicios de extensión del departamento de producción animal.

Al reconocer la importancia de elevar la productividad a través de la adopción de nuevas tecnologías, Grameen pone especial énfasis en:

a) Valorar la necesidad específica, así como la relevancia para el desarrollo tecnológico en el ambiente social determinado.

b) La selección de una tecnología apropiada que pueda ser fácilmente comprendida, adoptada y controlada por los operadores en cuestión.

c) Investigación y experimentación del sitio.

d) Desarrollo de una organización adecuada y sistema de manejo donde los pobres puedan adquirir un mejor control sobre la tecnología.

Existe dentro del Banco una unidad de investigación y desarrollo que se encarga del proceso anteriormente citado. Los proyectos de las nuevas aplicaciones son probados para determinar su beneficio financiero y su viabilidad técnica. Éstos son primeramente probados a pequeña escala, estudiando la demanda del mercado potencial para el producto. Las innovaciones son probadas por la investigación y la sección de desarrollo del Banco. La mayoría han sido evaluadas como no viables y pocas se consideraron económicamente convenientes, lo que lleva a adopciones de gran escala por parte de los prestamistas.

Los sectores que más preocupan a Grameen son el de la agricultura y pesca, puesto que la dotación natural de recursos con que el país cuenta los obliga, si se busca un crecimiento macroeconómico, a tener un nivel de productividad alto en estos sectores, vía la introducción de tecnología moderna. El banco ha considerado un proyecto de riesgo en los dos distritos del norte; así, la Fundación Agrícola Grameen ha realizado grandes inversiones en el desarrollo de los sistemas de distribución, suministro de ingresos agrícolas, experimentación con diferentes sistemas de cultivo y prácticas de manejo de parcelas alternativas. El proyecto fue aprobado, pero durante los tres primeros años de operación se incurrió en pérdidas, además de que serán necesarias experimentaciones prolongadas con sistemas de cultivo diversificado, técnicas de riego apropiadas y prácticas de manejo de parcelas adecuadas a las condiciones locales. Por tanto, el proyecto tendrá un periodo de larga preparación antes de que se lleve a cabo la liquidación de cuentas.

El proyecto más exitoso ha sido "Joyshagar Fisheries", que abarca 724 ha de tierra, esparcido en diferentes distritos del noroeste de Bangladesh. En esta extensión hay principalmente viejas lagunas abandonadas que fueron recientemente manejadas por el departamento de pesca, el cual ha invertido millones de dólares al proyecto, proporcionados por el gobierno de Gran Bretaña. El proyecto en términos de producción de pescado ha permanecido en bajos niveles. Al final de 1986 Grameen hizo una evaluación del proyecto; resultaron un gran número de lagunas desarrolladas exitosamente, aunque muchas de éstas podrían no ser controladas por el banco puesto que su posesión está en duda. Se ha aplicado tecnología moderna de altos rendimientos, se realizó un re-excavación de las lagunas abandonadas, cría a través del desove inducido en gran escala, cría de bacalao, liberación a multitudes de pescado por un largo periodo, oferta de comida de pescado, tratamiento de enfermedades y manejo intensivo en granjas de pescado. Como resultado, la productividad ha aumentado considerablemente, y aunque este proyecto no se ha convertido en el más grande productor de crianza en la región, la producción de pescado ha aumentado de 40 toneladas en 1987 a 450 en 1991. Mientras la tecnología no fue muy diferente a la empleada por el departamento de pesca, la organización y el sistema de control introducido por Grameen para subsidiar las necesidades de los pobres del campo fue totalmente innovador. Dado que este proyecto ha conservado la filosofía de Banco Grameen, es decir, que ha organizado a aquellas personas que no poseen tierras, en numerosos grupos y centros, a los cuales se les ha destinado la tarea del saneamiento del agua con tecnología proporcionada por Grameen, y dando supervisión y protección de las áreas de agua. En este proyecto, los pobres han participado mayormente en el control de la tecnología, lo cual les permite elevar considerablemente sus ingresos y su bienestar.

Un sistema sustentable

La mayoría de los proyectos de desarrollo rural y esfuerzos por combatir la pobreza han fracasado, según el Banco Grameen, por la razón de que dieron importancia a los siguientes aspectos:

- a) Acceso de los más pobres a dichos proyectos.
- b) Tasas de interés suficientemente altas para sostener las operaciones crediticias.
- c) Impacto positivo sobre la vida de los pobres elevando su calidad de vida.

Por el contrario, Grameen se ha expandido exitosamente por todo el país, incrementando su membresía extendiendo rápidamente su programa de préstamo, que se ha enfocado a los más pobres. Otra razón de su éxito es el desarrollo de la diversificación de su programa de actividades, que consta además de la introducción de portafolios con nuevos préstamos, de la gradual incorporación de un programa de desarrollo social para conocer y atender las necesidades básicas de su clientela.

La facilidad para poner en operación el sistema a nivel sucursal ha sido clara no solamente en Bangladesh (con más de 930 sucursales a lo largo del país hasta febrero de

1992), sino también en el ámbito internacional, en particular en países del sureste de Asia. No se debe olvidar la existencia de variables conocidas y desconocidas que podrían afectar la efectiva realización del sistema Grameen en el futuro, tal es el caso de la inestabilidad política.

Teniendo en consideración el costo proyectado de operaciones de crédito, el número de solicitudes de préstamo en la sucursal, el volumen de préstamos y los intereses de diferentes tipos de préstamo, se puede especular que una sucursal modelo liquidaría sus cuentas por completo en ocho años. Grameen será confiable en la medida que el ambiente externo permanezca estable, por esto el Banco concluye que ahorrar con los pobres es más viable que el ahorro con los ricos.

Sin embargo, el mantenimiento institucional del Banco Grameen depende de la capacidad de riesgo colectivo de sus solicitantes de préstamo, luego entonces, se trata de conseguir que los pobres le den fuerza a la institución a través de su poder organizativo, elevando así su ingreso y haciéndolos más conscientes políticamente, es decir, que el solicitante del préstamo debe llegar a poseer el dinero y el desarrollo de Grameen. Este proceso comenzó desde 1983 cuando los prestatarios fueron motivados a comprar acciones del Banco (parte del capital del Banco), entonces el gobierno poseía 60% de esta parte y el restante 40% era propiedad de los prestatarios. Actualmente, cerca de un millón de solicitantes de préstamo han comprado las acciones valuadas en 100 takas cada una con un valor total de 1,000 millones de takas, lo cual constituye 85% de la propiedad de Grameen.

Los representantes de los prestatarios son seleccionados a través de un proceso electoral que comienza con una base de 40,000 centros. Los acreditados ocupan nueve de los 30 puestos del consejo de directores del Banco Grameen; generalmente son mujeres que provienen de lugares muy pobres y que ahora tienen por responsabilidad superar la extrema pobreza a través de esta participación. En consecuencia, el Banco es ahora una institución financiera casi totalmente propiedad de sus accionistas que solicitan crédito; y en la medida en que aumenta esta posesión por parte de los prestatarios, los pobres serán capaces de manejar las pólizas del Banco en el futuro. Así, simultáneamente irá mejorando la fuerza institucional del Banco y la seguridad colectiva de sus accionistas.

Las mujeres en Grameen

En un principio, un aspecto que criticaba el profesor Yunus a los bancos convencionales era que estaban diseñados para ser anti-pobres, para lo cual construyen el muro de la garantía. Otro aspecto en el que no estaba de acuerdo era que los bancos son anti-mujeres: no les quieren dar crédito a ellas. En efecto, si una mujer es quien va a solicitarlo, le piden que lleve a su esposo para que con él se realice el negocio.

En contra de las expectativas del sistema bancario tradicional, el Banco Grameen demuestra cómo una mujer, al lograr un ingreso, convierte a sus hijos en los beneficia-

rios inmediatos de ese ingreso, ellos son la principal prioridad, en segundo lugar está su casa.

Como resultado de esta política, ahora 92% de los prestatarios en Grameen son mujeres. Las mujeres son las que sufren los peores efectos de la pobreza. Si ser pobre es difícil, ser una mujer pobre lo es aún más: se encuentra completamente en la incertidumbre, no está segura de su esposo ya que él puede echarla cuantas veces quiera.

Dar prioridad a las mujeres no fue fácil. La primera y más fuerte oposición fue la de los esposos, luego la de los Mullahs (maestro musulmán o intérprete de la ley religiosa) y los profesionistas.

Casas para los pobres

Un albergue, es uno de los requerimientos básicos para que una persona organice y discipline sus acciones, para que establezca su mente. Es una inversión vital en lo que respecta a su salud, para incrementar la capacidad productiva y beneficiar a una persona y a su familia.

De esta manera, las casas para pobres son una necesidad absoluta. Ellas significan para éstos protección del temporal y la enfermedad; además de que para la mayoría de ellos una casa es un lugar de fábrica, lo cual sucede principalmente entre las mujeres que se autoemplean y son cabeza de familia.

Ignorando la forma convencional de instituciones financieras y banqueras, Grameen concede préstamos a los pobres para que ellos mismos construyan su casa. En efecto, el programa de préstamo para vivienda se introdujo en 1984, pidiendo refinanciamiento al Banco Central, ya que éste había anunciado refinanciamiento de préstamo para viviendas rurales en favor de otros bancos. Este programa se expandió rápidamente desde la inundación de 1987.

Inicialmente se otorgaron 1,500 takas como préstamo "moderado para casas". El monto subsecuente aumentó a 20,000 takas. Sin embargo, desde 1987 el monto del préstamo ascendió a 70,000 takas. Los préstamos llegaron a ser populares, especialmente en todas las áreas donde el Banco Grameen está en operación. Los préstamos básicos para casas han sido revisados y ajustados constantemente, de acuerdo con el incremento en los precios de los materiales de construcción.

Hasta 1991 se habían construido más de 100,000 casas con techo de lámina y excusados.

El programa de vivienda de Grameen recibió el Premio Internacional de Arquitectura Aga Khan en 1989, lo cual le dio al programa legitimidad y viabilidad.

Los resultados de Grameen

Comenzado como un proyecto de investigación hace aproximadamente 15 años, el Banco Grameen ha llegado a ser la institución financiera más grande del país que proporciona crédito a los pobres del campo. Ha otorgado alrededor de 400 millones de dólares en forma de crédito y cerca de 98% de la cantidad invertida fue recuperada en el segundo año a partir de la fecha en que se realizó el gasto.

Se han realizado valoraciones independientes acerca de la operación e impactos del sistema de crédito Grameen, según los cuales con la ayuda de préstamos anuales concedidos por el Banco muchos solicitantes del crédito han conseguido mejorar considerablemente sus condiciones de vida en un periodo de tiempo corto, han adquirido nuevos fondos con los que, entre otras cosas, construyen nuevas casas para reemplazar las antiguas en que vivían (aproximadamente 120,000 familias), además de que envían a sus hijos a la escuela, tienen mejor alimentación y visten mejor. Ahora son capaces de prestar e invertir grandes cantidades de capital.

Haciendo una evaluación cuantitativa, podemos concluir lo siguiente:

a) Con base en su principio de conferir crédito principalmente a las mujeres de los hogares más pobres, existe evidencia de que Grameen ha alcanzado a cubrir un nicho de mercado de los más pobres.

Un estudio reflejó que 96% de los solicitantes de crédito satisfizo el criterio de elegibilidad manejado por el Banco, es decir, que ha estado proporcionando crédito a un grupo objetivo ya determinado.

b) Un estudio realizado por el Banco Central de Bangladesh sobre el Banco Grameen, reportó un alza de 58% en el ingreso de los prestatarios en dos años, con una ganancia anual de 6% sobre la parte más alta del crecimiento per cápita. De hecho, los incrementos se dan tanto en los acuerdos fijados como en el capital de trabajo empleado por el solicitante del crédito.

c) Tienen capacidad institucional para iniciar un proceso de desarrollo que directamente beneficie al segmento más necesitado de la población. Dicho proceso, además, incluye una serie de efectos favorables, difíciles de cuantificar, pero que tienen enormes implicaciones en términos de progreso social y económico.

Grameen ha demostrado cómo el acceso al crédito permite a la mujer tener una función vital en la sociedad, siendo que ellas invierten una cantidad proporcionalmente mayor en la prosperidad de su familia. Se ha demostrado cómo al ser organizadas para interacción participativa, y para recibir con regularidad crédito, pueden emplear sus habilidades y proyectos al tomar nuevas decisiones de inversión. Simultáneamente, se ha conseguido crear conciencia social y política entre ellas, lo cual ha sido reflejado en la creciente participación dentro de las elecciones del banco.

d) Si bien es cierto que la tecnología es un factor importante en el programa de crédito para combatir la pobreza, no bastará con diseñar un método para transmitir el conocimiento tecnológico del laboratorio de investigación al campo de los pobres para alcanzar el desarrollo de los más necesitados. Sin embargo, si se asume que la pobreza

es moral y económicamente inaceptable, ya que ésta significa indignidad y desperdicio de recursos humanos, entonces deben buscarse tecnologías a las cuales la gente pobre tenga fácil acceso, es decir, que puedan ellos mismos comprender y controlar. La experiencia de Grameen comprueba que esta estrategia es definitivamente factible y puede ser operacional rápidamente, lo cual requiere de una acción por parte del gobierno nacional que deberá reconocer la necesidad de desarrollo de los más desprotegidos.

El Banco Grameen cumplió ocho años como banco independiente en octubre de 1992. Sus operaciones fueron expandidas y fortalecidas institucionalmente. El desarrollo de sus actividades fue diversificado. El banco tenía en junio de 1993, 1,030 sucursales en operación, con 1.6 millones de miembros, de los cuales 1.5 millones eran mujeres (94%, aproximadamente). El banco opera en 32,529 pueblos (el país cuenta con 68,000 pueblos en total), distribuidos en 60 distritos (en total son 64 distritos). Para finales de junio el banco distribuyó 599.48 millones de dólares con una tasa de recuperación de 98%. Los miembros del grupo ahorraron 58.15 millones de dólares, tomando préstamos para más de 500 actividades diferentes. El monto promedio del préstamo es cerca de 112.50 dólares. El banco distribuye regularmente cerca de 18.75 millones de dólares en préstamos cada mes. Esto ha permitido que la gente pobre sea sujeta de operaciones bancarias y pueda ser mejor prestataria que su contraparte rica. La única preparación requerida para llegar con un paquete viable de operaciones bancarias es un apropiado mecanismo de distribución de crédito y recuperación.

Los préstamos se destinaron a 563 actividades diferentes generadoras de ingreso, las cuales se agrupan en ocho categorías-sectores: procesamiento y manufactura, agricultura y silvicultura, ganado, pesca, servicios, comercio, bonetería, mercadería y empresas colectivas.

La mayor parte de los préstamos se otorgó a ganado y pesca, seguido por procesamiento y manufactura, comercio, agricultura y silvicultura.

Medidas necesarias para aliviar la pobreza

De acuerdo con el profesor Yunus, las siguientes dieciséis decisiones no son condiciones sobre el préstamo, en realidad son medidas para cambiar la vida de la gente pobre y conseguir que prosperen.

1. Inicialmente debe definirse el concepto de "desarrollo". Para Grameen éste significa un cambio positivo en las vidas de la parte baja de la población, digamos 50% de éstas. Si una persona tiene sólo una pieza de ropa y conseguimos que adquiera otra pieza, esto será un enorme desarrollo. Si otra persona sólo puede comer una sola vez al día, el llevarla a una situación en que pueda hacer dos comidas al día será un desarrollo de máximo orden. En otras palabras, las acciones económicas, programas o proyectos que no provocan cambios en la vida de la base de la población no deberían ser consideradas como acciones fomentadoras del desarrollo.

2. El crecimiento económico debe entenderse como aquel que facilita el alivio de la

pobreza y no el que la promueve o la empeora. Al considerar un programa económico no debemos olvidar cuestionarnos: ¿Qué clase de crecimiento económico se consigue? ¿En esto lo único que ayuda a los pobres? O ¿Es lo único que empeora su condición?

3. Antes de empezar a diseñar un programa para aliviar la pobreza debemos contestar a las siguientes preguntas: ¿Qué tan sinceramente deseamos anular la pobreza? ¿Qué tan rápido? ¿Qué tanto la pobreza es inaceptable para nosotros? ¿Qué tan intolerable es para nosotros ver a otro ser humano como un animal inferior? ¿Qué tan angustiados estamos para salvar la creatividad y la productividad de un ser humano al cual le faltan oportunidades, y ayudarle a utilizar su potencial para crear una mejor vida para sí mismo?

4. Al inicio del diseño debemos decidir cuánta pobreza deseamos reducir en un año, en términos de profundidad, y de su grado, y cuánta en cinco años y, por último, cuántos años deseamos darnos para eliminar la pobreza completamente.

5. Debemos decir cuántos recursos deseamos involucrar en el alivio de la pobreza. Es necesario garantizar que no se llegue a perder el objetivo del alivio de la pobreza en una larga lista de objetivos de desarrollo. La mejor forma de conseguirlo es preparar un plan de cinco años (y planes anuales) para el alivio de la pobreza.

6. El éxito en la tarea de aliviar la pobreza depende más de la determinación nacional o voluntad política que de la cantidad de fondos. El siguiente aspecto importante es la preparación institucional para alcanzar este objetivo, dado que las estructuras institucionales diseñadas por el segmento fuerte de la sociedad y las políticas seguidas por ellos crearon la pobreza que existe.

7. Debemos definir a quién llamamos pobre. Aquí se define a la base baja de la población como la gente "pobre", lo cual puede ser aplicado fácilmente en cualquier país del tercer mundo. Una vez que trazamos una línea para dividir a la población en pobres y no pobres, debemos seguir nuestro criterio para todos nuestros propósitos analíticos y de decisión. Considerar la base de 50% de la gente como "pobre", al igual que en Bangladesh, obligará a diseñar programas de alivio de la pobreza más efectivos.

8. Una vez que decidimos eliminar la pobreza entre la base de 50% de la población, el siguiente paso será asignar la prioridad. Ésta debe ser decidida con base en la ubicación de la escalera económica. Si una persona está debajo de otra, él o ella tendrán mayor prioridad que la otra persona. Así, 10% más bajo obtendrá la mayor prioridad relativa respecto al otro segmento de la población, sería el próximo más alto declive de la población, y así sucesivamente. Teniendo en consideración el criterio de prioridad nos protegeremos de repetir al mismo error de tratar a la población entera como un todo indivisible.

9. Existen dos dimensiones de prioridad. Entre los pobres debemos asignar mayor prioridad a las mujeres, debido a su vulnerable posición y al interés del desarrollo. Los niños deberán tener una importancia diferente, ya que construirán la estructura social futura. Los objetivos que no puedan ser materializados ahora a través de esfuerzos de la presente generación, pueden ser alcanzados fácilmente por la siguiente generación si prestamos la adecuada atención a los niños.

10. Si un proyecto es declarado para beneficio de "todos" uno puede estar seguro que solamente el segmento poderoso de la sociedad se beneficiará de éste, es decir, "todo" significa en realidad la gente que pertenece a la parte más alta de la sociedad. La clase baja se pierde en cualquier forma. Salud para todos, educación para todos, vivienda para todos, ambiente para todos, etc. Todos están dedicados para servir los intereses de la gente privilegiada. No podemos encontrar proyectos en favor de los pobres porque todos los proyectos que fueron supuestamente dirigidos a ellos fueron etiquetados para "todos" cuando en realidad se dirigieron, bajo camuflaje, a la gente privilegiada. Si deseamos dirigir estos programas a los pobres podemos rediseñar los programas manifestando nuestra intención y denominarlos en la siguiente forma: salud para los pobres, ambiente para los pobres, educación para los pobres, habitación para los pobres, etcétera.

11. Otra clase de proyectos instrumentales en el proceso de alivio de la pobreza son el diseño, experimentación y construcción de nuevas instituciones tendientes a servir el interés de los pobres. Pueden ser instituciones que otorguen crédito exclusivamente a los pobres, creación financiera, organizaciones sociales entre los pobres, para alcanzar los derechos de los pobres, etc. Mientras nuevas instituciones son construidas en esta clase, al mismo tiempo, algunas instituciones antiguas tienen que ser modificadas, demolidas o suspendidas. Viejas instituciones deben ser evaluadas con el objetivo de asegurar su capacidad de contribución al alivio de la pobreza; instituciones que contribuyan a profundizar o ampliar la pobreza deben ser identificadas y eliminadas o modificadas.

12. Una condición necesaria para fortalecer los esfuerzos que se destinan al alivio de la pobreza es la existencia de un gobierno local democrático y fuerte, con respaldo popular. A medida que podamos hacer que la influencia de las instituciones del gobierno local sea menor, mayor oportunidad tendrán los pobres para tomar las decisiones que los favorecerán. La democracia es la más potente protección para los pobres en Bangladesh. Si la democracia puede ser mantenida sin contaminación, tarde o temprano el interés de los pobres se verá reflejado en las decisiones locales y nacionales.

13. Los pobres están al margen de todos los derechos humanos. El acceso al crédito tiene que ser reconocido como un derecho humano. Si podemos establecer el derecho al crédito por parte de los pobres, sería más fácil establecer los demás derechos para ellos. La prioridad superior necesita ser asignada con el objeto de hacer arreglos institucionales que garanticen el derecho al crédito a cada una de las personas pobres: hombre, mujer o joven.

14. La política fiscal necesita ser reconsiderada. La incidencia de muchos de los impuestos indirectos recae sobre los pobres. Ellos no se dan cuenta a qué grado tienen que aceptar la ineficiencia y la corrupción del sistema, además de que no reciben ninguno de los beneficios generados por el sistema. La proporción de recursos acrecentados por impuestos directos debería ser incrementada, lo cual, además de reducir el impuesto que soportan los pobres, forzará al gobierno a ser más responsable y eficiente.

15. El sistema de subsidios y descuento de impuestos que benefician solamente a los ricos debería ser abandonado y dirigirse a los pobres. Los beneficios especiales

significan esfuerzos de los pobres, pero sólo bienestar para alguien más en nombre de los pobres.

16. Debería haber una decisión nacional firme que considerase el nivel tolerable de pobreza. Todas las medidas de emergencia son aplicadas con el fin de ayudar a una persona a que traspase este nivel y así conducirla a los límites aceptables. Se requiere de un acuerdo nacional para que nadie cruce este nivel hacia abajo. Este convenio puede ser establecido de la siguiente forma.

- Ningún ciudadano de Bangladesh debe sufrir hambruna, aun en los meses kartik o chaitra (es decir, durante el tiempo de sequía).
- Ningún ciudadano de Bangladesh debe vender la estructura de su casa o los utensilios propios, o vender su labor para un periodo futuro.

Para satisfacer estos acuerdos la nación debe movilizar todos los talentos y manejar habilidades tan rápidamente como sea posible para ponerse en acción.

Reflexión final

Grameen despertó confianza en la gente desde el momento en que ésta empezó a recibir dinero. Así, simultáneamente se da el proceso del aumento de la autoestima de una persona, y eso es más importante que el dinero mismo.

Los pobres no necesitan que les regalemos dinero, no necesitan limosnas; la solución tampoco está en ofrecerles beneficencias o programas de asistencia pública, como muchos países lo hacen, estancándolos así en la situación en que se encuentran. Lo que quieren es un trato justo, una oportunidad. Si, como lo muestran los hechos, la pobreza es la negación de todos los derechos humanos, el derecho de obtener un crédito debería considerarse también un derecho humano.

No se trata de negar la asistencia pública, sino que podría darse ésta y al mismo tiempo ofrecerles a la personas que se les está otorgando la opción del crédito para que éstas se ganen la vida por sí mismas. Esto restauraría la dignidad humana de los pobres al hacerlos contribuyentes, en lugar de vivir de los impuestos de otras personas.

Es indispensable generar empleos para eliminar la pobreza, aunque siempre se piensa en empleos de paga y generalmente para la población masculina. Sin embargo, creando el sistema de trabajar por cuenta propia, que es lo que está haciendo Grameen, se está permitiendo que millones de pequeñas manos desempeñando millones de pequeñas actividades creen un ambiente económico completamente nuevo. Al promover que las mujeres trabajen por su cuenta, ellas se pueden convertir fácilmente en personas que posean un ingreso y demuestren sus talentos económicos. Esto fundamenta los cimientos de una base económica fuerte.

El crédito puede ayudar a los pobres a salir del dominio económico del segmento económicamente más fuerte de la sociedad. El crédito significa tener derecho a los

recursos; pero la gente no lo ve así, lo considera como un lubricante de negocios o algo por el estilo. El banco entrega al prestatario el poder económico de manejar los recursos que le otorga, pero para escoger al prestatario actúa en una forma socialmente injusta, ya que no toma en consideración a gente que no puede ofrecer garantía ni fiador. Sin embargo, Grameen ha demostrado que esta garantía es un mito, ya que no garantiza que les paguen su dinero, es un mito creado por la gente privilegiada para mantener la balanza a su favor.

La gente trabaja y trata de ganarse la vida por su cuenta, sin ser reconocida por las autoridades, o incluso éstas la desalientan o se oponen a ello. La gente se esfuerza por lograr una posición conveniente, por crear algo, por encontrar un lugar. Y a este tipo de trabajo por cuenta propia lo degradan llamándolo "sector informal", cuando en realidad deberíamos llamarlo "economía popular". Deberían desarrollarse el marco teórico y las instituciones de tal manera que se proyectara a la "economía popular", apoyarla y ayudarla a crecer para permitir que la gente exprese sus talentos económicos.

Bibliografía

- Arias, Luis, (1990) *Asian Development Bank, Informal finance in Asia, Asian Development and Outlook*.
- Atlaseco: *Atlas économique mondial*, (1993) París, Francia, Les Editions de Séraill.
- Bouman, F. J. A. y R. Bastiaanssen (1992) "Pawnbroking and small loans: Cases from India and Sri. Lanka", en Dale W. Adams y Delbert A. Fitchett (comps.), *Informal Finance in low income countries*, Westview Press.
- Cruz Hernández, I. (1993) *Las uniones de crédito campesinas en México, del agricultor campesino a pequeño empresario con crédito agrícola: experiencia y procesos futuros*, Santiago de Chile, Serie de documentos tentativos Proceder-INDAP-IICA.
- Grameen Bank, (1992) *Credit for the rural poor: A case study of the Grameen Bank*. *L'état du Monde 2000*, París, Francia, La Découverte, 1999.
- Wahid, Abu N. M. (1994) "The Grameen Bank and Poverty Alleviation in Bangladesh: Theory, Evidence and Limitations", en *The American Journal of Economics and Sociology*.



Revisión bibliográfica: *Derecho y economía*, de Robert Cooter y Thomas Ulen¹

JOSÉ HÉCTOR CORTÉS FREGOSO²

En los últimos decenios, la ciencia económica —conocida comúnmente como Economía— ha tenido un desarrollo espectacular en términos de la transdisciplinariedad. Primero, a raíz del repentino aumento de los precios del petróleo a principios de la década de 1970, se inicia el avance en el área de la Biología y la Economía, es decir, surge y se fortalece la “bioeconomía” con las aportaciones de N. Georgescu-Roegen. Ya antes, con base en lo hecho por T. W. Schultz y G. Becker, los lazos entre la Economía y la Educación se habían consolidado, así como los vínculos entre la Psicología y la Economía, con académicos como G. Katona. Todas estas áreas interdisciplinarias tienen a la Economía como centro de su naturaleza multidisciplinaria y, a su vez, dan vida a teorías y enfoques cuyas características suelen aparecer con la condición de ser *sui generis*.

Al caracterizar a la ciencia económica como compuesta por el núcleo, la ciencia aplicada y la multidisciplinaria, caemos en cuenta que esta última ha sido objeto de múltiples aportaciones, provenientes desde todos los ámbitos de las ciencias blandas y las ciencias duras. Además de la bioeconomía, la economía de la educación y la economía psicológica, actualmente la geografía económica, la filosofía de la economía, la sociología económica, la antropología económica, la historia económica y otras han venido a enriquecer la disponibilidad de teorías e instrumentos para mejorar nuestro entendimiento del comportamiento dinámico de sistemas complejos.

Este es el caso, precisamente, del campo del conocimiento conocido como “Derecho y Economía”. Vale la pena diferenciar, desde ahora, entre Derecho y Economía y Derecho económico. Este último tiene como objeto de estudio el ámbito de la actividad macroeconómica. En cambio, la disciplina del Derecho y la Economía tiene como sustento teórico los principios que enmarcan el comportamiento económico de los agentes

-
1. Cooter, Robert y Thomas Ulen, *Derecho y economía*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998 (2ª edición), 686 páginas.
 2. Profesor Investigador de la División de Economía y Sociedad, del CUCEA, Universidad de Guadalajara.

económicos, o sea, la microeconomía. Además, el Derecho económico tiene más tiempo vigente que el Derecho y la Economía, siendo más objeto de estudio de los profesionales del Derecho que de los profesionales de la Economía. Con este último sucede lo contrario. Puesto que sus fundamentos teóricos se centran en la teoría microeconómica, el Derecho y la Economía ha sido privilegiado por los economistas. En una nota al pie de página, A. Roemer, en su libro *Introducción al análisis económico del derecho* antes citado, establece de forma contundente la diferencia entre ambos campos:

En contraste con el análisis económico del derecho, el derecho económico tiene su origen en el derecho social francés, y su propósito es estudiar las legislaciones que poseen implicaciones macroeconómicas. El derecho económico no pretende efectuar análisis microeconómicos de las legislaciones de referencia, sino simplemente describir la influencia que esas leyes ejercen en la sociedad (Roemer: 98).

En los últimos años la literatura económica sobre el Derecho y la Economía ha visto aumentar sus lectores, básicamente de los especializados en la teoría económica. En el contexto de la academia mexicana, Andrés Roemer (Cfr. Roemer, Andrés, *Introducción al análisis económico del derecho*, México, ITAM-SMGE-Fondo de Cultura Económica, 1994), y José Ramón Cossío Díaz (Cfr. Cossío Díaz, José Ramón, *Derecho y análisis económico*, México, ITAM-Fondo de Cultura Económica, 1997), entre otros, han publicado obras de divulgación sobre el área que nos ocupa: Derecho y Economía, junto con una compilación de artículos que facilitan la profundización en este tema (Cfr. Roemer, Andrés (comp.) *Derecho y economía: una revisión de la literatura*). Otros autores mexicanos han contribuido, en menor o mayor parte, con investigaciones que permiten visualizar los principales aspectos que diferencian esta área de estudio.

Sin embargo, es en el ámbito internacional y, concretamente, en el contexto académico estadounidense en donde el Derecho y la Economía han encontrado suelo propicio para emprender su desarrollo. Así, autores como R. Coase, R. Posner, R. Cooter y T. Ulen, entre otros, han hecho llegar al público sus investigaciones con el objetivo puesto en la divulgación de aspectos originales en relación con el vínculo entre Derecho y Economía. Precisamente, en esta revisión nos ocupa el comentario de la obra de Robert Cooter y Thomas Ulen sobre el tema de Derecho y Economía, publicada por el Fondo de Cultura Económica a finales de la década de 1990. Aunque no es el primero ni el único trabajo al respecto, lo hemos seleccionado por sus características de libro de texto, aspecto que puede ser de suma utilidad al docente que decida adoptarlo para un curso sobre la problemática que surge al “dar una *explicación* económica del derecho” (Cooter y Ulen, p. 7).

Para el lego en el ámbito del Derecho y la Economía, la lectura del índice general ya se antoja sorprendente y atractiva. El libro está estructurado en doce capítulos (en esta segunda edición). Los autores van de lo teórico a lo aplicado. En el primer capítulo se plantean preguntas tan interesantes como las siguientes: ¿Por qué deberían estudiar Economía los abogados? ¿Por qué deberían estudiar Derecho los economistas? No creo

que tengan en mente los autores la situación que durante un tiempo prevaleció en el estudio de la Economía, cuando el plan de estudios para formar economistas estaba plagado de materias de Derecho, posiblemente más en plan de relleno que de sustancia en la formación profesional. Cooter y Ulen parten de la pregunta: ¿Qué es el análisis económico del Derecho? Es decir, cómo entender la estructura jurídica a partir del comportamiento económico de los agentes económicos: el consumidor, el productor y el gobierno.

En el prefacio del texto, los autores advierten que han “utilizado la teoría de juegos en mayor medida: muchas situaciones legales son estratégicas”. Para reafirmar y justificar con mayor objetividad el enfoque lúdico en este contexto, Cooter y Ulen aseguran:

Los abogados y los estudiantes de derecho parecen preferir la teoría de juegos sobre el análisis marginal o los modelos de competencia perfecta. En consecuencia, la teoría de juegos puede volver el análisis económico del derecho más accesible para un auditorio considerable (Cooter y Ulen, p. 8).

El texto queda bien definido, y las respuestas a las preguntas planteadas en el primer capítulo aclaran el panorama sobre la materia.

El capítulo segundo constituye un magnífico repaso de los principales conceptos y principios microeconómicos necesarios y suficientes para adentrarse a la explicación económica del Derecho. De esta forma, Cooter y Ulen repasan temas como la teoría de la elección del consumidor y la demanda, la teoría de la oferta, el equilibrio de mercado, la teoría de fijación de precios de los activos, el equilibrio general y la economía del bienestar y la toma de decisiones bajo incertidumbre, sin dejar de lado un repaso de ciertos conceptos fundamentales sobre maximación, equilibrio, eficiencia, herramientas matemáticas y, por supuesto, teoría de juegos. Consideran los autores que este capítulo permitirá que los abogados y estudiantes de derecho profundicen en el análisis económico del Derecho sin mayores contratiempos. Como libro de texto de alta calidad didáctica, a partir de este capítulo proporciona respuestas sugeridas a los problemas y planteamientos presentados en los once capítulos restantes.

Después de llevar a cabo una introducción de las principales características del Derecho y las instituciones legales en el capítulo tercero —el cual se antoja ser el complemento del anterior en términos ahora del Derecho—, los autores dedican los capítulos cuatro, seis, ocho, diez y once, a realizar minuciosamente el análisis económico de la propiedad, del contrato, de los ilícitos culposos, del proceso legal y del delito y el castigo, temas todos ellos de fundamental importancia en diversos campos del conocimiento actual. Por ejemplo, a partir del artículo clásico sobre la naturaleza de la empresa, de R. Coase, la teoría económica de la empresa ha sido replanteada por parte de la corriente neoinstitucionalista (O. Williamson, D. North, etc.) de los últimos decenios, con base en conceptos trascendentales como costos de transacción y el análisis económico de los contratos, aunándose los esfuerzos tanto de economistas como de abogados para enriquecer el conocimiento de la firma como unidad productora y su relación con el mercado.

Los capítulos sobre teoría económica de magnitudes legales antes mencionados se ven complementados con los capítulos cinco, siete, nueve y doce, dedicados a temas en la economía del derecho de propiedad, del análisis económico de la teoría de los contratos, a temas en la economía de la responsabilidad de los ilícitos culposos, y a temas en la economía del delito y el castigo. Vista desde otra perspectiva, la obra de Cooter y Ulen combina adecuadamente el análisis económico, es decir, la teoría económica, con la praxis, en donde la práctica requiere del conocimiento económico para poder analizar los problemas jurídicos con mayor atinencia en relación con la toma de decisiones.

Un ejemplo claro de la combinación de teoría económica con práctica se plantea en la sección dedicada a la economía de la drogadicción y el delito, específicamente cuando se trata la legalización del uso de las drogas. En esta parte del texto, los autores plantean al estudioso de la Economía y el Derecho tres preguntas, cuyas respuestas se encuentran al final del trabajo. Primera: Durante la "guerra contra las drogas" en Estados Unidos, el precio de la mayoría de las drogas ilegales en la calle ha permanecido estable o ha bajado. ¿Qué indica este hecho acerca de quién está ganando la "guerra"? Segunda cuestión: Utilice el análisis económico para comparar tres procedimientos de reducción de la *demanda* de heroína: 1. La sustitución con otra droga menos peligrosa o menos debilitante, tal como la metadona en lugar de la heroína, para los adictos registrados; 2. La disponibilidad gratuita de la sustancia ilegal para los adictos registrados, y 3. Una prohibición legal de su uso, que es la política actual. Tercera interrogante: Si se sometiera a una prueba a los delincuentes violentos inmediatamente después del arresto, ¿cree que más de ellos darían positivo para el consumo reciente de drogas o de una hamburguesa? ¿Cuál es, entonces, la importancia de la elevada tasa del uso de drogas entre los delincuentes? (Cooter y Ulen, pp. 614 y 615).

La naturaleza general de esta obra queda mostrada por los ejemplos citados en el párrafo anterior. Sin embargo, no obstante ser un trabajo que bien puede ser utilizado como texto para un curso de Derecho y Economía tanto en la formación de economistas como de abogados, los planes actuales de estudio en los departamentos de Economía o de Derecho no integran la materia sobre el análisis económico del Derecho, lo cual deja muy limitada la formación de dichos profesionales. Ambos campos profesionales requieren de tal formación, ya que "la enseñanza de la economía va de la teoría general a los casos particulares, mientras que la enseñanza del derecho [...] se inicia con el estudio de casos reales y nunca llega a una teoría general" (Cooter y Ulen, p. 7). En este sentido, la mezcla que resulta de la combinación del análisis económico y el Derecho logra dar forma a un campo interdisciplinario útil en la comprensión de problemas reales, con base en la teoría económica existente, para darles solución a través de políticas públicas *ad hoc*.

Generalmente, el trabajo del traductor científico no se considera ni se toma en cuenta. Vale la pena mencionar que la traducción que se ha hecho del inglés al español prácticamente es intachable. La casa editorial que publica la obra se ha distinguido, en el campo de la ciencia económica, por la traducción profesional de aquellos trabajos publicados por autores connotados en el ámbito económico. El presente texto no se queda atrás.

Para concluir, se puede afirmar que la teoría económica avanza día a día; cotidianamente las relaciones económicas en las diversas sociedades del planeta plantean nuevos desafíos al pensamiento económico. Lo mismo sucede con las ciencias jurídicas. En este contexto, se antoja un deber de las instituciones de educación superior del país reformar sus planes de estudios de licenciatura y posgrado, especialmente en la formación de doctores, para integrar asignaturas como la que ha generado la obra de R. Cooter y T. Ulen. Es tiempo de que los procesos de inversión en capital humano reflejen conocimientos que realmente den solución a los problemas que se generan en el interior de la sociedad contemporánea, con el apoyo de *corpus* teóricos sólidos. La relación entre el análisis teórico de la Economía y la disciplina del Derecho ofrece un ejemplo académico de gran valía intelectual.

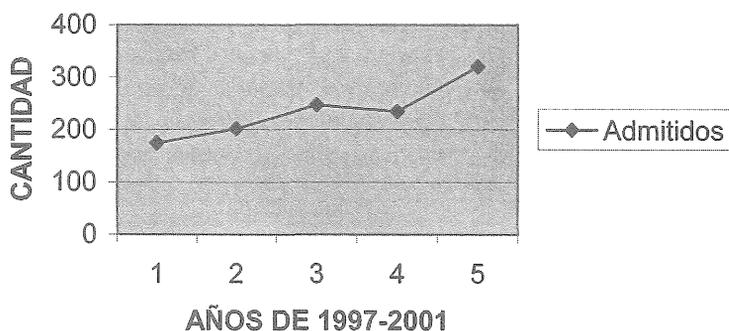


Una mirada a la carrera de Economía a partir de datos sobre la eficiencia terminal

MARÍA LUISA GARCÍA BÁTIZ¹

Por el universo de alumnos, la carrera de Economía es de las más pequeñas del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara, pero en los últimos años ha venido aumentando la cantidad de alumnos admitidos, pasando de 135 en 1996 a 320 en 2001 (véase gráfica 1). Así, para el calendario 2001B la carrera contaba con 575 alumnos activos (véase cuadro 1). La tradición de la carrera es amplia e importante. Su origen se remonta a 1935. En su desarrollo ha sido objeto de varias renovaciones curriculares que han respondido a las necesidades de modernización para responder mejor a las necesidades de conocimiento que el contexto nacional e internacional demanda de los egresados (www.keynes.cucea.udg.mx).

Gráfica 1
Alumnos admitidos a la carrera por año



Fuente: Sistema Integral de Información Administrativa Universitaria.

Una preocupación constante dentro de las diferentes administraciones de la carrera y de todas las dependencias relacionadas con ella, ha sido la eficiencia terminal. Por

1. Coordinadora de la carrera de Economía.

Cuadro 1
Alumnos de la carrera de Economía
por estatus y ciclo escolar

STATUS	2000A	2000B	2001 ^a	2001B
Activo	467	504	546	575
Baja administrativa	190	218	205	227
Baja voluntaria	67	61	97	66
Baja por art. 33	--	--	2	1
Egresado	--	2	17	35
Licencia	4	5	4	10
Total	728	790	871	914

Fuente: Sistema Integral de Información Administrativa Universitaria. Reporte con fecha: 06-02-02,12:32

algún tiempo, se ha mantenido la idea errónea de que la eficiencia terminal en la carrera de Economía es muy baja, y se han realizado esfuerzos permanentes para mejorarla, aunque esta aseveración, como se mostrará después, está equivocada. Los esfuerzos constantes por mejorar la eficiencia terminal han dado fruto y ponen a Economía como una de las pocas carreras que tienen una eficiencia terminal satisfactoria que, por lo tanto, puede ser un ejemplo importante.

El cuadro 2 muestra una perspectiva histórica de la eficiencia terminal en la carrera de Economía, la cual ha tenido ciclos bajos pero, sin duda, ha respondido a condiciones coyunturales y no estructurales, por ejemplo, los índices más bajos desde 1970 los observamos durante el periodo de 1997-1999. La baja eficiencia terminal en este periodo la podemos explicar porque éste representó una transición importante y radical en la organización y estructura del sistema educativo que seguía la Universidad de Guadalajara, que a partir de 1990 avanzó de un sistema de educación centralizado y de facultades con un enfoque disciplinar más rígido a un sistema descentralizado y departamental de créditos con un enfoque flexible, interdisciplinario e integral.

Dicha transición implicó para la carrera de Economía, entre otras, cambios variados y sucesivos hasta llegar a funcionar en un sistema de créditos con ciclos semestrales, que se asentó con el plan de estudios por créditos aprobado en 1996. Por lo que el periodo de 1997 a 1999 fue una fase de ajuste, donde los alumnos, que venían cursando la carrera bajo otros sistemas diferentes a más tardar en 1999, el último año en que las diferentes plataformas educativas estarían funcionando. Esto explica el gran número de egresados que se tuvieron en el año de 1998 y 1999 y la baja eficiencia terminal en los mismos años.

A pesar de que han existido periodos de baja eficiencia terminal, como el antes descrito, en general podemos decir que la eficiencia terminal en la carrera de Economía es muy buena. Por ejemplo, si tomamos una etapa histórica amplia que va de 1970 a 2001, se cuenta con una eficiencia de cerca de 70%, es decir, que de cada diez egresados se titulan siete. Pero si el periodo es más corto, de 1980 a 2001 el índice es de 120%, es decir que se titulan más de los que egresan. Si sólo analizamos un ciclo reciente, a partir

Cuadro 2
Eficiencia terminal de la
carrera de Economía 1979-2001

AÑO	EGRESADOS	TITULADOS	T/E
1970	106	61	0.57547
1971	105	48	0.45714
1972	74	62	0.83784
1973	83	52	0.62651
1974	40	32	0.80000
1975	81	42	0.51852
1976	149	67	0.44966
1977	178	68	0.38202
1978	146	88	0.60274
1979	110	74	0.67273
1980	25	61	2.44000
1981	35	84	2.40000
1982	42	63	1.50000
1983	53	63	1.18868
1984	68	22	0.32353
1985	70	20	0.28571
1986	79	17	0.21519
1987	60	29	0.48333
1988	52	41	0.78846
1989	60	58	0.96667
1990	37	22	0.59459
1991	54	27	0.50000
1992	27	41	1.51852
1993	31	27	0.87097
1994	30	61	2.03333
1995	27	13	0.48148
1996	42	23	0.54762
1997	68	13	0.19118
1998	145	9	0.06207
1999	160	23	0.14375
2000	2	177	88.50000
2001	52	114	2.19231
TOTAL	2291	1602	0.69926

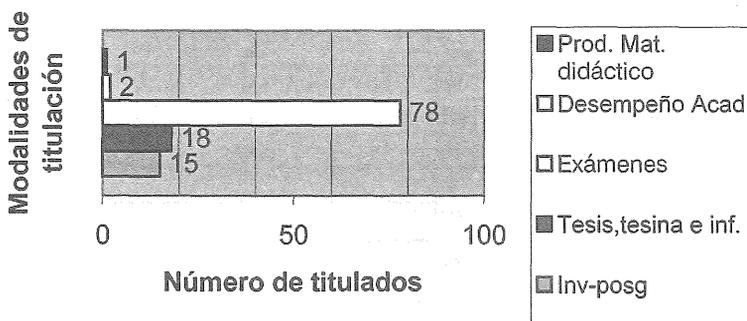
del cambio de enfoque del sistema de educación en la carrera, podemos calcular que de 1997 a 2001 la eficiencia equivale a cerca de 80%. El análisis anterior nos muestra que dependiendo del momento que queramos analizar podemos contar con datos distintos pero por ningún motivo mostrarían un rezago demasiado grande en la eficiencia terminal de la carrera.

Podemos encontrar picos importantes en sentido inverso al ejemplo de los periodos de baja eficiencia terminal, es decir, de alta eficiencia terminal, como el del año 2000, que muestra una eficiencia terminal exageradamente alta: por cada egresado se titularon 88. Esto se puede explicar a partir de tres factores:

1. En este año finalizaron la carrera los primeros egresados del sistema de créditos, siendo solamente dos personas, ya que por la flexibilidad que éste permite cada estudiante puede organizar su carrera a partir de sus posibilidades y necesidades, es decir, el nuevo sistema de créditos permite al estudiante definir su propia carga de trabajo de acuerdo a sus necesidades, sus horarios y ritmo de avance. A los alumnos de tiempo completo les da la oportunidad de tomar una carga de trabajo que les permita finalizar la carrera en menos de cuatro años. A los alumnos que por distintas razones no pueden dedicar tiempo completo les permite flexibilizar su carga de trabajo sin descuidar la calidad de sus estudios, cursando la carrera en un periodo más largo. Es decir, los alumnos que inician juntos la carrera no necesariamente la terminan al mismo tiempo.

2. Además, bajo el nuevo sistema de créditos las opciones de titulación se multiplicaron, es decir, antes los alumnos sólo podían titularse bajo la modalidad de tesis, y ahora se cuenta con 17 diferentes opciones de titulación¹. En el año 2000 se implementa, por parte de la División de Economía y Sociedad, el Diplomado de Ciencias Económicas, que tiene como uno de sus objetivos apoyar la titulación en la carrera de Economía, por medio de la modalidad "Examen Global Teórico", lo que permitió que se titularan, por esta modalidad, 145 egresados de los 177 que en total se titularon durante ese año (véase cuadro 3).

Cuadro 3
Carrera de Economía:
titulados por modalidad



TOTAL POR MODALIDAD	1	13	0	1	8	1	8	2	3	15	5	2	22	7	30	15	17	5	5	20	11	10	16	5	9	15	13			
TESIS, TESINA E INFORMES																														
*Tesina											1			1	1		3			4		4	4				8			
*Tesis	7		4				4		11			2		2		1		1		2		3	1				4			
*Informes de Servicio Social												1		1																
*Informes de Prácticas Profesionales						2			2		3	2		5		2				2		4	2				6			
TOTAL POR MODALIDAD	7	88	4	80	11	85	9	69	4	57	13	65	4	29	5	56	9	39	4	5	4	4	8	5	11	18	7	13	18	16
EXAMENES																														
*Examen Global Teórico								1								64		81		145		38	40				78			
*Réplica Verbal o por Escrito											1				1			1		1										
TOTAL POR MODALIDAD	0		0	0	0	0	1	14	1	5	1	7	0	1	4	64	74	82	90	146	82	38	62	40	75	78	68			
DESEMPEÑO ACADEMICO SOBRESALIENTE																														
*Titulación por Promedio						2			2		3		1	4	3				3		1						1			
*Excelencia Académica			1		1				1			1		1								1					1			
TOTAL POR MODALIDAD	0	1	20	1	8	3	23	0	3	15	3	21	2	22	5	22	3	3		3	2	2	3	0		2	2	2		
PRODUCCION DE MATERIALES EDUCATIVOS																														
Paquetes Didácticos																										1		1		
Guías Comentadas o Ilustradas										1				1																
TOTAL POR MODALIDAD	0		0	0	0	0	0	0	0	1	7	0	1	4		0			0			0	1	2		1	1			
TOTAL GENERAL	8	100	5	100	13	100	13	100	7	100	20	100	14	100	9	100	23	100	86	100	91	100	177	100	61	100	53	100	114	100

3. El cuadro 3 nos muestra a los titulados de la carrera de Economía por modalidad y sexo de 1997 a 2001. Podemos inferir que ha habido un proceso de diversificación en la utilización de las opciones de titulación, de utilizarse sólo dos opciones en 1997, para 2001 se utilizan ocho opciones. De éstas, las más utilizadas son el “Examen Global Teórico” (68%), “Tesis, Tesinas e Informes” (16%) y “Estudios de posgrado” (13%).²

En conclusión podemos decir que la eficiencia terminal de la carrera de Economía es alta, lo cual ha sido una característica histórica. El cambio en las formas de titulación ha beneficiado, aún más, la eficiencia terminal de la carrera. Sin duda, lo anterior tiene mucho que ver con los diferentes esfuerzos institucionales por apoyar la titulación de los alumnos de la carrera de Economía.

2. Las diferentes modalidades con sus opciones de titulación son:

1. Desempeño Académico Sobresaliente: incluye las opciones de “Excelencia Académica” y “Titulación por promedio”.
2. Exámenes: incluye “Examen Global Teórico-Práctico”, “Examen Global Teórico”, “Examen General de Capacitación Profesional” y “Réplica Verbal y Escrita”.
3. Producción de Materiales Educativos: “Guías Comentadas o Ilustradas”, “Paquetes Didácticos” y “Propuesta Pedagógica”.
4. Tesis, Tesinas e Informes: “Tesis”, “Tesina”, “Informe de Prácticas Profesionales” e “Informe de Servicio Social”.
5. Investigación y Estudios de Posgrado: “Cursos o créditos de Posgrado”, “Trabajo Monográfico de Actualización”, “Seminario de Investigación” y “Seminario de Titulación”.

Carta
ECONOMICA
regional

Universidad de Guadalajara / Mexico
Octubre - diciembre de 2001 / \$ 35.00

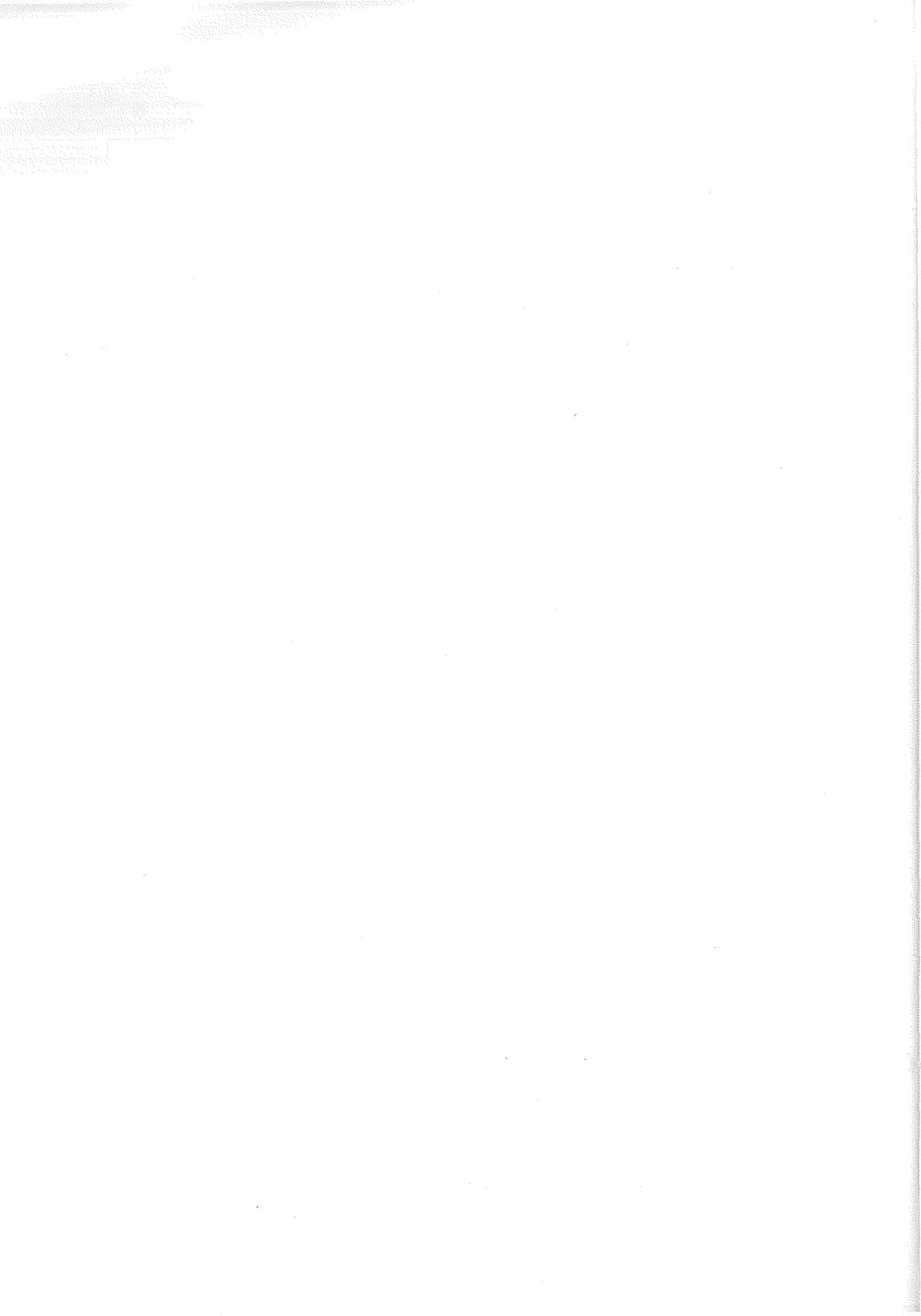
- Legislación
- de los recursos acuíferos
- Crisis ambiental
- y desabasto de agua

Telefonía local

Nuevas estrategias para la planificación

Economía del conocimiento

Crisis argentina



Suscripción

Expresión Económica. Revista de Análisis

Favor de suscribirme a la Revista *Expresión Económica. Revista de Análisis*

Del núm. _____ al núm. _____

Ejemplar único _____ Comercialización _____

Nombre _____

Tel. _____

E-mail _____

Institución o empresa _____

Domicilio _____

Enviar la revista a: Domicilio anterior

Otro domicilio _____

Entrega personal

Recibo de pago núm. _____ Valor \$ _____

Revista cuatrimestral publicada por el Centro de Investigaciones Sociales y Económicas del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

Teléfono: (3) 656 811. Correo electrónico: lorenzo_santos0402@yahoo.com

Responsable: Mtro. José Lorenzo Santos Valle